



**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA**

**Oportunidades, Movilidad y Reproducción:
El Peso de la Herencia Social en el Campo de los Profesionales**

Memoria Para Optar al Título de Sociólogo

**Diego Felipe Rodríguez Paredes
Profesor Guía: Raúl Atria B.**

**SANTIAGO DE CHILE
2014**

Índice

1.	Introducción.....	5
2.	Planteamiento del problema y relevancia de la investigación	9
3.	Pregunta de investigación	13
4.	Objetivos de la investigación.....	14
4.1.	Objetivo general.....	14
4.2.	Objetivos específicos.....	14
5.	Marco Conceptual	15
5.1.	Delimitando el objeto de estudio, el campo profesional desde una perspectiva de clase	15
5.1.1.	Precisiones respecto a la noción de clase social	15
5.1.2.	Análisis contemporáneos de la estructura social	18
5.1.3.	Campo profesional y clases medias	22
5.1.4.	Desarrollo y clases medias	25
5.2.	Movilidad social y estructura de oportunidades.....	28
5.2.1.	Definiciones conceptuales sobre la movilidad social.....	29
5.2.2.	Definiciones conceptuales sobre el acceso a oportunidades	32
5.3.	Precariedad laboral, trabajo decente.....	35
6.	Antecedentes históricos del proceso de constitución del campo profesional	37
6.1.	Antecedentes históricos de la expansión de las clases medias	37
6.1.1.	Cambios en la oferta ocupacional post golpe de estado	39
6.2.	La deriva de los agentes frente a los cambios ocupacionales.....	41
6.3.	Nueva fisonomía de los sectores medios, tercerización e inestabilidad.....	43
6.4.	Expansión y segmentación de la Educación	47
6.4.1.	Movilidad Educativa, el boom de las matrículas	48
6.5.	Factores asociados a la expansión de la educación	54
6.5.1.	Segmentación y segregación de la educación superior	54
7.	Hipótesis de trabajo	60
8.	Metodología	61
8.1.	Tipo de investigación.....	61
8.2.	Fuentes de información: Encuesta de Transición Escuela-Trabajo	61

8.3.	Plan de análisis: definición de variables e indicadores	65
9.	Análisis de datos	75
9.1.	Hipótesis 1.....	75
9.1.1.	Clase social de los profesionales, según adaptación del esquema de Goldthorpe.....	75
9.1.2.	Ocupación actual del encuestado, clasificación CIUO 88	79
9.1.3.	Ingresos del trabajo del encuestado.....	85
9.1.4.	Caracterización de las condiciones de empleo. Tipo de contrato, salud y previsión.....	90
9.1.5.	Conclusiones Hipótesis 1	94
9.2.	Hipótesis 2.....	95
9.2.1.	Análisis de la movilidad intergeneracional de clases en función del tipo de institución educativa	96
9.2.2.	Movilidad intergeneracional de ocupaciones en función del tipo de institución.....	98
9.2.3.	Relación entre tipos de instituciones e ingresos del trabajo	102
9.2.4.	Conclusiones Hipótesis 2	104
10.	Conclusiones generales	106
	Anexo 1: Gasto de los hogares que presentan gastos en educación superior (montos en miles de pesos).....	109
	Anexo 2: Lista de instituciones de educación superior por categoría	110
	Bibliografía.....	113
	Bases de datos revisadas.....	120

Índice de tablas

Tabla 1:	Porcentajes de ocupados por rama.....	41
Tabla 2:	Distribución de los miembros de cada categoría social según grupos de ingreso	43
Tabla 3:	Cobertura de educación superior por deciles	48
Tabla 4:	Nivel educacional del hijo según el del padre (outflow)	49
Tabla 5:	Cobertura de educación superior por nivel educacional del padre o madre.....	50
Tabla 6:	Tasas absolutas de estabilidad y movilidad educativa según cohorte	51
Tabla 7:	Razones por las que no asiste a un establecimiento de educación superior	51
Tabla 8:	Composición de la muestra por segmentos y margen de error asociado.....	62
Tabla 9:	Población representada por la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo 2011	63
Tabla 10:	Composición de la muestra a analizar por ámbito geográfico	63
Tabla 11:	Composición de la muestra a analizar por edades.....	63
Tabla 12:	Composición de la muestra a analizar por sexo	64
Tabla 13:	Composición de la muestra a analizar por tipo de institución	64

Tabla 14: Distribución del tipo de institución por clase de origen.....	65
Tabla 15: Distribución del tipo de institución por nivel educacional del padre.....	66
Tabla 16: Distribución del tipo de institución por ocupación del padre (N)	66
Tabla 17: Distribución del tipo de institución por ocupación del padre (%).....	67
Tabla 18: Tipología de Universidades.....	72
Tabla 19: Tipología de institutos profesionales	73
Tabla 20: Tipología de Centros de Formación Técnica.....	74
Tabla 21: Clase de llegada en función de la clase social del padre (%)	76
Tabla 22: Clase de llegada en función del nivel educacional del padre (%).....	77
Tabla 23: Clase de llegada en función de la ocupación del padre (%)	78
Tabla 24: Ocupación en función de la clase social del padre (%).....	80
Tabla 25: Ocupación en función del nivel educacional del padre (%).....	81
Tabla 26: Ocupación en función de la ocupación del padre (%)	82
Tabla 27: Distribución de ocupaciones por tipo de formación (%).....	84
Tabla 28: Distribución de los ingresos en función del tipo de institución superior (%).....	85
Tabla 29: Ingresos en función de la clase social del padre (%)	86
Tabla 30: Ingresos en función del nivel educacional del padre (%)	86
Tabla 31: Ingresos en función de la ocupación del padre (%).....	87
Tabla 32: Ingresos del hogar y per cápita quintilizados (\$).....	88
Tabla 33: Distribución de ocupados por tipo de institución (%)	89
Tabla 34: Distribución del ingreso por ocupación (%).....	90
Tabla 35: Tipo de contrato en función de la clase social del padre (%).....	90
Tabla 36: Tipo de contrato en función del nivel educacional del padre (%).....	91
Tabla 37: Tipo de contrato en función de la ocupación del padre (%)	92
Tabla 38: Situación previsional en función de la clase social del padre (%)	93
Tabla 39: Protección de salud en función de la clase social del padre (%)	93
Tabla 40: Tipo de contrato por categoría ocupacional (N)	94
Tabla 41: Clase social de origen y destino por tipo de institución (%).....	97
Tabla 42: Categoría ocupacional de origen y destino por tipo de institución (%)	100
Tabla 43: Ingresos por tipo de institución (%).....	103
Tabla 44: Nivel educacional de origen por tipo de institución (%)	103

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Gasto mensual de los hogares en educación superior por decil de ingreso	52
Gráfico 2: Porcentaje del gasto mensual del hogar destinado a educación superior.....	53

1. INTRODUCCIÓN

Desde finales de la década de los setenta, la dictadura militar impulsó en Chile un proceso de reformas estructurales tanto en el ámbito económico, como en el político y el sociocultural. En términos de Garretón (2004), lo que se produjo fue un cambio en el modelo de desarrollo: *“una visión y una práctica que articula el crecimiento económico y el cambio social; que asigna roles al Estado y a los agentes económicos locales; que determina una relación pautada con el entorno internacional; que consigue apoyo popular por su capacidad de convencimiento normativa, afectiva o ideológica, y que se ocupa de su propia evolución”*.

En relación a los cambios económicos, Baño y Faletto (1999), van a describir la nueva fase de la producción como orientada hacia el sector privado-exportador, caracterizándose por un giro radical de la política de industrialización sustitutiva de importaciones del período anterior, así como de su carácter público y estatal.

Este nuevo modelo de desarrollo presenta un doble movimiento: por un lado el crecimiento de la importancia del sector servicios, reflejándose éste tanto en el aumento en la participación en las cifras de la producción, como fundamentalmente en la ocupación de mano de obra. Y por otro, la consiguiente reducción de los oficios manuales, tanto en su participación porcentual en el PIB, como en la mano de obra ocupada.

Como es lógico, los cambios en la estructura productiva suscitaron un importante impacto en la estructura social, generando un fenómeno de movilidad estructural.

La movilidad estructural, según Kessler y Espinoza (2003), es la que debe producirse inevitablemente por los cambios en la demanda de fuerza de trabajo, generada por las transformaciones del aparato productivo, en este caso, la ampliación del sector servicios y reducción del peso de la industria.

En ese contexto de cambios (de finales de la década de los 80) se enmarca la conocida liberalización de la oferta universitaria y la consiguiente expansión de la matrícula. Desde esta perspectiva, representan un proceso de cualificación de la fuerza de trabajo necesario tanto para su inserción en la nueva estrategia de producción de servicios, como para el aumento de su capacidad productiva.

Así, el Chile actual es heredero de este proceso de transformaciones. Desde el relato oficial, se dice que hoy como nunca en la historia nacional, más de un millón de jóvenes cultivan sueños de un futuro mejor en la educación superior. Pero esta formidable

expansión del sistema educacional es sólo una cara más del *“milagro de Chile”*, como lo llamara Friedman (Friedman en Bellolio, 2012). Esto se acompaña de un PIB per cápita que se acerca a los US\$20.000, situando a Chile ad portas de la liga de los países de altos ingresos; y de una estabilidad democrática que lo convierte en un caso de estudio: *“Ahora, luego de largo tiempo, Chile tiene las tres cosas: libertad política, libertad humana y libertad económica. Chile seguirá siendo muy interesante de observar”*.

Pero no es un secreto para nadie que el milagro chileno tiene una cara bastante menos amable, donde la expansión en el acceso a la educación superior está basada en la oferta privada, y sustentada en el gasto de las familias; así según datos de la OCDE, el 85,4% de los recursos destinados a educación superior provienen del gasto privado (Fundación Instituto de Estudios Laborales, 2012), lo que ha provocado el endeudamiento de las familias y como consecuencia, las mayores movilizaciones sociales de las últimas décadas.

Por otro lado, esos US\$20.000 per cápita tampoco se distribuyen en partes iguales entre las distintas cabezas, Chile es uno de los países con mayor nivel de desigualdad en el mundo, donde el 1% más rico de la población concentra el 21,1% de los ingresos, y presenta un índice de Gini de 0,58 (López, Figueroa y Gutiérrez, 2013)¹.

Y respecto a la solidez institucional, la estabilidad democrática heredada del período dictatorial parece responder más a un apartheid institucional en búsqueda de forzados consensos políticos² (Ruiz, 2007), que a un efectivo mecanismo de resolución de conflictos y deliberación sobre el futuro colectivo. Lo que ha redundado en una baja credibilidad en el sistema de partidos³, un alto abstencionismo electoral y una serie de nuevas formas de expresión política desarrolladas, si no de forma antagónica, al menos al margen de la institucionalidad.

Pese a lo anteriormente descrito, la sociedad chilena mantiene su fe en la posibilidad de mejorar las condiciones de vida a partir del esfuerzo, del mérito expresado fundamentalmente en el acceso a mayores niveles educacionales (Weller, 2006). A modo de ejemplo, Sepúlveda (2005) plantea en base al trabajo sobre expectativas y estrategias laborales de jóvenes y adultos jóvenes en Chile, que una mayor calificación profesional se expresa al mismo tiempo como estrategia de movilidad social y búsqueda de un reconocimiento social que en base al prestigio compense las desigualdades económicas con los sectores altos (Barozet, 2006).

De esta forma, el paso por la universidad se posiciona como la gran herramienta para la

¹ Promedio años 2005 al 2010.

² “el fortalecimiento del sistema político se concibe en realidad a través de su autonomización de lo social (...) Todo ello debilita los mecanismos representativos de la política, reduciéndola a la administración de consensos ya contruados” Ruiz 2007.

³ Chile presenta los niveles de adhesión a partidos más bajos de la región. En el tiempo la adhesión sigue en baja. Schuster 2008.

mejora de las condiciones de vida de amplias capas de la población. Numerosos estudios avalan el diferencial de ingresos entre las ocupaciones profesionales y las no profesionales, dando sentido a la “inversión” que implica para las familias el endeudamiento asociado al paso por la educación superior. Mizala y Romaguera plantearán que *“si en 1990 una persona con educación superior ganaba casi 4 veces lo que alguien con educación básica completa, esta brecha había aumentado a 4.7 veces el año 2000”*. Este diferencial de retorno incluso permite a los defensores del actual sistema educacional justificar los altos precios y la justicia del endeudamiento.

Uno de los temas a indagar en el presente informe es el cómo se distribuye esta mejora en los ingresos en un país reconocidamente desigual. En tanto existe evidencia que hace razonable cuestionar estos datos, o cuestionar el grado en que el éxito laboral, en términos de ingreso, de estatus, de seguridad laboral, dependerá del nivel de certificaciones alcanzado, o dependerá de otros factores ajenos al mérito de los estudiantes.

Dos ejemplos permiten justificar la necesidad de una mayor profundización en este ámbito. Por un lado, Núñez y Gutiérrez (en Núñez y Miranda, 2009) detectaron diferencias de un 50% en los salarios de profesionales originarios de sectores de altos y bajos ingresos *“después de controlar por rendimiento académico, experiencia, calidad de la educación escolar, estudios de postgrados, el dominio de un segundo lenguaje, entre otros.”* Mientras en Núñez y Miranda (2009) llegaron a la hipótesis de que es posible que *“a pesar del aumento generalizado de la escolaridad en Chile en las últimas décadas, la segregación socioeconómica de nuestro sistema educacional, lo transforme en un vehículo de reproducción de la estructura social”*.

Así, dada la centralidad que ha adquirido la educación en nuestra sociedad, resulta relevante el estudio del peso de la herencia social en el campo de los profesionales.

Para cumplir con este objetivo, el presente informe busca analizar los procesos de diferenciación al interior del campo profesional en una muestra representativa de jóvenes profesionales entre los 20 y 29 años.

El informe se estructura en siete secciones. Primero se presentan al lector el problema y los objetivos de la investigación, así como la relevancia de su estudio.

Luego de realizada la presentación, se desarrolla el marco conceptual utilizado para acceder a la discusión sobre los cambios acaecidos en la sociedad chilena de las últimas décadas, a las tensiones entre los procesos de apertura y clausura en la estructura social, así como de democratización y reproducción de oportunidades.

Posteriormente se revisan los antecedentes históricos de la conformación actual del

campo profesional, tanto desde la lógica económica como de los procesos de expansión educacional asociados, que leídos desde una perspectiva sociológica permitirán contextualizar el análisis de los procesos de diferenciación social en un campo formado por agentes que presentan trayectorias diversas.

Una vez al tanto de las bases conceptuales y del enfoque socio-histórico de la investigación, se establecen las hipótesis de trabajo que se buscan validar a través del análisis estadístico de datos secundarios.

Presentadas las hipótesis de trabajo, se da a conocer el marco metodológico en base al cual se desarrolló la investigación, las fuentes de información y las variables y tabulados a utilizar.

Con todo lo anterior es factible realizar el proceso de análisis e interpretación de los datos, dando lugar a la validación o refutación de las hipótesis de trabajo, para pasar finalmente a las conclusiones del informe.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y RELEVANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

La nueva configuración de un campo profesional en que los beneficios se distribuyen de manera diferenciada entre los distintos agentes, presenta como un problema social la asincronía entre aspiraciones y satisfacciones de este sector emergente. Donde la promesa de movilidad a partir del esfuerzo individual, de la inversión en educación, que se manifiesta en una matrícula de educación superior hoy superior al millón de estudiantes, parece no cumplirse, o no hacerlo para todos por igual.

En esa línea, Filgueira y Geneletti (1981) van a plantear que la asincronía entre los órdenes de la estructura social, producto de una modernización social que se adelanta a la estructura productiva ha generado fuertes tensiones estructurales determinadas por el distanciamiento creciente entre aspiraciones y posibilidades de satisfacerlas. *“Es más fácil tener acceso a los frutos de la modernización que a los del crecimiento económico, y esa pauta no deriva de asincronías transitorias propias de cualquier proceso de cambio, sino que constituye una determinada característica estructural, consecuencia del estilo de desarrollo dominante”*. Vale decir, que tal parece que en este nuevo orden, es más fácil para los sectores emergentes acceder a una movilidad educacional, representada en mayores niveles de calificación, en certificaciones académicas, que a los beneficios de inserción laboral y retorno económico a los que éstas se asociaron en el período anterior.

De este modo, se puede establecer que la relevancia del presente trabajo se centra fundamentalmente en tres aspectos:

Primero, una relevancia teórica, en tanto busca profundizar en la caracterización de un sector de las clases medias (el campo profesional) que a nivel internacional es considerada como una zona gris, altamente diversa, y aún en proceso de cambios.

Segundo, una relevancia práctica o de política pública, en tanto se busca indagar en el efecto que el acceso a mayores credenciales educativas tiene en la estructura social, y el impacto efectivo del rol democratizante que se le asigna.

Y tercero, una relevancia teórico-política, asociada a las potencialidades de acción colectiva producto del desajuste entre aspiraciones y retribuciones de esta nueva generación de profesionales que crece en el contexto de una nueva estructura de clases.

De esta manera, la presente investigación busca hurgar en cómo se constituye históricamente la clase media actual, y de esta forma, preguntarse sobre los factores que estarían determinando la llegada de los trabajadores profesionales a una u otra facción de

la clase media. En ese sentido la distinción sobre la que recae la interrogante, es si las posibilidades de acceso a una mejor o peor situación en este campo, se encuentran determinadas por los esfuerzos y capacidades individuales, o por el contrario, existe una estructura de oportunidades socialmente determinada. Esta interrogante guarda relación con el carácter más o menos fluido de la estructura interna del campo profesional.

Parece ser que la diferenciación interna de esta facción de la sociedad no se da en términos de un continuo de posiciones, sino que se ha generado una nueva fracción social, una suerte de subproletariado de clase media (Filgueira y Geneletti, 1981), compuesto por personas ocupadas en empleos precarios y de bajos ingresos⁴(Durán y Kremerman, 2013), donde operan mecanismos de reproducción social que estructuran y clausuran los movimientos de llegada y salida.

La hipótesis de base del presente trabajo es que en la distinción entre adscripción y logro, la primera sigue pesando, en tanto una mejor posición en la estructura de oportunidades se funda en una mejor posición en el campo social, a partir de la acumulación diferenciada de capital social, cultural y económico (Wormald y Torche, 2004). En otras palabras, es la familia de origen, la interacción con amigos y otros miembros del mismo contexto social y cultural, la que va a determinar la estructura de oportunidades de cada persona, y de esta forma, las posibilidades de acceder a posiciones superiores o subalternas.

En este caso, quienes provienen de familias de clase media se encontrarían en una posición privilegiada a la hora de acceder a las ofertas de trabajo. Por sobre las personas originarias de familias de clases más bajas, cuyas redes de capital social no logran facilitar el acceso a este campo.

En ese sentido, Barozet (2006) va a plantear el valor que tiene el *“pituto”*, en tanto representa una manifestación extremadamente eficiente del capital social, a través de un vínculo de solidaridad orgánica entre miembros de una misma clase social, determinante en la obtención de trabajo o bienes y servicios.

Por último, si las posibilidades de las personas se encuentran socialmente determinadas por una estructura de oportunidades, donde la familia de origen tiene un alto peso, surge la necesidad de interrogarse sobre cuál es el rol que juega la educación.

Esta pregunta se vuelve más importante aún si se pone atención a la advertencia hecha por Esping-Andersen (2004), quien señala que las transformaciones en la estructura

⁴ Respecto a este fenómeno, Esping- Andersen (2004) va a plantear que la expansión de las ocupaciones de clase media se encuentra dominada por los servicios personales y sociales. Donde el campo ocupacional se encuentra diferenciado y mientras un porcentaje de trabajadores se va a beneficiar con buenas ocupaciones profesionales de nivel alto, estas dependen considerablemente de la expansión de los que denominará *“Mac Jobs”*: trabajos que se caracterizan por requerir baja preparación, ser rutinarios y típicamente precarios.

productiva estarían ocasionando que la apuesta inicial -en relación a la inversión educativa-, para lograr buenas oportunidades estaría siendo cada vez más alta. Lo que, de no reducirse el peso de la herencia social anteriormente descrito, estaría ocasionando un incremento en las desigualdades de oportunidades, y por tanto de las desigualdades sociales.

De esta manera, una estructura de oportunidades donde el capital social aparece como una variable fundamental, opera a modo de clausura social frente a los sectores emergentes, que quedan sin posibilidades de movilizar su capital social en el campo de las ocupaciones de clase media. Así, la educación superior se constituye en el único espacio donde los jóvenes que no cuentan con estos recursos pueden construirlos. Lo que pone una nota de aún mayor importancia al rol que estas instituciones juegan, sobre todo a la luz del conocido nivel de segregación del sistema de educación chileno (Brunner, 2005).

Al parecer, y eso se intentará responder, no importa tanto el logro educativo como las instituciones a las que se accede. Existiendo instituciones que forman profesionales para un primer nivel, y otras de segunda categoría. A la vez que dicha distinción no se establece siquiera bajo el criterio de tradicionales versus privadas, o incluso entre universidades, institutos profesionales o centros de formación técnica, sino que la segmentación de la calidad, del prestigio, la capacidad de generar conocimiento, y el origen social de sus alumnos, es transversal a esta distinción (Brunner, 2005; Torres y Zenteno, 2011). El conflicto es que para quienes vienen de familias emergentes y acceden a instituciones de segundo nivel, la posibilidad de alcanzar las posiciones altas en el campo profesional parece cerrada.

Como plantea Atria (2004), *“quedaría abierta entonces la cuestión de si estamos en presencia de una especie de ocaso de las clases o por el contrario estaría ocurriendo un reforzamiento de la dimensión de clase pero ahora sustentada dicha dimensión en clases sociales nuevas o emergentes”*. En ese sentido, la ampliación de las ocupaciones profesionales, puede que más que el reflejo de una sociedad fluida, esté escondiendo una nueva dimensión de la problemática de clases a partir de la distinción de profesionales y trabajos de primer y segundo nivel.

El estudio de estos fenómenos de asincronía entre expectativas y posibilidades de logro, como la segmentación en el acceso a la educación y en la estructura de oportunidades, se hace fundamental en tanto representa un factor de riesgo para la cohesión y legitimidad de masas de los mecanismos de coordinación y resolución de conflictos del orden social.

Sin interés en desviarse del tema central, vale la pena recordar a Merton, quien propone el concepto de Anomia para describir al resultado de una tensión producto de la discordancia existente entre la estructura social y la estructura cultural, y que predispone por tanto al delito; la anomia se produce así por una incongruencia entre las metas

culturales y los medios legítimos para alcanzarlas. Merton describe esta situación de la siguiente forma: *“La estructura social entra entonces en tensión con los valores culturales, puesto que posibilita, sin más, un proceder adecuado a las normas y los valores de los titulares de determinadas posiciones en la sociedad, mientras que a otros se los dificulta o incluso se los imposibilita. La estructura social actúa ya sea obstaculizando o fomentando la satisfacción de las expectativas culturales. Cuando las estructuras cultural y social están mal integradas, cuando la primera exige comportamientos y actitudes, que la segunda obstaculiza, entonces de ella resulta una tendencia de derrumbe de las normas, a la falta de normas”* (Merton en Lamnek, S. 1986).

Merton señala que la sociedad comparte una cultura común pero no una estructura social igualitaria, por lo que los medios para alcanzar dichas metas culturales se encontrarían condicionados por su posición en la estructura social.

"Te dicen que sos un tarado por no tener un plasma y más cuando se va a jugar un Mundial. Cuando alguien dice 'mirá, en vez de pagarlo en 100 cuotas, que es un robo, róballo. Porque otro hizo el trabajo sucio, quebró la vidriera y sacó el candado, la gente entra y lo saca, no porque sean malos, sino porque han sido empujados a esa cuestión. No podemos situarnos en una posición en que yo soy el bueno y todos los demás son los malos, sin que la crítica y el resentimiento nos ganen, porque yo soy el único que batalla, porque soy el único perfecto. No hay que justificar ni satanizar. Hay que tomar conciencia de implementar un cambio. Hay que tener autocrítica para mejorar" (Bielsa, 2006)⁵

⁵ <http://www.lanacion.cl/bielsa-si-hubiera-podido-me-robaba-el-plasma-/noticias/2010-04-16/120241.html>

3. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

A partir de la problematización presentada, es posible establecer una serie de preguntas de investigación que ayudarán a orientar el trabajo de este informe distinguiendo los nudos problemáticos a resolver.

De esta manera, la primera pregunta que engloba la problemática general de la investigación, puede plantearse de esta manera:

1.- ¿Cuál es la relación entre el origen social, entendido como la clase social, el nivel de escolaridad o la ocupación de los padres y las distintas posiciones en el campo profesional?

Para responder a esta pregunta, desde la perspectiva planteada para esta investigación, es necesario partir por la caracterización del objeto de la investigación. En este caso cómo se conforma históricamente el campo profesional en el Chile actual y cuál es el origen de quienes lo conforman.

Así, una segunda pregunta de investigación (que en realidad son dos) es:

2.- ¿Cómo se constituyen históricamente la clase media actual y, específicamente, el campo profesional?

Y finalmente, atendiendo a la relevancia que la educación superior tiene en el panorama actual:

3.- ¿Cuál es el rol de la educación superior en la distribución de posiciones al interior del campo de los profesionales?

4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

A partir de las preguntas de investigación planteadas anteriormente, se pueden establecer objetivos a lograr, de modo de ir respondiendo a dichas preguntas.

4.1. Objetivo general

- Conocer el rol de los elementos adscriptivos en la estructuración del campo de los profesionales.

4.2. Objetivos específicos

- Indagar en las diferencias en la posición de clases entre profesionales con distintos orígenes socioeconómicos.
- Indagar en las diferencias en la inserción ocupacional de profesionales con distintos orígenes socioeconómicos.
- Indagar en las diferencias en el retorno económico para profesionales con distinto origen socioeconómico.
- Indagar en las diferencias en las condiciones de seguridad o precariedad del empleo entre profesionales con distinto origen socioeconómico.
- Indagar en las diferencias en el posicionamiento en el campo profesional, en función de los distintos tipos de instituciones de educación superior.

5. MARCO CONCEPTUAL

A continuación se revisarán los principales antecedentes conceptuales asociados al análisis de los procesos recientes de estratificación en el campo profesional.

De esta forma, se tomarán elementos de la discusión teórica respecto a las clases sociales desde sus vertientes clásicas a las aproximaciones modernas, en tanto la perspectiva de clase, a diferencia de una visión gradacional o liberal del orden social, permite comprender la realidad no como un agregado o escala de individuos, sino como un sistema de relaciones con características y determinaciones particulares.

Luego de definir los elementos relevantes del análisis de clases sociales para la presente investigación, se revisarán los conceptos de movilidad social y estructura de oportunidades, en tanto conceptos que permiten asociar lógica y teóricamente la interpretación de una sociedad organizada en clases, y por tanto que tiende a su propia reproducción, con los cambios en la estructura social, así como en las trayectorias de ciertos grupos de la población.

Finalmente se revisarán los elementos constituyentes del trabajo decente, como dimensión de evaluación de las condiciones de inserción ocupacional.

5.1. Delimitando el objeto de estudio, el campo profesional desde una perspectiva de clase

5.1.1. Precisiones respecto a la noción de clase social

El concepto de estructura social es un término que será utilizado frecuentemente, y refiere, como plantea Ossowski (1972), a la estructura como un sistema de distancias interpretables y de relaciones de uno u otro tipo. Se alude a la idea de estructura social cuando, como componentes de un sistema se observan categorías o grupos de individuos y no exclusivamente a las distintas personas. Así, la estructura de clases corresponde a un aspecto de la estructura social.

Por otra parte, la noción de clase social tiene distintas características en función del tronco teórico que se siga, pero en términos generales, los distintos enfoques coinciden en tres elementos. Así, con clase social se alude a:

Grupos sociales que se estructuran y actúan a partir de las posiciones objetivas de sus

miembros en la estructura social (Semler, 2006), generando intereses que trascienden a los propios sujetos.

Si bien la génesis de estas posiciones y disposiciones de clase se explican a partir de diversos factores desde los enfoques clásicos, todos coinciden en la centralidad del trabajo en este proceso de estructuración de la sociedad.

Para el análisis marxista será la propiedad privada de los medios de producción, la que restringe el proceso vital y generador de valor del trabajo⁶ al consumo de la fuerza de trabajo comprada, y por tanto, a una relación de explotación de una clase sobre otra, generando intereses diferenciados de base objetiva.

La visión weberiana planteará que la posición en el mercado del trabajo genera probabilidades típicas de provisión de bienes, de posición externa y de destino personal, en un contexto económico determinado, lo que denominará situaciones de clase. De ahí que la clase, definida como el conjunto de quienes comparten una situación de clase, presentará “oportunidades de vida” comunes (Weber, 1922).

Finalmente, desde una perspectiva funcionalista, Parsons (1967) verá a los roles ocupacionales como el elemento central del complejo instrumental que actúa como núcleo de la estratificación, en conjunto con el intercambio y la propiedad.

Junto a la estructuración a partir de posiciones compartidas, un segundo elemento central en el análisis sociológico sobre las clases sociales es la reproducción de las clases, entendida como la transferencia entre generaciones de sus propiedades esenciales (Semler, 2006).

En ese sentido, lo más relevante en el análisis de las desigualdades en una sociedad no corresponde a la distribución particular del ingreso en un momento determinado, sino al modo en que esa desigualdad afecta de modo sistemático a determinadas posiciones o roles afectando las posibilidades de movilidad de los individuos que las ocupan (León y Martínez, 2001).

Desde el análisis clásico, Weber complejizará el análisis de clase (fundamentalmente económico) con elementos simbólicos que dan cuenta de la clausura y reproducción de los grupos sociales con modos de vida compartidos. Weber retratará la clausura y reproducción social propia de la “*situación estamental*” diciendo que “*sólo las familias que pertenecen a la misma clase tributaria bailan entre sí*”. Si bien existe una distinción analítica ente clases y estamentos, esta no se expresa de modo puro en la realidad,

⁶ Para Marx (1867), el hombre a través del trabajo “pone en acción las fuerzas naturales que componen su corporeidad, los brazos y las piernas, la cabeza y la mano, para de ese modo asimilarse, bajo una forma útil para su propia vida, las materias que la naturaleza le brinda”.

combinándose privilegios y clausuras estamentales y de clase.

Por otro lado, pese a la defensa del carácter individual de la estratificación, en Parsons se incorpora al análisis el componente social, a partir del rol del acervo cultural y de redes de solidaridad (por tanto de reproducción) de las unidades de parentesco.

Así, para las perspectivas weberiana y parsoniana, la reproducción opera generando procesos de cierre social al mismo tiempo que dinámicas de cooperación entre iguales, brindando a la dominación un candado que supera la dicotomía propiedad no propiedad.

Finalmente, el tercer elemento explicativo que permite un análisis desde la perspectiva de clases, es el de la posibilidad al menos latente de estos intereses de base objetiva de generar acción colectiva.

En el contexto del presente estudio, las condiciones de pauperización de un segmento de ocupaciones que expresan la contradicción de un modelo que crece en un escenario de desarrollo tecnológico, pero que no alcanza los niveles de vida esperados, son desde esta lógica, el caldo de cultivo de la acción reivindicatoria de esta nueva generación de profesionales. Como planteara Ruiz (2007), las posibilidades de impacto político asociadas al malestar de los sectores medios excluidos de los beneficios del crecimiento pueden ser incluso más potentes que las expresadas por los sectores populares o de trabajadores.

Si bien en el análisis de clases tanto clásico como contemporáneo las posibilidades de desarrollo de acción colectiva juegan un rol fundamental (para el caso Chileno ver León y Martínez, 2001; Ruiz y Boccardo, 2011), para fines del presente estudio este tema no será considerado, en tanto representa un programa de investigación que excede los límites de la caracterización propuesta.

