



Universidad de Chile
Facultad de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

¿Desajuste temporal o permanente?
Evolución de los sobreeducados y
subeducados en el Gran Santiago entre los
años 2009-2017

Tesis para optar al título profesional de Sociólogo

Matías Castro Malhue
Profesora guía: Andrea Greibe K.
Santiago, 17 de marzo del 2021

Agradecimientos

Me gustaría agradecer, primero que nada, a mi profesora guía de tesis Andrea Greibe por su paciencia ante mi dispersión y por su orientación constante desde un principio, aun cuando nada de lo que está escrito aquí se había plasmado ni siquiera en un texto de dos planas.

Agradezco de manera cálida a parte de mis ex compañeros de organización, que me permitieron ahondar y concretamente actuar contra las desigualdades similares a las representadas en esta tesis de investigación. Sin dudas, la inquietud por el presente y la búsqueda por un futuro mejor para todos y todas es también parte de las motivaciones por las que continué estudiando Sociología y que finaliza, por ahora, con este proyecto.

Quisiera también dar mi gratitud a mis amigos y conocidos quienes me ayudaron en momentos puntuales de dudas e incertidumbres, y me dieron también orientaciones cuando todo parecía muy difícil.

Finalmente, retribuir en reconocimiento a mi familia, a mi madre por siempre estar dispuesta a ayudarme y escucharme, a mi padre por contribuir con que no falte nada en el hogar y a mi hermano para que también pueda plasmar sus objetivos y proyectos ante sus nuevos desafíos.

Contenido

Índice de tablas.....	6
Índice de figuras	7
1. Introducción	8
2. Antecedentes	10
2.1. La expansión educativa en la sociedad chilena	10
2.1.1. El explosivo aumento de la cobertura educacional: principales tendencias y políticas públicas posteriores a 1980	11
2.1.2. La estructura de enseñanza en el sistema escolar chileno: orientaciones generales en relación con la transición escuela-trabajo	16
2.2. Transformaciones económicas en Chile: impacto en la estructura socio ocupacional del país.....	18
2.2.1. Efectos de la desindustrialización “prematura” y la condición primario-exportadora de Chile: evolución en la composición del mercado de trabajo chileno .	19
2.2.2. El neoliberalismo económico y dual de las urbes: el caso de Santiago.....	27
3. Marco teórico	32
3.1. Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo: desde una perspectiva institucionalista y dual	32
3.2. ¿Educación como elemento posicional absoluto o relativo?: dos modelos explicativos.....	35
3.2.1. Desde la Teoría del Capital Humano	35
3.2.2. Desde la Teoría de Colas por Competencia de Puestos de Trabajo	38
3.3. Sobreeducación y subeducación: ¿fenómenos temporales o permanentes?	41
3.3.1. Desde la Teoría de Capital Humano	41
3.3.2. Desde la Teoría de Colas por Competencia de Puestos de Trabajo	43
4. Problema de investigación	46
4.1. Problematización	46
4.2. Pregunta de investigación.....	50
4.3. Objetivos de investigación	50
4.4. Hipótesis de Investigación	50
5. Marco metodológico	52
5.1. Tipo de investigación	52
5.2. Técnicas en la producción de información	52
5.3. Universo y diseño muestral de la investigación	54

5.4. Estrategia de análisis de información.....	60
6. Análisis de resultados	62
6.1. Hipótesis 1.....	62
6.1.1. Sobreeducación y subeducación desde una dimensión temporal	62
6.2. Hipótesis 2.....	66
6.2.1. Evolución y comparación de sobreeducados y subeducados por oficios	66
6.3. Hipótesis 3.....	72
6.3.1. Escolarización y concentración en áreas económicas	72
6.4. Hipótesis 4.....	77
6.4.1. ¿Mujeres más sobreeducadas que hombres? ¿Hombres más subeducados que mujeres?.....	77
6.5. Hipótesis 5.....	81
6.5.1. Adultos en desmedro de jóvenes: rendimiento de la escolarización con el pasar de los años	81
7. Conclusiones	85
8. Bibliografía	90
9. Anexos	98

Índice de tablas

Tabla 1. Evolución del Sistema de Educación Superior chileno, número de instituciones y matrícula de pregrado, 1980-2013	13
Tabla 2. Porcentajes de trabajadores entre 18 y 35 años con educación universitaria según área de estudio y trabajo, 2015	25
Tabla 3. Variables originales de la Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago	55
Tabla 4. Distribución de trabajadores ocupados de acuerdo con nivel educativo, según CINE 11, en la Región Metropolitana, 2009-2017.	56
Tabla 5. Correlación de nivel CINE 2011 con nivel de enseñanza en Chile	57
Tabla 6. Niveles del CIUO 68 y grupos ocupacionales en base a EOD	58
Tabla 7. Homologación de variables construidas en base al CINE 2011 y al CIUO68	59
Tabla 8. Evolución de sobreeducados, adecuados y subeducados por oficio o profesión en la R. Metropolitana, 2009-2017.	62
Tabla 9. Promedio de escolaridad por ocupación de trabajador, años 2009, 2013 y 2017.	67
Tabla 10. Ocupados por actividad económica a nivel agregado, años 2009 a 2017.	72
Tabla 11. Porcentaje de ocupados en condición de subeducados, adecuados y sobreeducados por actividad económica en años 2009, 2013 y 2017 en la Región Metropolitana.	75
Tabla 12. Evolución de participación femenina y masculina de ocupados en mercado de trabajo de R. Metropolitana, 2009-2017	78

Tabla 13. Evolución de participación femenina y masculina en educación superior en años 2009, 2013 y 2017	78
Tabla 14. Promedio de escolarización de ocupados de 25 a 34 años y ocupados de 45 a 54 años en la R. Metropolitana	81
Tabla 15. Características de la Población en Edad de Trabajar (PET), 1990 y 2015	99
Tabla 16. Cantidad de ocupados por ocupación u oficio, años 2009-2017.	99

Índice de figuras

Figura 1. Retorno por años de educación de la población activa en el año 2006	14
Figura 2. Población activa: ocupados y desocupados en el mercado de trabajo chileno, 1990-2015	23
Figura 3. Evolución de la distribución por ocupación, 1992-2015	24
Figura 4. Distribución de trabajadores por sector económico y PIB asociado a cada sector	26
Figura 5. Distribución sectorial de acuerdo al PIB regional, Región Metropolitana, 2014	29
Figura 6. Evolución de trabajadores clasificados como "adecuados" en la Región Metropolitana, 2009-2017	63
Figura 7. Evolución de trabajadores clasificados como "subeducados" en la Región Metropolitana, 2009-2017	64
Figura 8. Evolución de trabajadores clasificados como "sobreeducados" en la Región Metropolitana, 2009-2017	65
Figura 9. Evolución de sobreeducados y subeducados en ocupación "profesionales, técnicos y trabajadores asimilados" en la Región Metropolitana, 2009-2017	69
Figura 10. Evolución de sobreeducados y subeducados en ocupación "obreros" en la Región Metropolitana, 2009-2017	70
Figura 11. Evolución de sobreeducados y subeducados en ocupación "comerciantes y vendedores" en la Región Metropolitana, 2009-2017	71
Figura 12. Evolución de subeducados y sobreeducados en área económica secundaria en R. Metropolitana, 2009-2017	73
Figura 13. Evolución de subeducados y sobreeducados en área económica terciaria en R. Metropolitana, 2009-2017	74
Figura 14. Evolución de sobreeducados de acuerdo a sexo de ocupado en la Región Metropolitana, 2009-2017	79
Figura 15. Evolución de subeducados de acuerdo al sexo del ocupado en la Región Metropolitana, 2009-2017	80
Figura 16. Evolución de subeducados de acuerdo a rango etario en la Región Metropolitana, 2009-2017	82
Figura 17. Evolución de sobreeducados de acuerdo a rango etario en la Región Metropolitana, 2009-2017	83
Figura 18. Matrícula según tipo de administración en escuelas, 1981-2013	98
Figura 19. Máximo nivel educacional alcanzado según quintil de ingresos, 1990-2015	98

1. Introducción

El presente estudio tiene por objeto describir la evolución de los fenómenos de sobreeducación y subeducación dentro del mercado de trabajo en la Región Metropolitana entre los años 2009 y 2017, desde la perspectiva de la “Teoría de Segmentación del Mercado de Trabajo”, más específicamente por lo formulado por Lester Thurow y su “Modelo de Competencia por Puestos de Trabajo”. Para ello, se identifican una serie de segmentos o grupos relevantes bajo los cuales se realizan vínculos y comparaciones entre sí que permiten cierta precisión sobre la realidad que se ha venido formando en los últimos años dentro de la capital del país, especialmente a partir de la creación de nuevas políticas públicas que alteran la composición en la oferta de nuevos y viejos trabajadores calificados como no calificados.

El análisis de las dinámicas que experimenta el mercado de trabajo en este período busca responder principalmente a dos transformaciones profundas que ha venido sufriendo la sociedad chilena. Por un lado, un nuevo modelo económico de carácter monetarista y de amplia apertura comercial hacia el mercado extranjero que fue instaurado por la Dictadura Militar, y que ha sido profundizado en las dos últimas décadas, generando un modelo productivo centrado en la explotación de recursos naturales, así como la concentración de fuerza laboral en áreas o actividades económicas terciarias de diversa exigencia y calificación, como son el comercio y el sector de servicios. Por otra parte, el rápido avance en cobertura y acceso que ha tenido el sistema educativo chileno en las últimas décadas ha permitido la escolarización de una parte importante de la población vulnerable, antiguamente excluida de la educación superior en sus distintos tipos, ya sea técnica o universitaria.