Se optará por la denominación de esquema de clases en tanto la idea de clase presenta *“la ventaja de no centrarse solamente en variables como la categoría socio profesional, el ingreso o el estatus; incluye una reflexión acerca del impacto de las posiciones sociales en las experiencias, conductas y prácticas de los individuos”* (Barozet, 2006).

Si bien es cierto, como se planteó anteriormente, que el análisis de clase supera el análisis de la ocupación como categoría social, todas las perspectivas desde diversos enfoques participan de un paradigma productivista sobre la estratificación y la diferenciación social. De ahí la centralidad del análisis de la estructura ocupacional en los estudios de estratificación, como del empleo en tanto mecanismo capaz de configurar identidades sociales, más allá de la cuantía de los ingresos que pueden variar en un contexto de desarrollo de las economías.

5.1.2. Análisis contemporáneos de la estructura social

Frente a la evolución que han presentado las economías en las últimas décadas, y a la reconfiguración tanto del mercado del trabajo como de los actores que ahí se constituyen, resulta necesario actualizar los marcos analíticos, incorporando nuevas visiones que permitan abarcar fenómenos como la movilidad social y el cuestionamiento a la vigencia del análisis de clases, que hoy por hoy resultan claves tanto en el horizonte de expectativas de la población (y por ende portan un componente político), como en el desarrollo de la investigación empírica asociada a la estratificación.

La llamada matriz relacional (Semler, 2006) es una búsqueda a través de distintos caminos de la superación de las contradicciones existentes entre las distintas versiones del análisis social clásico, y pretende también dar cuenta de sus pendientes en el desarrollo teórico y empírico.

El esquema de clases de John Goldthorpe, una contribución a los estudios empíricos de clases

John Goldthorpe, y junto a él el llamado Grupo de Nuffield, es actualmente uno de los teóricos más relevantes en el estudio de las clases sociales y los fenómenos de estratificación y fundamentalmente, de movilidad social. Su desarrollo teórico se ha centrado en la realización de un esquema de clases que tiene como principal activo su relevancia práctica para los estudios empíricos de estratificación y movilidad.

La propuesta de Goldthorpe se caracteriza por mantener una visión relacional de las clases sociales, en tanto éstas no corresponden a un continuo jerárquico de posiciones, sino a un sistema de relaciones entre grupos (Semler, 2006). De este modo, el trabajo de este grupo de investigadores planteará la existencia de tres clases fundamentales: clase de servicio, intermedia y trabajadora (Rivas, 2008).

Atendiendo a los cambios observados en el desarrollo del siglo pasado, buscará relacionar la movilidad de grupos y personas en la estructura social, con las posibilidades de formación de clases en tanto unidades sociales estables, capaces de articular intereses colectivos, más que representar regularidades estadísticas.

El análisis de los patrones de movilidad de los distintos grupos sociales adquiere relevancia en esta propuesta en tanto mayores niveles de clausura refieren a un mayor nivel de madurez demográfica, elemento basal de la configuración de su propuesta de clases. Así Goldthorpe considerará la identidad demográfica y la identidad cultural como elementos que permiten comprender la materialidad del análisis de clases propuesto, en tanto la transmisión intergeneracional de posiciones y los acervos culturales comunes constituirán la base para el desarrollo de experiencias, oportunidades de vida e intereses

compartidos (Wormald y Torche, 2004; Atria, 2004; Sembler, 2006).

Si bien se optó por utilizar este esquema como parte del análisis a realizar, es importante reconocer los límites de la propuesta. En ese sentido, las críticas fundamentales al modelo apuntan a la falta de sustento teórico de la propuesta, que si bien recoge elementos de la tradición weberiana, fundamentalmente en lo que refiere al peso de las oportunidades de vida comunes en el análisis de la estratificación, no presenta una definición clara de clase (o clase social) como sí lo hace Weber (Torche, 2006). De todos modos, Goldthorpe hace explícita esta deficiencia en su planteamiento, definiéndolo como un contexto para la validación de distintas teorías desde el análisis empírico.

Un segundo elemento central en el esquema de Goldthorpe proviene desde la lógica del trabajo como elemento central en la estructuración de las clases. Y refiere al tipo de relación laboral, en donde establece una distinción basal entre la *“relación de contrato”* y la *“relación de servicios”*, que implica distinciones en el nivel de especialización, autoridad, autonomía y retribuciones en el trabajo. Esta distinción será central en el análisis del campo profesional, en la medida que la relación de servicios se posiciona como el tipo ideal de ejercicio profesional, o como planteará Torche (2006), *“la relación de servicios describe la clase profesional”*.

Esta relevancia de la distinción en el tipo de relación contractual también ha sido blanco de críticas, a saber, esta diferenciación puede ser válida para el contexto originario de la propuesta en los países de capitalismo avanzado, mas no aplica para parte importante de la población económicamente activa en sociedades como las latinoamericanas (Torche, 2006).

El carácter centralmente práctico de la propuesta de Goldthorpe le ha permitido un importante nivel de difusión, donde su esquema adaptado a los respectivos contextos locales, ha sido implementado en estudios en parte importante de los países europeos, Australia y Japón (Atria 2004) y en el caso Chileno se ha utilizado en estudios como el de Wormald y Torche (2004), la Encuesta Nacional de Estratificación Social (2009), o recientemente en la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo (2012) realizada por el Banco Interamericano del Desarrollo, en el marco del Foro Aequalis.

De esta forma, y como para la validación de las hipótesis de trabajo que se presentarán más adelante se utilizará la base de datos de la encuesta realizada por Aequalis, se adoptará como esquema de diferenciación de clases la adaptación de la propuesta de Goldthorpe realizada por este proyecto.

Finalmente, y como se usará este esquema para el análisis de datos, resulta relevante especificar los criterios de operacionalización utilizados.

Como se dijo anteriormente, identifica tres categorías de clases fundamentales, compuestas por once clases definidas a partir de *“una combinación pragmática de diferentes criterios para el análisis de clase, con un fin de buscar un modelo que logre describir y explicar la diferencia entre las personas respecto a la desigualdad en las oportunidades de vida y a la movilidad entre una y otra posición”* (Rivas, 2008)

Entre los criterios de diferenciación que combinados dan forma a la propuesta de once clases destacan la propiedad de los medios productivos, nivel educacional, prestación de servicios con mayor o menor autonomía y autoridad, y distinciones entre tipos de trabajo como no manual, manual y agrícola (Torche, 2006; Atria, 2004, Rivas, 2008).

A continuación se presenta el esquema de once clases de Goldthorpe, agrupado en los tres tipos de clases fundamentales:

Clases de servicios

I. Profesionales, administradores y funcionarios de nivel superior, dirigentes de grandes empresas, grandes empresarios.

II. Profesionales, administradores y funcionarios de nivel inferior, técnicos con altos niveles de calificación, dirigentes de empresas pequeñas y medianas, supervisores de trabajadores no manuales, empleados.

Clases intermedias:

IIIa. Empleados ejecutivos.

IIIb. Trabajadores de servicios.

IVa. Pequeños empresarios y trabajadores autónomos con dependientes.

IVb. Pequeños empresarios y trabajadores autónomos sin dependientes.

V. Técnicos de nivel inferior, supervisores de trabajadores manuales.

Clases trabajadoras:

VI. Trabajadores manuales industriales calificados.

VIIa. Trabajadores manuales industriales no calificados.

VIIb. Trabajadores manuales agrícolas.

Como el foco de la propuesta presentada es la aplicabilidad en estudios empíricos, estas categorías son flexibles en función de los requerimientos de investigación y las particularidades de cada país. De esta forma, el mismo equipo de Goldthorpe ha desarrollado distintas propuestas con variados niveles de desagregación de las clases. En el caso de los estudios a nivel nacional, Wormald y Torche (2004) en su estudio utilizaron una reclasificación en ocho categorías que estiman respetan los criterios fundamentales de separación entre clases del modelo, y al mismo tiempo un menor nivel de segmentación de la muestra permite mayor confiabilidad en el análisis de los datos, criterio que será tomado en cuenta al momento de definir el tipo de segmentación a

utilizar para el análisis del presente informe.

La perspectiva relacional de Pierre Bourdieu

Si bien en la teoría de Bourdieu no existen las clases propiamente tales, llamaré clases construidas a los conjuntos de agentes que, por el hecho de ocupar posiciones similares en el espacio social, están sujetos a similares condiciones de existencia y factores condicionantes.

Es el estudio de las distancias relativas entre agentes en el espacio social el que permite agruparlos en clases, donde los agentes de una misma clase son los que encuentran menores distancias entre ellos, o sea son lo más parecidos posible en el mayor número posible de aspectos. Al estar sujetos a condiciones similares, existen altas probabilidades de que los agentes que ocupan posiciones vecinas presenten disposiciones e intereses semejantes, y así de producir prácticas y representaciones de una especie similar, pero ello no implica que constituyan una clase movilizadora para la acción en función de objetivos comunes (Bourdieu, 1997).

Dos son los elementos centrales que ayudarán a la comprensión de la noción de clases en Bourdieu, y que si bien no agotan el desarrollo teórico del autor, son los fundamentales para entender la relación de esta perspectiva con el desarrollo de la presente investigación.

El primer concepto relevante es el de campo, que refiere básicamente a pensar la sociedad en términos de relaciones objetivas entre los agentes que existen, dirá Bourdieu parafraseando a Marx, independientemente de la conciencia y la voluntad individuales.

Así, se entenderá el campo como una red de relaciones entre posiciones definidas objetivamente, y que en función de las cuales, la distribución diferenciada de poderes o capitales, impone determinaciones a sus ocupantes (Bourdieu, 2005).

El segundo concepto a definir es el de capital, que corresponde al *“factor eficiente de un campo dado, como arma y como apuesta: permite a su poseedor ejercer un poder”*. Las distintas especies de capital son poderes que definen las probabilidades de obtener un beneficio en un campo determinado, lo que tiene el efecto de contribuir a determinar posiciones en el espacio social. La posición de un agente determinado se define por la posición que ocupa en los diferentes campos, es decir, en la distribución de los poderes que actúan en cada uno de ellos (capital económico, cultural, social y simbólico).

Los agentes están distribuidos en el espacio social (que actúa como un sistema multidimensional de coordenadas) según: el volumen global de capital que poseen; la composición de su capital, que refiere al peso relativo de los diversos tipos de capital en la

totalidad de su capital; y por último la trayectoria en el espacio social, la evolución en el tiempo del volumen y la composición de su capital, lo que será ejemplificado de la siguiente manera: *“dos individuos poseedores de un capital global aproximadamente equivalente pueden diferir, tanto en su posición como en sus tomas de posición, por el hecho de que uno tiene (relativamente) mucho capital económico y poco capital cultural (por ejemplo el propietario de una empresa privada), y el otro, mucho capital cultural y poco capital económico (como un profesor)”*.

De esta forma, cuando se habla del campo de los profesionales, se entenderá al grupo de quienes comparten este nivel educacional como una red de relaciones que presenta una jerarquía de posiciones, y donde esta jerarquía se define en función de las relaciones entre sus miembros mediadas por la tenencia de distintos tipos de capitales.

Si bien Bourdieu va a sacar al trabajo del centro del análisis, relevando el peso del poder económico (y en ese sentido adoptando una postura más weberiana), incorpora en este análisis un elemento que será fundamental para acercarse al fenómeno de ascenso de los nuevos sectores medios, la preocupación por las trayectorias de los agentes, una dimensión histórica de *“la evolución en el tiempo del volumen y la composición del capital”*.

Esta perspectiva resulta particularmente relevante al observar a segmentos que, sin contar con los lazos sociales de sus predecesores en las clases medias ni el poder económico de las clases altas, buscan basar su éxito en el poder del conocimiento a partir del acceso a credenciales educacionales.

5.1.3. Campo profesional y clases medias

Hoy la clase media se instala como un horizonte de expectativas compartido por una gran cantidad de chilenos, donde la posibilidad de acceso a este grupo se asocia al logro de un título profesional, que proveerá de ingresos y estatus; es en función de esto que miles de familias movilizan no sólo expectativas, sino recursos, deudas y todo su proyecto de vida.

En ese sentido, un elemento característico de las clases medias en el contexto nacional es su fuerte aspiración a la movilidad social mediante la educación pública, en tanto esta corresponde a *“uno de los elementos centrales de la alteración cualitativa que sufre este grupo”* (Barozet, 2006). Si bien la distinción anterior se plantea en función de los sectores más tradicionales de la clase media, puesto que se relaciona con las condiciones en que ésta se reprodujo en el Chile desarrollista, dicha promesa de movilidad se mantiene hoy como horizonte aspiracional para quienes buscan ingresar a la clase media, lo que se ve respaldado por la explosiva expansión de la matrícula en el sistema de educación superior (tema que será revisado más adelante).

Si bien las clases medias no pueden ser reducidas al análisis del campo de los profesionales, ni éste se remite a posiciones de clase media, el estudio de la estructuración del campo profesional refiere a una dimensión particularmente relevante de estos sectores, que como se dijo anteriormente, representa un norte en las expectativas de movilidad de las actuales generaciones.

Así, el estudio de las clases medias, las distinciones en su composición y las zonas grises que presentan, ayudará a comprender de mejor manera las dinámicas propias del campo profesional y las trayectorias de los distintos agentes en su formación.

A pesar de no existir una definición única, se realizará una aproximación a este concepto a partir del intento de identificarla como una clase en función de posiciones relativamente homogéneas en el campo social, desde su caracterización en función de distintas variables.

En la dificultad de caracterizar o de definir conceptualmente la clase media, inciden distintos factores. Uno de ellos es el carácter *“residual”* al que se ha reducido a este sector (Barozet 2011), referido a quienes no son ricos ni pobres, o como plantearán Filgueira y Geneletti (1981) *“la clase media es un agregado heterogéneo de capas sociales situadas entre dos grupos más homogéneos: la alta burguesía y la clase baja”*. Este tipo de definición por negación de la clase media guarda relación con los orígenes del análisis de clases, donde tanto desde el marxismo que considera a la clase media como una clase históricamente transicional destinada a fundirse con las clases polares, como desde el análisis weberiano que si bien reconoce ciertas características distintivas a estos sectores como las credenciales educativas o el empleo funcionario, tampoco desarrolla una conceptualización clara en su identificación y comprensión.

Pese a las dificultades en la definición teórica de los límites y características de la clase (o clases) media, existen tres elementos comunes en las distintas aproximaciones:

El primer criterio se basa en la relación entre ocupación y categoría ocupacional, posicionando en la clase media a los empleados dedicados a ocupaciones no manuales (administrativas, comerciales o técnico-profesionales) (Filgueira y Geneletti, 1981; Franco y León, 2010).

El segundo se relaciona con el factor educacional, en tanto las distintas categorizaciones coinciden en ubicar a los profesionales en este grupo (Giddens y Wright en Sembler 2006; Franco y León, 2010; Erikson y Goldthorpe en Mac-Clure 2012), aunque las clases medias no se remitan a los grupos profesionales, sobre todo cuando para el caso chileno el proceso de formación de los sectores medios recoge distintas trayectorias históricas, incorporando a una clase media tradicional, funcionaria, y una nueva, asociada al reciente proceso de expansión educacional.

Finalmente, desde la tradición marxista, un tercer elemento característico de este sector es que sin ser propietarios, y por tanto sin ser clase dominante desde la lógica de la explotación, ejercen ocupaciones de control, caracterizados por los directivos y supervisores, profesionales expertos y técnicos, y pequeños propietarios. (Wright en Sembler 2006).

Como para el desarrollo de los análisis se utilizará el esquema de clases de Goldthorpe y el grupo de Nuffield, es relevante profundizar en la concepción que este equipo tiene de las clases medias, que quedarán retratadas por cuatro subclases de trabajadores “no manuales” (Mac-Clure, 2012):

- i. La clase de servicios: formada por profesionales y técnicos asalariados de nivel alto, ejecutivos de empresas y funcionarios con cargos directivos en el Estado. En la misma subclase, pero un escalafón más abajo se encuentran los profesores, profesionales de servicios administrativos, técnicos con formación de nivel superior, profesionales de nivel medio de la salud, y profesionales de la comunicación.
- ii. La clase de rutinas no-manuales: formada en su nivel superior por vendedores de tiendas y empleados administrativos, y en su nivel inferior por secretarías y cajeros.
- iii. Independientes: trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos, como vendedores, peluqueros o taxistas, entre otros.
- iv. Pequeños empresarios: un estrato comparativamente poco numeroso, formado por aquellos empleadores de entre 2 y 9 trabajadores.

Una de las principales diferencias de Goldthorpe con los otros autores reseñados en la caracterización ocupacional de las clases medias es la separación que hace de los grupos profesionales, asociándolos a la clase de servicios en tanto sus ocupaciones basadas en el conocimiento experto requieren una relación laboral basada en la confianza y como contraparte las posibilidades de proyección, lo que las distingue de las clases trabajadoras (incluidas las clases medias).

Esta interpretación, y propuesta metodológica, refiere a una visión normativa de la estructura de clases, donde el conocimiento experto de los profesionales daría lugar a una agrupación de clase propia, desconociendo los fenómenos ampliamente documentados (al menos para la realidad chilena) de devaluación educativa, que implican el subempleo de los profesionales. Este método permite una aproximación valiosa, en tanto supone oportunidades de vida comunes, pero no agota los requerimientos explicativos de los

procesos de estratificación en el campo profesional.

En función de lo recién expuesto, es factible establecer que asumiendo la dificultad de acceder a una definición inequívoca de clase media, sí es posible asumir ciertas características como propias de estos sectores, fundamentalmente en lo asociado al tipo de ocupaciones desarrolladas, su relación con la propiedad (o la ausencia de ésta), y el carácter central que el conocimiento y por ende las credenciales educativas presentan para este sector.

Por otro lado, desde una lógica centrada en el análisis de las pautas de acción colectiva de este segmento, el análisis asociado al desarrollo latinoamericano dará distintas lecturas sobre el papel de las clases medias. Desde una visión asociada al análisis funcionalista que le otorgaba un rol virtuoso asociado a la estabilidad democrática y al desarrollo, ligado a mayores oportunidades de vida, la disminución de las clases obreras y por consiguiente de la conflictividad social (Semblar 2006). Ahora, este mismo proceso de cambios en la estructura de clases es leído desde un prisma opuesto por autores como Braverman, Mallet, Gorz o Belleville (Semblar 2006), quienes asociarán la pérdida de relevancia de los sectores obreros y el creciente protagonismo de las ocupaciones ligadas a tareas administrativas y profesionales con un cambio en el eje de la conflictividad social, en tanto en ellos radica el control de los procesos productivos, lo que los conforma de alguna manera en una “*nueva clase obrera*” o, yendo un poco más allá, lo que autores como Berardi (2003)⁷ llamarán el “*cognitariado*”⁸. Finalmente, una tercera interpretación del rol de los sectores medios en tanto sujetos de acción colectiva es el planteado por autores como Medina Echavarría, Faletto y Ratinoff caracterizarán a la clase media por su comportamiento variable, destacando su capacidad de adaptación a los distintos escenarios y coyunturas políticas, sin posiciones ideológicas definidas y perdurables (en Franco y León, 2010). Ahora, una característica común entre las distintas interpretaciones del papel de las clases medias, es la falta de precisión conceptual y de base empírica en el análisis de este segmento (Franco y León, 2010).

Para los fines del presente informe, no parece adecuado intentar dar cuenta de comportamientos políticos de los sectores medios. Sobre todo tomando en cuenta la novedad de las transformaciones en la estructura ocupacional y de clases, si se asume la madurez demográfica como un elemento central en la constitución de sujetos de acción colectiva (Ruiz, 2011).

5.1.4. Desarrollo y clases medias

El análisis del proceso de expansión de la clase media contemporánea será realizado a

⁷ Franco Berardi BIFO, 2003, La Fábrica de la Infelicidad Nuevas Formas de Trabajo y Movimiento Global.

⁸ “El cognitariado es el área productiva de los que elaboran, crean y hacen circular los interfaces tecnolingüísticos, tecnosociales, tecnomédicos, etc., que inervan cada vez más profundamente la sociedad contemporánea.”

partir de las transformaciones estructurales que ocasionaron el crecimiento de este tipo de empleos. Desde esta perspectiva, para comprender la actual configuración de los sectores medios, no basta con observar la estructura existente, sino que es necesario observar su evolución asociada a una serie de factores como el crecimiento económico, la industrialización y la incorporación del progreso técnico. Por otro lado, especialmente en el caso de los países en desarrollo, es imposible obviar en el análisis el papel desempeñado por el Estado.

De esta manera, se analizará la evolución de las clases medias a partir del análisis de la estructura ocupacional, en tanto permite observar otras formas de desigualdad que se expresan en ella, al mismo tiempo que provee un campo para estudiar las transformaciones en la estructura de clases de la sociedad (León y Martínez, 2001)

En una primera aproximación, es posible establecer que existe una relación directa entre desarrollo y crecimiento de la clase media. Para clarificar lo anterior, se entenderá por desarrollo los procesos de crecimiento económico (aumento del producto interno bruto, y del producto interno bruto por habitante, del producto industrial y de la fuerza de trabajo empleada en manufacturas, etc.) al mismo tiempo que los de modernización social (expansión de la educación, la expansión de la seguridad social, la reducción de la mortalidad infantil y la urbanización).

El desarrollo tecnológico es otro factor de primera importancia en la explicación de la expansión de esta categoría de ocupaciones. Las actividades productivas a mayor desarrollo de tecnología ocupan cada vez menos trabajo manual y más trabajo no manual de control y administración, dando pie así a la proliferación de lo que Filgueira y Geneletti (1981) llamarán empleos típicos de clase media.

Si bien es bastante clara la relación existente entre los factores anteriormente planteados y el fenómeno del crecimiento de las ocupaciones de clase media, no aparecen tan claros los mecanismos mediante los cuales este proceso opera. En ese sentido, parece apropiado plantear la interpretación de dicho fenómeno desde diferentes interpretaciones.

Desde la teoría neoclásica, en el modelo del mercado del trabajo se entiende la asignación de fuerza de trabajo desde la perspectiva de la oferta y la demanda. Filgueira y Geneletti (1981) plantearán que desde esa perspectiva la distribución ocupacional de un país en un momento dado, se debe al encuentro en el mercado de una demanda y una oferta de trabajo con ciertas características particulares (edad, educación, localización, etc.).

Las críticas a este modelo apuntan al supuesto de base de esta visión de la economía: la existencia de una oferta y demanda homogéneas, perfectamente elásticas, y sin limitaciones en su movilidad. Filgueira y Geneletti (1981) plantearán que estos supuestos no se dan en el juego real del mercado, y la existencia de grandes masas de desocupados y

subocupados indica su falta de realismo. Por lo que resulta apresurado concluir que la distribución ocupacional de la población dependa del juego no restringido de la oferta y la demanda de trabajo.

De todas formas, como plantean Filgueira y Geneletti, *“conceptualizar el sistema de relaciones entre cambios en la estructura productiva, y cambios en la estructura de estratificación utilizando el modelo del mercado de trabajo tiene la ventaja evidente de que obliga a decidir si la relación se establece por la demanda o por la oferta”* (Filgueira y Geneletti, 1981).

En esta línea, se establecerá como supuesto de la investigación que es la demanda de ocupaciones de clase media la que estructura el sistema de estratificación. En tanto ésta guarda relación con las orientaciones y estrategias que sigue la valorización del capital. Concretamente, el cambio de modelo de desarrollo de un capitalismo centrado en la producción industrial a uno de tipo financiero, es el factor que determina la ampliación de la demanda de trabajadores calificados para ocupaciones de clase media. En ese sentido, los autores van a plantear que *“la expansión de la educación aumenta el número de los que tienen calificaciones de clase media, pero no los puestos de clase media. Por lo tanto, la expansión de la educación no afecta directamente el proceso de movilidad estructural”*.

En relación a la demanda y los procesos de expansión educativa, se ha constatado que la expansión de la educación y la ampliación del estrato ocupacional de clase media, presentan ritmos de cambio diferente (Filgueira y Geneletti, 1981). En su análisis sobre este tema, los autores van a referirse a lo planteado por Gino Germani, a saber, que el papel de la educación puede ser concebido como el de una respuesta a las demandas del desarrollo, pero cuando un sistema educacional deja de responder a estas demandas o sus ritmos, puede volverse a un punto de estrangulamiento del desarrollo (Germani en Filgueira y Geneletti; 1981). Germani va a plantear que, de la misma forma que ocurre con los procesos migratorios, los procesos de expansión de la educación no generan de por sí cambios en la estructura ocupacional, pero lo que sí pueden generar es presión por medio de otros procesos, fundamentalmente políticos.

Vale la pena detenerse en lo planteado por Germani, con respecto al riesgo de que un desfase en los ritmos de crecimiento de la estructura ocupacional y la matrícula educacional, genere un punto de estrangulamiento del desarrollo. Así, se va a plantear que el adelanto del sistema educacional con respecto a la estructura productiva ocasiona un fenómeno denominado *“devaluación de la educación”*. Dicha devaluación, traería como consecuencia la necesidad de una inversión en educación cada vez mayor para obtener los mismos niveles ocupacionales o de ingresos.

La devaluación de la educación, van a plantear los autores, se manifiesta a partir de un escaso aprovechamiento de los recursos humanos. *“Existe, en grado creciente, una mayor*

inadecuación entre los niveles y tipos de conocimientos y las necesidades ocupacionales. La expansión del período de escolaridad secundaria y superior y el énfasis otorgado a las carreras tradicionales y de formación humanista contribuyen a crear altos niveles de subutilización de mano de obra”.

Si bien la investigación en la que se basan estas afirmaciones corresponde a los años 60 y 70, es un tema que hoy mantiene total vigencia. Diversos autores han planteado que Chile vive un proceso de devaluación educativa donde la presión por la obtención de credenciales educacionales no tiene un correlato directo en el acceso a los beneficios económicos ni de prestigio social que manifestaron en otra época (Barozet y Fierro, 2011; Mac-Clure, 2012; Urzúa, 2012; Franco y León, 2010; Núñez y Miranda, 2008; León y Martínez, 2008).

Con respecto a este mismo fenómeno, Franco y Graciarena (en Sembler, 2006) van a plantear que un desajuste estructural entre las aspiraciones ocupacionales inducidas por la educación y las posibilidades reales de empleo, daría cuenta de *“una ‘sobreeducación relativa’ que puede producir tensiones sociales debido al no cumplimiento de las aspiraciones creadas por el desarrollo educativo.”*

En esa línea, la teoría económica y también el sentido común, sitúan a la educación como la clave en el aumento de los ingresos, sin embargo existe evidencia que cuestiona al menos en términos relativos esta sentencia.

Urzúa (2012), desde una perspectiva neoclásica, planteará que el aumento de profesionales estaría generando presiones a la baja en los salarios, al mismo tiempo que la diferencia en la calidad de las instituciones también sería un elemento que el mercado toma en cuenta a la hora de valorizar los retornos económicos de los profesionales. De esta forma, establecerá a partir de los datos de CASEN 2009 que a los 27 años, cerca de un tercio de los jóvenes con títulos universitarios gana menos que el percentil 90 de los graduados de la educación media.

Núñez y Miranda (2009) también van a matizar la linealidad en la relación educación-ingresos, planteando que la disociación entre movilidad intergeneracional de la educación y movilidad intergeneracional del ingreso se puede explicar a partir de elementos como la calidad de la educación recibida en los distintos niveles y la segregación educacional, al tiempo que el estatus de las familias o las redes de contactos operan como factores de cierre a las posibilidades de movilidad del ingreso.

5.2. Movilidad social y estructura de oportunidades

Los conceptos de movilidad social y estructura de oportunidades brindarán herramientas para el estudio de los procesos de cambio y reproducción en las estructuras de clases.

5.2.1. Definiciones conceptuales sobre la movilidad social

El estudio de los procesos de constitución de la actual clase media, como de su estratificación interna, requieren la revisión de ciertos conceptos básicos asociados al tema de la movilidad social, y su relación con el carácter más o menos fluido de las sociedades contemporáneas, contra cara del componente reproductor de la estructura de clases.

Torche y Wormald van a definir movilidad social como el *“cambio temporal de las posiciones de las personas en la estructura social jerárquica”*, donde dicho cambio presenta una dimensión intergeneracional (cambios de posición de los hijos con respecto a los padres), y una dimensión intrageneracional (desarrollada a lo largo de la vida de las personas).

Así, es posible distinguir entre una sociedad inmóvil, donde las oportunidades de los hijos se determinan por la posición de los padres, y una sociedad móvil, en la que las posiciones de los hijos son relativamente independientes de su origen social y, por lo tanto, existen mayores posibilidades de variación entre generaciones.

En relación al objeto de investigación de la movilidad social, Florencia Torche (2006) planteará que existen dos enfoques al momento de hablar de movilidad, y que difieren en el elemento a observar en el patrón de estratificación. Así, una alternativa es el estudio de los ingresos como indicador de posición social, comparando los ingresos de padres e hijos, mientras una segunda alternativa es el análisis de los estratos ocupacionales o clases. Como ya se ha planteado anteriormente, la centralidad del trabajo tanto en la diferenciación social, como en la configuración de actores colectivos, llevará a que para la presente investigación se siga la segunda variante, pues si bien encierra la dificultad de la delimitación conceptual y empírica de los estratos o clases, representa un mayor poder explicativo en tanto remite a las causas de la desigualdad y no a su expresión concreta en un momento determinado.

Al analizar los movimientos al interior de una sociedad es necesario establecer una serie de precisiones para acercarse de manera adecuada a los fenómenos observados. Así, al conjunto de movimientos entre diferentes posiciones de clase en el conjunto de una sociedad, se llamará *“movilidad absoluta”, “total”* o *“de hecho”* (Kessler y Espinoza, 2003; Jorrot, 2005). Pero esta cuantificación global de los cambios de posiciones se compone de distintos tipos de movimientos, diferentes tanto en su origen como en las características explicativas de cada sociedad.

En este sentido es necesario identificar si los cambios en la estructura de clases de una sociedad se originan producto de su carácter más o menos fluido, o si corresponde a

consecuencias funcionales de la transformación del modelo productivo. El primer caso se identificará como *“movilidad relativa”* o *“residual”*, mientras los cambios asociados al segundo tipo, como *“movilidad estructural”* o *“mínima”*. A continuación se intentará reflejar no sólo las diferencias entre ambos tipos de movilidad, sino las relaciones entre ellos.

Con movilidad estructural se identifica a la que debe producirse inevitablemente por los cambios en la demanda (Kessler y Espinoza, 2003), o como lo plantearán Torche y Wormald, que es causada por el cambio en el tamaño relativo de las clases a través del tiempo: *“Por ejemplo, si la clase de servicio creció de 10,8% a 19,2% se requiere que ese 8,4% adicional de la población que pertenece a la clase de servicios provenga de alguna de las otras clases de origen. Asimismo, si la clase de propietarios agrícolas disminuye de 14,1% a 2,9% será necesario que esa diferencia equivalente a 11,2% de la población actual que son hijos de propietarios agrícolas se mueva a otras clases”*.

Un elemento central para la comprensión del problema de investigación que se trata, es el hecho de que una movilidad estructural ascendente desde el punto de vista de las posiciones ocupacionales, no necesariamente lo es con relación a las recompensas del trabajo, esto es, la remuneración y calidad de los puestos a los que se accede (Kessler y Espinoza, 2003). Al mismo tiempo, un aumento en los índices de movilidad estructural no implica oportunidades igualitarias para personas de distintos orígenes de acceder a diferentes posiciones de destino, sino solamente que el cambio estructural hace que necesariamente un porcentaje de ellos se mueva hacia clases diferentes (Torche y Wormald, 2004).

Así, la movilidad relativa será el indicador del cambio en la igualdad de oportunidades, controlando el factor de la movilidad estructural: *“Refiere a las oportunidades relativas de personas de orígenes diferentes de acceder a determinados destinos (...) Refiere a las oportunidades que tiene una persona de una determinada clase de origen, respecto de las personas con otro origen, de acceder a una clase de destino respecto de otros destinos y controlando por el cambio en el tamaño de estas clases”*, en otras palabras, al grado de desigualdad en los movimientos observados en la estructura social y al factor de clase que se asocia a esta desigualdad. De este modo a la movilidad relativa, también se le llama *“fluidez social”* (Atria, 2004).

Torche y Wormald van a plantear que el análisis de la movilidad relativa permite conocer cuáles son cada una de estas probabilidades, para así poder establecer dónde están las principales fuentes de inmovilidad y entre qué clases están las principales barreras que impiden la movilidad (por ejemplo, entre clases manuales y no manuales, o entre la elite y todos los demás, etc.).

Siguiendo su adaptación para el caso chileno de las categorías elaboradas por Goldthorpe,

los autores plantearán que en un contexto de drástica expansión de la clase de servicio, el hecho de que esta apertura favorezca solamente a las clases no manuales, sin existir oportunidades de acceso para las clases manuales o agrícolas, será muy distinto a que una expansión moderada de la clase de servicios se distribuya homogéneamente a través de todas las clases abriendo similares oportunidades para personas con distintos orígenes.

Finalmente se incorporan dos nuevas distinciones para dar cuenta de los movimientos: la movilidad vertical y horizontal, así como las movilizaciones ascendentes y descendentes.

Wormald y Torche retratarán estos cambios bajo la perspectiva del análisis de la estratificación social por estatus (estratos bajo, medio y superior), los autores señalarán que en el marco de esta categorización, la movilidad total se dividirá entre: *“Movilidad vertical -aquella que cruza alguna barrera entre estos 3 estratos jerárquicos- y la movilidad horizontal en que la movilidad de clases no está asociada a tránsito entre los 3 estratos. La movilidad vertical, a su vez, se dividirá en movilidad ascendente y descendente”*.

Como se planteó anteriormente, la movilidad puede darse a lo largo de la trayectoria de una misma persona, o en relación a las generaciones precedentes. En esa línea, Kessler y Espinoza (2003) plantearán que la medida *“más cruda”* de la movilidad es la intergeneracional, pese a las dificultades que puedan existir para aislar los condicionantes estructurales de la fluidez. En esta investigación se intentará profundizar en las características que asume la movilidad intergeneracional, su relación con los cambios en la educación y las recompensas asociadas a estos movimientos.

En su investigación sobre los procesos de movilidad en Buenos Aires, los autores van a referirse a dos procesos característicos de los tránsitos de sociedades industriales a economías centradas en los servicios (lo que también da cuenta de la realidad chilena). Un primer proceso es la movilidad estructural ascendente asociada a la mayor demanda de ocupaciones técnicas y profesionales. El segundo proceso se relaciona con la movilidad estructural descendente producto de la disminución de los puestos obreros calificados, así como del empleo público y su recambio por servicios informales o inestables.

Una de las tesis que se elaboraron para el caso de Buenos Aires (Kessler y Espinoza, 2003), es que esta alta movilidad producto del reacondo de los hijos de la clase obrera en ocupaciones de servicios, tiene características particulares a las que llamaron *“movilidad espuria”*. Esta caracterización se relaciona con la pérdida de calidad (en salarios, estabilidad en el empleo y beneficios sociales) de las ocupaciones de llegada, en comparación con las mismas, o equivalentes, en generaciones precedentes.

Este cambio en las condiciones de llegada denominado movilidad espuria será caracterizado sociológicamente como una inconsistencia entre estatus y rol, donde el estatus corresponde a los beneficios normativamente esperados en función de

determinadas posiciones sociales, y el rol a lo que sucede en la experiencia real. Así, la movilidad espuria corresponde a *“aquellas situaciones donde hay una diferencia entre movilidad según criterios objetivos y la percepción subjetiva”*.

De esta forma, y para cerrar la revisión de los conceptos básicos asociados a la movilidad social, se presentan dos problemas en el análisis de los movimientos entre ocupaciones: por un lado la necesidad de incorporar nuevas variables al análisis, en tanto la ocupación o el cambio de ocupación por sí sola no implica una mejora en las condiciones de vida⁹, y por otro las diferencias en las condiciones o calidad del empleo de individuos en las mismas ocupaciones, así como las variables que explican estas diferencias.

5.2.2. Definiciones conceptuales sobre el acceso a oportunidades

Dada la centralidad del trabajo y las condiciones en que éste se desempeña, fundamentalmente en lo referido a las retribuciones, el estudio de la estructura de oportunidades constituye 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 (Wormald y Torche, 2004). En el contexto específico del presente estudio, las consecuencias de una estructura de oportunidades diferenciada, representa el factor que estaría determinando el logro de posiciones superiores o subalternas en el campo de la clase media, y la transitoriedad o estabilidad de las mismas.

El concepto de estructura de oportunidades refiere a las posibilidades de acceso a trabajo, ingreso y bienestar social que brindan el Estado, el mercado y la propia sociedad. Estas posibilidades se encuentran determinadas tanto por los estilos de desarrollo adoptados por cada país, como por *“los recursos y activos de capital humano (educación), capital social (información, contactos, influencias) y capital cultural (valores y modos de comportamiento)”* de los distintos agentes y grupos de una sociedad. De esta manera, las oportunidades se encuentran estructuradas de manera diferenciada en función de la distribución social de dichos capitales. De ahí que su estudio, permita aproximarse al grado de igualdad o desigualdad de una sociedad.

Importando un desarrollo conceptual utilizado para los estudios de vulnerabilidad es posible retratar la tensión entre los atributos o capitales de los agentes (como los niveles de logro educacional) y los componentes estructurales del acceso a oportunidades. Así, Filgueira (2001; 2005) va a caracterizar la vulnerabilidad como la relación entre la

⁹ En el estudio de Kessler y Espinoza se presenta la paradoja de quienes habiendo experimentado una movilidad ocupacional ascendente, “añoran” sus posiciones anteriores, a partir de elementos valorativos como la seguridad en el empleo versus la inestabilidad de las actuales condiciones.

disponibilidad y capacidad de movilización de activos¹⁰ de los individuos u hogares y la estructura de oportunidades que proviene del mercado, del Estado y de la sociedad.

La notable expansión del sistema educacional, en todos sus niveles, ha sido vista por muchos como un proceso virtuoso de igualación de oportunidades de integración y movilidad social. El incremento de la demanda por mano de obra calificada es visto por los teóricos del desarrollo como generador de *“un vínculo cada vez más fuerte entre logros educacionales y ocupacionales que ha ido debilitando la importancia que tradicionalmente tenían los factores adscriptivos en la obtención de estas oportunidades sociales”* (Wormald y Toche, 2004), en otras palabras, como la base de una sociedad mucho más meritocrática.

Sin embargo, plantearán los autores, la evidencia existente sobre la persistencia de las desigualdades tanto en el acceso a la educación como en las ganancias de individuos con igual nivel educacional, contradice dicha postura. Así se planteará que la educación no sólo podría jugar un papel de superación de las desigualdades, sino un rol reproductor y legitimador de las mismas *“En definitiva, el acceso a la educación es un resultado del sistema de estratificación, un medio para mantenerlo y una oportunidad de movilidad dentro de él”*.

En la misma línea, Atria va a plantear que si bien tanto la inserción en la estructura ocupacional como el acceso a la educación se encuentran generalmente relacionados de forma positiva con una movilidad social ascendente -reflejo de una estructura de oportunidades más igualitaria-, ambos factores actúan también como mecanismos reproductores de las desigualdades.

Así, Atria (2004) va a sentenciar que la estructura de oportunidades se encuentra *“sesgada a favor de quienes ya están en posesión de un activo social sea por las mejores oportunidades de trabajo que capturan dado el activo laboral que ya posee su grupo generacional familiar, o por el mejor acceso que tienen a una escolaridad prolongada dado el capital cultural que ya posee el grupo familiar del cual provienen”*. En ese sentido, la estructura diferenciada de oportunidades estaría operando como un mecanismo que perpetúa la dimensión de clase en la sociedad. En relación a lo anterior, el sociólogo norteamericano Robert Merton (en Atria, 2004), también va a señalar el hecho que *“los*

¹⁰ En el análisis de los activos de que disponen individuos o familias se incorporan indicadores de distinto tipo, entre ellos los de capital social como las redes y contratos informales de reciprocidad, de activos laborales del hogar, como la inserción en el mercado de trabajo, o las características de los establecimientos, activos de capital humano, como el clima educativo del hogar, activos de capital familiar, como familia monoparental y unión libre, activos de capital comunitario, como la heterogeneidad de contextos, activos asociado a los recursos demográficos del hogar, tales como el ciclo vital de la familia, tasa de dependencia, tiempo de maternidad, y activos en forma de recursos provenientes del Estado, que corresponden a la cobertura de los sistemas de seguridad social, bienes y servicios de programas públicos. Junto al análisis de los recursos se analizan indicadores de movilización de los activos como la densidad ocupacional en el hogar, la tasa de actividad económica de sus miembros o la incorporación a programas públicos.

sistemas de recompensas, asignación de recursos y selección social, operan para crear y mantener una estructura de clase por medio de la provisión de una distribución estratificada de oportunidades”.

Como ya se ha señalado, una mejor posición en la estructura de oportunidades se funda en una mejor posición en el campo social, a partir de la acumulación diferenciada de capital social, cultural y económico. Ahora, en relación al cómo operan y se reproducen estos mecanismos de diferenciación de oportunidades Wormald y Torche (2003) van a plantear que tanto la transmisión de capitales por la familia de origen, como la interacción con amigos y otros miembros del mismo contexto social y cultural, determinan su funcionamiento.

En el contexto del logro educativo, la acumulación de capitales opera a partir de la promoción de ciertas conductas y motivaciones positivamente valoradas en este campo, y que tienden a la obtención de mejores resultados, como del apoyo material y de las redes parentales.

Por último, en el campo del trabajo, se traduce en la obtención de mejor información y contactos al momento de la inserción laboral. Dicha diferenciación ayuda a explicar también el fenómeno ya descrito para la realidad chilena de que individuos con el mismo logro educativo, pero de orígenes sociales diferentes, tienen distinta inserción en el mercado laboral.

Para el caso de los sectores medios en Chile, Barozet (2006) planteará que la clase media nacida desde los años 20 al alero del crecimiento del Estado se desarrolló en base al intercambio de favores como estrategia de reproducción y consolidación de su posición. Con posterioridad a la *“jibarización”* del Estado, esta práctica debe adaptarse, pero permanece como estrategia de solidaridad orgánica, generando un diferencial de oportunidades entre los profesionales con distintos orígenes sociales.

En la misma perspectiva, señalará que para estos sectores la educación no pasa solamente por la adquisición de conocimientos y certificaciones académicas. Sino que, de forma más o menos consciente de lo recién descrito, lo que buscan es la generación de *“un capital social determinante para la vida adulta y profesional (...) si bien el contenido de la formación tiene en sí una importancia fundamental, lo que las familias mesocráticas valoran es el conjunto de los contactos que los niños y jóvenes tejen durante su vida escolar y que conservarán a lo largo de su vida”*.

El análisis de la estructura de oportunidades permitirá agregar un nuevo nivel al estudio de la relación entre el origen social y las posibilidades o condiciones de inserción en el campo profesional, incorporando nuevas variables, más allá del logro educativo en la ecuación de la trayectoria profesional. De esta forma, la estructura de oportunidades

aparece como una síntesis entre las vertientes del análisis de la estratificación como descripción de agregados empíricos y el análisis de clase, apuntando a los elementos reproductores de la estructura social.

En relación a los resultados de una estructura de oportunidades diferenciada frente a la que los jóvenes profesionales se enfrentan en su salida al mercado del trabajo, podría retratarse en lo planteado por Atria, quien dice que *“quedaría abierta entonces la cuestión de si estamos en presencia de una especie de ocaso de las clases o por el contrario estaría ocurriendo un reforzamiento de la dimensión de clase pero ahora sustentada dicha dimensión en clases sociales nuevas o “emergentes”*”, lo que se confirma a través de los estudios empíricos sobre movilidad intergeneracional del ingreso que indican que junto a la conocida y documentada desigual distribución del ingreso en el país, la desigual distribución de oportunidades se hace patente en la baja movilidad del ingreso entre padres e hijos (Núñez y Risco, 2004).

5.3. Precariedad laboral, trabajo decente

Como último apartado dentro del marco conceptual, se revisarán los impactos que las transformaciones económicas de las últimas décadas han tenido en la calidad y protección del empleo.

Castillo, Novick, Rojo y Yoguel (2006), plantearán que con la globalización de los mercados, se percibió una tendencia declinante en la estabilidad del empleo. El aumento en la producción de servicios, las posibilidades de trabajo a distancia o en jornadas flexibles, o la externalización de funciones, son parte de los procesos que originan esta pérdida de la protección en el empleo (Gálvez, 2000).

Henríquez y Riquelme (2006) plantearán que el trabajo asalariado si bien sigue primando en las relaciones laborales, se ha vuelto heterogéneo, de manera que al interior de una misma categoría de trabajadores dependientes, coexisten trabajadores con contratos estables y protegidos, con trabajadores dependientes en condiciones laborales inestables, trabajadores subcontratados y otros que *“conforman una periferia al margen de toda protección y garantía laboral”*.

Como una forma de conceptualizar estas nuevas formas que asume el trabajo, Thelma Gálvez (2000) planteará que existen tres grandes categorías, no excluyentes entre sí: el trabajo típico, de asalariados permanentes con jornada completa; los trabajos atípicos, como el trabajo por cuenta propia, el subcontrato, teletrabajo, trabajo clandestino entre otros; y el trabajo precario, clasificación que se basa en dos grandes ejes: por un lado la inseguridad, y por otro las deficiencias económicas y sociales relacionadas al empleo. Así un empleo es precario cuando tiene un reducido horizonte de tiempo o cuando existe un

gran riesgo de pérdida de empleo; en segundo lugar, cuando existen pocas posibilidades para los trabajadores de controlar las condiciones de empleo; tercero, cuando no existe protección o la seguridad social no está garantizada y por último, cuando los bajos ingresos están relacionados con condiciones de pobreza. (Gálvez, 2000; CEPAL, 2000).

De esta forma, las condiciones de precariedad en el empleo se convierten en un nuevo elemento de diferenciación en la inserción ocupacional de la población, especialmente en un contexto en el que la precarización ha impactado especialmente en los sectores más jóvenes (Weller, 2007), objeto de la presente investigación, en tanto son las nuevas contrataciones las que se caracterizan por ser más inestables, con mayores niveles de rotación y condiciones laborales deterioradas.

6. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN DEL CAMPO PROFESIONAL

Como ya se ha mencionado, en lo que hoy se conoce como campo profesional, donde agentes con niveles de certificación profesional similares compiten por las mejores posiciones ocupacionales, coexisten dos formaciones sociales construidas a través de procesos históricos distintos, y de distinta duración.

Por un lado una que es heredera de un proceso de larga data que tiene sus orígenes en la conformación del Estado durante el siglo XX, y su consiguiente necesidad de contar con cuadros administrativos. Y por otro lado, una que es fruto de las modificaciones en la estructura ocupacional del pasado reciente, donde la expansión de la formación post secundaria se relaciona con los requerimientos de capital humano de un nuevo tipo de capitalismo.

De esta forma, hoy en las generaciones jóvenes de profesionales se pueden contar a los herederos de la vieja clase media funcionaria, y a los nuevos profesionales, hijos de los procesos de movilidad estructural del Chile neoliberal.

En este apartado se repasarán brevemente los procesos de constitución de ambas generaciones de profesionales, así como su relación con los procesos de desarrollo, con la finalidad de establecer las bases explicativas para el análisis de la estructuración del campo profesional.

6.1. Antecedentes históricos de la expansión de las clases medias

La fuerte composición mesocrática de la sociedad chilena de la primera mitad del siglo XX es un fenómeno ampliamente documentado. Las necesidades asociadas al desarrollo, como la presión por mayores puestos de trabajo (Filgueira y Geneletti, 1981; Martínez y Tironi, 1985; Barozet, 2006) generaron un crecimiento importante de este sector, llegando en los años 60 a constituir el 40% de la población (Pinto en Barozet, 2006).

Si bien este período, caracterizado por la estrategia de sustitución de importaciones, tuvo a la industria como un actor estratégico, el rol de la producción industrial tuvo más relación con el impacto de este sector en el PIB (la industria hasta el año 1973 fue el rubro de mayor peso en el PIB, con un 26%), y su relación con el aparato estatal, que con la cantidad de personas ocupadas. En tanto la industria manufacturera presentaba una baja capacidad de absorción de empleo, que si bien entre los años 40 y 70 mejoró considerablemente, no logra cubrir la demanda, lo que generó un aumento de la demanda

hacia el Estado, en especial por más empleos públicos, generando un crecimiento del empleo vía aumento del gasto (Filgueira y Geneletti, 1981).

De este proceso se desprende la conformación de un grupo relativamente homogéneo, caracterizado por su carácter urbano, el empleo funcionario y la fuerte valoración de la movilidad social asociada a la educación pública, en un grupo de alto capital cultural, pero restringido capital económico (en comparación con las clases altas, mientras que en relación a las bajas, la facilidad de acceso a beneficios por su cercanía con el Estado generará una importante diferenciación) (Barozet, 2006).

Como se planteó al comienzo de esta investigación, la dictadura militar impuso una serie de reformas económicas, destacando como la más importante la contracción del papel económico del Estado. En ese sentido, la primera medida adoptada en esta dirección correspondió a la disminución del gasto fiscal al mínimo, pasando de un 21% del PGB (actualmente PIB) en 1968, que crece hasta el 44% en 1973, para luego descender en 1979 al 22,9% (Manzano, 2005), impactando en la pérdida de centralidad del Estado como agente empleador.

En términos generales, las reformas económicas de la dictadura se pueden caracterizar como una profundización del carácter especulador de la economía en desmedro de la producción (Manzano, 2005). Por otro lado, Baño y Faletto (1999) presentarán al subsistema económico a partir de una doble diferenciación respecto a su estructura, y que a su vez se cruzan entre sí: la orientación hacia el mercado interno o externo, por un lado; y por otro, el carácter público o privado de la economía. Al igual que lo planteado por Manzano, estos autores van a caracterizar la nueva fase de la producción como orientada hacia el sector privado-exportador, dando un giro radical de la política de industrialización sustitutiva de importaciones del período anterior, así como del carácter público y estatal de ésta.

Esta transformación expresa un cambio que no sólo se da en Chile, sino que es parte (con distintos ritmos de implementación) del desarrollo capitalista a nivel global. Se presenta un tránsito desde la variante industrial a la financiera, que guarda relación con el desarrollo alcanzado por los medios de producción, en este caso, por el desarrollo de las tecnologías y las comunicaciones.

Respecto de la reducción del Estado, se destaca también la pérdida de la potestad de intermediación financiera por parte del Estado (Manzano, 2005). Al mismo tiempo, aunque con mayor lentitud que las otras reformas, se inició un proceso de apertura económica al ingreso de capitales.

La rápida y fuerte apertura al mercado externo trajo un gran aumento en las importaciones que entraron a competir de forma desigual con la producción nacional, que

lógicamente tendió a caer en diversos sectores, lo que deterioró la capacidad productiva nacional generando un efecto desindustrializador, lo que se ve reflejado en las 308 quiebras producidas entre 1973 y 1982 y la caída de la participación de la industria en el PIB de un 26% a un 19% en el mismo período (Manzano, 2005).

En el mismo período, y en contraparte a lo anterior, crecieron de manera importante los sectores productores primarios. Que pasaron de representar un 13,3% del PIB en 1973, a un 18,3% en 1982.

El aumento más significativo de estos años fue el del sector servicios, relacionado con las reformas ejercidas a los sistemas financieros, las que aumentaron su capacidad de acción al disminuir la regulación estatal. Pasando de un 4,3% del PIB en 1973 (correspondiente a un décimo lugar en la estructura económica), a un 10,3% en el año 1982 (situándose en un tercer lugar).

6.1.1. Cambios en la oferta ocupacional post golpe de estado

En los años posteriores a 1973, el sector terciario creció aún más, y si bien es necesario para un análisis más acabado establecer las distinciones existentes entre las sub áreas dentro de este campo (como el comercio, servicios personales y de hogares, servicios financieros o empleo público), es posible presentar que en conjunto, el sector terciario se eleva hasta alcanzar un 62% del campo laboral en el año 1984, estabilizándose a fines de 1988 en un 57% (Manzano, 2005).

En este período, el aumento del sector terciario como campo ocupacional, se da al tiempo que el empleo público disminuye fuertemente, presentando las bajas más significativas en las entidades de fomento y en las empresas públicas. Cambio que acarrea consigo un proceso de creciente pauperización de las clases medias, tanto en términos de ingreso, como fundamentalmente asociado a la inestabilidad laboral propia del empleo del sector privado, introduciendo el factor del riesgo como una variable nueva y fundamental (Manzano, 2005).

En relación al tipo de empleo en los servicios, al analizar las cifras sobre la producción durante la década de 1980 de los países latinoamericanos, es posible observar que no sólo se ha intentado aumentar el volumen de las exportaciones, sino que también ha existido un proceso de innovación en el tipo de productos, la exportación de servicios, convirtiéndose Chile en uno de los 50 principales proveedores mundiales de servicios (seis países latinoamericanos se ubican en este ranking) (Baño y Faletto, 1999).

Es importante destacar que el mayor dinamismo observado en el sector servicios no ha redundado en una mejora en la condiciones de vida de los asalariados de dicho sector. Al contrario, si bien se observa una pérdida de peso del empleo industrial, y un aumento del

asalariado del sector terciario, estos últimos redujeron más sus ingresos que los asalariados industriales. Según Baño y Faletto esto se encuentra en directa relación con el descenso en el empleo público, que hasta la década de 1970 en muchos países *“era una fuente importante de empleo para los estratos medios y absorbía gran parte del crecimiento de egresados de la Universidad, en cambio ahora la dotación de profesionales y técnicos en el sector público ha descendido y en muchos casos, debido a la merma de los recursos del Estado, han sufrido reducción de sus ingresos y una pérdida de niveles en sus condiciones de trabajo”* (Baño y Faletto, 1999).

Tomando como base dicho proceso de transformaciones en la estructura ocupacional, en la siguiente tabla es posible observar las cifras sobre su evolución por ramas de la producción entre los años 1986 y 2006. Las actividades del sector primario bajan en su participación de la fuerza de trabajo (por ej. agricultura, caza y pesca baja 7,46 puntos porcentuales (p%)), lo que puede deberse, junto al creciente proceso de urbanización, a un mayor desarrollo tecnológico de dichas áreas (incorporación del modelo agroindustrial).

Parece interesante destacar cómo la industria aparece prácticamente estancada en su crecimiento, y los servicios comunales y sociales descienden en 5p%. Por otro lado, el sector de servicios financieros, si bien no corresponde a una fuente de ocupaciones central, es el que presenta un mayor crecimiento en el período, nuevamente de 5p%. Si bien existe un aumento en el rubro de servicios (considerando el conjunto de ocupaciones típicas de clase media, como comercios, servicios financieros y comunales), no es tan importante su crecimiento como su cambio de composición que pasa de los servicios comunales y sociales a los servicios financieros y al comercio, lo que puede deberse a la ampliación del sistema de créditos y los cambios culturales y de hábitos de consumo que esta ampliación acarrió¹¹.

¹¹ Barozet (2006) planteará que dadas las restricciones económicas de los sectores medios chilenos, no existe prácticamente posibilidad de ahorro, sino más bien, una tendencia al endeudamiento.

Tabla 1: Porcentajes de ocupados por rama

Rama de la producción	Ocupados 1986 (%)	Ocupados 2006 (%)	Diferencia 06-86 (p%)
Agricultura, caza y pesca	19,07	11,61	-7,46
Minas y canteras	2,08	1,41	-0,67
Industria	13,37	13,74	0,37
Electricidad, gas y agua	0,71	0,59	-0,12
Construcción	4,43	8,41	3,98
Comercio	16,91	19,26	2,35
Transportes y comunicaciones	6,43	8,28	1,85
Servicios financieros	4,08	8,69	4,61
Servicios comunales y sociales	32,89	27,96	-4,93
Total	100	100	

Fuente: elaboración propia, datos INE

Como se planteó anteriormente, este conjunto de cambios estructurales va a generar, por necesidad, una serie de procesos de movilidad originados por los cambios en la oferta de ocupaciones. Así, Atria (2006) va a caracterizar los cursos de acción seguidos por distintos grupos sociales *“en relación con la situación en que ellos recibieron el impacto de los cambios que provenían del cambio del modelo de acumulación del país.”*

6.2. La deriva de los agentes frente a los cambios ocupacionales

Analizando la relación entre los cambios en la estructura ocupacional y la conformación de actores sociales, León y Martínez (2001) van a plantear que la lógica reivindicativa y de movilización característica del período previo al golpe militar, se tradujo en un estilo de vida orientado por las pautas del mercado. En la misma línea Atria plantea que si bien existió una importante diversidad de sectores y resultados asociados a esta reconversión forzada, un elemento común en este proceso fue la incapacidad de los distintos actores de desarrollar estrategias de acción colectiva. Por el contrario, la renuncia a la articulación de intereses comunes facilitó los procesos de adaptación a este modelo político modernizante autoritario (Atria, 2006).

En relación a los movimientos ocupacionales asociados a los segmentos medios, Atria va a plantear que a fines de la década de 1980 se podía identificar distintas derivas, unas más exitosas que otras. De este modo, existieron sectores para los cuales el proceso de reformas implicó la apertura de importantes oportunidades, fundamentalmente para los sectores de profesionales y técnicos capaces de responder a la demanda por actualización tecnológica asociada a la apertura de los mercados. Si bien esta descripción refiere básicamente a los grupos sociales más cercanos a posiciones elitarias, como empleados de nivel gerencial o altos funcionarios, Atria va a plantear que existió también un sector diferente a la vieja clase media funcionaria, *“generacionalmente más moderna, que*

abrazó con entusiasmo los valores de la competitividad y el éxito rápido estimulados por la ideología del modelo y que no se sentía interpretada por los valores de la seguridad a cuyo amparo se formó la clase media más tradicional de Chile” (Atria, 2006).

Junto a los sectores que lograron mejoras en sus posiciones a partir de los procesos de movilidad estructural, existieron otros que sin mejorar su posición, debieron desarrollar estrategias adaptativas para incorporarse a este nuevo modelo de desarrollo basado en la inversión privada, producto de la desestructuración del antiguo Estado de Compromiso, que en el período anterior permitió procesos de movilidad ascendente a partir de la expansión del gasto público. Este contingente estuvo formado tanto por trabajadores dependientes, tales como ex funcionarios, profesores, técnicos y profesionales de las llamadas *“carreras cortas”* y una importante dotación de mujeres (de reciente incorporación al mercado del trabajo); como por trabajadores independientes los que en muchos casos trabajaron al alero del Estado, pero que debieron reconvertirse a las nuevas condiciones económicas en un proceso de *“emprendimiento forzoso”*, quedando arrinconados en una posición de desventaja frente a empresas más modernas y competitivas (Atria, 2006).

En ese sentido, Barozet (2006) plantea que si bien el contexto de protección del empleo estatal cambia, los sectores medios tradicionales han debido adaptar las lógicas de solidaridad y apoyo en el acceso o mantención de ocupaciones, pero éstas en ningún caso han desaparecido, por el contrario, planteará que la eficiencia del intercambio de favores sigue siendo particularmente notable hoy en la obtención e trabajos de parte de los miembros de los sectores medios, donde el reclutamiento opera más que por las competencias del postulante, *“por un conjunto de criterios sociales y relacionales”*.

Por otro lado, en relación a la participación de los sectores medios en el ingreso, la clasificación hecha por León y Martínez (2002) permite ver la participación en distintos percentiles de las distintas categorías sociales y su evolución a lo largo del tiempo. La construcción de estas categorías no se basa únicamente en un criterio de clasificación económica, sino que responde a una perspectiva histórica de las distintas capas o *“generaciones históricas que han ido construyendo las clases”*, donde los distintos sectores o capas de la sociedad representan distintos momentos del despliegue del proceso de crecimiento económico.

Dentro de la información presente en la tabla es importante destacar la baja sostenida de los sectores medios (en términos ocupacionales) en la distribución del ingreso, pasando de un 72% de los sectores medios dentro del 40% más rico para el año 1987 a un 65% en 1995. Este dato es fundamental, en tanto indica que la ampliación de las ocupaciones del sector medio no implica una mejor distribución del ingreso, que como vemos, tiende a una mayor concentración.

Al interior de los sectores medios, la trayectoria tampoco es uniforme, así los trabajadores públicos sufren una baja mucho más importante que la del sector privado, bajando en 17p% su participación en el 40% más rico.

Parece importante destacar también lo que ocurre con los sectores obreros. En ese sentido, si bien en el período entre los años 1987 y 1990 la clase obrera presenta un alza en sus niveles de participación del ingreso, disminuyendo su presencia en el 20% más pobre y aumentándola en el 40 más rico, la comparación posterior del año 1990 con el 1995 muestra una baja importante, llegando incluso a niveles peores que los de inicio, aumentando la presencia en el 20% más pobre y bajando la del 40% más rico.

Tabla 2: Distribución de los miembros de cada categoría social según grupos de ingreso

	1987			1990			1995		
	20% más pobre	40% sig	40% más rico	20% más pobre	40% sig	40% más rico	20% más pobre	40% sig	40% más rico
Cat. Soc. En agr., silv., caza y pesca	28	49	23	36	49	15	39	43	18
Empresarios no agrícolas	0	2	98	0	2	98	0	1	99
Sectores medios	5	23	72	6	26	68	7	28	65
Asalariados	4	23	73	4	26	70	7	32	61
*Públicos	1	13	86	2	20	78	3	28	69
*Privados	5	28	67	5	29	66	9	33	58
Independientes	8	24	68	13	24	63	5	18	77
Artesanado tradicional	31	41	28	40	38	22	19	39	42
Clase obrera	11	58	31	9	56	35	17	60	23
Grupos "marginales"	46	42	12	52	39	9	46	38	16

Fuente: Elaboración propia, adaptación de León y Martínez

6.3. Nueva fisonomía de los sectores medios, tercerización e inestabilidad

La actual fisonomía de los sectores medios (entendiendo actual como la formada, o en formación, desde los años 90) es heredera del proceso de cambios estructurales descritos anteriormente: una importante expansión del sector servicios articulada desde el mundo privado, caracterizada por su heterogeneidad de expresiones, y donde los distintos grupos sociales fueron incorporándose a partir de diversas estrategias adaptativas en función de la relación entre las aperturas y cierres de la estructura ocupacional, y sus diversas capacidades de capitalizar sus activos educacionales y sociales.

Un lugar común en la caracterización de los sectores medios, independiente de la vertiente teórica desde la que se haga el relato, es la diversidad del sector. Este apartado

busca repasar brevemente la fisonomía de los sectores medios (ya estabilizado en su formación luego de más de tres décadas de orden neoliberal) y fijar las características particulares que lo distinguen de lo que fue la vieja clase media del período desarrollista, para servir de base al análisis de los elementos que articulan su estructuración.

Desde la óptica de rearticulación económica, la consolidación del modelo en los años 90 se dio de la mano de una fuerte tendencia a la concentración a partir de un proceso de absorción y fusiones que desplazaron a las medianas y pequeñas empresas, reduciendo así la participación en los sectores medios de la pequeña y mediana burguesía. Mientras que por primera vez en la historia, una burocracia asociada al sector privado se posiciona como central en la conformación de los sectores medios (Boccardo, 2012).