Por su parte, es posible definir los fenómenos de sobreeducación y subeducación desde dos posiciones. Por un lado, desde un punto de vista sociológico, se entienden ambas como la subutilización de las habilidades y destrezas aprendidas en la formación educativa de un individuo en relación con las exigencias de un empleo determinado, sean estas inferiores (sobreeducación) o superiores (subeducación) a las que posee el individuo en cuestión (Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015). En la misma línea, pero desde una óptica metodológica, la sobreeducación y la subeducación ha sido comprendida como un fenómeno objetivo y/o subjetivo en el cual un trabajador se auto percibe o se encuentra arriba o por debajo de cierto umbral de exigencia laboral de acuerdo con la métrica utilizada para su medición. En particular a esto último, para efectos de la presente investigación, un trabajador sobreeducado y subeducado se define como aquel que se encuentra ± 1 de desviación estándar del promedio de escolarización que tienen los trabajadores de la misma ocupación en la que se desempeñan, y en donde aquellos que se encuentren dentro del rango promedio se les considera como en

situación de “adecuado” entre el nivel educativo y el promedio por ocupación (Capsada-Munsech, 2017).

Vinculado a lo anterior, metodológicamente esta investigación se desarrolla desde una fuente de información: la Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago realizada por parte del Centro de Microdatos de la Universidad de Chile de manera trimestral. De esta, se formulan y generan una serie de nuevas variables que permiten poner a prueba los objetivos e hipótesis que han sido elaboradas para la presente investigación, contando así con más de 90 mil casos válidos para efectos de este, desde enero del 2009 hasta el último trimestre del 2017.

En el primer apartado, se hará hincapié en los antecedentes referidos a los cambios que ha experimentado la economía chilena en las últimas décadas provocando mutaciones en la estructura socio ocupacional, así como en la dinámica del mercado de trabajo, principalmente debido a las características propias de un modelo productivo orientado hacia el sector de servicios y comercio en zonas urbanas como el Gran Santiago. También se exponen las políticas públicas e hitos relevantes en el sistema educativo que ha experimentado la sociedad chilena en las últimas décadas, especialmente aquellas que han impulsado la escolarización progresiva de la población.

En un segundo momento, se presentan perspectivas vinculadas a la “Teoría de Segmentación del Mercado de Trabajo” donde se busca analizar la influencia y efectividad que tiene la educación y la escolarización sobre la distribución de la fuerza laboral dentro del mercado de trabajo, especialmente ante la presencia de factores externos o demográficos, como es el sexo o la edad. A continuación, en el apartado metodológico, se exponen los elementos que permitieron la construcción de la base de datos, las variables e indicadores que permiten plantear una medición de tipo “objetiva” sobre la problemática a analizar.

Finalmente, en cuanto a los resultados, se analizan los cinco puntos de acuerdo a las hipótesis planteadas, más específicamente, la evolución de los sobreeducados y subeducados en un nivel general a lo largo del tiempo, a nivel de ocupaciones, actividades económicas, sexo y rangos etarios seleccionados para la realización de esta investigación, permitiendo la comparación y vinculación entre estos distintos segmentos y grupos. Es así como, en las conclusiones se dan a entender los principales avances que plantea esta tesis, así como los desafíos que también plantea la problemática para analizar en un futuro, especialmente ante la todavía presente masividad de la escolarización en un contexto de limitada diversidad productiva.

Palabras claves: Sobreeducación, subeducación, mercado de trabajo, escolarización, evolución.

2. Antecedentes

Previo a la descripción de la evolución de los sobreeducados y subeducados en el mercado del trabajo de la Región Metropolitana, se vuelve necesario ahondar en los fenómenos y elementos condicionantes que permitieron este desajuste en un contexto de rápida expansión educativa y de una dinámica laboral sumamente tradicional, en cuanto a la conformación de la estructura productiva, pero también cambiante por la introducción cada vez mayor de una oferta laboral calificada que tiende a chocar con una competencia por puestos laborales concentrado principalmente en el área de comercio y servicios, tal cual se verá a continuación.

En primer lugar, en relación al presente estudio, se señalarán las características más relevantes que tiene el actual modelo educativo que impera en Chile en relación con las principales políticas públicas desarrolladas en la dictadura, que estableció la creación de una nueva institucionalidad, y que se perfeccionó posteriormente en la transición democrática permitiendo, por un lado, una rápida expansión de la educación obligatoria hasta la mitad de la primera década de los 2000, y en la década siguiente prosiguió con una explosión en la matrícula de la educación superior, principalmente debido a la asociación realizada por el Estado chileno junto con el mundo privado que generó múltiples créditos y beneficios estudiantiles que impulsaron el acceso a estudiantes de familias con menores ingresos y que tradicionalmente no tenían educación terciaria.

En una segunda parte, se ahondará en las transformaciones económicas sucedidas posterior al golpe de Estado de 1973 y que finalizó con la instauración de un modelo económico liberal de corte monetarista que introdujo, por una parte, una apertura externa de la economía por sobre el antiguo modelo de industrialización nacional permitiendo la inclusión de nuevas empresas transnacionales en la economía nacional, mientras que, por otro lado, mantuvo y modernizó ciertas áreas productivas de tipo tradicional que han funcionado como sostén importante del crecimiento económico experimentado en las últimas décadas, especialmente en el caso de la minería. En ese sentido, y de manera más específica, se busca señalar los cambios en la composición de la oferta y demanda de un mercado del trabajo que, tal como se señalará, tiene profundas limitaciones en cuanto a su diversidad, especialmente en zonas urbanas como es el caso del Gran Santiago.

2.1. La expansión educativa en la sociedad chilena

Sin dudas, la educación ha sido un elemento de movilidad social a lo largo de la historia y, más específicamente, en sociedades que han experimentado un sostenido crecimiento económico y social como es el caso chileno durante las últimas décadas. En ese sentido, en Chile se ha promovido largamente la promesa

de que estudiar e invertir en educación permitiría una mejor vida que la que tuvieron generaciones anteriores, recalcando la necesidad de esforzarse y hacer mérito para estudiar lo que se desea, siempre y cuando también sea adecuado en términos de rentabilidad. No obstante, la realidad ha tendido a ser mucho más incierta de lo que se prometía y ha puesto en la agenda del país el tema educativo, especialmente en lo que refiere a la pertinencia de la oferta educativa existente en relación con la demanda productiva. Así, empiezan a resaltar consignas del movimiento estudiantil que cuestionan el sentido de la educación de mercado imperante que ciertamente impulsa la escolarización, pero que no consta con la capacidad de asegurar una mejor vida para los millones de estudiantes que han pasado por los 12 años de educación obligatoria, más los 2 a 5 años de educación superior que se establecen entre las distintas instituciones educativas. Así pues, en consecuencia, los dos próximos apartados vienen a dar cuenta de este crecimiento desregulado usualmente cuestionada durante los últimos años por el denominado “movimiento estudiantil” y, de manera más general, las principales políticas que profundizaron la lógica competitiva en el seno de las familias chilenas desde la educación básica hasta el nivel superior.

2.1.1. El explosivo aumento de la cobertura educacional: principales tendencias y políticas públicas posteriores a 1980

A inicios de la década de 1980 se inicia una profunda transformación del modelo de financiamiento y de gestión del sistema escolar chileno. En un contexto de fuerte autoritarismo, la dictadura militar impulsa una reforma estructural que, por un lado, descentraliza la responsabilidad y gestión de las escuelas desde el Ministerio de Educación a los más de 300 municipios de la época, mientras que, a su vez, introdujo formas de financiamiento basados en subsidios a la demanda, es decir, subvención por alumno, además de estimular la creación y la evolución de escuelas privadas financiadas por el Estado de tal forma que compitan en matrícula con las de administración municipal o pública. Todos estos cambios dan cuenta de un sistema escolar nacional regulado casi exclusivamente por mecanismos de mercado (Cox, 2012).

Por otra parte, en un primer momento, la educación superior a partir de 1973 pasa a ser intervenida por la junta militar congelándose el crecimiento de matrículas, además de disminuir progresivamente las transferencias fiscales desde el Estado a las universidades públicas. En un segundo período, en la década de los 80, se impulsa una nueva Ley de Educación Superior que, bajo los principios orientadores de un mercado abierto y competitivo, inicia importantes transformaciones a la estructura previa del sistema, tal como se resumen en los siguientes 6 puntos (Brunner, 2008):

- 1) Apertura de la educación superior al mercado sobre la base del principio de libertad de enseñanza entendida como libertad para crear y mantener establecimientos educacionales.
- 2) Diversificación de la enseñanza superior inducida mediante la consagración legal de tres niveles institucionales diferenciados según una jerarquía de los certificados educacionales expedidos.
- 3) Facilidades para la creación de nuevas instituciones privadas mediante un sistema con bajas barreras de entrada al mercado.
- 4) La base ideológica de la “competencia” como condición para aumentar la calidad.
- 5) Nuevo sistema de financiamiento universitario.
- 6) Reestructuración de las universidades estatales.