A contar del cambio de siglo, en la región latinoamericana, este proceso de consolidación del orden neoliberal se vio acompañado de un importante crecimiento económico, que se tradujo en la reducción de los niveles de pobreza y a nivel general, en una leve mejora en la distribución del ingreso (Franco y León, 2010). Este ciclo de crecimiento económico, que en el caso chileno se extiende desde finales de la década de los ochenta, generó un impacto transformador en la conformación de la estructura social (Atria, 2006), donde desde la perspectiva de autores como Mac-Clure (2012), al interior de las clases medias, los cambios en el empleo y el crecimiento económico beneficiaron principalmente a las nuevas generaciones de trabajadores que se incorporaron al mercado laboral en este período.

Desde una mirada histórica, la expansión de estos sectores se relaciona con el ascenso de una facción de trabajadores, fundamentalmente originarios de familias pertenecientes a los sectores de trabajadores manuales calificados. Dicho proceso de ascenso se entiende a partir de la capacidad de estos grupos aludidos a los sectores medios de aprovechar las oportunidades de movilidad educacional (Atria, 2006; Wormald y Torche, 2004). Mientras que los sectores tradicionales de la clase media funcionaria que dio identidad al desarrollo mesocrático del período anterior queda reducida a una expresión secundaria tanto en su participación en el empleo como en la capacidad de articulación política, social y cultural.

Un tercer elemento que es necesario tomar en cuenta en el estudio sobre la configuración de los sectores medios, es el cambio demográfico experimentado en las sociedades de la región durante las últimas décadas. La inserción de la mujer al mundo del trabajo, junto a la disminución de la fecundidad han generado un *"bono demográfico"*, caracterizado por la combinación de más perceptores de ingresos y menos dependientes (Franco y León, 2010), lo que redundó en un alza en el ingreso de las familias, mejorando sus condiciones de vida.

Si bien la cuantificación del tamaño de las clases depende de las variables que se utilicen para su caracterización, las distintas aproximaciones coinciden en el crecimiento que ésta

ha experimentado, e incluso en términos relativos en el tamaño adquirido. Para el caso chileno, es ilustrativo revisar a Franco y León (2010), quienes van a plantear que el crecimiento de los segmentos medios en el período post-dictatorial se dio en el orden de los 17 puntos porcentuales. Así, si en 1990 el 40% correspondía a la clase media, para el año 2007 este número había crecido al 57%.

En el trabajo desarrollado por Mac-Clure (2012) sobre el análisis de cohortes de la composición de las clases medias, el autor expondrá que el ya mencionado ciclo expansivo de la economía, así como los cambios en la valoración de ciertas ocupaciones y habilidades, producto, entre otros factores, del cambio en el tamaño de las clases, beneficiaron fundamentalmente a las generaciones más jóvenes, identificando un punto de inflexión en los nacidos en el año 1970.

Si se observa lo planteado por el autor desde la lógica de la movilidad intergeneracional, se verán dos movimientos complementarios: por un lado un *“ascenso”* de nuevos agentes a la clase de servicios y por otro, la *“emergencia”* desde fuera de las clases medias a este tipo de ocupaciones. El carácter complementario de estos movimientos radica en que el ascenso a las posiciones altas de la clase media se encuentra mayoritariamente protagonizado por jóvenes originarios de este segmento, en términos de Mac-Clure, *“en las cohortes recientes de la clase de servicios, un 59% de los padres ya han pertenecido a esta misma clase u otro estrato de las clases medias”*, mientras la emergencia a las posiciones bajas de la clase media como las de rutina no-manual, el 60% de los padres perteneció a la clase de trabajadores manuales (Mac-Clure, 2012).

De este modo, es factible concluir que el proceso de reclutamiento de agentes para la ampliación de los sectores medios no es un fenómeno que se presente de manera homogénea en la población, sino por el contrario se encuentra circunscrito en función de variables generacionales, asociadas a competencias y momentos de entrada al mercado ocupacional, así como a elementos adscriptivos, expresados en la determinación del origen de ascendentes y emergentes. En esa línea, el autor va a cuestionar el carácter meritocrático del proceso de movilidad, en tanto para acceder a las mejores posiciones al interior de las clases medias, *“además de un título, se requiere tener contactos en la red de quienes pertenecen a la clase de servicios”* (Mac-Clure, 2012).

En resumen, desde la caracterización generacional que realiza el autor, el grupo motor, (más no hegemónico, en tanto la capacidad de articulación y conducción del bloque es aún un tema no resuelto) de la *“Nueva Clase Media Chilena”* correspondería fundamentalmente a quienes ascendieron a las ocupaciones del sector servicios, nacidos a partir de 1970, se integraron plenamente al empleo desde el año 90 (época de crecimiento sostenido), y estaría formado por profesionales y técnicos con educación superior asalariados del sector privado o público (Mac-Clure, 2012).

Si bien la variable ocupacional es fundamental en la caracterización de la estructura de clases, para una comprensión acabada de estos sectores es necesario complejizar aún más el análisis, tanto de las mismas dimensiones objetivas, como de las subjetivas que se revisarán más adelante.

Entre los elementos de corte objetivo que resultan de interés para la caracterización de los sectores medios, Franco y León (2010) van a desarrollar un modelo bivariado a partir de la relación de la ocupación y los ingresos percibidos. De esta forma, a partir de las distintas combinatorias de ocupación e ingresos, los autores van a construir tres “subconjuntos de hogares”:

Clase media en ambos sentidos: donde el principal proveedor de ingresos del hogar desempeña una ocupación no manual, y el hogar dispone de un ingreso medio.

Clase media “inconsistente”: donde el principal proveedor desarrolla ocupaciones manuales, pero alcanza un nivel de ingresos propio de la clase media.

Clase media “precaria”: donde pese a que el proveedor principal desarrolla actividades no manuales, o típicas de clase media, el ingreso familiar es inferior al asociado a estos grupos, incluso llegando a niveles de pobreza.

La disociación existente entre ocupaciones e ingresos de clase media, uno de los elementos centrales del presente informe, es factible de ser analizada desde dos perspectivas:

Por un lado, se puede establecer que la variable ingresos no es adecuada para una caracterización de los sectores medios, primero porque los ingresos no definen en rigor a un grupo sino simplemente a una categoría de hogares o personas con ingresos similares. Y que incluso en el caso chileno, dada la peculiarmente desigual distribución del ingreso, “*la clase media vista desde el ingreso no establece un centro de gravedad claro*” (Barozet, 2010).¹² Por otro lado, desde la lógica de las aspiraciones y motivaciones asociadas a la inversión educacional que implican la pertenencia a los sectores medios, que a la luz de lo anteriormente presentado, no se están cumpliendo.

En este punto, resulta interesante volver sobre uno de los elementos planteados en la problematización, asociado a la asincronía entre aspiraciones y satisfacciones, donde siguiendo lo planteado por Filgueira y Geneletti (1981), “*es más fácil tener acceso a los frutos de la modernización que a los del crecimiento económico, y esa pauta no deriva de asincronías transitorias propias de cualquier proceso de cambio, sino que constituye una determinada característica estructural, consecuencia del estilo de desarrollo dominante*”, o como planteará este problema Barozet, aludiendo a una inconsistencia de estatus “*en el*

¹² “El problema en el caso chileno, es que el “medio”, en especial en términos de ingresos, no está tan lejos de los sectores populares, siendo la distancia con los sectores acomodados la real barrera infranqueable en la estructura social chilena”. Barozet, 2010.

sentido que el esfuerzo, la calificación y la posición social no tienen necesariamente un correlato claro con las recompensas que ofrece la sociedad. En comparación con épocas anteriores, quienes han logrado un ascenso desde el punto de vista de sus ocupaciones no lo perciben así desde el punto de vista de su status, elemento particularmente marcado en la clase media” (Barozet, 2010), lo que en el contexto de diversificación ocupacional impacta de modo más profundo en el debilitamiento de las identidades colectivas, promoviendo símbolos de estatus asociados al consumo y en el caso chileno, al endeudamiento.

6.4. Expansión y segmentación de la Educación

La tercerización del modelo productivo requirió de la cualificación de una amplia franja de la población para desenvolverse en dichas labores, de este modo, en un contexto donde las oportunidades de vida estarán estructuradas por la inserción laboral y el acceso a la educación (Atria, 2006), se hace necesario el estudio de la evolución tanto de la oferta educacional como del impulso a ésta por parte del Estado.

Como punto de partida, es posible observar a partir de los datos de la encuesta CASEN, que para el año 2011 habían 1.032.299 personas en la educación superior (el 23,9% (246.908) perteneciente a educación técnica de nivel superior, y un 76% (785.391) correspondiente a educación universitaria) de las cuales 750.145 son jóvenes entre 18 y 24 años (MINEDUC, 2012a).

Si se analizan estos datos a partir de los indicadores de tasa de cobertura bruta (porcentaje de personas en la educación superior sobre el total de personas entre 18 y 24 años de edad) y tasa de cobertura neta (porcentaje de personas en la educación superior entre 18 y 24 años sobre el total de personas del mismo rango de edad),¹³ se observará que entre los años 1990 y 2011 las coberturas brutas y netas crecieron de un 12,8% al 33,3% y del 15,6% a un 45,8% respectivamente, expresando la notable expansión de la educación superior que ha vivido Chile durante las últimas décadas.

Este tránsito ha sido caracterizado por la OCDE (2009) como el paso de un sistema de educación superior *“de elite a uno masivo”*.

Como es sabido, este proceso de expansión de la oferta de educación superior se ha dado de la mano de la participación privada, posicionándolo como uno de los sistemas con mayor participación privada en el mundo (Brunner, 2006). Si bien corresponde a una tendencia mundial ampliamente documentada, el caso chileno es reconocido como un fenómeno particular, dada *“la intensidad con que aquí operan las fuerzas de oferta y*

¹³ Esta metodología de evaluación de coberturas es la utilizada por el Centro de Estudios del MINEDUC en “Encuesta CASEN 2011, Análisis módulo educación”. MINEDUC, 2012a.

demanda, la alta dependencia que muestra el sistema del financiamiento privado y el limitado alcance de las regulaciones públicas" (Brunner, 2005). Esto ayuda a comprender ciertas características particulares asociadas a la fisonomía de esta expansión que se presentarán más adelante.

En relación a la distribución socioeconómica de los estudiantes, al segmentar por decil de ingreso autónomo la cobertura neta de la educación superior, se observa un importante aumento en la cobertura para todos los estratos, sin embargo, éste se presenta con mayor fuerza en los segmentos más altos, dando cuenta de una capacidad diferenciada de capitalización de la expansión de oportunidades educacionales para los distintos tramos de ingreso.

Tabla 3: Cobertura de educación superior por deciles

Decil de ingreso autónomo	Tasa de cobertura neta		DifPp%
	% año 1990	% año 2011	2011-1990
I	3,8	21,8	18
II	2	22,2	20,2
III	4,4	26,7	22,3
IV	6,5	28,3	21,8
V	7,9	23,2	15,3
VI	10,3	29,7	19,4
VII	11,2	35,4	24,2
VIII	21,8	43,4	21,6
IX	24,5	55,5	31
X	40,3	62,9	22,6

Fuente: elaboración propia datos MINEDUC

6.4.1. Movilidad Educacional, el boom de las matrículas

La ampliación de la oferta educacional y el aumento de matriculados en los distintos niveles de la sociedad, habla de un importante grado de movilidad educacional, que como se planteó anteriormente, es fundamental en el acceso a esta nueva estructura de ocupaciones ya retratada.

El siguiente cuadro, elaborado a partir de los resultados de la Encuesta de Movilidad ISUC 2001, permite evaluar la relación entre logro educativo y origen. Los datos corresponden al nivel educacional alcanzado por los encuestados en función del de su padre.

Tabla 4: Nivel educacional del hijo según el del padre (outflow)

Hijo	Padre	Primaria o menos	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Post-secundaria	Total
Primaria o menos		45,2	27,6	15,6	11,6	100%
Secundaria incompleta		13,3	30,8	22,5	33,4	100%
Secundaria completa		7,1	26,1	25,4	41,5	100%
Post-secundaria		5,3	11,8	18,2	64,7	100%
Total		32,9	26,7	18,1	22,3	100%

Fuente: Wormald y Torche

Si se observa la diagonal, que corresponde a la inmovilidad en relación al logro educativo (el hijo accede al mismo nivel de credenciales del padre). Es posible ver que en sus extremos presenta los niveles más altos de la tabla. De esta forma, el 45,2% de los hijos de un padre con educación primaria o menos, alcanzaron solamente ese mismo nivel. Al mismo tiempo que el 64,7% de los hijos de padres con educación post-secundaria, llegaron al mismo nivel.

Por el contrario, en las otras dos categorías, los valores mayores representan una movilidad ascendente, de esa forma, un 33,4% de los hijos de padre con secundaria incompleta, y un 41,5% de los con secundaria completa, alcanzaron la educación post-secundaria, lo que da luces sobre los alcances de esta movilidad educacional para el caso de la educación superior, que si bien es un fenómeno real, tiene límites bastante definidos.

Wormald y Torche plantean que para analizar la igualdad de oportunidades en el ámbito de la educación entre personas de distinto origen es necesario controlar la variable asociada a la apertura o al cambio en la estructura. Diferentes autores plantean que la apertura de las oportunidades de educación no implica una democratización en el acceso a ésta, sino que sólo cuando las clases con mayor capital cultural copan sus necesidades, surgen posibilidades de acceso a las otras¹⁴, lo que implicaría una reproducción de las desigualdades de origen.

En la tabla presentada a continuación se expresan los niveles de cobertura de la educación superior en función de los niveles de escolaridad de los padres (a partir de los datos de CASEN 2011). En la línea de lo planteado por Wormald y Torche, la movilidad absoluta para el caso de la educación superior estaría representada, en este caso, por la cobertura

¹⁴ “Este fenómeno de acumulación diferenciada de ventajas fue denominada por Robert Merton como “Efecto Mateo”, en alusión a los evangelistas Mateo, Marcos y Lucas donde plantean que “al que tiene, se le dará más, y tendrá de sobra; pero al que no tiene, hasta lo poco que tiene se le quitará”” Atria, 2006.

(neta o bruta) en los segmentos de estudiantes cuyos padres presenten una escolaridad hasta la educación media.

Tabla 5: Cobertura de educación superior por nivel educacional del padre o madre

Nivel educacional alcanzado por padre o madre	Educación del padre		Educación de la madre	
	Cobertura Bruta	Cobertura Neta	Cobertura Bruta	Cobertura Neta
Básica Incompleta	22.0%	8,45%	17,1%	4,9%
Básica Completa	23,10%	7.91%	28,8%	12,3%
Media Incompleta/Completa	82.4%	30.1%	77,1%	26,2%
Técnico de Nivel Superior	114,50%	51,80%	115,6%	59,7%
Profesional o Postgrado	133,80%	70,50%	135,7%	52,5%
Total	45,8%	33,3%	45,8%	33,3%

Fuente: MINEDUC

En función de los datos presentados, es posible establecer que el impacto de la movilidad educacional ha repercutido fundamentalmente en un ascenso de los hijos de técnicos de nivel superior y en menor escala en los hijos de padres que alcanzaron la educación media. Mientras en los casos originarios de familias con menor nivel de certificaciones, la movilidad educacional (en su nivel superior) es un fenómeno poco frecuente.

Con estos antecedentes, es posible plantear que la expansión del sistema educacional por sí misma no reduce necesariamente las desigualdades de clase en torno a las posibilidades de acceso y logro. Uno de los factores que se conjugan en esta perpetuación de las desigualdades estructurales, y por ende asociada a una dimensión clasista, es la capacidad diferenciada de aprovechamiento de las oportunidades que presentan los distintos estratos. Así, para el acceso de los sectores subalternos, resultará necesario superar ciertos umbrales donde los miembros de los estratos dominantes hayan aprovechado todas las posibilidades que les brinda el sistema educacional, Atria (2004) llamará a este fenómeno punto de saturación. Pasado el umbral de saturación, la expansión del sistema en el nivel de que se trate, contribuirá a reducir la desigualdad entre estratos. Sin embargo, antes de llegar a ese punto *“el grupo aventajado estará siempre en una mejor posición relativa para aprovechar cualquier expansión del sistema educacional, con lo cual la brecha de desigualdad va a persistir”*.

De todos modos, volviendo a los datos proporcionados por el estudio del ISUC, si se observa el fenómeno desde un análisis de cohortes, se aprecia como estas cifras van mejorando a lo largo del tiempo, lo que se refleja en que para la cohorte de 24 a 35 años el porcentaje sumado entre estabilidad y descenso baja a un 44,3%, que si bien sigue siendo alto, representa una mejora.

Tabla 6: Tasas absolutas de estabilidad y movilidad educacional según cohorte

	Estabilidad %	Movilidad ascendente %	Movilidad descendente %
Total	41,7	49,3	9
56 años o más	59,3	33,4	7,3
36 a 55 años	38,4	53,1	8,5
24 a 35 años	32,6	55,8	11,7

Fuente: Wormald y Torche

En la lógica de buscar explicaciones a esta desigual capitalización de las oportunidades de acceso a la educación superior, es interesante evaluar las causas, al menos desde la perspectiva de los agentes (entendiendo que desde una óptica estructural la vuelta es tanto más larga). Así, según los datos del MINEDUC, basados en la encuesta CASEN 2011, del total de jóvenes entre 18 y 24 años que no se encuentran estudiando, y descartando a los que terminaron sus estudios, un 70% no lo hace por motivos económicos, mientras sólo un 4% argumenta falta de interés.

Tabla 7: Razones por las que no asiste a un establecimiento de educación superior

Razón por la que no asiste	Nº casos	%
Trabajo o dificultades económicas	1044583	70%
Embarazo, maternidad o paternidad	171169	11%
Ayuda en el hogar	113749	8%
No le interesa	60301	4%
Otras razones	57395	4%
Discapacidad o enfermedades mentales inhabilitantes	20327	1%
Problemas familiares	18713	1%
Problemas de rendimiento o cancelación de matrícula	16466	1%
Total	1502703	100%

Fuente: elaboración propia datos MINEDUC

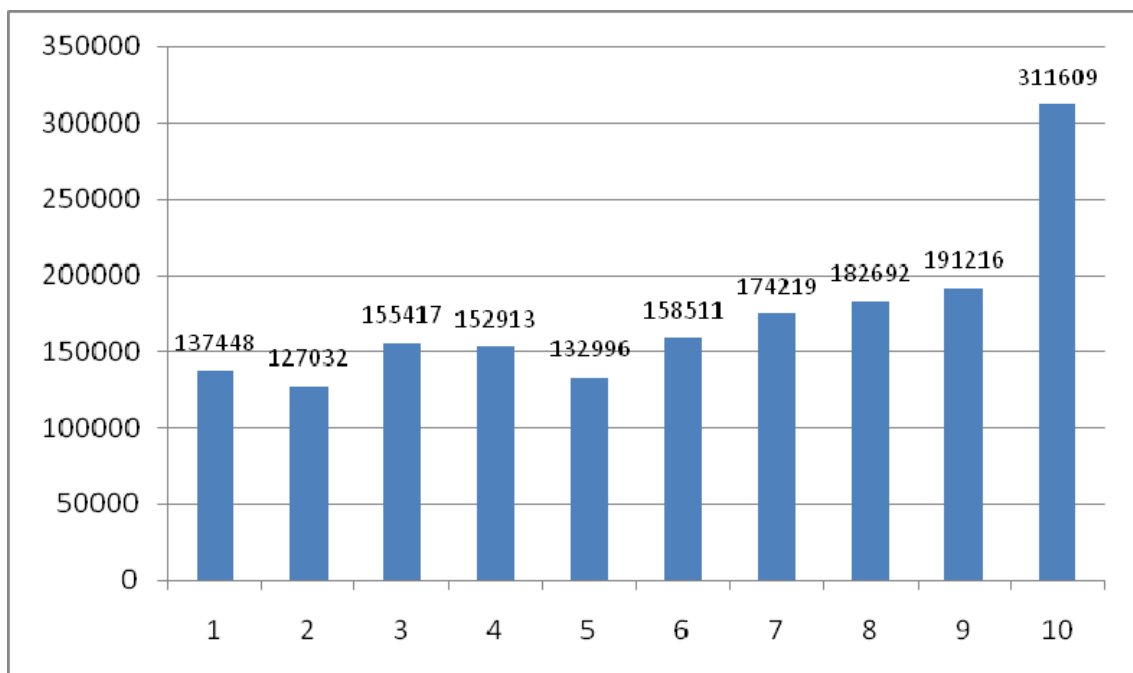
Así, no es difícil establecer una relación entre las dificultades económicas como principal causa de no continuar con estudios superiores, con los datos sobre deserción en la educación superior, que muestran que un 74,1% de los desertores corresponden a jóvenes pertenecientes a la primera generación de sus familias en alcanzar este nivel educacional. Así, como plantea Urzúa (2012), que la educación de los padres determinará tanto la probabilidad de completar los estudios superiores como la institución donde se hará, que como se verá más adelante, es otro factor fundamental en las posibilidades de retorno individual de la *“inversión educativa”*.

En relación a la inversión de los hogares, según los datos de la VII Encuesta de Presupuestos Familiares (INE, 2013), para los hogares del primer decil de ingresos que

tienen algún integrante cursando la educación superior, el gasto mensual en este ítem corresponde al 29% del presupuesto total del hogar (correspondiente a \$137.448 mensuales), en cambio para el decil más rico, este gasto alcanza solamente al 11% del presupuesto familiar (equivalente a \$311.609) (INE, 2013b)¹⁵. Esto da cuenta de dos elementos fundamentales en el análisis del costo de la inversión educacional:

Por un lado, se advierte la notable diferencia en los montos que invierten los hogares de distintos niveles económicos en educación. Esta diferencia se puede apreciar fundamentalmente en el decil más alto, lo que en el caso chileno, donde la educación se basa en un sistema hegemónicamente privado (más adelante se profundizará en esto), tiene una relación directa tanto en los resultados en la formación académica como de capital social.

Gráfico 1: Gasto mensual de los hogares en educación superior por decil de ingreso

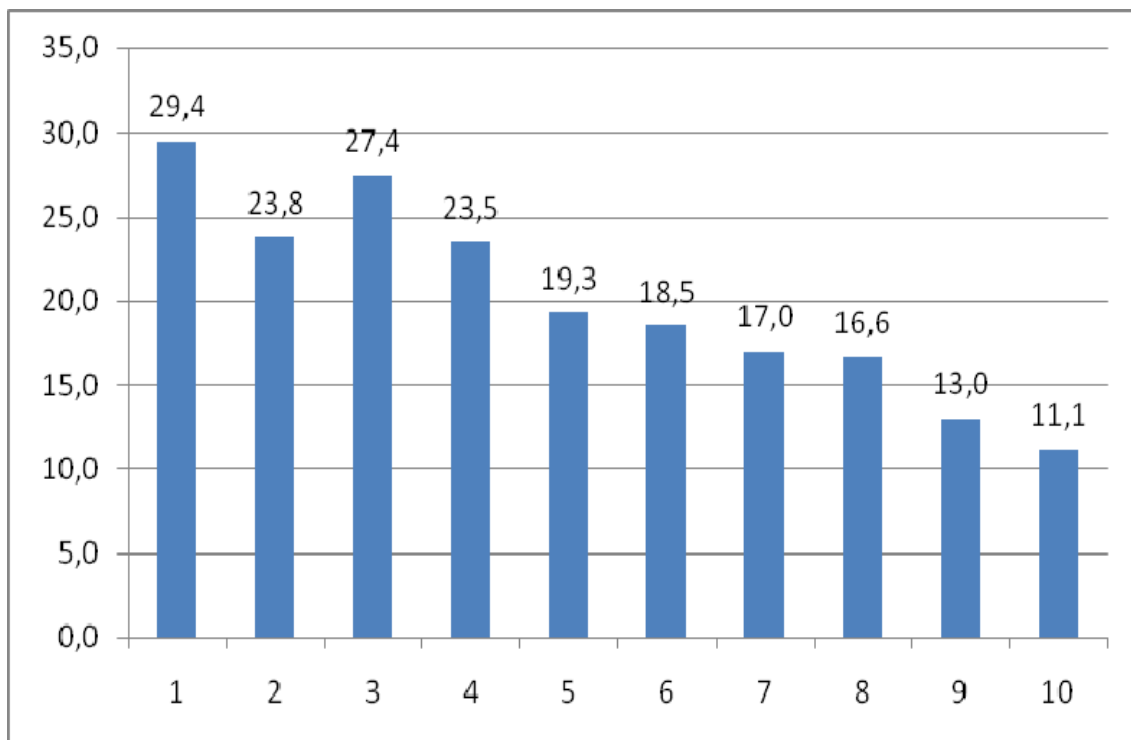


Fuente: elaboración propia datos INE

El otro elemento es el impacto que la inversión en educación tiene en el presupuesto de las familias, donde para el decil más rico realizar un gasto de más del doble de dinero, representa en términos relativos casi un tercio de lo que significa para los segmentos más pobres.

¹⁵ Los datos son elaboración propia a partir de la base de datos de la VII EPF. El gasto fue calculado (siguiendo la metodología de la encuesta) como consumo adquirido, lo que significa que para quienes estudian con crédito se calculó “como si estuvieran pagando” actualmente, al mismo tiempo que las becas (estatales o particulares) fueron descontadas.

Gráfico 2: Porcentaje del gasto mensual del hogar destinado a educación superior



Fuente: elaboración propia datos INE

A ese fenómeno se le ha llamado *“teoría de las limitaciones económicas”* (Boudon, 1974, en Wormald y Torche, 2004) y refiere al hecho de que en países donde el acceso a la educación de calidad es pagado, surge un costo alternativo para sectores desposeídos, en tanto éstos deben realizar mayores esfuerzos y será necesario que *“tengan ambiciones más altas que el resto de la población para obtener educación de calidad para sus hijos”*, en tanto incurrir en este gasto implica o dejar de consumir otros bienes o servicios, lo que se refleja en que por ejemplo un hogar del primer decil (con algún miembro en la educación superior) destina un 2% de sus recursos mensuales (\$9.675) a muebles y artículos para el hogar, mientras uno del décimo decil destina el 8% (\$216.246); o lo que sucede en la mayoría de los casos, aumentar los niveles de endeudamiento de la familia.

Para concluir este apartado, es factible plantear que en el innegable proceso de expansión de la educación superior existen dos fenómenos menos difundidos, pero no por eso menos relevantes, y de gran capacidad explicativa. El primero de ellos muestra que la expansión tiene límites y beneficiarios claros, asociados primero a la reproducción de las mismas clases profesionales. Por otro lado, si bien se han abierto importantes puertas en el acceso a la educación superior a sectores que antes no alcanzaban este nivel, la deserción se encuentra altamente sesgada por el nivel educacional de las familias,

presentando los jóvenes de primera generación de estudios profesionales altas probabilidades de no terminar sus carreras.

6.5. Factores asociados a la expansión de la educación

Los datos arriba presentados muestran la forma en que se ha ido generando un proceso de mayor democratización en las posibilidades de acceso a cada vez mayores niveles de educación. Si bien aún no alcanza la misma fuerza en los distintos niveles de la sociedad, debe ser reconocido como un logro positivo en el proceso de modernización, en tanto una mayor escolarización tiene consecuencias positivas en términos de una mayor productividad de las economías y al mismo tiempo que juega un rol importante como institución de socialización.

Hecho este análisis, es importante detenerse en la composición de esta oferta educativa ampliada, para poder comprender cabalmente el impacto que puede tener en las oportunidades de vida de la nueva generación de profesionales.

6.5.1. Segmentación y segregación de la educación superior

Junto a la importante cobertura alcanzada en los últimos años, otra característica distintiva del sistema de educación superior chileno, es el nivel de privatización que presenta.

Hablar de la privatización del sistema de educación superior refiere a diversos ámbitos, relacionados con la adopción de una cultura empresarial tanto en la gestión administrativa como académica de los planteles. De este modo, lo que usualmente se entiende por privatización, responde a una serie de dimensiones diferentes, entre ellas, la "mercadización" de la educación superior (Brunner 2005; 2007).

El concepto de mercadización refiere al proceso de poner algo en el mercado, o someterlo a fuerzas de mercado. En el caso chileno, donde existe tanto un alto nivel de privatismo de los recursos con que funciona la educación superior, como un porcentaje mayoritario de matrículas en universidades privadas, las instituciones tienden a coordinar sus actividades a través del mercado.

Así, como son instituciones guiadas por el mercado, *"compiten por alumnos, recursos y prestigio, mientras las políticas gubernamentales intervienen a distancia con el fin de regular este mercado, y en ocasiones, para impulsar la diferenciación y especialización de los sistemas a través de la asignación selectiva de recursos en favor de determinadas instituciones"* (Brunner, 2007).

Esta competencia se encuentra determinada por la dotación inicial de las instituciones al

ingresar al mercado y su ubicación en una escala de reputaciones en parte determinada por esas dotaciones iniciales (Brunner, 2006). La desigual distribución de capitales entre instituciones ha dado lugar a un mercado jerárquico, segmentado y reputacional, en el cual la competencia sólo se produce entre instituciones gruesamente comparables. A su vez, las instituciones participantes buscan posicionarse en esta jerarquía segmentada, por lo cual se dice que es un mercado posicional (Brunner, 2005).

En función de criterios formales, se pueden establecer dos tipos de diferenciación, una *“horizontal”*, que distingue entre instituciones públicas y privadas (Torres y Zenteno, 2011), y una *“vertical”* entre instituciones de diferente jerarquía, *“ya sea por secuencia y complejidad de los programas que ofrecen—como sucede entre instituciones universitarias y no-universitarias—o por grados de selectividad y rankings de prestigio”* (Brunner, 2005).

En función de la diferenciación vertical entre universidades es posible establecer una tipología de instituciones, distinguiendo a partir de las posiciones entre establecimientos de primer, segundo y tercer nivel.

La importancia de dicha jerarquización radica en las consecuencias que el acceso a una u otra representa en la estructura de oportunidades de sus egresados. Donde las oportunidades de acceder a mejores posiciones en la estructura ocupacional, y por tanto a mejores ingresos y prestigio social, estarían fuertemente relacionadas con el tipo de institución a la que se asiste.

Para la jerarquización de universidades, es posible utilizar una serie de elementos (Brunner, 2009), como su capacidad de investigación, objetivos, número de alumnos y alta o baja selectividad (capacidad relativa de atraer a los mejores alumnos clasificados según la prueba anual de ingreso a las universidades) que presentan.

Entre los criterios recién nombrados destaca la selectividad, en tanto no sólo actúa como una medida objetiva en función de los puntajes que incorpora cada institución, sino que es también la base del prestigio académico y de la posición de las instituciones en el mercado (Brunner, 2005).

Distintos autores han realizado propuestas de tipologías, mientras Brunner (2009) presentará una propuesta de siete categorías de universidades¹⁶, Torres y Zenteno (2011)

¹⁶ Las categorías en detalle son: i) Universidades de investigación: las siete universidades más antiguas, altamente selectivas y las que tienen mayor prestigio en el país y fuera de él; ii) Universidades regionales estatales: Con distintos niveles de selectividad, un amplio predominio de alumnos provenientes de colegios subsidiados (municipales y privados subvencionados), con sólo 7% de los estudiantes que ingresan desde colegios particulares pagados; iii) Universidades católicas regionales: con similar nivel de selectividad y origen escolar al grupo de universidades regionales estatales; iv) Universidades relativamente especializadas: poseen en cambio un grado relativamente mayor de concentración de sus actividades. La selectividad académica promedio es menor que la de

establecerán una nueva tipología, que si bien comparte elementos con la de Brunner, incorpora no sólo a universidades, sino a centros de formación técnica e institutos profesionales, permitiendo una visión más amplia de la educación superior, en tanto las distinciones tradicionales del tipo público- privado, universidades-institutos profesionales-centros de formación técnica resultan actualmente insuficientes para comprender las diferencias entre las instituciones de educación superior chilenas.

A continuación se presentan los criterios de clasificación utilizados por los autores para cada tipo de institución, los que fueron seleccionados entre otros atributos, a partir de la observación empírica de las distinciones entre casas de estudio. Dadas las diferencias evidentes entre tipos de instituciones, los criterios para agruparlos se elaboraron en función de las variables relevantes para cada caso, generando conglomerados independientes para cada tipo de casa de estudios.

a) Universidades

Criterios primarios de clasificación

Selectividad académica: distinguiendo entre dos grandes grupos, uno con 27 universidades selectivas, y otro con 31 universidades no selectivas¹⁷ (a partir de los datos de ingreso 2010).

Principal función institucional: centrado en la docencia, como básico de cualquier institución y el desarrollo de investigación¹⁸. Distinguiendo entre Universidades de investigación, Universidades con investigación y Universidades esencialmente docentes con investigación

Criterios secundarios de clasificación. Permiten una diferenciación más detallada, fundamentalmente entre las universidades no selectivas y docentes.

Tamaño: en función de la cantidad de matriculados, conformando dos grupos, uno de seis instituciones de tamaño mayor (sobre 15 mil alumnos), y otro de 25 de tamaño menor a 15 mil matriculados.

Acreditación: diferenciando entre el grupo de instituciones de tamaño menor a partir de los niveles de acreditación alto o medio alto (de tres o más años), y de nivel bajo (desde los dos años a instituciones no acreditadas).

A partir de los criterios señalados, Torres y Zenteno (2011) elaborarán una escala de siete

los anteriores; v) Universidades privadas selectivas: La composición social de los estudiantes es típica del quintil de mayores ingresos del país, y presenta distintos niveles de selectividad (entre el 50%, a menos del 20%); vi) Universidades privadas de tamaño mayor, no selectivas: reúnen dos condiciones: más de 10 mil alumnos y una selectividad inferior a 5%. Son universidades exclusivamente docentes de pregrado; y vii) Universidades privadas de tamaño menor, no selectivas: en su mayoría, prácticamente sin selectividad académica. Estas instituciones tienen carácter exclusivamente docente de pregrado.

¹⁷ La selectividad se operacionalizó como “instituciones cuyos estudiantes matriculados en primer año tengan un promedio PSU igual o superior a 550 puntos” para el año 2010.

¹⁸ Operacionalizado a través de la cantidad de publicaciones ISI, programas de doctorado, proyectos FONDECYT adjudicados y cantidad de dinero asignado por esta vía.

tipos de universidades:

1. Universidades de Investigación
2. Universidades con investigación selectivas
3. Universidades esencialmente docentes con investigación selectivas
4. Universidades docentes selectivas
5. Universidades docentes no selectivas de tamaño menor y nivel de acreditación medio alto o alto
6. Universidades docentes no selectivas de tamaño menor y nivel de acreditación bajo
7. Universidades docentes no selectivas de tamaño mayor

b) Institutos Profesionales

Criterios de clasificación. Como para el segmento de institutos profesionales no existe la cantidad de información disponible para las universidades, solamente se establecen tres criterios.

Nivel de acreditación: alto o medio alto (de tres o más años), y de nivel bajo (desde los dos años a instituciones no acreditadas).

Tamaño: en este tipo de instituciones el rango de tamaños es enorme, y varía entre los 50 matriculados y los 30.000, por lo que se establecen tres cortes, las de tamaño mayor a diez mil alumnos, tamaño medio (entre dos mil y diez mil), y las de tamaño menor a dos mil alumnos matriculados.

Nivel de especialización: relacionado a la cantidad de áreas del conocimiento en las que imparten carreras. Se considerará como instituciones especializadas a las que imparten programas de estudio en tres o menos áreas del conocimiento, y como instituciones no especializadas a las que lo hacen sobre cuatro o más (de un total de diez).

A partir de estos criterios se establecen cinco grupos de instituciones:

1. Instituciones con acreditación alta o media, no especializadas, de tamaño mayor
2. Instituciones con acreditación alta o media, especializadas y no especializadas, de tamaño medio
3. Instituciones con acreditación alta o media, especializadas, de tamaño menor
4. Instituciones con acreditación baja, no especializadas, de tamaño medio o mayor
5. Instituciones con acreditación baja, especializadas y no especializadas, de tamaño menor

c) Centros de Formación Técnica

Criterios de clasificación. Al igual que con los IPs, para los CFTs no existe una gran cantidad de información, por lo que se utilizaron dos variables de segmentación.

Tamaño: distinguiendo entre centros de tamaño mayor (más de cinco mil alumnos), medio (entre cinco y dos mil) y menor (menos de dos mil).

Acreditación y Autonomía: como la acreditación de este tipo de instituciones es más reciente, el nivel de acreditación no constituye un buen elemento diferenciador, por lo que se distingue entre acreditados y no, al tiempo que este último grupo se divide en instituciones autónomas y las que aún no obtienen la autonomía por el CNED.

Estas dos distinciones llevan a la construcción de seis grupos:

1. Instituciones acreditadas de tamaño mayor
2. Instituciones acreditadas de tamaño menor
3. Instituciones no acreditadas de tamaño mayor
4. Instituciones no acreditadas de tamaño medio
5. Instituciones autónomas, no acreditadas, de tamaño menor
6. Instituciones no autónomas, de tamaño menor

Más allá del necesario ejercicio analítico que implica esta taxonomía, el gran conflicto que este nivel de segmentación presenta, es que son las instituciones de baja selectividad, o no selectivas las que están recibiendo a la mayoría de los estudiantes con menor capital escolar, y presumiblemente también una proporción creciente de los alumnos con menor capital cultural heredado en el hogar (Brunner, 2005).

En esa línea, Orellana (2011) planteará que los hijos de directivos profesionales y técnicos se concentrarán en las universidades selectivas, mientras que los estudiantes de *“primera generación”* accederán principalmente a instituciones no selectivas o institutos profesionales, dando cuenta del rol del capital social y educacional acumulado por las familias en las trayectorias educacionales de los hijos, o en otra perspectiva, de los límites de la libre elección en un sistema educacional altamente segregado (OCDE, 2009). Lo que vuelve necesario el estudio de las trayectorias ocupacionales de los egresados de los distintos tipos de instituciones.

Profundizando en el impacto de la acumulación de capitales en las trayectorias educacionales, es posible rastrear los efectos no sólo de la magnitud, sino de la composición del capital en las distintas “elecciones” sobre el futuro educacional. Así, mientras en las categorías intermedias, los hijos de familias con mayor capital educativo que económico preferirán las universidades tradicionales, los hijos de familias donde prima el capital económico se inclinarán por instituciones privadas (Orellana, 2011).

Brunner (2007) hablará del valor diferenciado que asumen las credenciales universitarias en función de la posición de quienes aspiren a ellas. Así, *“desde el lado de la oferta (que se reviste del discurso de la utilidad práctica de los estudios) como de la demanda (que aspira*

a obtener los conocimientos / destrezas y la señalización necesarios para ingresar con ventajas relativas al mercado laboral) se pueden observar diferencias socioeconómicas en la elección de las instituciones, en tanto “independientemente de su valor de cambio (la elección), es constitutiva de estatus en estos grupos y se acompaña de la debida estimación social”.

Finalmente, se observa como el problema de la segregación educacional ampliamente reconocido en Chile para los niveles primarios y secundarios (MINEDUC, 2012b) se expresa en la educación superior, dando sentido a las críticas al carácter reproductivo de los mecanismos de selección universitaria: *“Los alumnos de escuelas municipalizadas y familias más pobres tienen mucho menos posibilidades de aprobar la PSU que los de colegios privados y familias más ricas. Si la aprueban, es menos probable que logren los puntajes más altos que les permite tener acceso a los programas de apoyo financiero y a las mejores universidades”* (OCDE, 2009).

Dos elementos relacionados a la problemática de la segregación (que tienen directa relación con el carácter de reproducción social de un sistema educacional que a partir de su condición hegemónicamente privada se encuentra segmentado) son: 1) la noción de *“capital social”* y 2) el *“efecto par”* (Bellei 2010, en MINEDUC 2012b).

En relación al primero, entendiendo el capital social no sólo como redes, sino como un activo capaz de movilizar acciones para los miembros de estas redes, *“la hipótesis respecto a efectos de la segregación sobre dicha forma de capital es que la segregación escolar potenciaría el capital social de los grupos no vulnerables y lo debilitaría para los grupos vulnerables”* (Bellei, 2010, en MINEDUC 2012b).

En la misma línea, Barozet (2006) establecerá que la segregación escolar, universitaria y espacial en Chile tiende además a homogeneizar los círculos sociales, lo que a su vez conlleva una mayor densidad de la red, dificultando el acceso a nuevas oportunidades.

Con respecto al efecto par, el cuestionamiento tiene relación con el impacto negativo para el rendimiento académico de concentrar en un mismo espacio educacional a los alumnos de menores recursos (en un sentido amplio), en tanto estos *“tendrán menos oportunidades de lograr aprendizajes, pues la mayor parte de sus compañeros presentará similares atributos o dificultades”* (Bellei, 2010, en MINEDUC 2012b).

Así, a pesar de la evidente expansión del sistema educacional, es posible que los niveles de segregación que presenta lo estén convirtiendo en un vehículo de reproducción de la estructura social (Núñez y Miranda, 2009), y no en un elemento democratizador.

7. HIPÓTESIS DE TRABAJO

En función de los antecedentes históricos y conceptuales ya presentados, se establecen una serie de hipótesis de trabajo que permitirán guiar el proceso de análisis de datos, dando cuenta de los objetivos de la investigación.

Hipótesis 1: Los profesionales originarios de familias que en el período anterior se desarrollaron en ocupaciones o posiciones de clase del sector servicios, tienen una mejor inserción ocupacional que quienes acceden a este campo desde familias que realizaron ocupaciones ajenas al sector servicios.

Será necesario identificar, a la luz de los datos qué elementos caracterizan las diferencias ocupacionales. La investigación contemporánea en esta área ha identificado una pérdida de la correlación entre ocupación e ingreso, lo que puede ser un elemento de distinción. Otros elementos pueden ser los niveles de estabilidad o protección laboral, o directamente el tipo de ocupación al que se accede, si se asume una jerarquía en los distintos tipos de ocupaciones¹⁹.

Hipótesis 2: El paso por universidades de alta selectividad genera un impulso que permite superar el elemento reproductor de la herencia social.

Como se vio anteriormente, existe una asociación entre el tipo o calidad de las instituciones de educación superior y el origen social de los alumnos, donde en las mejores instituciones, estudian mayoritariamente los hijos de los sectores más acomodados de la sociedad. Pero esta relación no es mecánica y las instituciones selectivas, con mayores o menores niveles de heterogeneidad, permiten la convivencia de jóvenes de distintos orígenes, generando la posibilidad de construir redes y acceder a elementos socialmente valorados en el campo profesional.

¹⁹ Para el análisis de las ocupaciones se utilizará el estándar CIUO 88 en tanto representa una visión jerárquica de las ocupaciones en función de las competencias requeridas para su realización.

8. METODOLOGÍA

8.1. Tipo de investigación

Para contrastar las hipótesis de trabajo previamente establecidas, se utilizará una metodología cuantitativa, a partir del análisis de datos secundarios provenientes de otras encuestas, que serán reprocesados para dar cuenta de los objetivos de este estudio.

La investigación a realizar es de carácter exploratorio, descriptivo y correlacional. Es exploratorio pues se busca indagar en un espacio social que es fruto de proceso de modernización reciente, y cuya fisonomía aún se encuentra en movimiento²⁰. Descriptivo, en tanto los objetivos planteados se orientan en la línea de dar cuenta de diversos fenómenos relacionados al tema de la estratificación del campo profesional. Es correlacional, pues se pretende describir este fenómeno a partir de las relaciones entre variables que no pueden ser definidas como causales.

En línea con los objetivos planteados para la investigación, el análisis de datos seguirá una lógica comparativa, para de esta forma relevar las similitudes y diferencias entre grupos de distinto origen social. Así, como señalara Durkheim, *“la sociología comparada no es una rama especial de la sociología; es la sociología misma, en tanto que cesa de ser meramente descriptiva y aspira a explicar los hechos”* (Durkheim en García Ferrando, 1985).

8.2. Fuentes de información: Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Para la contrastación empírica de las hipótesis de trabajo se realizó un análisis cuantitativo de datos secundarios sobre la base de datos de la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo, realizada por MIDE UC para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el marco del Foro Aequalis.

La encuesta tiene como finalidad producir información sobre *“los factores que influyen en las decisiones de acceso, permanencia y titulación de la educación superior, la percepción que tienen de la educación superior y en particular de la educación universitaria, y sobre las trayectorias laborales de quienes egresan de la educación media”* (MIDE UC, 2012).

²⁰ Se dice que la fisonomía se encuentra en movimiento en tanto el campo de los profesionales como se conoce hoy en día es producto de un proceso reciente de transformaciones ya detalladas, lo que conlleva una juventud demográfica, variable fundamental en los estudios de conformación de clases.

El trabajo de producción de datos se realizó en el mes de noviembre del 2011 en las zonas urbanas de las quince regiones del país. La muestra, estadísticamente representativa a nivel nacional, comprendía 2.417 jóvenes, de 18 a 29 años, egresados de la educación media, organizados en cuatro subgrupos:

1. No ingresan a la educación superior
2. Ingresan a la educación superior, pero no terminan sus estudios
3. Ingresan a la educación superior y terminan sus estudios
4. Actualmente están estudiando en la educación superior

Para la construcción de la muestra se utilizó un diseño estratificado no proporcional, asignando a los distintos segmentos tamaños que no representan su participación real en la población nacional.

De esta forma, para el análisis de los datos se realizó una ponderación²¹ del peso de los casos en función de los parámetros poblacionales establecidos por la encuesta CASEN 2009. Los factores utilizados en la ponderación son los siguientes:

- Situación de los jóvenes (estudia en la educación superior, no entró a la educación superior, abandonó la educación superior, terminó la educación superior)
- Tramos de edad (18-24 y 25-29 años)
- Regiones (RM v/s Provincias, considerando además el Gran Santiago lo que permite hacer análisis sólo de Santiago)
- Sexo

Tabla 8: Composición de la muestra por segmentos y margen de error asociado

Segmentos de jóvenes	Muestra		Ponderado a proporción de la población		Error Muestral (±)
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	
Estudia en Educación Superior	784	32,4	714	29,6	3,5%
No Entró a la Educación Superior	306	12,7	1262	52,2	5,6%
Abandonó la Educación Superior	609	25,2	141	5,8	4,0%
Terminó la Educación Superior	718	29,7	299	12,4	3,7%
Total	2417	100,0	2417	100,0	2,0%

Fuente: MIDE UC

²¹ La ponderación de los datos de una encuesta permite recuperar las proporciones poblacionales de una muestra estratificada no proporcional pero manteniendo una proyección total de casos iguales a los de la muestra, de tal manera que sea posible realizar pruebas de hipótesis y éstas no se vean afectadas por los tamaños poblacionales. Un ponderador se diferencia del “factor de expansión” en que este último proyecta los resultados de una muestra a los valores absolutos poblacionales, mientras que un ponderador -como ya se dijo- si bien estará representando la distribución de la población según las variables de estratificación, está proyectando los absolutos al tamaño de la muestra total (MIDE UC, 2012).

De esta manera, al expandir los datos se busca representar la siguiente población

Tabla 9: Población representada por la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo 2011

	Estudia Educación Superior	No Estudia Educación Superior			TOTAL
		No entró Ed. Superior	Entró Ed. Superior		
			No terminó	Terminó	
Total	745.329	1.528.731	147.402	312.490	2.733.952
18 - 24 años	595.658	939.802	73.759	86.711	1.695.930
25 - 29 años	149.671	588.929	73.643	225.779	1.038.022
RM	362.125	674.276	73.951	174.967	1.285.319
Regiones ²²	383.204	854.455	73.451	137.523	1.448.633

Fuente: MIDE UC

Para cumplir con los objetivos proyectados para este estudio, se utilizará como base de análisis el segmento de jóvenes que terminaron la educación superior, con 718 casos efectivamente encuestados y un error muestral de (\pm) 3,7%, y que representa a 312.490 personas según las proyecciones de CASEN 2009.

De este segmento, se seleccionarán los casos de quienes se encuentren actualmente trabajando, correspondiente a 530 casos, distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 10: Composición de la muestra a analizar por ámbito geográfico

Región	N	Porcentaje
RM	266	50,2
Provincias	264	49,8
Total	530	100

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Tabla 11: Composición de la muestra a analizar por edades

Edad	N	Porcentaje
18-24 años	72	13,6
25-29 años	458	86,4
Total	530	100

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

²² Considera el total de regiones excluyendo la Región Metropolitana.

Tabla 12: Composición de la muestra a analizar por sexo

Sexo	N	Porcentaje
Hombres	267	50,4
Mujeres	263	49,6
Total	530	100

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Tabla 13: Composición de la muestra a analizar por tipo de institución

Tipo de institución	N	Porcentaje
Universidad Tradicional	152	29
Universidad Privada	109	21
Instituto Profesional	155	29
Centro de Formación Técnica	114	22
Total	530	100

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Si bien es de esperar que las trayectorias de los profesionales egresados de distintos tipos de instituciones (Profesionales Universitarios y Técnico Profesionales) presenten diferencias, se optó por incorporar al análisis ambos tipos de instituciones por motivos tanto teórico- explicativos como prácticos.

Desde una perspectiva teórica, el proceso de expansión de la educación superior no se remite a las universidades, aunque estas corresponden a su expresión más reconocida. En la práctica, los procesos de movilidad más recientes se caracterizan por el acceso de los segmentos más bajos de la población a la educación post secundaria en su dimensión técnico profesional (Orellana, 2011). Al mismo tiempo, la ya mencionada diferenciación en la oferta universitaria hace razonable al menos dudar de las diferencias en la trayectoria laboral de quienes estudiaron en universidades de baja jerarquía respecto a quienes estudiaron en instituciones técnico-profesionales.

Por otro lado, existe una razón práctica, y tiene relación con los tamaños muestrales con los que se realizarán los análisis, que de 530 casos se reducirían a 261 al seleccionar exclusivamente a quienes estudiaron en el sistema universitario, lo que repercutiría en la confiabilidad de los análisis en el contexto de una propuesta que busca segmentar según origen social cada categoría, reduciendo las bases de análisis de cada segmento.

En el siguiente capítulo se definirán las variables de segmentación y junto con ellas se presentarán las distribuciones de cada tipo de institución, para de esta forma tenerlo como antecedente al interpretar los tabulados.

8.3. Plan de análisis: definición de variables e indicadores

En función de las hipótesis establecidas, se indagará en las diferencias en el posicionamiento en el campo profesional a partir de la comparación de variables adscriptivas y posteriormente, a partir de la comparación de los tipos de instituciones de formación de cada profesional.

Los análisis se realizarán fundamentalmente a partir del uso de matrices de movilidad, tablas de doble entrada en las que se establece la distribución de un determinado atributo, a saber ocupación, clase social, ingresos, etc.; en relación al mismo u otra variable teóricamente relacionada, para otro contexto de tiempo. Por ejemplo, para estudiar la relación entre inserción ocupacional de los profesionales y las variables adscriptivas, se construirán matrices en las que se analizará la distribución actual de las ocupaciones (filas), en función de las ocupaciones, niveles educacionales o posiciones de clase de los padres (columnas).

Como se adelanta en el párrafo anterior, las variables de clasificación que se utilizarán para el análisis en función de elementos asociados al origen social serán la escolaridad, ocupación y clase social del padre a los 14 años del encuestado, pues remiten a la posición de origen del agente. Se utilizarán las características del padre ya que dan una mejor orientación respecto a la situación de estratificación del hogar en la generación anterior que las de la madre, en tanto la incorporación masiva de la mujer al mercado laboral es un fenómeno reciente (Núñez y Miranda, 2009).

A continuación se presentan las distribuciones de cada variable de segmentación según tipo de institución educacional, donde tal como se planteó en los antecedentes, se observa que los sectores altos (en términos de clase, educación u ocupación) tienen mayor presencia en las universidades, y los bajos en las instituciones técnico profesionales.

Tabla 14: Distribución del tipo de institución por clase de origen

Tipo de institución	Servicio alto		Sectores intermedios		Trabajadores no manuales		Pequeña burguesía y TCP urbanos		Trabajadores manuales		Trabajadores sector terciario de subsistencia		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
U. Tradic	37	34,6	53	31,4	8	29,6	24	26,7	20	22,7	5	18,5	147	28,9
U.Privada	27	25,2	44	26,0	4	14,8	16	17,8	8	9,1	5	18,5	104	20,5
IP	31	29,0	42	24,9	9	33,3	19	21,1	38	43,2	7	25,9	146	28,7
CFT	12	11,2	30	17,8	6	22,2	31	34,4	22	25,0	10	37,0	111	21,9
Total	107	100	169	100	27	100	90	100	88	100	27	100	508	100

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Tabla 15: Distribución del tipo de institución por nivel educacional del padre

Tipo de institución	U completa y postgrado		Técnica y universitaria incompleta		Media		Básica y sin educación		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Universidad Tradicional	40	34	33	29	64	28	15	22	152	29
Universidad Privada	30	25	31	27	38	17	10	14	109	21
Instituto Profesional	35	30	28	25	70	30	22	32	155	29
Centro de Formación Técnica	13	11	21	19	58	25	22	32	114	22
Total	118	100	113	100	230	100	69	100	530	100

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Tabla 16: Distribución del tipo de institución por ocupación del padre (N)

Tipo de institución	Fuerzas Armadas	Miembros del poder ejecutivo ...	Profesionales científicos e intelectuales	Técnicos y profesionales de nivel medio	Empleados de oficina	Trabajadores de los servicios y vendedores	Agricultores y trabajadores calificados	Oficiales, operarios y artesanos	Operadores de instalaciones y máquinas	Trabajadores no calificados	Total
Universidad Tradicional	7	18	46	6	15	14	3	19	15	6	149
Universidad Privada	5	13	32	16	7	9	2	5	9	7	105
Instituto Profesional	6	16	33	13	12	14	4	29	17	7	151
Centro de Formación Técnica	3	9	9	14	7	13	3	27	14	12	111
Total	21	56	120	49	41	50	12	80	55	32	516

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Tabla 17: Distribución del tipo de institución por ocupación del padre (%)

Tipo de institución	Fuerzas Armadas	Miembros del poder ejecutivo ...	Profesionales científicos e intelectuales	Técnicos y profesionales de nivel medio	Empleados de oficina	Trabajadores de los servicios y vendedores	Agricultores y trabajadores calificados	Oficiales, operarios y artesanos	Operadores de instalaciones y máquinas	Trabajadores no calificados	Total
Universidad Tradicional	33	32	38	12	37	28	25	24	27	19	29
Universidad Privada	24	23	27	33	17	18	17	6	16	22	20
Instituto Profesional	29	29	28	27	29	28	33	36	31	22	29
Centro de Formación Técnica	14	16	8	29	17	26	25	34	25	38	22
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

En función de las variables de clasificación anteriormente descritas, se analizarán las características de los profesionales en estudio, a partir de las variables clase social, ocupación, ingresos del trabajo y otras relacionadas al nivel de protección laboral como tipo de contrato, previsión y salud.

A continuación se definen los criterios utilizados para la clasificación por clase social y ocupación, en tanto son dimensiones de análisis que pueden enfrentarse desde distintas perspectivas y corresponden a elementos centrales en el problema de investigación:

1.- Así, para el análisis de la clase social tanto de padres como de hijos, se utilizará una adaptación de la matriz de clasificación de Goldthorpe y Erikson (1992), desarrollada y utilizada en estudios previos del Foro Aequalis (MIDE UC, 2012).

Tal como se define en la propuesta de los autores, la matriz de clasificación será adaptada en función de los requerimientos del estudio, en este caso, fundamentalmente de las posibilidades de análisis en el contexto de una muestra con un número reducido de casos, de manera de lograr un equilibrio entre la capacidad explicativa del modelo y los requerimientos de una base de análisis que permita realizar interpretaciones confiables. En ese sentido, García Ferrando (1985) recomienda para los análisis descriptivos no usar bases de menos de 50 casos, criterio que se intenta cumplir a lo largo del análisis, utilizando un esquema de seis clases:

1. Servicio alto

2. Sectores intermedios
3. Trabajadores no manuales
4. Pequeña burguesía y Trabajadores por cuenta propia urbanos
5. Trabajadores manuales
6. Trabajadores sector terciario de subsistencia

Finalmente, es necesario hacer una precisión. Dado que las trayectorias laborales tienen variaciones a través del tiempo, se recomienda realizar las mediciones en personas que se encuentren en posiciones donde la movilidad intrageneracional se encuentre estabilizada. Así, Rivas (2008) planteará como requisitos para el análisis el cumplir con al menos uno de los siguientes requisitos:

- Personas de 25 años o más, pues se disminuye la probabilidad de observar ocupaciones transitorias propias de los jóvenes.
- Personas no-solteras.
- Personas identificadas como jefes de hogar, lo que implica un nivel de responsabilidad que hace probable una trayectoria laboral estable.

Pese a esto, como el objeto de estudio es la estratificación en grupos jóvenes, se asumirá este sesgo, que de todas formas se da de igual modo para toda la muestra, y por tanto, los datos indican la posición que actualmente ocupan, independiente de que las trayectorias puedan variar en el tiempo.

2.- Una segunda dimensión fundamental en la segmentación de los datos será la variable ocupación, en tanto ésta constituye un indicador del lugar que ocupa cada individuo en la estructura social (Barozet, 2007).

Para el análisis de las ocupaciones, se utilizará el clasificador CIUO 88, en tanto permite la comparabilidad de los datos con otras encuestas a nivel internacional o nacional como CASEN o la Encuesta Nacional del Empleo (ENE), y representa una visión jerárquica de las ocupaciones en función de las competencias requeridas para su realización (INE, 2013), lo que va un paso más allá de la mera descripción de ocupaciones, generando un esquema con potencial explicativo, en este caso, del nivel de adecuación entre la formación profesional y la inserción ocupacional.

La clasificación por competencias, se realiza en cuatro niveles, en función de la Clasificación Internacional Normalizada de Educación (CINE), y hacen referencia a:

- a) El primer nivel de competencias de la CIUO-88, corresponde a la enseñanza de primer grado, la cual generalmente comienza entre los cinco y siete años.
- b) El segundo nivel de competencias de la CIUO-88, corresponde al primer y segundo ciclo de la enseñanza de segundo grado.

- c) El tercer nivel de competencias de la CIUO-88 corresponde a la educación que se inicia a la edad de 17 o 18 años, pero que conduce a un diploma que no es equivalente a un primer grado universitario.
- d) El cuarto nivel de competencias de la CIUO-88 se inicia a la edad de 17 o 18 años y abarca tres, cuatro o más años de educación, dando acceso a un grado universitario o un grado universitario superior (INE, 2013).

El clasificador CIUO 88 se organiza en diez grandes grupos, que a su vez se subdividen en hasta cuatro niveles de desagregación o subgrupos. Para efectos de publicación de resultados, se recomienda utilizar hasta el segundo nivel (Sub grupo principal)²³, en tanto la clasificación resulta más confiable. En este caso, para facilitar la lectura de los resultados, y procurar la confiabilidad de la interpretación (en función del tamaño muestral), los análisis se realizarán a nivel de grandes grupos.

A continuación se presentan los diez grandes grupos, de modo de lograr una correcta interpretación del tipo de ocupaciones que comprenden, así como del nivel de competencias que los caracterizan (INE, 2013).

1. Gran Grupo 1: Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresas

Este gran grupo hace referencia a aquellas profesiones que comprendan como tareas principales definir y formular la política del gobierno, las leyes y reglamentos, etc. No se hace referencia a un nivel de competencias en este gran grupo.

2. Gran Grupo 2: Profesionales científicos e intelectuales

Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas requieren conocimientos profesionales de alto nivel. La mayoría de las ocupaciones de este gran grupo requieren competencias de cuarto grado (universitario o superior).

3. Gran Grupo 3: Técnicos y profesionales de nivel medio

Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas requieren conocimientos técnicos. Estas tareas consisten en realizar labores técnicas relacionadas con la aplicación de conceptos y métodos de nivel de tercer grado (superior no universitaria).

4. Gran Grupo 4: Empleados de oficina

Este gran grupo comprende ocupaciones cuyas tareas requieren para su desempeño conocimiento y experiencia necesaria para realizar trabajos de secretaria, operar máquinas de oficina, etc. La mayoría de las ocupaciones de este gran grupo requieren

²³ La Encuesta Nacional del Empleo publica sus datos de esta forma en tanto la información necesaria para una codificación más desagregada requeriría de cuestionarios más complejos.

competencias de segundo grado (educación secundaria).

5. Gran Grupo 5: Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados

Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas requieren los conocimientos y experiencias para la prestación de servicios personales, servicios de protección y seguridad o la venta de mercancías en un comercio o en mercados. La mayoría de las ocupaciones de este gran grupo requieren competencias de segundo grado.

6. Gran Grupo 6: Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros

Este gran grupo comprende ocupaciones cuyas tareas requieren para su desempeño conocimiento y experiencia necesaria para la obtención de productos de la agricultura, silvicultura y la pesca. La mayoría de las ocupaciones de este gran grupo requieren competencias de segundo grado.

7. Gran Grupo 7: Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios

Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas principales requieren los conocimientos y experiencia necesaria para ejercer oficios de artesanía y artes mecánicas, entre otros afines. La mayoría de las ocupaciones de este gran grupo requieren competencias de segundo grado.

8. Gran Grupo 8: Operadores de instalaciones y máquinas y montadores

Este gran grupo comprende las ocupaciones cuyas tareas requieran conocimientos y experiencia necesaria para atender y vigilar el funcionamiento de máquinas e instalaciones industriales de gran tamaño y a menudo automatizadas. La mayoría de las ocupaciones de este gran grupo requieren competencias de segundo grado.

9. Gran Grupo 9: Trabajadores no calificados

Este gran grupo comprende ocupaciones cuyas tareas son generalmente sencillas y rutinarias, realizadas con la ayuda de herramientas manuales y para las cuales se requiere a veces un esfuerzo físico, tales como vender mercadería en la calle, vigilancia de inmuebles, lavar, etc. La mayoría de las ocupaciones de este gran grupo requieren competencias de primer grado (educación básica).

10. Gran Grupo 0: Fuerzas armadas

Este gran grupo lo componen las personas que prestan servicios en las diferentes fuerzas armadas y en los servicios auxiliares, tales como miembros del ejército, la marina, etc. Quedan excluidas las personas que ocupan un empleo civil en los establecimientos relacionados con la defensa, el personal de la policía (excepto policía militar), guardias de fronteras, etc. No se hace referencia a un nivel de competencias para delimitar el campo de este gran grupo.

En relación al análisis de las instituciones de educación superior, se utilizará una

adaptación del esquema de Torres y Zenteno (2011), revisado anteriormente. Si bien para el análisis de la primera hipótesis de trabajo se optó por caracterizar las instituciones a partir de criterios formales de diferenciación vertical y horizontal (distinción público-privado y universidades-IP-CFT), para el desarrollo de la segunda hipótesis de trabajo se decidió utilizar una tipología distinta, capaz de dar cuenta con mayor capacidad explicativa de las distinciones entre grupos de universidades.

La adaptación realizada busca respetar el potencial explicativo de los conglomerados propuestos, manteniendo los principales criterios de clasificación, pero al mismo tiempo facilitar el análisis y permitir la confiabilidad de las interpretaciones, resguardando el tamaño de las bases de análisis. Así, se respetará la distinción fundamental entre universidades, institutos profesionales y centros de formación técnica, pero se reducirá la cantidad de divisiones, colapsando categorías en función de criterios numéricos y de sentido.