Entre las consideraciones principales de los puntos anteriores, es importante destacar tres: a) la consagración de tres niveles institucionales de educación superior pasa a definir lo que se entenderá, además de la universidad como institución más clásica, el surgimiento relevante de los centros de formación técnicas (CFT) e institutos profesionales (IP) como pilares de una parte importante de la escolarización de jóvenes y trabajadores; b) asimismo, con respecto al financiamiento, se pasa de un sistema en que las instituciones se ven forzadas a captar recursos sin financiamiento estatal, generando el autofinanciamiento mediante el cobro de aranceles directamente a los alumnos y sus familias; mientras, las instituciones estatales, nuevas como antiguas, son financiadas por un sistema de Aporte Fiscal Indirecto (AFI) que iba a tender a crecer cada vez más a lo largo del tiempo (Espinoza & González, 2015) y; c) bajo los argumentos de evitar el “burocratismo” y “gigantismo” de las dos instituciones estatales principales de la época a saber, la Universidad de Chile y la UTE, se impulsa un proceso de racionalización que las obliga a desprenderse de sus sedes regionales y concentrarse solamente en la Región Metropolitana (Brunner, 2008)

Estas reformas profundas en el sistema de educación superior chileno produjeron, a lo largo del tiempo, un notable aumento en la cobertura neta en el pregrado de educación superior que pasó de un 8% en 1980 a más de un 46% para el año 2013. Tal como muestra la Tabla 1, este crecimiento sostenido, entre otras razones, puede deberse al incremento de las instituciones de educación superior que emergieron después de la reforma a la educación superior entre finales de 1980 y 1981, especialmente de parte de la oferta privada en un esquema de libre mercado, en desmedro de las universidades tradicionales agrupadas en el CRUCH (Espinoza & González, 2015).

Tabla 1. Evolución del Sistema de Educación Superior chileno, número de instituciones y matrícula de pregrado, 1980-2013

Tipo de institución	1980		1990		2013	
	Número de instituciones	Matrícula	Numero de instituciones	Matrícula	Número de instituciones	Matrícula
Universidades del Consejo de Rectores de las Universidades Chilenas (CRUCH)	8	118.978	20	108.119	25	294.723
Universidades privadas nuevas	0	0	40	19.509	35	349.244
Total de universidades	8	118.978	60	127.628	60	643.967
Institutos profesionales	0	0	81	40.006	44	324.045
Centros de formación técnica	0	0	161	77.774	61	144.404
Total	8	118.978	302	245.408	165	1.112.416
Cobertura (población de 18 a 24 años)		7,5%		14,2%		45,8%

Fuente: Elaborado por Espinoza y González (2015) en base a datos oficiales del MINEDUC del año 2014.

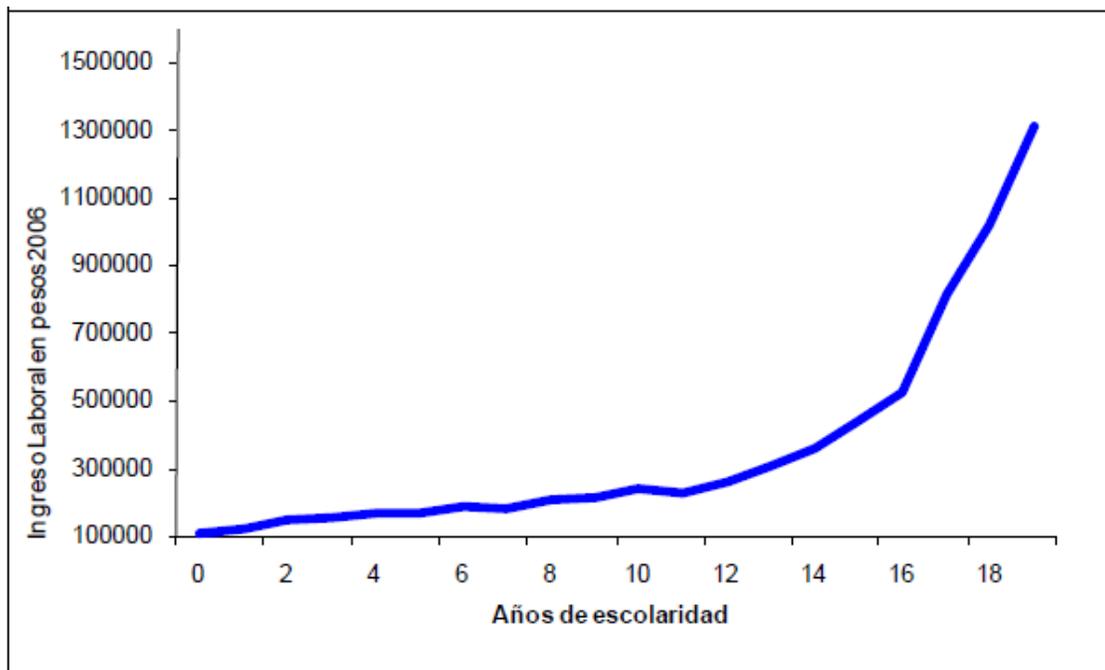
Ambos procesos de reformas al sistema educativo chileno en su conjunto configuraron nuevas reglas de juego en el que los mecanismos de mercado ocupan roles relevantes en la distribución de matrículas y conformación de nuevas instituciones en desmedro de una directriz dada por el Estado. La consolidación de este nuevo sistema en los gobiernos democráticos de transición alcanzó históricos niveles de cobertura educacional en Chile (llegando a un 99% para la enseñanza básica y media), permitiendo también un aumento sostenido del promedio de escolaridad de una parte importante de la población, especialmente de aquellos de quintiles más bajos que por primera vez ingresan a educación superior (Carrillo, Espinoza, & Valenzuela, 2018).

Entre las medidas que reimpulsaron el crecimiento y acceso a la educación en todos sus niveles para el caso chileno, y para evaluar efectos sobre el objeto de investigación analizado, se hará especial énfasis en dos cambios que suscitaron una mayor dinámica a la matrícula educacional: 1) el aumento de la educación obligatoria hasta la enseñanza media en el año 2003 y; 2) la creación del Crédito Aval del Estado (CAE) y fortalecimiento de otros créditos como mecanismo de acceso a la educación superior para miles de jóvenes entre los años 2005 y 2006 (Ruiz & Boccardo, 2014). Ambas políticas fueron originadas en el gobierno de

Ricardos Lagos, siendo profundizadas con mayores recursos en los años posteriores y generando una serie de consecuencias, entre las que se empiezan a considerar los fenómenos “sobreescolarización” y el “sobreendeudamiento”.

La primera medida fue impulsada en un contexto donde diversos organismos internacionales declamaban la necesidad de la obligatoriedad de 12 años de escolaridad que afecte positivamente la movilidad social y la reducción de la pobreza. En esa línea, el cursar 8 años de educación básica y 4 años de enseñanza media, dividido generalmente en formación científico-humanista o técnico profesional en los dos últimos años, dependiendo del colegio y de las preferencias de los alumnos, siendo esta última opción la que posibilitaría una transición mucho más segura entre educación-trabajo, de tal manera, que una inserción temprana al mundo laboral aleje a los jóvenes de la situación de pobreza por la que se ven afectada generalmente las nuevas generaciones (Román, 2009). Tal situación queda reflejada en el año 2006, apenas tres años después de la implementación de la obligatoriedad, donde los retornos salariales aumentan en la medida que crecen los años de escolaridad de la población como muestra la Figura 1.

Figura 1. Retorno por años de educación de la población activa en el año 2006



Fuente: Elaborado por Román (2009) en base a Casen 2006.

Por su parte, el crecimiento explosivo de la matrícula de educación superior puede tener sus fundamentos en los distintos tipos de créditos otorgados por privados y por el Estado chileno como forma de financiamiento universitario para miles de estudiantes y sus familias, particularmente a partir del año 2005 durante el gobierno

de Ricardo Lagos. En efecto, el 35% del gasto público que hace el Estado en educación superior comienza a destinarse en esquemas de apoyo para el acceso de los estudiantes a instituciones de educación superior, entre los que se cuentan: (i) un fondo solidario de crédito que se administra individualmente a cada una de las universidades estatales y privadas dependientes de recursos estatales para auxiliar a alumnos que no estén en condiciones de pagar el arancel, (ii) un Crédito con Aval del Estado (CAE) destinado a alumnos de cualquier institución de educación superior, sea universitaria o técnica, que cumpla con las condiciones socioeconómicas y académicas establecidas por la autoridad pertinente y, finalmente, (iii) el crédito CORFO que es entregado para estudios de pregrado para estudiantes chilenos y extranjeros residentes por bancos comerciales con recursos licitados por la Corporación de Fomento de la Producción (abreviado como CORFO, al igual que el nombre del susodicho crédito) (Brunner, 2008).

Sin dudas estos créditos, especialmente el CAE, permitieron que creciera de manera más diversificada la matrícula en los 3 tipos de instituciones de educación superior. Por ejemplo, para el año 2013, apenas un 27% del estudiantado a nivel terciario se encontraba matriculado en las universidades del CRUCH o tradicionales, mientras que el 31% lo hacía en universidades privadas y más de un 40% se encontraba en condición de alumno en IP y CFT, estos últimos donde suelen concentrarse los estudiantes más vulnerables del país (Espinoza & González, 2015). No obstante, si bien este aumento en la escolaridad dentro de la educación superior ha resultado de manera positiva para el acceso a casi toda la población, este crecimiento también se ha registrado de manera heterogénea para distintos sectores, en particular cuando se observa que han sido los hogares de mayores ingresos los que han experimentado más cambios en desmedro de aquellos que poseen un ingreso menor. Si para 1990, apenas el 1% de quintil más bajo había obtenido un título universitario, para la misma época más del 23% del quintil más alto consiguió graduarse; mientras que, para el año 2015, esta situación se encuentra lejos de revertirse pues el quintil más bajo apenas alcanza un 4% de graduados de educación superior, mientras que, el quintil más alto llega a un 49%¹ (Carrillo, Espinoza, & Valenzuela, 2018).