A continuación se presentan los reagrupamientos de categorías de instituciones, junto a la caracterización de cada grupo.

I. Universidades

Universidades selectivas de investigación: este grupo está compuesto por las universidades de investigación y universidades con investigación selectivas. En relación al tipo de dependencia, son exclusivamente universidades tradicionales y se caracteriza por tener un cuerpo académico altamente calificado.

Las universidades aquí incluidas tienen aranceles superiores al promedio nacional, y baja deserción de estudiantes, pese a que la duración real de los programas de estudio es mayor que el promedio nacional.

En relación al origen socioeconómico de sus estudiantes, mientras en las universidades de investigación la mayor parte de sus estudiantes viene de los segmentos económicos altos (pese a que existe una proporción no menor de los quintiles de menores ingresos), las universidades con investigación selectivas (que corresponden exclusivamente a universidades regionales del CRUCH), presentan mayor heterogeneidad en su composición.

En el primer grupo, los estudiantes que trabajan de forma paralela a los estudios representan un 13% del total; mientras en el segundo, alcanzan un 22%.

Universidades selectivas de docencia: se reagrupan en esta categoría a las universidades esencialmente docentes con investigación selectivas y las universidades docentes selectivas. Respecto a la dependencia, combina instituciones privadas y tradicionales. La

diferencia que presentan ambos grupos es un cuerpo académico altamente calificado en el caso de las universidades docentes con investigación y un cuerpo académico heterogéneo en las docentes.

Ambos tipos de universidades concentran estudiantes provenientes de los dos quintiles de ingresos más altos, y tienen entre un 22% y un 23% de estudiantes que trabajan.

Universidades no selectivas: incorpora las universidades docentes no selectivas de tamaño menor y nivel de acreditación medio alto o alto, las universidades docentes no selectivas de tamaño menor y nivel de acreditación bajo y las universidades docentes no selectivas de tamaño mayor. Combina instituciones privadas y miembros del CRUCH, al tiempo que presenta una alta heterogeneidad en la formación de los docentes (con mayores niveles de postgrados en las universidades con mayor nivel de acreditación) y en los niveles de acreditación de las distintas instituciones.

A diferencia de las otras categorías de universidades, presenta una parte significativa de los programas en régimen vespertino.

La composición socioeconómica de los alumnos es heterogénea, y en la categoría de universidades con bajo nivel de acreditación, la mayor parte de los estudiantes proviene del mundo del trabajo. La proporción de alumnos que trabajan oscila entre el 25% y el 31%.

Tabla 18: Tipología de Universidades²⁴

Categorías originales	Recategorización	N
Universidades de Investigación	Selectivas de investigación	87
Universidades con investigación selectivas		
Universidades esencialmente docentes con investigación selectivas	Selectivas de docencia	89
Universidades docentes selectivas		
Universidades docentes no selectivas de tamaño menor y nivel de acreditación medio alto o alto	No selectivas	129
Universidades docentes no selectivas de tamaño menor y nivel de acreditación bajo		
Universidades docentes no selectivas de tamaño mayor		

Fuente: elaboración propia

II. Institutos Profesionales

Institutos de acreditación alta o media: forman parte de esta categoría las instituciones con acreditación alta o media, no especializadas, de tamaño mayor, las instituciones con acreditación alta o media, especializadas y no especializadas, de tamaño medio y las

²⁴ La suma de las categorías corresponde a 525 ya que hay 5 valores perdidos en la base.

instituciones con acreditación alta o media, especializadas, de tamaño menor. Todas ellas han presentado un importante crecimiento en estos últimos años y su matrícula se compone mayoritariamente de alumnos de colegios subvencionados (particulares y municipales). La proporción de alumnos que trabajan varía entre un 28% y un 32%.

Tienen una amplia oferta de carreras profesionales²⁵ y los programas que ofrecen tienen mayoritariamente un régimen diurno.

Institutos de acreditación baja: se unifican en esta categoría las instituciones con acreditación baja, no especializadas, de tamaño medio o mayor y las instituciones con acreditación baja, especializadas y no especializadas, de tamaño menor; la composición de su alumnado proviene fundamentalmente de colegios subvencionados, y entre un 37% y un 54% de sus estudiantes trabajan al mismo tiempo.

La mayor parte de estas instituciones o no han postulado a ser acreditados o no lo han logrado. Los programas que ofrecen son mayoritariamente vespertinos, y en el caso de las instituciones de tamaño menor, la mayoría de sus estudiantes sigue carreras profesionales.

Tabla 19: Tipología de institutos profesionales

Categorías originales	Recategorización	N
Instituciones con acreditación alta o media, no especializadas, de tamaño mayor	Acreditación alta o media	15 1
Instituciones con acreditación alta o media, especializadas y no especializadas, de tamaño medio		
Instituciones con acreditación alta o media, especializadas, de tamaño menor		
Instituciones con acreditación baja, no especializadas, de tamaño medio o mayor	Acreditación baja	29
Instituciones con acreditación baja, especializadas y no especializadas, de tamaño menor		

Fuente: elaboración propia

III. Centros de formación técnica

Como esta categoría incorpora a todos los subgrupos de centros de formación técnica, existe una importante heterogeneidad en los niveles de acreditación, al tiempo que hay instituciones autónomas y sin autonomía otorgada por el Consejo Nacional de Educación (CNED).

Respecto a la composición socioeconómica de los estudiantes, estos provienen mayoritariamente de colegios subvencionados, y el 42% trabaja al tiempo que estudia.

²⁵ Las carreras profesionales de los Institutos Profesionales no son conducentes al grado académico de licenciado.

El 61% de la matrícula es diurna.

Tabla 20: Tipología de Centros de Formación Técnica²⁶

Categorías originales	Recategorización	N
Instituciones acreditadas de tamaño mayor	CFT	40
Instituciones acreditadas de tamaño menor		
Instituciones no acreditadas de tamaño mayor		
Instituciones no acreditadas de tamaño medio		
Instituciones autónomas, no acreditadas, de tamaño menor		
Instituciones no autónomas, de tamaño menor		

Fuente: elaboración propia

Finalmente, por temas muestrales no se realizarán aperturas por sexo o región, que si bien pueden ayudar a comprender la diferenciación en el acceso a oportunidades (con temas como la discontinuidad en las trayectorias laborales de las madres o el centralismo en la oferta educacional selectiva y de ocupaciones profesionales), no serán el foco de este estudio, en tanto constituye una primera aproximación a la problemática.

²⁶ Dada la gran variedad de nombres de instituciones, y los problemas de depuración de los registros, no se realizó la segmentación a nivel de las categorías originales de la propuesta.

9. ANÁLISIS DE DATOS

9.1. Hipótesis 1

Los profesionales originarios de familias que en el período anterior se desarrollaron en ocupaciones o posiciones de clase del sector servicios, tienen una mejor inserción ocupacional que quienes acceden a este campo desde familias que realizaron ocupaciones ajenas al sector servicios

La validación empírica de esta hipótesis se realizará en función de distintas dimensiones de análisis, que se presentarán a continuación.

9.1.1. Clase social de los profesionales, según adaptación del esquema de Goldthorpe

Una primera dimensión del análisis será la relación entre la clase social a la que pertenecen los jóvenes profesionales y las distintas variables adscriptivas anteriormente descritas. De este modo se busca establecer primero si existen diferencias en la posición de clases de los profesionales que puedan explicarse a través de los elementos asociados a la herencia social, y luego qué elementos explican de mejor manera esta diferencia.

La primera tabla muestra la clase actual de los profesionales en función de la clase de origen, operacionalizada como la clase social del padre cuando los jóvenes tenían 14 años.

Así, cada columna de la tabla muestra la trayectoria de los hijos de cada clase. De este modo, se puede ver como el 77,14% de los jóvenes originarios de la clase de servicio, ya en sus primeros años de incorporación al mercado laboral ocupan este mismo tipo de posiciones. Mientras que quienes son originarios de la clase de trabajadores manuales solo llegan a la clase de servicios en un 17,86%, concentrándose el grueso de los puestos en la misma clase de trabajadores manuales (42,86%).

Tabla 21: Clase de llegada en función de la clase social del padre (%)²⁷

	Servicio alto	Sectores intermedios	Trabajadores no manuales	Pequeña burguesía y TCP urbanos	Trabajadores manuales	Trabajadores sector terciario de subsistencia	Total
Servicio alto	77,14	23,53	11,54	18,60	17,86	16,00	32,36
Sectores intermedios	16,19	68,63	38,46	25,58	25,00	36,00	38,41
Trabajadores no manuales	2,86	1,96	26,92	6,98	2,38	0,00	4,38
Pequeña burguesía y TCP urbanos	2,86	3,27	15,38	43,02	10,71	4,00	12,32
Trabajadores manuales	0,95	1,96	7,69	4,65	42,86	12,00	10,23
Trabajadores sector terciario de subsistencia	0,00	0,65	0,00	1,16	1,19	32,00	2,30
Total	100	100	100	100	100	100	100
Base (N)	105	153	26	86	84	25	479

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Todas las clases de origen presentan importantes niveles de reproducción (en la diagonal de la tabla), mas destaca que la clase de servicio alto prácticamente no presenta niveles de movilidad descendente que escapen de los sectores medios (Servicio alto, sectores intermedios, trabajadores no manuales y pequeña burguesía), sino por el contrario, se concentra en los dos estratos superiores.

Como planteará Espinoza (2012), la clase de servicios se caracteriza por sus altos niveles de reproducción y si bien en períodos de mayor movilidad estructural pueden existir posibilidades de acceso a esta clase a partir de la movilidad educacional hacia los segmentos universitarios, actualmente contar con un título no garantiza el acceso a esta "clase media alta".

El carácter de clausura de estos niveles de reproducción en la clase de servicios alta se ve reforzado al recordar la composición por tipo de institución educacional, donde sólo el 59,8% de los herederos de dicho segmento cuenta con estudios universitarios, mientras el 77,14% de los mismos reproduce la posición de clase de origen. Para la clase de trabajadores manuales, mientras sólo un 17,86% de los casos logra una movilidad ascendente al estrato superior, es un 31,8% el que presenta calificaciones profesionales.

²⁷ Los datos de las clases de trabajadores no manuales y trabajadores del sector terciario de subsistencia serán tomados solo como referencia, en tanto las bases de análisis no superan los 30 casos y por tanto no permiten realizar interpretaciones confiables.

De este modo, se puede establecer la movilidad educacional tiene una capacidad limitada de generar movimientos intergeneracionales a nivel de clase es bastante limitada, y estos límites se observan con mayor fuerza en los sectores más bajos.

Tabla 22: Clase de llegada en función del nivel educacional del padre (%)

	U completa y postgrado	Técnica y universitaria incompleta	Media	Básica y sin educación	Total
Servicio alto	54,46	30,19	28,04	10,77	32,19
Sectores intermedios	30,36	56,6	32,71	43,08	38,63
Trabajadores no manuales	6,25	0,94	6,54	1,54	4,63
Pequeña burguesía y TCP urbanos	7,14	5,66	13,55	24,62	11,87
Trabajadores manuales	0,89	6,6	16,36	13,85	10,46
Trabajadores sector terciario de subsistencia	0,89	0	2,8	6,15	2,21
Total	100	100	100	100	100
Base (N)	112	106	214	65	497

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Al revisar los patrones de estratificación en función del nivel educacional de los padres, se observa que un 54,46% de los hijos de padres con estudios universitarios completos hoy pertenecen a la clase de servicio alto, mientras que los hijos de padres con educación media o técnica sólo llegan en cerca de un 30% a la clase de servicios, concentrándose en los sectores intermedios junto a los hijos de padres con educación básica o sin educación.

Si bien esta diferencia es importante, al comparar los datos con la tabla anterior, se puede ver cómo la distinción a nivel de clases permite discriminar de mejor manera las posiciones de llegada para los distintos profesionales. Lo que puede relacionarse al hecho de que la expansión educacional sea un fenómeno propio de las últimas décadas, mientras que en la generación anterior, las ocupaciones de clase media no se remitían a los niveles más altos de educación, en tanto los procesos de reclutamiento operaban por otras vías, como los contactos personales, la demanda de ocupaciones vía movilización y presión al Estado, y las competencias se adquirían centralmente a través de las “carreras” realizadas en empleos estables y de larga duración. De ahí que los procesos de reproducción en el empleo operen más claramente a nivel de clase, que a nivel educacional.

Las diferencias en la estratificación se matizan al cruzar los datos por nivel educacional, pero de todos modos son los hijos de padres con educación básica y media los que presentan mayores niveles de participación en las clases bajas (trabajadores manuales y del sector terciario de subsistencia), ambas en torno al 20%.

Tabla 23: Clase de llegada en función de la ocupación del padre (%)²⁸

	Fuerzas Armadas	Miembros del poder ejecutivo	Profesionales e intelectuales	Técnicos y profesionales de nivel medio	Empleados de oficina	Trabajadores de los servicios y vendedores	Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	Oficiales, operarios y artesanos	Operadores de instalaciones y máquinas y montadores	Trabajadores no calificados	Total
Servicio alto	38,46	66,07	52,17	19,57	28,95	17,02	8,33	15,79	16,98	20,00	32,51
Sectores intermedios	38,46	26,79	41,74	65,22	60,53	23,40	50,00	32,89	24,53	33,33	38,27
Trabajadores no manuales	7,69	3,57	0,87	2,17	2,63	25,53	0,00	2,63	3,77	0,00	4,53
Pequeña burguesía y TCP urbanos	15,38	1,79	5,22	13,04	0,00	25,53	8,33	22,37	24,53	3,33	12,14
Trabajadores manuales	0,00	1,79	0,00	0,00	7,89	8,51	33,33	26,32	28,30	10,00	10,29
Trabajadores sector terciario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,89	33,33	2,26
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Base (N)	13	56	115	46	38	47	12	76	53	30	486

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Si se analiza la distribución de clases a partir de la ocupación de los padres, se repite el fenómeno de reproducción de las ocupaciones más altas en las clases superiores, pero al mismo tiempo es posible observar como los herederos de padres ocupados en empleos manuales (oficiales, operarios y artesanos y operadores de instalaciones y máquinas y montadores) se distribuyen mayoritariamente en los grupos intermedios (sectores intermedios y pequeña burguesía).

Esta distribución se relaciona con un tipo de movilidad empujada por el cierre de ocupaciones manuales, que impide su reproducción intergeneracional, pero tampoco permite el acceso a las clases más altas de la estructura social, lo que puede asociarse a procesos de movilidad horizontal, entendida como una movilidad entre equivalentes funcionales para estructuras sociales que han cambiado su demanda de ocupaciones a lo largo del tiempo.

²⁸ Los datos de los hijos de padres ocupados en las Fuerzas Armadas, Empleados de oficina, Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros y de Trabajadores no calificados serán utilizados sólo referencialmente, en tanto las bases de análisis no permiten realizar interpretaciones confiables.

Síntesis:

La Clase de Servicios Alta presenta importantes niveles de autorreclutamiento para los herederos de los sectores altos. Si bien no existe una clausura absoluta, la que se asocia a una necesaria apertura producto del crecimiento tanto relativo como absoluto de esta clase, quienes tienen como origen los sectores subalternos presentarán mayoritariamente una movilidad hacia las clases intermedias (sectores intermedios, pequeña burguesía y trabajadores por cuenta propia urbanos).

Al comparar distintos criterios de diferenciación, la clase de origen, en tanto variable referida a características relacionales, logra discriminar con mucha mayor claridad la conformación de los grupos, apareciendo de este modo como el elemento adscriptivo con más peso en la estructuración de las clases sociales para esta nueva generación de profesionales, por sobre variables continuas como el nivel educacional o la ocupación del padre.

9.1.2. Ocupación actual del encuestado, clasificación CIUO 88

La segunda dimensión del análisis se centra en el estudio de las ocupaciones desarrolladas por los profesionales, en función de la clasificación CIUO 88, que jerarquiza las categorías ocupacionales en función del nivel de competencias necesario para su realización. Se analizarán las diferencias en la participación en las distintas ocupaciones de los herederos de las distintas clases, niveles educacionales y ocupaciones.

Tabla 24: Ocupación en función de la clase social del padre (%)

CIUO	Glosa de la ocupación	Servicio alto	Sectores intermedios	no Trabajadores manuales	Pequeña burguesía y TCP urbanos	Trabajadores manuales	Trabajadores sector terciario de subsistencia	Total
0	Fuerzas Armadas	0,00	0,59	0,00	2,27	0,00	0,00	0,60
1	Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos...	9,43	4,14	0,00	2,27	2,33	0,00	4,18
2	Profesionales científicos e intelectuales	55,66	55,62	65,38	48,86	50,00	55,56	53,98
3	Técnicos y profesionales de nivel medio	16,98	27,81	15,38	29,55	26,74	29,63	25,10
4	Empleados de oficina	6,60	5,33	7,69	5,68	10,47	11,11	6,97
5	Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios...	7,55	4,14	11,54	4,55	5,81	3,70	5,58
7	Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios	1,89	1,78	0,00	2,27	3,49	0,00	1,99
8	Operadores de instalaciones y máquinas y montadores	0,94	0,00	0,00	2,27	0,00	0,00	0,60
9	Trabajadores no calificados	0,94	0,59	0,00	2,27	1,16	0,00	1,00
	Total	100	100	100	100	100	100	100
	Base (N)	106	169	26	88	86	27	502

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Como se observa en la tabla, las ocupaciones profesionales, cuyas tareas requieren conocimientos profesionales de alto nivel, son mayoritarias independientemente de la clase de origen.

Pese a lo anterior, los herederos de clases subalternas tienen mayor probabilidad de desarrollar ocupaciones técnicas o administrativas, que según la clasificación CIUO 88 requieren de conocimientos de nivel técnico y secundario respectivamente. Para el caso de quienes son originarios de la pequeña burguesía, esta diferenciación se ajusta a los tipos de educación superior a los que accede este grupo, donde un 55,5% de los jóvenes estudió en instituciones técnico-profesionales. Por otro lado, si se considera que los herederos de la clase de trabajadores manuales presentan un 68% de egresados de instituciones técnicas y un 50% de ocupados en puestos profesionales, pareciera haber un desajuste entre el nivel de formación y las ocupaciones desarrolladas. Será importante analizar este desajuste al momento de revisar las recompensas del trabajo.

Tabla 25: Ocupación en función del nivel educacional del padre (%)

CIUO	Glosa de la ocupación	U completa y postgrado	Técnica universitaria incompleta	Media	Básica y sin educación	Total
0	Fuerzas Armadas	0	0	0,89	1,45	0,57
1	Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos...	6,78	5,41	2,23	2,9	4,02
2	Profesionales científicos e intelectuales	61,02	54,05	53,57	42,03	53,83
3	Técnicos y profesionales de nivel medio	18,64	27,03	25,45	33,33	25,29
4	Empleados de oficina	4,24	4,5	8,48	8,7	6,70
5	Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	6,78	6,31	5,36	4,35	5,75
7	Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios	0,85	0,9	2,68	2,9	1,92
8	Operadores de instalaciones y máquinas y montadores	0	0,9	0,45	2,9	0,77
9	Trabajadores no calificados	1,69	0,9	0,89	1,45	1,15
	Total	100	100	100	100	100
	Base (N)	118	111	224	69	522

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Tal como se vio a nivel de clases, las ocupaciones profesionales son predominantes independientemente del origen educacional y por sobre los niveles de participación en el sistema universitario, al tiempo que los hijos de universitarios presentan mayores niveles de autorreclutamiento. A su vez las ocupaciones técnicas tienen mayor presencia entre los hijos de padres con menor nivel educacional. Con estos antecedentes es posible afirmar que la clase de origen es una variable que logra distinguir de mejor manera las diferencias ocupacionales que la educación del padre.

Tabla 26: Ocupación en función de la ocupación del padre (%)

		Fuerzas Armadas	Miembros del poder ejecutivo	Profesionales científicos e intelectuales	Técnicos y profesionales de nivel medio	Empleados de oficina	Trabajadores de los servicios y vendedores	Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	Oficiales, operarios y artesanos	Operadores de instalaciones y máquinas y montadores	Trabajadores no calificados	Total
0	Fuerzas Armadas	4,76	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,27	1,85	0,00	0,59
1	Miembros del poder ejecutivo...	0,00	9,09	5,88	8,16	2,44	0,00	0,00	0,00	5,56	3,13	4,13
2	Profesionales científicos e intelectuales	61,90	50,91	63,03	40,82	58,54	59,57	41,67	48,10	53,70	50,00	54,22
3	Técnicos y profesionales de nivel medio	23,81	21,82	17,65	44,90	24,39	21,28	33,33	29,11	20,37	31,25	25,15
4	Empleados de oficina	4,76	9,09	3,36	4,08	7,32	4,26	8,33	10,13	9,26	12,50	6,88
5	Trabajadores de los servicios y vendedores...	4,76	3,64	9,24	0,00	2,44	12,77	0,00	3,80	5,56	3,13	5,50
6	Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios...	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Oficiales, operarios y artesanos...	0,00	3,64	0,00	0,00	4,88	2,13	0,00	5,06	1,85	0,00	1,96
8	Operadores de instalaciones y máquinas...	0,00	1,82	0,00	0,00	0,00	0,00	8,33	0,00	1,85	0,00	0,59
9	Trabajadores no calificados	0,00	0,00	0,84	2,04	0,00	0,00	8,33	2,53	0,00	0,00	0,98
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Base (N)	21	55	119	49	41	47	12	79	54	32	509

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Al analizar la matriz de movilidad ocupacional padre e hijo destacan los bajos niveles de reproducción para la mayoría de las ocupaciones y el hecho de que las nuevas ocupaciones se concentren en la sección superior de la tabla, fundamentalmente en las ocupaciones profesionales, dando cuenta de un importante nivel de movilidad ocupacional intergeneracional positiva. Mientras los profesionales son los únicos que reproducen mayoritariamente sus posiciones, ubicándose en lo alto de la estructura, evidenciando un alto nivel de autorreclutamiento.

Por otro lado, si bien el grupo del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresas presenta niveles bajos de reproducción; esto puede deberse a la brevedad de la trayectoria ocupacional de la muestra, en tanto se compone de jóvenes de hasta 29 años. Pese a esto, el 60% de los casos se encuentra si no en la misma categoría ocupacional, en el grupo de profesionales, compartiendo la parte superior de la jerarquía ocupacional.

Para el resto de los grupos ocupacionales, en términos generales el comportamiento no es muy diferenciado, se observan niveles importantes de movilidad ascendente hacia los grupos profesionales en primer lugar, y técnico profesionales en segundo. Como se dijo anteriormente, esta homogeneidad relativa en los procesos de movilidad está presionada no sólo por el mayor nivel educacional de los hijos respecto a los padres (en una muestra compuesta exclusivamente por jóvenes con educación superior), sino por los cambios en la estructura de ocupaciones caracterizada por la expansión del sector servicios.

Síntesis:

Se observa una importante movilidad ocupacional ascendente, evidenciada en el hecho de que independientemente del origen social de los nuevos profesionales, las ocupaciones del gran grupo de profesionales científicos e intelectuales son mayoritarias.

En este contexto de movilidad hacia las ocupaciones más calificadas, los profesionales se distinguen como la única categoría que posiciona mayoritariamente a sus herederos en esta categoría, lo que habla de una notable inmovilidad en este segmento ocupacional.

De todos modos, lo que resulta más llamativo es que el porcentaje de ocupados en el grupo profesional supere a los formados en instituciones universitarias, en tanto es la competencia definida como necesaria para desarrollarse en esta categoría ocupacional. Al analizar las ocupaciones realizadas en función del tipo de institución, un 56% de los egresados de institutos profesionales, y un 12% de los egresados de centros de formación técnica, realizan ocupaciones propias del gran grupo de profesionales. Será interesante analizar este dato a la luz del retorno económico de las ocupaciones, para poder establecer explicaciones en torno a esta aparente depreciación de las ocupaciones profesionales.

Tabla 27: Distribución de ocupaciones por tipo de formación (%)

		Universidad Tradicional	Universidad Privada	IP	CFT	Total
01	Fuerzas Armadas	1	0	1	1	1
11	Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública	0	0	1	0	0
12	Directores de empresa	1	2	1	1	1
13	Gerentes de empresa	2	2	4	2	2
21	Profesionales de las ciencias físicas, químicas y matemáticas y de la ingeniería	19	11	15	2	12
22	Profesionales de las ciencias biológicas, la medicina y la salud	13	6	1	1	5
23	Profesionales de la enseñanza	21	34	13	3	17
24	Otros profesionales científicos e intelectuales	19	20	27	6	19
31	Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias físicas y químicas, la ingeniería y afines	4	2	12	20	9
32	Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias biológicas, la medicina y la salud	4	8	2	21	8
33	Maestros e instructores de nivel medio	3	4	2	2	2
34	Otros técnicos y profesionales de nivel medio	3	4	4	12	5
41	Oficinistas	2	3	1	9	3
42	Empleados en trato directo con el público	2	3	5	4	3
51	Trabajadores de los servicios personales y de los servicios de protección y seguridad	1	0	5	4	2
52	Modelos, vendedores y demostradores	2	3	3	6	3
71	Oficiales y operarios de las industrias extractivas y de la construcción	1	0	0	1	0
72	Oficiales y operarios de la metalurgia, la construcción mecánica y afines	0	0	1	3	1
73	Mecánicos de precisión, artesanos, operarios de las artes gráficas y afines	0	0	1	1	1
81	Operadores de instalaciones fijas y afines	1	0	0	0	0
83	Conductores de vehículos y operadores de equipos pesados móviles	0	0	0	3	1
92	Peones agropecuarios, forestales, pesqueros y afines	1	0	0	1	0
93	Peones de la minería, la construcción, la industria manufacturera y el transporte	1	0	1	0	1
	Total	100	100	100	100	100
	Base (N)	149	107	153	113	522

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Comparando estos datos con lo revisado sobre la movilidad de clases, se puede concluir que existe una mayor fluidez a nivel de ocupaciones que a nivel de clases, relevando los

límites de la ocupación como elemento explicativo, y el peso de la variable clase en el análisis de la reproducción social.

9.1.3. Ingresos del trabajo del encuestado

La tercera dimensión a analizar será el retorno económico producto del trabajo de los profesionales, el que será revisado en función de tres tramos de ingreso, hasta \$540.000, entre \$540.000 y \$900.000 y quienes ganan más de \$900.000.

Como se analizó anteriormente, pese a los importantes niveles de homogeneidad en la distribución ocupacional, existen diferencias de clase (actual) y producto de las clases de origen entre los profesionales. El objetivo de esta tercera dimensión es incorporar al análisis una variable continua, que es a la constitución de las clases (definidas en función de relaciones entre agentes) y no implica una relación directa con las ocupaciones.

Antes de analizar los tabulados, es necesario revisar la distribución de los ingresos en función del tipo de institución superior, en tanto existen marcadas diferencias que ayudarán a comprender los datos.

Tabla 28: Distribución de los ingresos en función del tipo de institución superior (%)

	Universidad Tradicional	Universidad Privada	IP	CFT	Total
Hasta \$540.000	47	61	62	68	59
Entre \$540.000 y \$900.000	37	30	27	28	30
Más de \$900.000	16	9	11	4	10
Total	100	100	100	100	100
Base (N)	150	108	154	114	526

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Así, al revisar los datos se puede apreciar que, existiendo una tendencia a la baja en las instituciones técnico-profesionales, la población estudiada se concentra mayoritariamente en el tramo inferior de ingresos, y no se observan diferencias considerables entre las universidades privadas, institutos profesionales y centros de formación técnica.

Tabla 29: Ingresos en función de la clase social del padre (%)

	Servicio alto	Sectores intermedios	Trabajadores no manuales	Pequeña burguesía y TCP urbanos	Trabajadores manuales	Trabajadores sector terciario de subsistencia	Total
Hasta \$540.000	52,38	56,55	44,44	62,92	64,77	77,78	58,73
Entre \$540.000 y \$900.000	31,43	33,33	48,15	30,34	23,86	18,52	30,75
Más de \$900.000	16,19	10,12	7,41	6,74	11,36	3,70	10,52
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Base (N)	107	169	27	90	88	27	508

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Al segmentar por la clase de origen de los profesionales, se observa que se repite la tendencia donde todos los grupos presentan mayoritariamente ingresos bajo los \$540.000, y que esta característica se acentúa en quienes provienen de las clases más bajas, lo que es razonable tomando en cuenta la breve trayectoria laboral de los encuestados, y el mayor peso de la formación técnica en estos grupos.

Tabla 30: Ingresos en función del nivel educacional del padre (%)

	U completa y postgrado	Técnica universitaria incompleta	Media	Básica y sin educación	Total
Hasta \$540.000	46,15	56,64	62,88	73,13	59,58
Entre \$540.000 y \$900.000	33,33	31,86	30,13	23,88	30,65
Más de \$900.000	20,51	11,50	6,99	2,99	10,54
Total	100	100	100	100	100
Base (N)	117	113	229	67	522

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

La diferenciación social del retorno de la educación superior se manifiesta más claramente al comparar el dato según el nivel educacional de los padres. Así, se observa que más de la mitad de los profesionales de primera generación gana menos de \$540.000, mientras un 20% de los hijos de profesionales gana más de \$900.000, y sólo un 3% de los hijos de padres con educación básica alcanza ese nivel de retorno. En ese sentido, Jorrat (2005) planteará que es factible que en contextos de movilidad social como la acá observada, se acrecienten las desigualdades de ingresos.

A nivel de hipótesis, es posible plantear que esta diferencia en la distribución de ingresos con la observada en la segmentación a nivel de clase social de origen (sin existir diferencias considerables en la proporción de universitarios y técnicos), pueda deberse a que exista una relación entre el retorno económico y elementos de socialización propios del campo profesional, relacionados a la calidad de la educación recibida por la nueva generación, relevando el peso del capital cultural heredado.

Tabla 31: Ingresos en función de la ocupación del padre (%)

	Fuerzas Armadas	Miembros del poder ejecutivo	Profesionales intelectuales e científicos	Técnicos y profesionales de nivel medio	Empleados de oficina	Trabajadores de los servicios y vendedores	Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	Oficiales, operarios y artesanos	Operadores de instalaciones y máquinas y montadores	Trabajadores no calificados	Total
Hasta \$540.000	42,86	60,00	48,31	59,18	63,41	56,00	66,67	60,76	65,45	78,13	57,95
Entre \$540.000 y \$900.000	47,62	25,45	37,29	30,61	29,27	36,00	16,67	31,65	25,45	15,63	30,81
Más de \$900.000	9,52	14,55	14,41	10,20	7,32	8,00	16,67	7,59	9,09	6,25	10,47
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Base (N)	21	55	118	49	41	50	12	79	55	32	512

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Al analizar la distribución de los ingresos en función de la ocupación del padre, no se observan claras diferencias, manteniéndose la tendencia en que la mayor parte de los jóvenes presentan ingresos menores a \$540.000, y los pocos casos en que se observan ingresos superiores se concentran en los tramos más altos de la escala de ocupaciones de origen.

Síntesis:

Entre los principales hallazgos del análisis de la distribución de ingresos destaca el que, independientemente del origen social, la mayor parte de los jóvenes profesionales presentan ingresos menores a \$540.000 mensuales. Al comparar este dato con el ingreso estimado para los hogares donde el jefe de hogar tiene educación superior universitaria, que alcanza a \$1.733.393 el ingreso total²⁹, y a \$616.338 el per cápita³⁰, resulta bastante

²⁹ Datos IIV EPF, INE, 2013. El ingreso total incluye los ingresos del trabajo así como transferencias, retiro de utilidades y rentas de los distintos perceptores de ingresos del hogar, sólo se excluye arriendo imputado.

bajo. Ahora, si se comparan los datos con los ingresos para hogares con jefaturas con formación superior no universitaria, correspondientes a \$998.856 a nivel hogar, y \$338.708 per cápita, los datos parecen más cercanos.