En resumen, este aumento de la escolaridad ha resultado provechoso para una parte importante de la población, y transversalmente para todos los quintiles, aunque es también cierto que la transición entre educación media y educación superior sigue favoreciendo a sectores de mayores ingresos, de la misma manera que la transición entre educación y trabajo todavía presenta una serie de dificultades adyacentes debido, entre otros obstáculos, a la gran amplitud en la calidad de las carreras, además, de una pobre articulación entre los distintos programas de las nuevas instituciones de educación superior con sus realidades regionales más inmediatas. Asimismo, la alta selectividad social y académica que existe en el

¹ Estas diferencias se expresan gráficamente en la Figura 19, ubicado en la sección de Anexos.

sistema escolar chileno tiende a permear en las futuras trayectorias laborales de los estudiantes o jóvenes que entran al mercado laboral, aun cuando su formación curricular les permita obtener ciertas habilidades o herramientas para ejercer de mejor forma en sus empleos. A continuación, se verá más concretamente cómo se conforman los distintos niveles de estudio entre la enseñanza básica y media hasta llegar a la educación universitaria, en tanto esta estructura influye sobre lo que será la distribución de trabajadores en las distintas áreas económicas del Gran Santiago.

2.1.2. La estructura de enseñanza en el sistema escolar chileno: orientaciones generales en relación con la transición escuela-trabajo

Al mismo tiempo que las políticas económicas trazadas por el país eran abruptamente interrumpidas y reformadas posterior al golpe de estado de 1973, también lo hicieron las políticas educativas que configurarían el nuevo sistema escolar chileno y, más específicamente, el proyecto curricular que regirá hasta la actualidad, al menos en sus cimientos más básicos, que terminan por moldear la transición desde la escuela al mercado de trabajo para miles de jóvenes en la actualidad.

En un primer momento, en un contexto de alta coerción y represión a la labor docente y al estudiantado, se implementan una serie de principios de flexibilidad curricular y descentralización que adapta y organiza el currículum formativo de acuerdo con “las necesidades que tiene cada establecimiento” e individualiza los resultados y costos a cada estudiante y sus respectivas familias. Asimismo, tal cual consagra la Constitución de 1980, se consagra la “libertad de enseñanza” como principio, lo cual también permite que operen las lógicas de libre mercado y la libre competencia en el sistema escolar chileno (Cabaluz, 2015), poniendo en tensión una transición articulada entre educación y trabajo desde el Estado.

Bajo este panorama se diseñan las principales orientaciones curriculares que regirán hasta el día de hoy en donde se empiezan a resaltar valores asociados a la persona por sobre la planificación estatal, como se había intentado hacer anteriormente durante el gobierno de la Unidad Popular. En ese sentido, los nuevos objetivos curriculares, si bien no distan demasiado de épocas previas, especialmente en lo que refiere a la educación técnica, sí adquieren nuevas dimensiones al emerger una nueva institucionalidad que buscará articular el mundo privado, más específicamente parte del empresariado, con una matrícula que crece constantemente a lo largo de la década de los 90’ hasta la actualidad (Cox, 2006).

El currículum actual de los distintos niveles de enseñanza en Chile se ve enmarcado en lo que fueron las reformas curriculares de los años 90’ que contempló una serie de medidas, además del currículum mismo, que culminó en la implementación de la denominada Base Curricular publicada en 2001 y que ha sido reformada múltiples veces. En general, esta apuntó a dar mayor consistencia interna al currículum formativo para articular de mejor forma los niveles educativos, al mismo tiempo que

se buscó aumentar el nivel de especificidad de las orientaciones y prescripciones curriculares. Posteriormente, dos de los ajustes curriculares más relevantes sucedieron en el año 2009 y el año 2012, entre los que se consideran aquellos que refieren, por un lado, a la definición de habilidades y destrezas que deben poseer los estudiantes a nivel transversal desde la básica hasta llegar a la enseñanza media, mientras que, por otra parte, se actualizan los perfiles de egreso para la educación técnica en 21 especialidades, considerando campo laboral y productivo (Espinoza O. , 2014). Esta última actualización es importante pues, respecto a la enseñanza técnica, permite ordenar la problemática común en años anteriores donde no existían claridades en los perfiles y se generaban muchas áreas de especialización sin la debida coherencia con el campo laboral.

Este proceso de reordenamiento y reestructuración del currículum impulsado durante la década de los 90', se plasma en lo que se puede resumir como la organización actual del sistema escolar chileno²: (i) por un lado, se encuentra la educación básica que transcurre en 8 grados (de 1ro a 8vo básico), del cual el niño y niña comienzan a partir de los 6 años y es de carácter obligatorio siendo, además, requisito para el siguiente nivel; (ii) en cuanto a la enseñanza media, es el último nivel obligatorio en Chile (desde el año 2003) y en teoría empieza a los 14 años hasta los 18 años, asimismo, esta enseñanza hace las primeras diferencias entre formación general y específica en 3° año medio, del cual emergen la formación científico-humanista, con características más académicas, y la formación técnico-profesional orientada a la inserción laboral en un rubro económico de acuerdo a los perfiles de egreso, y; (iii) finalmente, se encuentra el nivel de educación superior, de característica no obligatoria, que se enfoca en todas las personas que hayan finalizado la enseñanza media y desean obtener un título técnico de nivel superior, un título profesional o un grado académico, ya sea de pregrado o posgrado, siendo entregados por centros de formación técnica, institutos profesionales y universidades (MINEDUC, 2017).

Así entonces, se asume que los dos procesos de mayor relevancia en la definición de futuras trayectorias laborales es dada a elección de los estudiantes y sus familias en dos instancias claves. La primera, es la que sucede en 3er y 4to año de enseñanza media, donde los y las estudiantes deben optar por una profundización de la formación científico-humanista o elegir una formación técnico-profesional. Como se dijo antes, las diferencias principales entre ambas formaciones tienen que ver con el tipo de trayectoria que desee elegir el estudiante, si seguir cursando educación superior o si prefiere insertarse más tempranamente en el mundo laboral con un título técnico de nivel medio otorgado al momento de egresar, aunque, como

² Para efectos del análisis de habilidades y destrezas enseñadas en el sistema escolar en relación con la problemática del presente texto, se excluye la educación parvularia que atiende desde bebés de 6 meses de edad hasta niños de 4 años.

señalan investigaciones, esta tendencia suele ser relativa³, o de acuerdo con las necesidades y disponibilidades que tenga el proyecto educativo del establecimiento en el que se desenvuelve el estudiante.

El segundo momento de decisión relevante tiene que ver con la decisión de los jóvenes de cursar estudios superiores, siendo éste el nivel que ha tenido mayor crecimiento bruto en su matrícula durante las últimas décadas. Así, siguiendo la distinción dada en la enseñanza media de formación técnica-profesional y científico-humanista, las instituciones anteriormente señaladas se encuentran delimitadas en cuanto al tipo de título pueden entregar: los centros de formación técnica (CFT) sólo pueden entregar títulos de nivel superior, los institutos profesionales (IP) otorgan títulos profesionales sin licenciatura y títulos técnicos nivel superior, y las universidades pueden dar títulos técnicos de nivel superior, profesionales y grados académicos. Por otra parte, a diferencia de las universidades que pueden abrir o cerrar programas de carrera con plena libertad y de acuerdo con sus necesidades y capacidades, la educación superior de tipo técnico profesional se encuentra regulada por ley en 11 áreas de conocimiento que se vinculan con las áreas económicas predominantes del país que son: Administración y Comercio; Agricultura, Silvicultura, Pesca y Veterinaria; Arte y Arquitectura; Ciencias; Ciencias Sociales; Derecho; Educación; FFAA, Orden y Seguridad; Humanidades; Salud; y Tecnología (Jiménez, 2015).

2.2. Transformaciones económicas en Chile: impacto en la estructura socio ocupacional del país

Posterior al período de guerras, alrededor del mundo occidental se vieron impulsadas una serie de políticas económicas de corte heterodoxo. En ese sentido, los enfoques económicos más extremos o “polarizadores” quedaron desplazados hacia casos puntuales sucedidos en países periféricos. Tales excepciones sucedieron especialmente en el Cono Sur latinoamericano que terminó en la formación de economías de corte monetarista extremo bajo un régimen dictatorial de corte militar-cívico, como fue el caso de Chile (Ffrench-Davis, 1983).

Previo a la quiebre de la democracia chilena en 1973, se destacaba una sociedad de características mesocráticas, sostenida principalmente por actividades de base urbana que ocupaba el mercado interno como fuente principal de demanda, impulsado principalmente por la crisis de 1930, donde Chile sufrió graves efectos económicos producto de la Gran Depresión. Es así como el Estado chileno toma una fuerte iniciativa apoyando al mercado privado y generando empresas estatales en sectores estratégicos de la economía. No obstante, este modelo de “Sustitución

³ Tal como muestra lo señalado por Sepúlveda y Valdebenito (2014), la mayoría de quienes egresan de la enseñanza media a nivel técnico o científico-humanista optan por la opción de seguir cursando estudios superiores, o alternando entre estudios y trabajo, por sobre la idea de inmediatamente ingresar al mercado del trabajo.

de Importaciones”, tal cual fue denominado, entró en crisis tempranamente, pese al crecimiento de la burocracia estatal y de ciertos sectores industriales, pues buena parte de los recursos naturales, especialmente la agricultura y la minería presentaron constantes retrocesos económicos en los años los 40' y 50' (Rodríguez Weber, 2014).

A continuación se expondrán las distintas fases y mutaciones que experimentó la estructura socio ocupacional, en un primer momento, con una economía descentralizada del Estado y con un fuerte impulso hacia la iniciativa privada terminando por consolidarse, en un segundo momento, durante los años entendidos de la transición democrática donde el país experimenta un rápido crecimiento del PIB nacional, en base a una nueva economía mono exportadora con bajas tasas arancelarias y con una alta concentración de servicios de tipo financieros en las principales urbes, tal cual es el caso de Santiago de Chile.

2.2.1. Efectos de la desindustrialización “prematura” y la condición primario-exportadora de Chile: evolución en la composición del mercado de trabajo chileno

Previo al quiebre democrático, la composición del mercado laboral chileno era tan amplia como la heterogénea diversidad productiva que existía en la estructura económica. Ante el predominio del sector industrial y de la gran minería, hacia fines de los años 60 se presentaban disímiles niveles de tecnificación, formas de producción e intensidades en la utilización de bienes de capital entre las distintas áreas económicas de la época. Esto último permitió, por un lado, configurar una clase obrera moderna que se encontraba integrada al mercado interno y tenía altas tasas de sindicalización, a la vez que existía, por el contrario, una parte importante de sectores populares, como el campesinado o sectores asociados a la informalidad laboral, que se encontraban ajenos a los procesos de modernización impulsados por la industria. Asimismo, en un lugar intermedio, existía una mediana y pequeña industria tradicional que alberga sectores obreros menos calificados en comparación a los obreros de grandes empresas ubicadas en urbes como Santiago o Concepción. Finalmente, en un último lugar, se hallaban amplios sectores de clase media generados al alero del crecimiento de la burocracia estatal (Ruiz & Boccardo, 2014).

Esta composición del mercado laboral interno considerada de carácter proteccionista o, como han señalado también autores detractores a las políticas de la época, de tipo “restrictiva” en un mercado excesivamente rígido (Coloma & Rojas, 2001), contaba con una legislación que permitía dar cierto resguardo a los nuevos asalariados de la época en desmedro de los empleadores. Entre los elementos más importantes se cuentan las trabas que existían para despidos, las elevadas

indemnizaciones, tarifados por rama en ciertas ocupaciones⁴, restricciones de oferta a través de la exigencia de identificación para desempeñar ciertos trabajos, y la interposición de privilegios en algunos gremios por sobre otros. En ese sentido, se destaca la “Ley de Inmovilidad” creada en 1966 que impedía, además, al empleador despedir a un trabajador sin una causa justificada (Mizala & Romaguera, 2002).

En tal sentido, la ruptura política producida en 1973 generó también un cambio a las lógicas de organización y composición del mercado del trabajo chileno. En un primer punto, los meses siguientes al golpe de estado se prohíbe la sindicalización y formas de organización de trabajadores pertenecientes a los sectores industriales modernos, como a sectores populares asociados al campesinado chileno; este proceso culmina y se consolida en 1979 con la “Ley de Plan Laboral” donde la dictadura propone un nuevo modelo de flexibilidad laboral, que altera el antiguo proceso de asalarización, a la vez que regula fuertemente la sindicalización y pone al Estado en un rol nulamente interventor entre las partes (Coloma & Rojas, 2001). Asimismo, las dos crisis sucedidas en el período dictatorial generaron altas tasas de desempleo (que rondó el 15% en 1975 y entre el 19,6% y el 28% para la recesión de 1982, pese a los programas de empleos) y abre la informalidad laboral como fuerza de trabajo pujante, especialmente en el sector de comercio, el cual tiene variaciones de crecimiento y decrecimiento hasta la actualidad (Mizala A. , 1996). Es así como posteriormente a la crisis de 1982, se plasma de manera definitiva un proceso de desindustrialización que modifica profundamente la estructura social del país, donde nuevas actividades emergentes vinculadas al comercio, las finanzas y el sector agrícola exportador, por un lado, así como servicios privatizados de salud, educación y previsión, por otro, van conformando una nueva clase media asalariada en desmedro de los antiguos sectores relacionados con la burocracia estatal (Espinoza, Barozet, & Méndez, 2014).

Sin dudas, estos cambios representan los elementos más significativos en la transformación de la economía chilena, especialmente en cuanto a la orientación y composición del mercado laboral. Aunque es necesario considerar un factor del mercado de trabajo que se moldea de manera ajena al proceso de cambio sociopolítico y económico que experimentaba el país, aunque obviamente adquiere un rol sumamente importante en el cambio de orientación económica: la profundización de la apertura externa. Esto se tradujo, por un lado, en un aumento de exportaciones, de la inversión extranjera y la transnacionalización de muchos procesos productivos; mientras que, por otra parte, se elevó la diversificación de la exportación, bajando la ponderación del cobre en el PIB total, a la vez que los alcances de este proceso pasaron de 1.100 millones de dólares en 1970 para subir a más de 8.000 millones de dólares en 1989 (De Mattos C. , 1992). Sin embargo, el empleo directo en este sector aumentó en tasas bajas y decrecientes, pues buena parte de esta diversidad exportadora, salvo en el caso del sector agrícola, tiene una

⁴ Hay que recordar que existían negociaciones colectivas por rama sólo en sindicatos profesionales para la época, mientras que otros tipos de sindicatos la negociación era por empresa.

relación inversa entre la creación de empleo por valor exportado y la importancia que el sector tiene en la estructura de exportaciones. Un claro ejemplo es cuando se compara la minería con el sector de pesca: el primero tiene un bajo empleo por valor exportado, pero es todavía significativo en el empleo por la importancia del valor exportado; mientras que, la segunda área, teniendo alto empleo por valor exportado también tiene un bajo peso en el valor y empleo total exportado (González, 2004).

Posteriormente, en la década de los 90', ya con los gobiernos de transición democrática, los cambios experimentados en la matriz productiva todavía presentaban serios problemas de consolidación, especialmente en el segmento juvenil. Si bien el desempleo, en general, venía descendiendo a partir de 1989, este indicador para los jóvenes seguía siendo el doble de más alto que para los adultos⁵. En ese sentido, como medidas paliativas durante el gobierno de Aylwin se promovieron políticas laborales que facilitaban la integración de trabajadores y el sector juvenil al mercado laboral, además de los programas de capacitación creadas en dictadura, entre las que se consideran programas para jóvenes de escasos recursos y un programa de reconversión laboral de trabajadores desplazados. Asimismo, la continuidad de esta alta tasa de desempleo también revelaba la necesidad de reformas profundas en la transición educación-trabajo, tal cual se intentaría realizar en los siguientes gobiernos (Mizala A. , 1996).

En relación a la tasa de participación femenina, para los años de dictadura esta se mantenía debajo del 30%, cuestión que comienza a revertirse a partir de la década de los 90 y los gobiernos democráticos, llegando casi al 35% para 1993. No obstante, en comparación a las tasas masculinas de participación, las mujeres tenían todavía una baja participación en el mercado laboral, especialmente si se comparan rangos etarios más juveniles donde los hombres duplican la participación femenina (30,3% versus 14,2% en 1993) (Mizala & Romaguera, 1996). En los años siguientes, esta participación irá subiendo de manera relevante debido al aumento de escolaridad que experimenta la sociedad chilena en su conjunto, siendo este uno de los principales factores para la integración de mujeres en el mercado de trabajo. Otras mutaciones investigadas han sido los cambios de fertilidad o las nuevas políticas en relación al matrimonio y el divorcio impulsados en la época, pero, tal como demuestran Benven y Perticara (2007) estos no tendrían un efecto importante en estas tasas de participación como sí lo tuvo la escolaridad. Las mismas autoras, ocupando datos de la Casen⁶, hacen un análisis de la evolución de la tasa de participación hasta el 2003, donde se destaca que mujeres que poseen educación superior desde 1990 a 2003 experimentan el mayor porcentaje de participación (con un peak en 1996, de un 80%), mientras que aquellas que sólo poseen educación

⁵ Las tasas de desempleo entre jóvenes de 15 a 24 años era 2,3 veces la tasa de desempleo nacional para el trimestre febrero-abril de 1995 (12,2% versus 5,3%) (Mizala A. , 1996).

⁶ Las bases de la Casen ocupadas son las de los años 1990, 1996 y 2003.

básica en 1990 apenas rondan un 30% como ocupadas en el mercado laboral hasta aumentar al 40% en el nuevo milenio.

En general, este período es catalogado como de “años de expansión” hasta la crisis asiática de final de milenio. De manera concluyente, se observa una tasa de ocupación que creció casi en un 22% entre 1990 y 1998, con una baja sostenible de las tasas de desempleo masculina y femenina dentro de una economía exportadora de bienes primarios, y que concentra cada vez más población en edad de trabajar en el sector de servicios, especialmente con la emergencia del llamado “retail” dominado por empresas transnacionales. Particularmente, es relevante señalar que para 1997 existía una alta feminización del sector terciario alcanzando, si se suman los servicios sociales, financieros, transportes y el comercio, entre otros, un 81,4% de las mujeres que se encontraban ocupadas, pese a tener disímiles exigencias de calificación entre cada uno de estos ámbitos económicos (Selamé, 2004).