Esta diferencia en los ingresos es explicable, porque el sesgo hacia una mayor calificación en los requisitos de empleabilidad de los jóvenes ha impactado en una disminución de la brecha en los ingresos entre los más calificados (más de trece años de escolaridad) y el ingreso medio del grupo, tendencia opuesta a lo observado en los segmentos adultos (30 a 64 años) (Weller, 2006), en tanto el subempleo producto de la sobreoferta de profesionales ha presionado a la baja de los salarios (Weller, 2007). Este planteamiento parece confirmarse al contrastar los datos de ingreso del grupo estudiado con los promedios nacionales, donde para los hogares con jefaturas entre 20 a 29 años corresponden a \$609.265 el total hogar, y \$276.932 per cápita, ubicándose en torno al tercer quintil de ingresos a nivel nacional.

Tabla 32: Ingresos del hogar y per cápita quintilizados (\$)

QUINTIL DE HOGARES	INGRESO PROMEDIO MENSUAL	
	POR HOGAR	PER CÁPITA
Total	884.743	297.727
I	178.334	90.020
II	351.613	135.434
III	558.069	183.216
IV	895.744	292.152
V	2.439.954	787.814

Fuente: Encuesta de presupuestos Familiares INE

Lo anteriormente señalado se orienta en la línea planteada por Kessler y Espinoza (2003), quienes hablarán de una movilidad social ascendente espuria en relación al aumento de las calificaciones asociadas a las ocupaciones, de los puestos de trabajo de clase media, pero con un deterioro de las recompensas asociadas anteriormente a estas posiciones. Esto es particularmente relevante en un contexto donde existe una movilidad intergeneracional del ingreso particularmente baja en comparación a otros países (Núñez y Risco, 2004; Núñez y Miranda, 2009), por lo que es probable que las diferencias en función del origen tiendan a crecer con trayectorias ocupacionales más largas.

Otro dato central es el peso del capital educativo en el retorno económico, expresado tanto en el origen educacional (que distingue mejor las diferencias de ingreso que la clase social o el estrato ocupacional), como en la diferenciación en el ingreso en función del tipo de institución de educación superior a la que se accede.

³⁰ El ingreso per cápita está calculado con la misma composición de ingresos que el total.

En ese sentido, si bien no sorprenden las diferencias de retorno económico entre universidades e instituciones técnico-profesionales, sí resulta interesante la diferencia observada entre universidades tradicionales y el resto. Este fenómeno se estudiará en profundidad en el desarrollo de la siguiente hipótesis de trabajo.

Finalmente, al analizar las ocupaciones desarrolladas por los nuevos profesionales, se observó una suerte de “devaluación” de las ocupaciones, en tanto categorías que teóricamente requieren de una formación universitaria o superior están siendo realizadas por profesionales con formación técnica.

Entonces, si se observa la distribución de instituciones por ocupación en vez de las ocupaciones por institución, la formación técnico profesional alcanza un 38% de los ocupados en las ingenierías, 25% en los profesionales de la enseñanza y un 49% en el residual de ocupaciones profesionales.

Tabla 33: Distribución de ocupados por tipo de institución (%)

	Categoría ocupacional	Universidad Tradicional	Universidad Privada	IP	CFT	Total	Base (N)
2 1	Profesionales de las ciencias físicas, químicas y matemáticas y de la ingeniería	43	18	35	3	100	65
2 2	Profesionales de las ciencias biológicas, la medicina y la salud	68	21	7	4	100	28
2 3	Profesionales de la enseñanza	35	40	22	3	100	91
2 4	Otros profesionales científicos e intelectuales	29	22	42	7	100	97

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

En relación a la distribución del ingreso por ocupación, se observa como el porcentaje de remuneraciones bajo los \$540.000, oscila entre el 25% para los profesionales de las ingenierías, por debajo de la proporción de técnicos (-13p%), y el 71% para los de la enseñanza, muy por sobre el porcentaje de profesionales “subcalificados” (+46p%).

Tabla 34: Distribución del ingreso por ocupación (%)

	Categoría ocupacional	Menos de \$540.000	Entre \$540.000 y \$900.000	Más de \$900.000	Total	Base (N)
21	Profesionales de las ciencias físicas, químicas y matemáticas y de la ingeniería	25	51	25	100	65
22	Profesionales de las ciencias biológicas, la medicina y la salud	29	36	36	100	28
23	Profesionales de la enseñanza	71	26	2	100	91
24	Otros profesionales científicos e intelectuales	57	32	10	100	96

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

De esta forma, si bien es probable que quienes cuentan con menores niveles de calificación se concentren en el último tramo de ingresos, al analizar por tipo de ocupación (desagregadas a nivel sub grupos principales) se observan patrones de movilidad del ingreso divergentes.

9.1.4. Caracterización de las condiciones de empleo. Tipo de contrato, salud y previsión

La cuarta dimensión de análisis será la incorporación de indicadores de calidad del empleo, que tiene relación con el deterioro que implica el ocupar posiciones nominalmente altas en la estructura ocupacional, pero que corresponden a puestos de baja calidad o formalidad (Kessler y Espinoza, 2003).

Tabla 35: Tipo de contrato en función de la clase social del padre (%)

	Servicio alto	Sectores intermedios	Trabajadores no manuales	Pequeña burguesía y TCP urbanos	Trabajadores manuales	Sector terciario de subsistencia	Total
Plazo indefinido	42,55	56,08	64,00	60,49	58,23	65,38	55,41
Plazo fijo	28,72	27,70	16,00	28,40	21,52	23,08	26,05
Por obra, faena o servicio	3,19	3,38	12,00	2,47	7,59	7,69	4,64
Servicios transitorios	6,38	0,68	0,00	1,23	2,53	0,00	2,21
No tengo contrato, boleteo (boleta a honorarios)	18,09	12,16	8,00	6,17	10,13	3,85	11,26
NS/NR	1,06	0,00	0,00	1,23	0,00	0,00	0,44
Total	100	100	100	100	100	100	100
Base (N)	94	148	25	81	79	26	453

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Al revisar la primera tabla, se observa que para todas las clases de origen predomina el contrato indefinido, pero llama la atención una tendencia a la baja en la tenencia de contrato de plazo indefinido a medida que se sube en la escala de clases. Del mismo modo, quienes son originarios de la clase de servicios alta presentan la mayor proporción de trabajadores a honorarios.

Lo observado en la tabla parece ir a contrapelo de la tendencia general del análisis, en tanto aparece como una relación inversa entre posición de origen en la estructura de clases y tenencia de contrato laboral. Esto puede explicarse, a nivel de hipótesis, ya que si bien el contrato laboral se entiende habitualmente como un indicador de calidad del empleo, como se vio anteriormente la clase de servicios altos presenta los más altos niveles de reproducción, y donde uno de los elementos centrales en su constitución como clase es el tipo de relación laboral, a partir de la distinción basal entre la relación de contrato y la relación de servicios, donde la segunda implica distinciones en el nivel de especialización, autoridad, autonomía y retribuciones en el trabajo.

De este modo, la falta de contrato de trabajo en los niveles superiores parece estar hablando más de un tipo de relación de servicios, y no de precariedad laboral en términos tradicionales, pese a que esto pueda remitir a nuevas formas de precarización “por arriba”.

Tabla 36: Tipo de contrato en función del nivel educacional del padre (%)

	U completa y postgrado	Técnica universitaria incompleta	Media	Básica y sin educación	Total
Plazo indefinido	52,04	52,04	57,01	62,3	55,63
Plazo fijo	29,59	28,57	24,3	19,67	25,69
Por obra, faena o servicio	2,04	5,1	6,07	4,92	4,88
Servicios transitorios	4,08	2,04	1,4	1,64	2,12
No tengo contrato, boleteo (boleta a honorarios)	12,24	12,24	10,75	9,84	11,25
NS/NR	0	0	0,47	1,64	0,42
Total	100	100	100	100	100,00
Base (N)	98	98	214	61	471

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Al analizar la tenencia de contrato en función del nivel educacional de los padres, se mantiene la tendencia advertida anteriormente, y lo mismo sucederá, aunque con las diferencias algo más matizadas, al segmentar por ocupaciones.

Tabla 37: Tipo de contrato en función de la ocupación del padre (%)

	Fuerzas Armadas	Miembros del poder ejecutivo	Profesionales científicos e intelectuales	Técnicos y profesionales de nivel medio	Empleados de oficina	Trabajadores de los servicios y vendedores	Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	Oficiales, operarios y artesanos	Operadores de instalaciones y máquinas y montadores	Trabajadores no calificados	Total
Plazo indefinido	70,00	48,00	47,06	54,76	51,35	67,39	50,00	61,97	54,90	63,33	55,53
Plazo fijo	30,00	24,00	27,45	28,57	35,14	19,57	41,67	21,13	25,49	20,00	25,81
Por obra, faena o servicio	0,00	4,00	2,94	2,38	5,41	6,52	8,33	4,23	9,80	6,67	4,77
Servicios transitorios	0,00	4,00	3,92	0,00	0,00	0,00	0,00	2,82	1,96	3,33	2,17
No tengo contrato, boleteo (boleta a honorarios)	0,00	20,00	17,65	14,29	8,11	6,52	0,00	9,86	7,84	3,33	11,28
NS/NR	0,00	0,00	0,98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,33	0,43
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Base (N)	20	50	102	42	37	46	12	71	51	30	461

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Como la afiliación a un sistema de previsión o salud se encuentra altamente relacionada a la tenencia de contrato laboral, razonablemente los comportamientos de estos indicadores se dan de la misma manera. Así, tal como se vio en relación al contrato de trabajo, son los herederos de las clases de servicios³¹ quienes presentan mayores niveles de desprotección previsional, con más de una cuarta parte de los entrevistados sin afiliación a sistema alguno, lo que es consistente con la inestabilidad en el tipo de contrato.

³¹ Los tabulados de situación previsional y protección de salud sólo se presentarán segmentados por clase social de origen con la finalidad de no saturar con información redundante, en tanto como se ha visto es la variable que mejor explica las distinciones.

Tabla 38: Situación previsional en función de la clase social del padre (%)

	Servicio alto	Sectores intermedios	Trabajadores no manuales	Pequeña burguesía y TCP urbanos	Trabajadores manuales	Trabajadores sector terciario de subsistencia	total
Sí, AFP	67,29	82,25	85,19	81,11	79,55	88,89	78,94
Sí, DIPRECA o CAPREDENA	0,00	0,59	0,00	2,22	3,41	0,00	1,18
Estoy afiliado pero no estoy cotizando	4,67	2,96	3,70	5,56	1,14	0,00	3,35
No estoy afiliado	26,17	13,02	7,41	11,11	14,77	11,11	15,35
NS/NR	1,87	1,18	3,70	0,00	1,14	0,00	1,18
total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Del mismo modo, en el caso de la salud son los herederos de las clases altas quienes presentan los mayores niveles de desprotección.

Destacan en este dato las diferencias en relación al tipo de cobertura, es este mismo grupo alto el único en donde prima el sistema privado de salud, en tanto para todas las otras clases es FONASA la cobertura mayoritaria.

Tabla 39: Protección de salud en función de la clase social del padre (%)

	Servicio alto	Sectores intermedios	Trabajadores no manuales	Pequeña burguesía y TCP urbanos	Trabajadores manuales	Trabajadores sector terciario de subsistencia	Total
FONASA	37,38	46,15	51,85	63,33	60,23	66,67	51,18
ISAPRE	48,6	42,6	37,04	32,22	30,68	33,33	39,17
No tienes	13,08	10,06	7,41	4,44	9,09	0	8,86
NS/NR	0,93	1,18	3,7	0	0	0	0,79
total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Síntesis:

Es en relación a la protección social, reflejada en tenencia de contrato laboral, previsión y salud; el espacio en que los herederos de los sectores sociales altos presentan condiciones más desfavorables (pese a que la protección sigue siendo mayoritaria), a diferencia de lo observado respecto a las dimensiones de clase, tipo de ocupación e ingresos.

Una probable explicación a este fenómeno es el tipo de ocupaciones y la posición de clase de estos profesionales, más cercanas a lo que Goldthorpe caracterizaría como Clase de Servicios, donde los elementos tradicionales de protección social propios de una relación de contrato, dan paso a niveles de inestabilidad asociados a contratos flexibles de clase alta.

Tabla 40: Tipo de contrato por categoría ocupacional (N)

	Fuerzas Armadas	Miembros del poder ejecutivo	Profesionales científicos e intelectuales	Técnicos y profesionales de nivel medio	Empleados de oficina	Trabajadores de los servicios y vendedores	Oficiales, operarios y artesanos	Operadores de instalaciones y máquinas y montadores	Trabajadores no calificados	Base (N)
Plazo indefinido	2	7	136	75	17	13	5	2	1	258
Plazo fijo	1	0	87	19	7	3	0	0	3	120
Por obra, faena o servicio	0	0	13	6	1	3	0	0	0	23
Servicios transitorios	0	0	5	1	1	2	0	0	0	9
No tengo contrato, boleteo (boleta a honorarios)	0	1	20	17	9	3	1	1	0	52

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Esta idea se refuerza si se analiza el tipo de contrato de trabajo para cada categoría ocupacional, se observará que son las ocupaciones profesionales y técnico-profesionales las que presentan la mayor cantidad de casos (absolutos) de trabajo a honorarios y servicios transitorios, pese a que en términos relativos, la proporción siga siendo menor.

9.1.5. Conclusiones Hipótesis 1

Los profesionales originarios de familias que en el período anterior se desarrollaron en ocupaciones o posiciones de clase del sector servicios, tienen una mejor inserción ocupacional que quienes acceden a este campo desde familias que realizaron ocupaciones ajenas al sector servicios.

Luego de analizar la relación entre las características ocupacionales y de clase de este nuevo grupo de profesionales, es factible sostener que existen claras diferencias en las trayectorias, explicables a partir de factores adscriptivos, confirmándose la hipótesis de

trabajo.

Aunque con características diferenciadas, se observan importantes posibilidades de movilidad ocupacional para quienes acceden desde posiciones subalternas. A diferencia de la movilidad de clases, donde la reproducción y clausura de la clase superior se presenta con mucha mayor fuerza, en tanto la clase de servicios alta prácticamente no tiene evidencias de descensos intergeneracionales, al tiempo que para los otros segmentos, la clase intermedia aparece regularmente como el techo de sus movimientos.

De este modo, se puede concluir que en la estructuración del campo de los profesionales, los distintos capitales asociados al origen social juegan un rol importante, estableciendo barreras internas que distinguen entre profesionales de distinta categoría, lo que no se explica tanto a través de mecanismos formales asociados al logro educativo, como a través de elementos de reproducción de las clases.

En ese sentido, las ocupaciones que desempeñan, pero fundamentalmente la clase social de esta nueva generación, se encuentran altamente relacionadas con la clase social de origen, incluso más que con la ocupación del padre. Para la primera generación de profesionales, resulta más fácil acceder a ocupaciones de tipo profesional, que a las posiciones de clase superiores, restringiendo la movilidad a cambios de corto alcance, más asociados a los procesos de movilidad estructural que a la fluidez de la estructura de clases.

En términos de retorno económico, el segmento joven presenta una pauperización generalizada, producto de los procesos de devaluación educacional antes reseñados, pero existen diferencias en los niveles de ingreso, las que se explican más por el capital cultural acumulado (a través de la familia y las instituciones educacionales), que por las ocupaciones realizadas (en tanto a nivel de grandes grupos, las profesionales son mayoritarias en todos los segmentos).

9.2. Hipótesis 2

El paso por universidades de alta selectividad genera un impulso que permite superar el elemento reproductor de la herencia social.

El análisis de las diferencias generadas por los distintos tipos de instituciones de educación superior en los procesos de movilidad, se realizará en función de tres dimensiones, a saber, la clase social, el estrato ocupacional, y los ingresos del trabajo.

Para las dos primeras se compararán en cada tipo de institución los cambios de posiciones intergeneracionales (padre-hijo), buscando establecer los principales nodos de reproducción y barreras de acceso, como las fuentes de movilidad, mientras para la

tercera se contrastarán los niveles de ingreso percibidos con el origen educacional.

9.2.1. Análisis de la movilidad intergeneracional de clases en función del tipo de institución educacional

La tabla presentada a continuación muestra la composición de cada tipo de institución en función de la clase social de origen de sus egresados, y al mismo tiempo de la clase en que se ubican actualmente. De esta manera, mayores diferencias en los niveles de participación para cada clase social, implican mayores niveles de movilidad intergeneracional.

De los egresados del grupo de universidades selectivas de investigación, un 27% corresponden a hijos de la clase de servicios alta, concentrando junto al 29% de las universidades selectivas de docencia, los mayores niveles de presencia de esta clase, lo que refiere a cómo una mayor acumulación de capital educativo en las familias repercute en el acceso a instituciones de mejor calidad.

Al observar la proporción de egresados de estas universidades que actualmente se ubican en la clase de servicios alta, estos alcanzan un 49% en las de investigación (22p% por sobre la proporción de origen) y 44% en las de docencia (15p% por sobre la proporción de origen), por lo que en ambos casos, existe un porcentaje importante de profesionales que, originarios de otras clases sociales, acceden a la clase de servicios luego del paso por estas instituciones.

Si se comparan estos datos con el comportamiento de las universidades no selectivas, se tiene un 18% de sus egresados provienen de la clase de servicios, y un 22% se encuentra actualmente en esta categoría, correspondiente a una diferencia de tan solo 4p%.

Tabla 41: Clase social de origen y destino por tipo de institución (%)

	U. selectivas de investigación		U. selectivas de docencia		U. no selectivas		IP acreditación alta o media		IP acreditación baja		CTF		Total	
	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo
Servicio alto	27	49	29	44	18	22	17	31	10	19	15	16	21	32
Sectores intermedios	38	39	35	37	38	48	30	31	28	35	26	47	34	39
Trabajadores no manuales	6	3	2	4	6	2	8	8	0	0	3	8	5	5
Pequeña burguesía y TCP urbanos	15	4	16	11	18	13	15	14	21	12	36	18	18	12
Trabajadores manuales	11	5	12	2	15	12	24	15	31	27	15	8	17	11
Trabajadores sector terciario de subsistencia	2	0	6	2	6	3	5	1	10	8	5	3	5	2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Base (N)	84	79	83	82	125	124	143	143	29	26	39	38	503	492

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Al ampliar el análisis a las dos categorías superiores (servicios e intermedios), la movilidad de llegada en las universidades selectivas de investigación sube solamente a 24p%, mientras en las no selectivas, con un 56% de hijos de padres de las clases intermedias y un 70% de egresados reclutados para esta clase, sube en 14p%.

De lo anterior se puede interpretar que las instituciones no selectivas permiten mayores niveles de movilidad hacia las posiciones intermedias en las clases de trabajo no manual, mientras las selectivas (además de presentar un importante nivel de autorreclutamiento) resultan más eficientes en las movilizaciones largas.

Para el caso de los institutos profesionales con acreditación alta o media, destacan los importantes niveles de movilidad hacia la clase de servicios alta, donde si bien la proporción de egresados que se ubica en esta categoría es menor que la de las universidades selectivas, los niveles de movilidad (+14p%) se acercan a los de este tipo de instituciones. De este modo, tal parece que en términos de movilidad hacia las clases superiores, resulta más efectivo el paso por una institución técnico-profesional de alta calidad, que por una universidad de baja calidad.

Al revisar las categorías inferiores de la tabla, se observa que el 13% de los matriculados en las universidades selectivas de investigación provienen de clases de trabajadores manuales (trabajadores manuales y del sector terciario de subsistencia), valor que se reduce al 5% (-8p%) luego del egreso. En el caso de las universidades no selectivas, esta proporción alcanza un 21% en el origen y al 15% (-6p%) en la nueva generación. Si bien la magnitud de la diferencia en los niveles de movilidad en estas clases no es muy alta, llama la atención el hecho de que un 15% de los egresados de instituciones no selectivas (porcentaje similar al 16% de los egresados de institutos profesionales de acreditación media o alta) se ubique en las clases de trabajadores manuales, en tanto teóricamente el egreso de la universidad se relacionaría con el desarrollo de ocupaciones típicas de clase media.

Síntesis:

Como se vio anteriormente, existe una asociación entre el tipo o calidad de las instituciones y el origen social de los alumnos, donde en las mejores instituciones, estudian mayoritariamente los hijos de los sectores más acomodados de la sociedad. Pero esta relación no es mecánica, y las instituciones selectivas, con mayores o menores niveles de heterogeneidad, permiten la convivencia de jóvenes de distintos orígenes, generando la posibilidad de construir redes y acceder a elementos socialmente valorados en el campo profesional. En ese sentido, las universidades selectivas y los institutos profesionales de acreditación alta o media, presentan una importante capacidad de generar movilidad intergeneracional hacia los segmentos superiores. Como contraparte, las universidades no selectivas no logran más que reproducir la posición de quienes ya se encontraban en la clase superior (al menos en términos de proporción de egresados).

Finalmente, resulta interesante el cómo la diferenciación vertical universidad-instituto profesional no genera claras distinciones en términos de posibilidades de movilidad en los segmentos superiores, siendo un mejor vehículo de movilidad el paso por una institución técnico-profesional altamente acreditada, que el paso por una universidad no selectiva.

9.2.2. Movilidad intergeneracional de ocupaciones en función del tipo de institución

La segunda dimensión de análisis corresponde a la relación que existe entre el paso por las instituciones de educación superior y la movilidad o reproducción intergeneracional de las ocupaciones.

Al momento de analizar esta tabla, es necesario tener en cuenta que en los movimientos observados influyen (al menos) tres factores principales, a saber, el tipo de institución, que es lo que acá se analiza, el nivel educacional alcanzado por las personas, que en sí mismo guarda una relación con el tipo de ocupaciones realizadas y los procesos de cambios en la estructura de ocupaciones revisados anteriormente, donde a partir del

desarrollo tecnológico se requieren cada vez menos trabajo manual y más trabajo de control y administración (Filgueira y Geneletti, 1981), lo que implica la expansión de las ocupaciones típicamente profesionales y el cierre de ocupaciones manuales, fundamentalmente las asociadas a la industria.

Si se observa la tabla, lo primero que llama la atención es que las tres categorías de universidades concentran a sus egresados en las ocupaciones profesionales (70,6% en el caso de las universidades selectivas de investigación, 71,3% en las de docencia y 60,6% en las no selectivas). En los institutos profesionales, por otro lado, los egresados se distribuyen de forma equitativa entre ocupaciones profesionales y técnico-profesionales, reforzando el fenómeno visto anteriormente de una suerte de colonización del mundo profesional-universitario por los egresados de instituciones técnico-profesionales.

Tabla 42: Categoría ocupacional de origen y destino por tipo de institución (%)

	U. selectivas de investigación		U. selectivas de docencia		U. no selectivas		IP acreditación alta o media		IP acreditación baja		CTF		Total	
	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo	Padre	Hijo
Fuerzas Armadas	3,5	0,0	8,3	0,0	3,1	0,8	4,1	1,3	0,0	0,0	2,6	0,0	4,1	0,6
Miembros del poder ejecutivo ...	12,8	1,2	13,1	4,6	13,4	4,7	7,5	4,0	3,4	6,9	10,3	5,1	10,8	4,1
Profesionales científicos e intelectuales	36,0	70,6	29,8	71,3	19,7	60,6	17,8	36,7	24,1	44,8	10,3	23,1	23,1	53,4
Técnicos y profesionales de nivel medio	5,8	18,8	7,1	12,6	11,0	19,7	11,0	36,7	6,9	27,6	15,4	43,6	9,6	25,5
Empleados de oficina	9,3	3,5	9,5	6,9	7,1	7,1	8,9	8,0	6,9	0,0	2,6	12,8	8,0	6,8
Trabajadores de los servicios y vendedores	8,1	2,4	7,1	2,3	11,8	3,9	12,3	8,7	6,9	13,8	5,1	10,3	9,8	5,8
Agricultores y trabajadores calificados	3,5	0,0	0,0	0,0	3,9	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	5,1	0,0	2,3	0,0
Oficiales, operarios y artesanos	14,0	1,2	7,1	0,0	11,8	1,6	17,8	3,3	27,6	3,4	30,8	2,6	15,5	1,9
Operadores de instalaciones y máquinas	4,7	1,2	11,9	0,0	10,2	0,0	13,7	0,7	13,8	3,4	10,3	2,6	10,8	0,8
Trabajadores no calificados	2,3	1,2	6,0	2,3	7,9	1,6	5,5	0,7	10,3	0,0	7,7	0,0	6,1	1,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Base (N)	86	85	84	87	127	127	146	150	29	29	39	39	511	517

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

En relación a los procesos de movilidad ocupacional intergeneracional de la categoría de profesionales, los mayores niveles de cambio se dan en las universidades selectivas de docencia (+41,5p%), seguidos por las no selectivas (+40,9p%) y las de investigación (+34,6p%). De esta manera, mientras las universidades de investigación lo que hacen es fundamentalmente reproducir los niveles ocupacionales de sus egresados, para luego abrir paso a procesos de movilidad, las universidades selectivas de docencia y las no selectivas, que presentan una proporción menor de hijos de profesionales, generan

mayores niveles de movilidad ascendente.

Para retratar lo anterior es posible realizar un ejercicio, si se desglosa el 70,6% de egresados de las universidades de investigación en la categoría profesional según el origen de los alumnos, se tiene un 36% de hijos de profesionales más un 34,6% de nuevos profesionales³², mientras que si se hace el mismo ejercicio con las universidades docentes, se obtiene que el 71,3% de profesionales se compone de un 29,8% de hijos de profesionales y un 41,5% de nuevos profesionales.

Finalmente y tal como lo dicta el sentido común, son las instituciones técnico-profesionales las que presentan una mayor proporción de movimientos hacia las ocupaciones técnicas.

Síntesis:

Al analizar los procesos de movilidad intergeneracional de las ocupaciones, se observa que en términos del diferencial de ocupados en puestos profesionales en relación al origen social, son las universidades de segunda y tercera línea las que cumplen de mejor manera este objetivo, en tanto las universidades selectivas de investigación cumplen un rol fundamentalmente de reproducción de las ocupaciones de origen.

Si se relaciona lo anterior con la movilidad de clases, donde son justamente las universidades de investigación las que presentan un mejor desempeño, se evidencia un desajuste entre las posibilidades de movilidad ocupacional y de clases, confirmándose lo planteado por Mac-Clure (2012) en relación a que para acceder a las mejores posiciones en la clase media no basta con el título profesional, sino son necesarios los contactos adecuados. Así, para quienes estudian en universidades de segundo o tercer nivel, o incluso en institutos profesionales, existen importantes probabilidades de acceder a ocupaciones profesionales, pero el acceso a la clase de servicios alta no pasa por el título, sino por el desarrollo de ciertos tipos específicos de ocupaciones y de contactos que son obtenidos en las universidades de elite en tanto instituciones de socialización, donde se logran juntar mundos que difícilmente se conectarían en otros espacios.

Tal como plantea Weller (2007), la segmentación del sistema educativo favorece a los graduados de instituciones más reconocidas, pero que a la vez son las restringidas por obstáculos financieros. De esta manera la segregación educacional genera un efecto reproductor de las clases, contrario a la idea de “democratización social” asociada al acceso a la educación superior.

³² El ejemplo es sólo ilustrativo, en tanto asume un nivel de reproducción del 100%. Si bien esto probablemente no sea así, los antecedentes revisados anteriormente dan cuenta de los altos niveles de reproducción de los grupos profesionales, así como de la relación entre capital cultural y logro educativo, lo que hace razonable suponer altos niveles de reproducción.

9.2.3. Relación entre tipos de instituciones e ingresos del trabajo

Finalmente, la tercera dimensión de análisis corresponde al retorno económico y su relación con los tipos de instituciones.

En este caso no se realizarán análisis en torno a la movilidad intergeneracional del ingreso, primero porque no se cuenta con el dato de los ingresos de los padres, pero también porque la relación entre las variaciones de ingresos y los ciclos económicos, dificultan una interpretación inequívoca de los movimientos. Mientras el nivel educacional de los padres, que como ya se vio se relaciona con el nivel de ingreso obtenido por los hijos, resulta una variable mucho más estable, en tanto los cambios en el acceso a la educación representan procesos de largo aliento.

La relación de los ingresos y el origen educacional por tipo de institución de educación superior se evaluará comparando tres niveles de formación en el origen de los profesionales: educación escolar (primaria y secundaria), técnica y universitaria incompleta y universitaria, con los tres niveles de ingreso ya utilizados en otros análisis. De esta forma se revisará cómo se comporta la participación en los distintos tramos de ingresos de cada tipo de institución en relación a la composición en términos de origen educacional de sus egresados.

Al analizar exclusivamente los niveles de retorno por tipo de institución, destaca el hecho de que las universidades de investigación son las únicas en que los ingresos bajo los \$540.000 son minoritarios, presentando una diferencia cercana a un 50% en la participación en este tramo de ingresos con todas las otras categorías de instituciones. Franco y León (2010) plantearán que las diferencias en la calidad de la educación refuerzan el rol del capital social en el acceso a ocupaciones, en tanto una educación deficiente, generará grupos menos competitivos en los nuevos mercados del trabajo. Esto constituye un elemento más para la ecuación que caracteriza la composición de capitales que permite explicar las diferencias de posicionamiento en el campo profesional.

Tabla 43: Ingresos por tipo de institución (%)

	U. selectivas de investigación	U. selectivas de docencia	U. no selectivas	IP acreditación alta o media	IP acreditación baja	CTF	Total
Hasta \$540.000	33	62	67	61	69	68	59
Entre \$540.000 y \$900.000	46	23	29	28	28	30	31
Más de \$900.000	21	15	4	11	3	3	10
Total	100	100	100	100	100	100	100
Base (N)	85	87	129	151	29	40	521

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Tabla 44: Nivel educacional de origen por tipo de institución (%)

	U. selectivas de investigación	U. selectivas de docencia	U. no selectivas	IP acreditación alta o media	IP acreditación baja	CTF	Total
Educación primaria y secundaria	43	48	60	61	66	73	57
Técnica y universitaria incompleta	29	24	23	19	14	10	22
U completa y postgrado	29	28	17	20	21	18	22
Total	100	100	100	100	100	100	100
Base (N)	87	89	129	151	29	40	525

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta de Transición Escuela-Trabajo

Si se revisa esta relación en función del origen educacional de los egresados, se puede ver que las universidades de investigación son también el único tipo de institución que tiene más egresados originarios de familias con educación escolar que egresados con ingresos bajo los \$540.000 (+10p%). De la misma manera, esta categoría de universidades presenta la mayor proporción de ingresos entre \$540.000 y \$900.000, agrupando jóvenes originarios de los tres niveles educacionales.

Lo anterior habla de una relativa independencia entre el origen educacional y los niveles de ingreso para los egresados de este tipo de instituciones, y probablemente altos niveles de movilidad intergeneracional del ingreso, pese a que esto no sea posible de confirmar con estos datos. Distinto es lo que se observa en las universidades no selectivas o los

institutos profesionales de alta o media acreditación, donde existe una notable similitud entre la composición del alumnado y los niveles de ingresos percibidos.

En relación a las diferencias observadas en los niveles de retorno de cada tipo de institución en función del origen educacional de los egresados, Wormald y Torche (2004) plantean que la acumulación de capital cultural o educacional de las familias promueve conductas y motivaciones que son valoradas en el campo educacional, así como en la inserción ocupacional. Sin buscar establecer relaciones causales, lo anterior refiere a la existencia de procesos de resocialización en los casos en que personas originarias de familias de bajo capital educacional acceden a instituciones de primer nivel y presentan trayectorias ascendentes en términos de ingresos.