Los años siguientes considerados de desaceleración hasta el 2002 tuvieron una fuerte caída del PIB anual y de las tasas de intercambio, provocando una caída del número de ocupados (0,4%). Esto provoca el debate de una reforma laboral que desencadenó en el encarecimiento de los costos de contratación de mano de obra, junto al aumento del salario mínimo que en términos reales aumentó a un 30% entre 1998 y 2001 (Bergoing & Morandé, 2002). Sin embargo, el lento ritmo de recuperación de la economía incidió directamente en que hubiera una reducción en la tasa de participación masculina y en la tasa de participación femenina. En el caso del primer grupo, este se redujo de 71,8% en el último trimestre de 1998 a un 71,2% en el mismo trimestre del 2003; asimismo, las mujeres participan de un 36,5% en 1999 a un 34,7% en 2002 (Selamé, 2004). Sin embargo, estas dificultades no ponen en cuestión el modelo de crecimiento, sino que, al contrario, profundiza alguno de sus aspectos, especialmente aquellos relacionados a la tercerización y subcontratación en nuevos sectores económicos, especialmente en los entendidos como estratégicos⁷ (Aravena, 2016). En ese sentido, los años posteriores, y ya con una recuperación económica sostenida, especialmente por el súper-ciclo de materias primas en el curso del 2003-2009, el empleo logra estabilizarse y se sigue profundizando la estructura económica conformada en la década de los 80’.

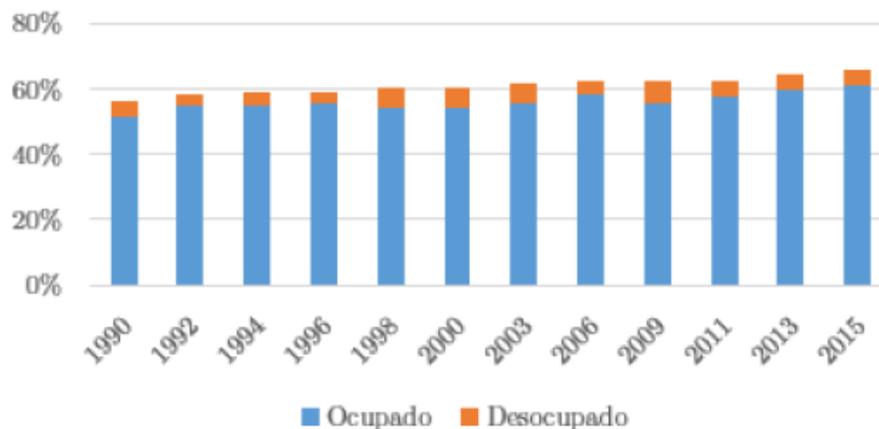
Por el lado de la oferta dentro del mercado laboral, es decir, los trabajadores, hasta el año 2016, según datos de la OCDE (2016), en Chile aproximadamente 12 millones de personas se encontraban en edad de trabajar⁸, de los cuales, sólo el 67% se encontraba como población económicamente activa, es decir, trabajando o en busca de trabajo. De esta población en edad de trabajo, el 62% se encuentra en

⁷ Por sectores estratégicos, se refiere, entre otros, al caso de la minería, el sector portuario, en el que se incluye la pesca, y la industria forestal.

⁸ A la población en edad de trabajar (también dicho PET) se consideran todas aquellas personas que posean entre 15 y 64 años de edad.

calidad de ocupada mientras que un 6,8% se encontraba desempleada. La Figura 2 ilustra mejor la evolución de ocupados y desocupados en los últimos 25 años.

Figura 2. Población activa: ocupados y desocupados en el mercado de trabajo chileno, 1990-2015



Fuente: Elaborado por Carrillo, Espinoza y Valenzuela en base a datos CASEN 1990-2015.

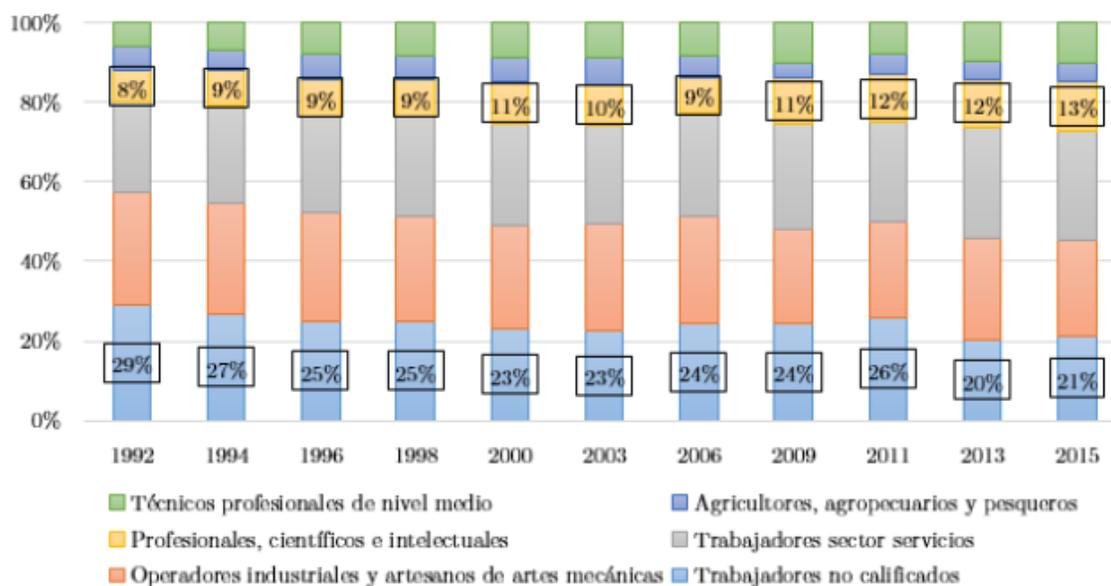
Otras características demográficas de la oferta de mano de obra en Chile tienen que ver con el mencionado crecimiento de la participación femenina, el aumento de la escolarización y, de manera también importante, el progresivo envejecimiento de la población en edad de trabajar, y más particularmente, en la población activa entre 1990 y 2015⁹. Así, entre los principales elementos a destacar se encuentran: (i) los cambios notorios que ha experimentado la composición de la población por tramo etarios, ya que, si para 1990 el grupo de 40 a 64 años era un 34% de la PET, para 2015 ese número alcanza un 46% del total, mientras que, en contraste, la cantidad de menores de 30 años disminuye pasando de un 44% en 1990 a un 37% en 2015, situación similar a la que sucede cuando se especifica por población activa, bajando considerablemente la participación de menores de 25, mientras sube la de mayores de 30 años; (ii) asimismo, la distribución de género, cuando se compara entre hombres y mujeres no cambia significativamente, aunque como se señaló antes, la participación femenina pasó de un 35% en 1990 a un 55% en 2015, siendo considerado uno de los principales motores de crecimiento de la población activa; (iii) finalmente, la distribución de escolarización alcanzada por la PET es destacable, en un primer momento, por la subida en gente que cursó educación superior en sus distintas modalidades subiendo 4 puntos porcentuales entre 1990 y 2015 (de un 15% a un 19%), asimismo es importante señalar el dramático descenso de la población sin educación básica obligatoria pasando de un 21% en 1990 a apenas un 9% en el 2015 (Carrillo, Espinoza, & Valenzuela, 2018).

⁹ Para mayor profundización en esta comparación, revisar Anexos, más específicamente la Tabla 15.

Lo anterior da cuenta de una serie de hipótesis en relación con la naturaleza de estas transformaciones, aunque es cierto que es posible concluir que existen efectos considerados “progresivos” para la inclusión de sectores antiguamente desplazados, entre los que destacan las franjas provenientes de la marginalidad. Asimismo, el incremento sustantivo de la cantidad de ocupados, de la asalarización y de la población económicamente activa también, en parte, puede deberse a las bajas barreras de entrada y de calificación de muchos de los nuevos trabajos asalariados en el Chile neoliberal, especialmente aquellos vinculados al sector servicios y comercio (Ruiz & Boccardo, 2014). En cuanto a los cambios en los tramos etarios, Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) apuntan a tres posibles factores: (i) mayor acceso a la educación superior; (ii) la importante cantidad de jóvenes que no estudian ni trabajan; y (iii) la posible falta de oportunidades en el mercado laboral, lo que genera que haya personas en edad de trabajar que no busquen empleos, especialmente en los sectores más juveniles.

Igualmente, como se señala de manera previa, uno de los factores más relevantes en la transformación de estos sectores obreros y de clase media es la disminución de la brecha educativa entre distintos sectores (Arenas & Cuarite, 2007), lo cual impulsó el crecimiento, por ejemplo, de grupos ocupacionales como “profesionales, científicos e intelectuales” y la disminución sostenida del segmento de “trabajadores no calificados”. Tal como lo muestran los datos extraídos por Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) en la Figura 3, a partir de distintas CASEN desde el año 1990 hasta el 2015.

Figura 3. Evolución de la distribución por ocupación, 1992-2015



Fuente: Elaborado por Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) en base a CASEN 1990-2015.

No obstante, pese a estas modificaciones en la estructura ocupacional, surgen nuevos conflictos producto del tipo de empleo en Chile, a partir de la diferenciación entre distintos grupos de ocupaciones. Por ejemplo, como señala el estudio realizado por Pérez Núñez (2012) donde se indica la movilidad ocupacional por grupo ocupacional, es posible visualizar como el sector profesional asociado a altas calificaciones tiene una movilidad ocupacional sumamente baja, especialmente cuando se le compara con trabajadores no calificados (un 7% y un 13,5% respectivamente). Entre los factores que se pueden considerar para estos resultados se encuentran la inestabilidad laboral, inseguridad laboral del empleo, las características de la jornada de trabajo, las condiciones de riesgo y la insuficiencia laboral, promoviendo una transición y rotación laboral mucho más constante en un grupo por sobre el otro (Julián, 2018).

Asimismo, la reducción de las brechas educacionales no necesariamente ha significado una mejoría en la transición educación-trabajo, problemática planteada también en la década de los 90. Tal como muestra la Tabla 2, el nivel de correspondencia entre el área estudiada por un trabajador joven con educación superior con el empleo en el que se desempeña no tiende a coincidir en más de un 50% en casi todas las áreas, a excepción del área de “Ingeniería, industria y construcción”.

Tabla 2. Porcentajes de trabajadores entre 18 y 35 años con educación universitaria según área de estudio y trabajo, 2015.

Área de Estudio	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Docencia y ciencias de la educación (1)	17%	4%	4%	14%	0%	1%	43%	18%
Humanidades, idiomas y arte (2)	5%	8%	3%	8%	27%	0%	3%	46%
Ciencias sociales, negocios y derecho (3)	2%	3%	39%	3%	4%	0%	9%	40%
Ciencias, matemáticas y computación (4)	0%	0%	5%	22%	31%	0%	7%	35%
Ingeniería, industria y construcción (5)	0%	3%	18%	1%	63%	0%	2%	13%
Agricultura y veterinaria (6)	0%	0%	18%	0%	0%	24%	35%	23%
Salud y bienestar (7)	0%	0%	3%	1%	1%	0%	45%	51%
Servicios (8)	6%	0%	15%	0%	25%	4%	0%	49%

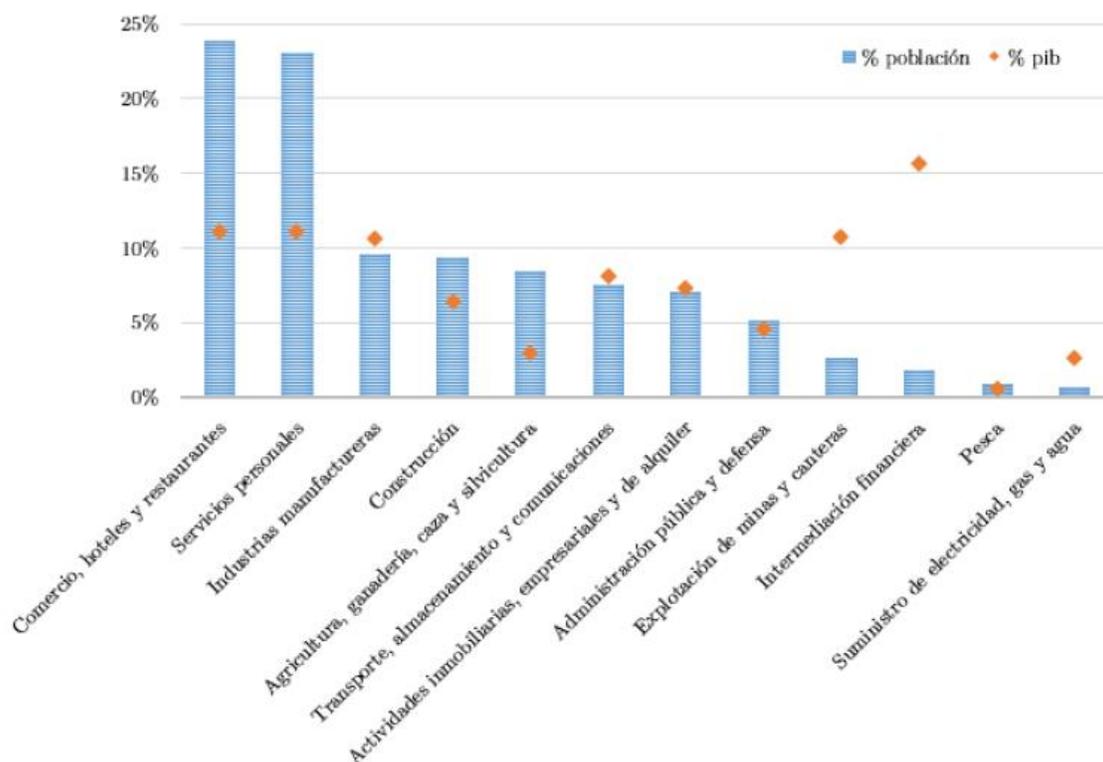
Fuente: Elaborado por Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) en base a PIACC 2015¹⁰.

Estos últimos datos presentados dan cuenta de una situación en que el aumento de escolarización no parece coincidir con la velocidad en la creación de suficientes puestos de trabajo para absorber a estos nuevos ocupados calificados. Tal como afirma Sevilla y Farías (2019), este desequilibrio podría ser grave para el aumento de los niveles de desempleo y subempleo entre los trabajadores con educación superior, así como también puede aumentar los niveles de frustración social por la “falsa promesa” de rendimiento de la inversión en educación y capital humano.

¹⁰ Las áreas destacadas en amarillo indican la correspondencia entre área de estudio y empleo.

En cuanto a la demanda dentro del mercado del trabajo, vale decir, las empresas y empleadores, es importante mirar las necesidades que tienen respecto a educación y habilidades que debe poseer un empleado, así como también cuáles son los sectores que requieren la mayor cantidad de trabajadores, especialmente ante la explosividad que ha experimentado la escolarización. Por lo mismo, la propuesta nuevamente realizada por Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) es sumamente interesante pues compara las tendencias concentradoras de trabajadores en ciertos sectores económicos en relación con el porcentaje que representa estas mismas áreas en el PIB nacional. En ese sentido, la búsqueda de sectores “sobrepoblados” o de mayor competitividad laboral es atinente, pues se revela cuáles son las áreas económicas que tienen mucha concentración de trabajadores y no tienen grandes retornos al país. Para efectos de entendimiento, se denominará a las áreas “sobrepobladas” también como áreas “periféricas”, mientras que aquellas que tienen menor competitividad laboral, pero altas tasas de retorno al PIB se las puede entender como áreas de “núcleo” de la economía, tal cual queda retratado en la Figura 4.

Figura 4. Distribución de trabajadores por sector económico y PIB asociado a cada sector



Fuente: Elaborado por Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) en base a encuesta CASEN 2015.

Los datos entregados por la CASEN 2015 son expresivos en confirmar cuáles son los sectores periféricos y cuáles se constituirían como núcleos económicos. Por el

lado de las periferias, se observa claramente que las áreas de “Comercio, hoteles y restaurantes” junto con “Servicios personales” que corresponden a la actividad económica terciaria poseen la mayor concentración de trabajadores, superando ampliamente el 40% del total de ellos entre ambas áreas. También, aunque en menor medida, se destaca el sobrepoblamiento en sectores como “Agricultura, ganadería, caza y silvicultura” y en “Construcción” asociados al sector primario y secundario, respectivamente. En relación a los denominados núcleos económicos, es clara la representación de las áreas que reportan poca concentración de trabajadores, pero tienen tasas de retorno al PIB sumamente altas como es el caso de “Explotación de minas y canteras”, siendo este uno de los principales motores de la economía, como también está el sector de “Intermediación financiera” que tiene una tasa de retorno aun mayor, pero tiene, incluso, menor cantidad de empleados reportados.

Otra consideración a lo anterior, de acuerdo a la actividad económica, son las condiciones y calidad de empleo que se reportan desde las distintas áreas o sectores. Por ejemplo, un indicador sumamente relevante es el nivel de rotación laboral de trabajadores donde se destaca que el proceso de tercerización experimentado en Chile, relacionado con el crecimiento del sector de servicios y comercio, genera una tasa de rotación mucho mayor a otras áreas como la de manufactura, pese a tener una importante heterogeneidad interna también, o al sector primario, tal como señala Vergara (2005).

Así entonces, se observan disparidades y desequilibrios evidentes en el mercado del trabajo en Chile. Por un lado, un sector de nuevos obreros calificados impulsados por la promesa de la inversión en capital humano que chocan ante una estrecha variedad y diversidad productiva que se ahínca principalmente en dos sectores económicos con altas tasas de retorno al PIB, pero que, a su vez, tienen poca competitividad laboral y, en donde, presumiblemente, no cualquier tipo de trabajador calificado puede acceder. Por otra parte, la gran mayoría de trabajadores, tanto calificados como no calificados, se concentran en sectores de alta competitividad laboral con bajas exigencias de habilidades y en donde, además, existen bajos retornos para el PIB nacional en comparación al sector financiero y minero.