Síntesis:

Como se vio en el análisis del peso de la herencia en los ingresos, la nueva generación de profesionales presenta en general un nivel de precarización en términos de ingreso que da cuenta de un doble proceso, por un lado la devaluación de la educación, producto de la ampliación de la oferta de profesionales y por otro la devaluación de las ocupaciones, que se expresa en el acceso del mundo técnico-profesional a ocupaciones teóricamente reservadas para personas con formación universitaria. A este fenómeno es a lo que Espinoza llamó movilidad espuria, en tanto representa una inconsistencia entre los niveles formalmente alcanzados, las valoraciones en términos de estatus asociadas y los roles efectivamente ocupados en el marco de la estructura social.

Pese a que una movilidad ocupacional ascendente no implica mejores salarios (Kessler y Espinoza, 2003), lo que acá se constata a partir de los altos niveles de movilidad al estrato profesional y la importante concentración de profesionales con salarios asociados a los quintiles de ingresos más bajos. El paso por instituciones de primer nivel como las universidades selectivas de investigación permite a una parte importante de sus egresados alcanzar ingresos superiores a la media del campo profesional (al menos en las edades acá estudiadas), lo que se explica por un complejo de calidad, reputación de las instituciones y construcción de redes en un contexto de relativa diversidad de orígenes.

9.2.4. Conclusiones Hipótesis 2

El paso por universidades de alta selectividad genera un impulso que permite superar el elemento reproductor de la herencia social.

A partir del análisis tanto de los datos empíricos como del sustento teórico de la investigación, es posible validar la hipótesis referida al impulso que las universidades de alta selectividad (en la tipología utilizada Universidades Selectivas de Investigación) generan en los procesos de movilidad social.

Si bien no existen diferencias relevantes en la posición ocupacional de los egresados de las distintas instituciones de educación superior, la inconsistencia entre ocupaciones, por un lado y remuneraciones o clase social, por el otro, genera diferencias notables en las trayectorias de los egresados de una u otra institución, donde el paso por universidades de alta selectividad es el único que presenta de forma consistente una alta movilidad intergeneracional de clase, una presencia mayoritaria en las ocupaciones profesionales (pese a que por la conformación social de su matrícula esa presencia sea fundamentalmente de reproducción), y movilidad de ingresos, expresados en una relativa disociación entre el origen educacional de los egresados y sus niveles de ingresos.

Finalmente, este elemento dinamizador de las universidades de alta selectividad esconde el riesgo de transformar el privilegio (reflejado en la composición socioeconómica de su matrícula) en mérito (Bourdieu y Passeron, 1964), permitiendo que la herencia social siga operando, pero a través de caminos “seculares”, como el título de una universidad de excelencia.

10. CONCLUSIONES GENERALES

Al comienzo de este informe se planteó que las desigualdades presentes en la conocida “diversidad” de las clases medias no representaban asincronías transitorias propias de un proceso de cambio, sino que muy por el contrario, eran reflejo de un orden estructurado donde en este contexto de cambios las desigualdades de clase se reconfiguraban tomando una nueva fisonomía.

Se dijo también que en el contexto de la expansión de las ocupaciones de servicios, esta nueva cara de la desigualdad asume la forma de un subproletariado de clase media, siguiendo la denominación elaborada por Figueira y Geneletti (1981), en tanto las desigualdades son producto de barreras y procesos de clausura y reproducción, lo que remite a un orden clasista, por lo que desde un punto de vista sociológico no es posible establecer que estas desigualdades puedan ser explicadas por esfuerzos diferentes en un contexto de igualdad de oportunidades (Espinoza, 2012).

A la luz del análisis de los procesos de movilidad en el contexto del campo profesional, se distinguen dos elementos: una efectiva mejora en las condiciones de vida de sectores que producto de la ampliación de la clase de servicios alta acceden a ella fundamentalmente desde las posiciones de clase adyacentes (hijos de trabajadores no manuales), y un cambio de posiciones de quienes siendo originarios de las clases de trabajadores manuales hoy se desarrollan en ocupaciones del sector servicios, incluso en ocupaciones formalmente equivalentes a las anteriores (en términos del nivel del competencias requerido), pero donde la posición de clase, así como las retribuciones económicas, no se condicen con las asociadas a las mismas ocupaciones en el período anterior, dando cuenta de un proceso de movilidad espuria.

Si se analiza esta desigualdad de posiciones desde la lógica de un análisis de clase, se puede establecer:

Primero, que las diferencias entre estos dos grupos dentro del campo profesional tienen una base objetiva, en cuanto se caracterizan en una diferencia importante en los niveles de retorno económico y relación en el empleo, y se fundan en la acumulación diferenciada de capitales tanto desde el origen familiar que provee de un habitus, contactos y oportunidades, como a partir de la propia trayectoria de los profesionales, asociados a la formación académica en un contexto de alta segregación educacional.

Segundo, que esta diferenciación expresa una reproducción intergeneracional de desigualdades, en tanto los segmentos superiores del campo profesional presentan altos

niveles de inmovilidad de clase, ocupacional y diferencias de ingresos respecto a los otros segmentos, al tiempo que las oportunidades de acceso producto de su ampliación no se distribuyen homogéneamente en la población, sino se remiten a posiciones claramente delimitadas. Mientras para los sectores subalternos del campo, si bien existe una notable diferencia cualitativa en la emergencia (en términos de Mac-Clure) de los herederos de las clases de trabajadores manuales a las ocupaciones no manuales, las diferencias en la composición del capital heredado por estos grupos los sitúa de manera consistente en posiciones desmejoradas respecto a los primeros.

Tercero, si bien la dimensión de autoconciencia de una clase, expresada en intereses y prácticas comunes, aún no se manifiesta en los segmentos subalternos, esto puede explicarse a partir de la falta de maduración demográfica de un grupo formado a partir de transformaciones relativamente recientes en la estructura ocupacional, dimensión particularmente relevante en el desarrollo de pautas de acción colectiva, pues la transmisión intergeneracional de posiciones es fundamental en el desarrollo de experiencias e imaginarios de clase comunes.

En función de lo anterior, la movilidad estructural producto del cambio en la estrategia productiva del país, parece estar generando una nueva configuración de clases, donde la expansión del sector terciario abre oportunidades (restringidas) de emergencia hacia las posiciones superiores de la estructura de clases, al tiempo que la desarticulación de la base ocupacional, como de los sujetos de acción colectiva del período anterior, reconfiguran los sectores subalternos que pierden su historicidad de clase producto de la necesidad de desarrollo de estrategias de inserción individual para la emergencia a un campo en que no cuentan con los recursos de quienes son originarios de las clases de trabajadores no manuales. De todos modos, como plantea Bourdieu, mientras exista una base objetiva que defina posiciones comunes en el campo social, es posible hablar de una clase, en tanto la acción colectiva se construye a través de la historia y la acción política, lo que hace el campo social es generar las condiciones para su constitución.

¿Son estos nuevos profesionales entonces parte de una nueva clase media? Si se entiende por clase media a los grupos caracterizados por los elementos comunes de las distintas aproximaciones a este concepto, a saber, tipo de ocupaciones, nivel de estudios y relación con la propiedad, la respuesta es afirmativa. Pero claramente esta nueva generación de profesionales que emergen desde las clases de trabajadores manuales no representa, o no cuenta con las mismas oportunidades de vida de los sectores altos de la clase media.

Si se toman las categorías elaboradas por Franco y León (2010) para caracterizar la diversidad de posiciones en la clase media a partir de ocupaciones e ingresos, se identifican tres grupos: una clase media en ambos sentidos, que refiere a quienes realizan ocupaciones de clase media y reciben ingresos acorde a las mismas; una clase media inconsistente, formada por quienes percibiendo ingresos de clase media, realizan

ocupaciones no calificadas; y una clase media precaria, formada por quienes realizando ocupaciones típicas de clase media, no alcanzan el nivel de ingresos asociado a este grupo. Es en este último nivel donde se concentran los nuevos profesionales que emergiendo de las clases de trabajadores manuales, hoy desarrollan ocupaciones profesionales sin alcanzar el nivel de vida esperado.

En función de lo anterior, es factible afirmar que producto de las transformaciones estructurales acaecidas en las últimas décadas, hoy en Chile se experimenta la conformación de un subproletariado de clase media, formado por quienes producto de elementos asociados a la herencia social, y no por sus condiciones o méritos individuales, acceden a las posiciones más bajas en el campo profesional.

En relación a las posibilidades de superación de esta diferenciación estructurada, hoy las universidades de elite aparecen como el único espacio formal en que se logra romper con la clausura de los sectores altos. Pero esto en vez de ser un reflejo de una mayor democratización en el acceso a las posiciones superiores, evidencia la capacidad de estos grupos de reclutar selectivamente a quienes van a ocupar las plazas que se abren en los sectores altos de la sociedad, luego de su propia reproducción.

En tanto las desigualdades no remiten al comportamiento individual de los agentes, sino a elementos clasistas, la idea de igualdad de oportunidades basada en una democratización del acceso y la mejora de la calidad de las institucionales de educación superior, no logra dar cuenta de los mecanismos extra-institucionales de reproducción de los grupos altos. En la línea de Bourdieu y Passeron (1964), ignorar los elementos no formales de la desigualdad basándose en el supuesto de la igualdad de oportunidades, obliga a asumir las diferencias de resultado como producto de capacidades o talentos diferenciados. En ese sentido, no es que los grupos altos lo sean porque acceden a universidades de alto nivel, sino que acceden a universidades de alto nivel en tanto son parte de la elite. De ahí que en la disminución de las brechas no basta con la necesaria mejora en acceso y calidad, sino que se necesitan mecanismos de compensación ex post de las desigualdades que se originan a nivel de clases sociales, como las brechas en la distribución del ingreso.

Finalmente, en términos de las líneas de investigación a seguir, queda pendiente el estudio de las posibilidades de desarrollo de identidades y fundamentalmente de prácticas comunes para estos grupos. En ese sentido, la constitución de esta clase *en el papel* como un sujeto de acción colectiva es el otro mecanismo extra-institucional que puede actuar como contrapeso a las prácticas de clausura en el acceso al bienestar de los grupos elitarios.

ANEXO 1: GASTO DE LOS HOGARES QUE PRESENTAN GASTOS EN EDUCACIÓN SUPERIOR (MONTOS EN MILES DE PESOS)

Categoría	Decil 1		Decil 2		Decil 3		Decil 4		Decil 5		Decil 6		Decil 7		Decil 8		Decil 9		Decil 10	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Alimentos y bebidas no alcohólicas	77	16	108	20	101	18	127	19	145	21	163	19	182	18	174	16	202	14	317	11
Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes	6	1	6	1	8	1	8	1	11	2	16	2	15	1	19	2	22	2	35	1
Prendas de vestir y calzado	11	2	10	2	18	3	19	3	33	5	32	4	36	4	47	4	63	4	121	4
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	62	13	89	17	73	13	75	12	85	12	93	11	124	12	122	11	161	11	244	9
Muebles, artículos para el hogar	10	2	19	4	12	2	25	4	23	3	31	4	46	5	48	4	81	6	216	8
Salud	29	6	24	5	24	4	33	5	34	5	40	5	58	6	58	5	122	8	168	6
Transporte	40	9	49	9	56	10	84	13	80	12	114	13	151	15	180	16	238	16	514	18
Comunicaciones	24	5	24	4	29	5	33	5	35	5	40	5	51	5	59	5	75	5	117	4
Recreación y cultura	25	5	29	5	29	5	32	5	34	5	71	8	66	6	62	6	94	6	223	8
Educación (sin superior)	3	1	4	1	8	1	8	1	9	1	14	2	22	2	19	2	33	2	115	4
Educación (superior)	137	29	127	24	155	27	153	23	133	19	159	19	174	17	183	17	191	13	312	11
Restaurantes y hoteles	20	4	14	3	24	4	19	3	27	4	30	4	36	3	41	4	69	5	141	5
Bienes y servicios diversos	23	5	31	6	29	5	36	6	41	6	53	6	63	6	88	8	121	8	280	10
Total	467	100	534	100	567	100	651	100	690	100	856	100	1025	100	1098	100	1473	100	2802	100

Fuente: VII Encuesta de Presupuestos Familiares

ANEXO 2: LISTA DE INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR POR CATEGORÍA

Universidades selectivas de investigación

1. Pontificia Universidad Católica de Valparaíso (PUCV)
2. Universidad de Valparaíso
3. Universidad Austral
4. Universidad Católica
5. Universidad de Chile
6. Universidad de Concepción
7. Universidad de Talca
8. Universidad Federico Santa María
9. Universidad La Frontera

Universidades selectivas de docencia

1. UMCE
2. Universidad Adolfo Ibáñez
3. Universidad Alberto Hurtado
4. Universidad Andrés Bello (UNAB)
5. Universidad Católica del Maule
6. Universidad Católica del Norte
7. Universidad de Antofagasta
8. Universidad de la Serena
9. Universidad de Playa Ancha (UPLA)
10. Universidad de Tarapacá
11. Universidad del Desarrollo
12. Universidad Diego Portales
13. Universidad Mayor
- 14. UTEM**

Universidades no selectivas

1. UCINF
2. Universidad del Pacífico
3. Universidad Academia de Humanismo Cristiano
4. Universidad Aconcagua
5. Universidad Adventista
6. Universidad Arturo Prat
7. Universidad Autónoma de Chile
8. Universidad Bernardo O'Higgins
9. Universidad Bolivariana
10. Universidad Católica de Temuco
11. Universidad Católica Silva Henríquez
12. Universidad Central
13. Universidad de Atacama
14. Universidad de las Américas
15. Universidad de los Lagos
16. Universidad del Mar

17. Universidad Iberoamericana (UNICIT)
18. Universidad Internacional SEK
19. Universidad Pedro de Valdivia
20. Universidad San Sebastián
21. Universidad Santo Tomás
22. Universidad Viña del Mar
23. Universidad de Magallanes

Institutos profesionales con acreditación alta o media

1. AIEP
2. DUOC UC
3. Escuela de Investigaciones Policiales
4. INACAP
5. Insco
6. Instituto Guillermo Subercaseaux
7. Instituto Isec
8. Instituto La Araucana
9. Instituto Profesional Providencia (IPP)
10. Instituto Profesional Santo Tomás
11. Instituto Profesional Virginio Gómez
12. Instituto Superior Salesiano
13. Los Leones
14. Universidad Vicente Pérez Rosales
15. ZIPTER

Institutos profesionales con acreditación baja

1. Escuela Moderna de Música
2. Esucomex
3. Instituto Andalien
4. Instituto Diego Portales
5. Instituto Leonardo Da Vinci
6. Instituto Profesional CIISA
7. Instituto Profesional Valle Central
8. Instituto Silva Henríquez
9. IP CHILE
10. Ipege
11. Iplacex
12. ITESA
13. Universidad Chilena Británico de Cultura

Centros de formación técnica

1. Academia Juanita Eltón
2. Campus América
3. CECAP
4. CEDUC
5. Ceitec

6. Cenco
7. Centro de Estudios Turísticos
8. Centro Formación Técnica Lota-Arauco
9. Centro Formación Técnica Salesianos Don Bosco
10. CFT Barros Arana
11. CFT ESANE del Norte
12. CFT Los Lagos
13. CFT Santo Tomás
14. Crownliet
15. ICEL
16. Inceg
17. Insalco
18. Instituto del Medio Ambiente
19. Instituto Peluquería Erica Núñez
20. Instituto Wall Street
21. John Kennedy
22. Manpower
23. Prodata
24. Propam
25. Simón Bolívar

BIBLIOGRAFÍA

Atria, Raúl. 2004- "Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales". Serie políticas sociales CEPAL. Santiago de Chile

Atria, Raúl. 2006. "Crecimiento económico y estratificación social: observaciones sobre el caso chileno". En Revista de Sociología N°20.

Baño, Rodrigo y Faletto, Enzo. 1999- "Transformaciones sociales y económicas en América Latina". Cuadernos del Departamento de Sociología Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Chile

Barozet, Emmanuelle, 2006- "El valor histórico del pituto: clase media, integración y diferenciación social en Chile". Revista de Sociología del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, N°20.
http://www2.facso.uchile.cl/sociologia/docs/Barozet_ValorHistorico_Pituto.pdf

Barozet, Emmanuelle, 2007- "La variable ocupación en los estudios de estratificación social". Documento de trabajo Fondecyt 1060225. Descargado en noviembre, 2010
<http://www.desigualdades.cl/wp-content/uploads/2009/05/ocupacion.pdf>

Barozet, Emmanuelle, 2010- "Topología de las clases medias chilenas: Análisis de la mesocracia en un país desigual". <http://www.desigualdades.cl/wp-content/uploads/2009/09/Ponencia-Barozet-topologia-clases-medias-octubre-2010.pdf>

Barozet, Emmanuelle, Fierro, Jaime. 2011- "Clase media en Chile, 1990-2011: Algunas implicancias sociales y políticas. Serie de estudios Fundación Konrad Adenauer. Descargado en noviembre, 2013
http://www.academia.edu/3517122/Clase_media_en_Chile_1990-2011_algunas_implicancias_sociales_y_politicas

Bellolio, Jaime. 2012- "Recordando a Friedman: La Libertad, La Democracia y El Progreso". En Un Legado de Libertad, Milton Friedman en Chile.
<http://www.fprogreso.org/libros/Libro%20Friedman%20version%20completa.pdf>

Boccardo, Giorgio. 2012- "Cambios recientes en la estructura social de Argentina, Brasil y Chile (1980-2010). Entramados y perspectivas. Revista de la carrera de Sociología.
<http://www.nodoxi.cl/wp-content/uploads/2012/07/Boccardo-Giorgio-Cambios->

[recientes-en-la-estructura-social-de-Argentina-Brasil-y-Chile-1980-2010.pdf](#)

Bourdieu, Pierre y Passeron, Jean Claude, 1964- “Los herederos, los estudiantes y la cultura”. Siglo XXI editores, Argentina.

Bourdieu, Pierre. 1997- “Razones Prácticas, sobre la teoría de la acción”. Editorial Anagrama, Barcelona.

Bourdieu, Pierre. 2000 – “Poder, derecho y clases sociales”. Descargado en noviembre, 2010 <http://apuntesdinamicos.files.wordpress.com/2012/02/bourdieu-poder-derecho-y-clases-sociales.pdf>

Bourdieu, Pierre y Wacquant, Loïd. 2005- “Una invitación a la Sociología Reflexiva” Descargado en noviembre de 2013 [http://www.armario.cl/2dat/3Apuntes/1Autores/Bourdieu/Una invitacion a la sociologia a reflexiva.pdf](http://www.armario.cl/2dat/3Apuntes/1Autores/Bourdieu/Una%20invitacion%20a%20la%20sociologia%20a%20reflexiva.pdf)

Brunner, JJ., Elacqua, A. Tillett, Javiera Bonnefoy, Soledad González, Paula Pacheco y Felipe Salazar. 2005- “Guiar el Mercado. Informe sobre la Educación Superior en Chile”. Descargado en noviembre de 2013 <http://www.brunner.cl/?p=383>

Brunner, JJ. 2006- “Sistema privatizado y mercados universitarios: competencia reputacional y sus efectos”. Descargado en noviembre de 2013 <http://www.brunner.cl/?p=533>

Brunner, JJ. 2007- “Mercados universitarios: El nuevo escenario de la educación superior”. Descargado en noviembre de 2013 <http://www.brunner.cl/?p=838>

Brunner JJ. 2009. Tipología y Caracterización de las Universidades Chilenas http://mt.educarchile.cl/MT/jjbrunner/archives/Tipol%26Caract_080209.pdf

Castillo, Victoria; Novick, Marta; Rojo, Sofía; Yoguel, Gabriel. 2006- “La movilidad laboral en Argentina desde mediados del decenio de 1990: el difícil camino de regreso al empleo formal”. Revista de la CEPAL N°89. Descargado en noviembre de 2013 <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/0/26360/P26360.xml&xsl=/revista/tpl/p39f.xsl&base=/ddpe/tpl/top-bottom.xslt>

CEPAL. 2000- “El trabajo a tiempo parcial en Chile ¿Constituye un empleo precario? Reflexiones desde la perspectiva de género”. N° 26 Serie Mujer y Desarrollo. Descargado en noviembre de 2013 <http://www.eclac.org/cgi->

bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/4344/P4344.xml&xsl=/mujer/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt

Durán, G., Kremerman, M. 2013- “SubChile: La Moneda sincera la realidad del empleo precario” Fundación SOL. <http://www.elmostrador.cl/opinion/2013/10/08/subchile-la-moneda-sincera-la-realidad-del-empleo-precario/>

Esping Andersen, Gosta. 2004. “Desatar el nudo gordiano de la herencia social”.

Espinoza, Vicente, 2001- “Indicadores y generación de datos para un estudio comparativo de capital social y trayectorias laborales”. En “Capital social y políticas públicas en Chile. Investigaciones recientes”. CEPAL, Serie Políticas Públicas. Descarga noviembre de 2013 http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/8641/lcl1606_vol-I.pdf

Espinoza, Vicente, 2003- “Capital social y movilidad ocupacional en el Cono Sur”. CEPAL Serie Seminarios y Conferencias N° 31. Descarga en noviembre de 2013 www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/13428/Panel2_SPS31.pdf

Espinoza, Vicente, 2012- “El reclamo chileno contra la desigualdad de ingresos. Explicaciones, justificaciones y relatos”. Revista Izquierdas. Descargado en noviembre, 2013 <http://www.revistas.usach.cl/ojs/index.php/izquierdas/article/view/568>

Espinoza, Vicente; Barozet, Emmanuelle; Méndez, María Luisa- “Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: El caso de Chile”. Proyecto Desigualdades. Descargado en noviembre 2013 <http://www.desigualdades.cl/wp-content/uploads/2010/11/Espinoza-Barozet-Mendez-Estratificaci%C3%B3n-Lavboratorio.pdf>

Filgueira, Carlos y Geneletti, Carlo.1981- “Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina”. CEPAL. Santiago de Chile.

Filgueira, Carlos. 2001- “Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social, aproximaciones conceptuales recientes”. CEPAL. Descargado en noviembre de 2013 <http://www.cepal.cl/publicaciones/xml/3/8283/cfilgueira.pdf>

Filgueira, Carlos. 2005- “Estructura de oportunidades, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo, 1991-1998”. Revista Prisma, Universidad Católica del Uruguay. Descarga en noviembre de 2013 http://www.ucu.edu.uy/sites/default/files/libros/pdf/prisma_web.pdf

Franco, R., León, A. 2010- “Clases medias latinoamericanas: ayer y hoy”. Descarga en noviembre del 2013

<http://www.revistaidea.usach.cl/ojs/index.php/ideas/article/viewFile/126/128>

Fundación Instituto de Estudios Laborales. 2012- “Informe de análisis económico y social, Informe de la OCDE sobre la educación chilena”. Descarga en noviembre, 2013 <http://www.monitoreolaboral.cl/Informes Economicos Social/CXVII Informe%20OCDE%20Educacion.pdf>

Gálvez, Thelma. 2000-“Medición de la calidad y precariedad del empleo”. CEPAL, MECOVI. <http://www.eclac.cl/deype/mecovi/docs/TALLER6/17.pdf>

García Ferrando, Manuel. 1985- “Socioestadística, Introducción a la Estadística en Sociología”. Alianza Editorial, Madrid, España.

Garretón, Manuel Antonio. 2004 “América Latina en el Siglo XXI. Hacia una nueva matriz sociopolítica”. LOM Ediciones. Santiago de Chile.

Henríquez, Helia; Riquelme, Verónica. 2006- “Lejos del trabajo decente: El empleo desprotegido en Chile”. Departamento de Estudios Dirección del Trabajo, Cuaderno de Investigación N°30. Descargado en noviembre de 2013 http://www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articles-94001_recurso_1.pdf

INE. 2013- “Análisis de Clasificador de Actividades Económicas (CIU Rev.3) y Clasificador de Ocupaciones (CIUO-88) en Encuestas de Hogares”. Documento de Trabajo no editado.

Jorrat, Jorge. 2005- “Aspectos descriptivos de la movilidad intergeneracional de clase en Argentina: 2003-2004”. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo. VII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Descargado en noviembre, 2013 <http://www.aset.org.ar/congresos/7/04001.pdf>

Kessler, G y Espinoza, V.- 2003 “Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires”. CEPAL Serie Políticas Sociales N° 66. Descarga en noviembre, 2013 <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/12504/P12504.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl>

Lamnek, Sigfried. 1986- “Teorías de la criminalidad: una confrontación crítica”. Editorial Siglo XXI. México.

León, Arturo y Martínez, Javier. 2001- “La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX”. CEPAL Serie Políticas Sociales N° 52. Descargado en noviembre de 2013 <http://www.eclac.cl/cgi->

[bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/7838/P7838.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/dds/tpl/top-bottom.xsl](http://www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/306018fadb3ac79952bf1395a555a90a86633790.pdf)

López, R., Figueroa E., y Gutierrez, P. 2013- “La “parte del león”: Nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile”. Facultad de Economía y Negocios. Universidad de Chile.
<http://www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/306018fadb3ac79952bf1395a555a90a86633790.pdf>

Mac-Clure, Oscar. 2012- “Las nuevas clases medias en Chile: Un análisis de cohortes”. Revista de la CEPAL Nº 108. Descarga en noviembre de 2013 <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/8/48618/P48618.xml&xsl=/revista/tpl/p39f.xsl&base=/revista/tpl/top-bottom.xsl>

Manzano Chávez, Liliana. 2005- “Clases y Estratos Sociales en Chile. Análisis de sus transformaciones durante la dictadura militar”. Departamento de Sociología Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Chile.

Martínez, Javier y Tironi, Eugenio. 1985- “Las Clases Sociales en Chile. Cambio y estratificación, 1970-1980”. Ediciones Sur, Colección Estudios Sociales, Santiago de Chile.

Marx, Karl. 1867 - “El Capital”. Fondo de Cultura Económica, México DF, año 2000.

Mauna, Patricia. 2013.- “Una aproximación cualitativa al estudiante de primera generación en la educación superior chilena”. En “Acceso y permanencia en la educación superior: sin apoyo no hay oportunidad”. Aequalis Foro de Educación Superior. Descargado en noviembre de 20130 http://www.aequalis.cl/wp-content/uploads/Acceso_AEQUALIS_23_09.pdf

MIDE UC, 2012.-“Informe Final Encuesta Transición Escuela al Trabajo”.

MINEDUC. 2012a- “Encuesta CASEN 2011, Análisis módulo educación”
http://static1.mineduc.cl/doc_mailing/20121026%20analisis%20casen%20final.pdf

MINEDUC, 2012b- “Medidas de segregación escolar: discusión para el caso chileno”
http://centroestudios.mineduc.cl/tp_enlaces/portales/tp5996f8b7cm96/uploadimg/File/A1N12_Segregacion.pdf

Mizala, A., Romaguera, P. 2002- “Remuneraciones y tasas de retorno de los profesionales chilenos”, en “Oferta y Demanda de profesionales y técnicos en Chile. El Rol de la Información”. CIEPLAN.

http://cieplan.lemongroup.cl/media/publicaciones/archivos/24/Capitulo_4.pdf

Núñez, J., Miranda, L. 2009- “La movilidad intergeneracional del ingreso y la educación en Chile” EXPANSIVA. Descarga en noviembre del 2013
http://www.expansiva.cl/publicaciones/en_foco/detalle.tpl?iddocumento=27082009115034

Núñez, Javier y Risco, Cristina. 2004- “Movilidad intergeneracional del ingreso en una país en desarrollo: el caso de Chile”. Documento de trabajo N° 210, Departamento de Economía, Universidad de Chile. Descargado en noviembre, 2013
<http://www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/1e400f38-ebad-4a8f-9271-13929535eb48.pdf>

OCDE, 2009- “La educación superior en Chile. Revisión de Políticas Nacionales de Educación”.

Orellana, Víctor. 2011. “Nuevos estudiantes y tendencias emergentes en la educación superior, una mirada al Chile del mañana”. En Aequalis Nueva Geografía de la Educación Superior. Ediciones San Sebastián, Santiago de Chile.

Ossowski, Stanislaw. 1972- “Estructura de clases y conciencia social”. Editorial Península. Barcelona.

Portes, Alejandro y Hoffman, Kelly, 2003- “Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal”. CEPAL Serie Políticas Sociales N°68. Descargado en noviembre, 2013
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/12451/lcl1902e-p.pdf>

Parsons, Talcot. 1967– “Ensayos de teoría sociológica”. Editorial Paidós.

Paz, Verónica y Crespo, Isabel. 2009- “Una revisión de la acumulación teórica sobre estratificación social”. PNUD Bolivia. Documento de trabajo, Informe de Desarrollo Humano 2009. Descarga en noviembre de 2013
http://www.centrodesarrollohumano.org/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=1365

Rivas, Ricardo. 2008. “Dos enfoques clásicos para el estudio de la estratificación social y de las clases sociales”. Espacio Abierto, Asociación Venezolana de Sociología. Descarga en noviembre de 2013 <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=12217301>

Ruiz, Carlos. 2007. “Actores sociales y transformación de la estructura social”. Revista de

Sociología del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, N°20, 2006.
<http://www.revistas.uchile.cl/index.php/RDS/article/viewArticle/27525>

Ruiz, Carlos y Boccardo, Giorgio, 2011.- “Panorama actual de la estructura social chilena (en la perspectiva de las transformaciones de la historia inmediata)”. Documento de trabajo Centro de Investigación de la Estructura Social (CIES) Universidad de Chile.

Sembler, Camilo. 2006.- “Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios”. Serie Políticas Sociales CEPAL. Santiago de Chile.

Sepúlveda, Leandro. 2005- “Incertidumbre y trayectorias complejas. Un estudio sobre expectativas y estrategias laborales de jóvenes y adultos jóvenes en Chile”. En “Los jóvenes y el empleo en América Latina. Desafíos y perspectivas ante el nuevo escenario laboral”

Schuster, Martín. 2008- “La desafección de los chilenos con los partidos políticos Diferencias entre jóvenes y el resto de la población”. ICSO, Universidad Diego Portales.
<http://www.icso.cl/images/documentos/documentostrabajo/La%20desafeccion%20de%20los%20chilenos%20con%20los%20partidos%20politicos%20Diferencias%20entre%20jovenes%20y%20el%20resto%20de%20la%20poblacion.pdf>

Torres, Rodrigo y Zenteno, María Elisa. 2011- “El sistema de educación superior: una mirada desde las instituciones y sus características”. En Aequalis Nueva Geografía de la Educación Superior. Ediciones San Sebastián, Santiago de Chile.

Urzúa, Sergio. 2012. “La rentabilidad de la educación superior en Chile. Revisión de las bases de 30 años de políticas públicas”. Revista Estudios Públicos N° 125. Descarga en noviembre de 2013
http://www.cepchile.cl/dms/archivo_5029_3181/rev125_SUrzua.pdf%E2%80%8E

Villablanca, Hernán. 2002- “Poder, Derecho y Clases Sociales. Autor Pierre Bourdieu”. Reseña en Revista de Sociología N°16.

Weber, Max. 1922 – “Economía y Sociedad”.

Weller, Jürgen. 2006- “Inserción laboral de los jóvenes: expectativas, demanda laboral y trayectorias”. Boletín Red ETIS N°5. Descargado en noviembre, 2013
http://www.oei.es/etp/insercion_laboral_jovenes_weller.pdf

Weller, Jürgen, 2007.- “La inserción laboral de los jóvenes: características, tensiones y desafíos”. Revista de la CEPAL 92. Descarga en noviembre del 2013

<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/7/29587/P29587.xml&xsl=/revista/tpl/p39f.xsl&base=/revista/tpl/top-bottom.xsl>

Wormald, G y Torche, F. 2004- "Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro". Serie políticas sociales CEPAL. Santiago de Chile.

BASES DE DATOS REVISADAS

INE, 2013. "VII Encuesta de Presupuestos Familiares". Descargada en noviembre de 2013
<http://www.ine.cl/epf/>

BID, 2011. "Encuesta de Transición Escuela-Trabajo 2011"