2.2.2. El neoliberalismo económico y dual de las urbes: el caso de Santiago de Chile

Las transformaciones neoliberales que sufrió Chile en su estructura socio-ocupacional producto del declive del modelo de sustitución de importaciones, generó una serie de cambios también en los centros urbanos, generalmente entendidos como aquellos que concentran una importante cantidad de actividades económicas de un país. En ese sentido, estos cambios, acompañados de una globalización iniciada en la década de los 80', derivó en la comprensión de estas

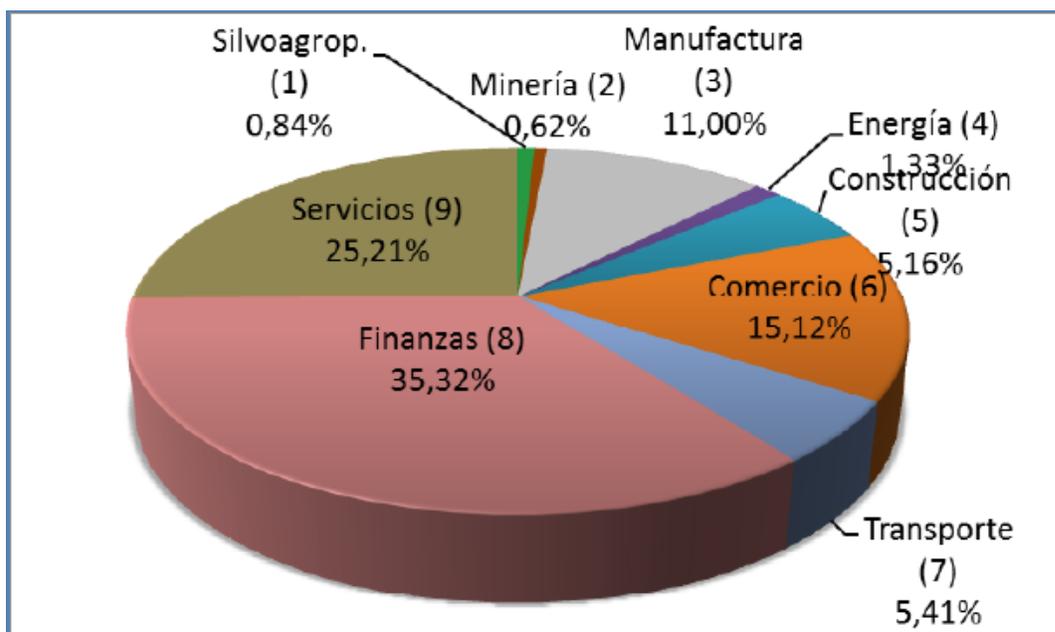
mutaciones en los mercados del trabajo urbanos desde tres tendencias definidas: (i) el rol de la ciudad como lugares estratégicos del capitalismo; (ii) la reestructuración de la base económica metropolitana debido a la declinación de sectores fordistas y el surgimiento de nuevos sectores dinámicos asociados a los servicios avanzados y; (iii) la tendencia hacia nuevas formas de polarización social dentro de las ciudades, especialmente en lo que refiere a la conformación de los nuevos mercados de trabajo urbanos (Riffo, 2003).

A nivel general, estas nuevas orientaciones económicas también modificaron el modelo de desarrollo urbano a lo largo del país, llegando a casi un 90% de la población hasta la actualidad. Actividades económicas como la construcción, relevantes en el período anterior, toma aún más dinamismo, empujada por la creciente accesibilidad al crédito hipotecario en Chile, especialmente desde la década de los 90', que ha permitido el crecimiento urbano tanto en extensión como en densificación. Esto, sin dudas, se enmarca en el proceso de metropolización¹¹ de las ciudades chilenas, particularmente una como Santiago, siendo este fenómeno algo que se ha ido consolidando y madurando hasta la actualidad (Fuentes, Link, & Valenzuela, 2017).

En cuanto a la conformación de la estructura productiva de la región, como señala la Figura 5, que describe cada área económica de acuerdo al aporte del PIB Regional (o PIBR, a partir de ahora), se visualiza el alto nivel de concentración de tipo centralizada y que se encuentra liderada por el sector de "Finanzas" que concentra más de un tercio del PIBR. Otro sector relevante a nivel metropolitano, el de "Servicios", aunque es de menor participación y expansión con un 25,21% del PIBR, seguido por "Comercio" que llega a un 15,12% para el año 2014. Por otra parte, se encuentran los sectores de "Transporte y Construcción" que han ido decreciendo en su aporte al PIBR, al igual que "Energía". Finalmente, los sectores "Silvoagropecuario" y "Minería" se encuentran al final en cuanto a la contribución al PIBR con un 0,62% y 0,84%, respectivamente (Fernández Marín A. M., 2017).

¹¹ Por metropolización es necesario entender como aquellas transformaciones económicas y globales que afectan urbes como Santiago, en donde se consolida la idea de un centro neurálgico en torno a la que se articula la dinámica de la acumulación, crecimiento y modernización bajo una elevadísima complejidad de sus componentes que lo integran (De Mattos C. , 2001).

Figura 5. Distribución sectorial de acuerdo al PIB regional, Región Metropolitana, 2014



Fuente: Elaborado por Fernández Marín (2017) a partir de datos del BCCh.

Estos datos, al igual que a nivel nacional, ponen en cuestión la idea de sobrepoblamiento en ciertas áreas al igual que cierta escasez de trabajadores en relación con la contribución realizada a nivel regional. Por ejemplo, pese a que el sector de Finanzas es el de mayor aporte al PIBR, tiene apenas un 4% de los ocupados de la región en el último trimestre del 2014. Asimismo, Comercio que es el tercer con mayor aporte del PIB, en términos de ocupados, tiene el 21% de los asalariados e informales del Gran Santiago, mientras que “Servicios Sociales” apenas posee un 6,2% de ocupados (INE, 2020). Estos datos reafirman que existen ciertas áreas económicas con sobrepoblación de trabajadores y, por tanto, alta competitividad entre los puestos de trabajo, mientras otros tienen baja competitividad y tienen una importancia económica sumamente relevante para la región y el país.

Por otra parte, este proceso de “metropolización” de urbes como Santiago de Chile se ha tendido a afirmar la postulación hecha por Castells (2001) sobre la idea de “ciudades de la nueva economía duales” que afirma que, mientras se generan cambios en la base económica de las metrópolis afectando la estructura, organización y funcionamiento de las mismas, también se generan nuevas desigualdades condicionadas por las modificaciones al mercado de trabajo que, por su parte, también tienden a expresarse en las urbes. Ambos procesos son inseparables, tal cual señala el autor, lo que se suma a los cambios producto de la globalización imperante en el siglo XXI. Esto último es sumamente concordante con la evolución económica y del mercado laboral del Gran Santiago, especialmente en

la transición democrática y la primera década entre 1990-2000, pero deja dudas respecto al concepto de “nueva economía”.

Sin dudas, el período de transición democrática ha sido uno de los procesos de alcance económica más fructíferos en lo que refiere a indicadores económicos básicos. Tal es el caso de la pobreza que en el Gran Santiago se ve disminuida de manera considerable en el período 1990-1998, a la vez que se expresa un aumento sustancial del ingreso mensual real y de ingreso per cápita por hogar (INE, 1999), lo que también explicaría la reactivación del mercado interno sucedida en este período. No obstante, pese a estos indicadores que apuntan a sostener que la ciudad de Santiago sigue las tendencias declaradas por Castells en torno a la dualidad del crecimiento de las urbes, sí es posible atestiguar las dificultades y desigualdades al momento de analizar el mercado de trabajo local pues, si bien la ciudad es una de las economías latinoamericanas que más avances ha registrado en su proceso de reestructuración, hasta ahora es el centro urbano de una economía predominante tradicional, productora de commodities y semi-manufacturador de recursos naturales con escasa participación de valor agregado. Además, al contrario de lo que se podría pensar, estos procesos de transformación apenas han logrado incorporarse a las nuevas actividades líderes a nivel global, además de una limitada informalización de la economía (De Mattos C. , 2002).

Por el lado del sector de servicios, pese a suceder una significativa transformación principalmente en lo que refiere a telecomunicaciones y servicios financieros, todavía posee mercados y amplios sectores informales asociados a actividades de baja productividad e ingresos. Asimismo, el sector industrial del Gran Santiago, el más diversificado y dinámico a nivel nacional, posee una estructura productiva que apenas se orienta hacia el mercado interno y, en donde, las empresas que han mostrado mayores avances en dar valor agregado a los bienes han sido las de tipo tradicional (De Mattos, Riffo, & Reyes, 2001), no las referentes a las “nuevas economías” señaladas por Castells (2001).

Los años posteriores, si bien lograrían una reactivación económica sostenida, sólo pondría de manifiesto que el crecimiento chileno aún se sostiene bajo ciertos remanentes de modelos anteriores. Si bien, se puede hablar de que el país en su conjunto, y Santiago en particular, entran ya en una nueva fase económica para el período 2009-2017 con una importante variabilidad en su evolución, todavía es parte de lo que se llama “economía emergente” que, al parecer, vivió ya su punto culmine de crecimiento sustentado en las ventajas comparativas que tiene el país en relación a otros países de la región (De Mattos C. , 2002).

Un ejemplo de este proceso contradictorio es lo presentado por Fernández Marín (2017) al analizar la segmentación del mercado de trabajo en la Región Metropolitana por áreas económicas destacando el hecho de que, a partir de indicadores de ingreso y productividad laboral, más de un 86,1% de los empleos producidos a nivel regional son considerados de “mala calidad” perteneciendo

principalmente a los sectores Silvoagropecuario, Manufactura, Construcción, Comercio, Transporte y Servicios Sociales. Por el contrario, de baja competitividad es considerada el área de Minería con un 0,8% de los casos, y el restante 13,1% se consideran de alta calidad apenas correspondiendo a los sectores de Energía y Finanzas.

3. Marco teórico

A continuación, se presenta la discusión teórica que rodeará a la problemática a analizar relacionada con la evolución e influencia de la escolarización en la conformación y distribución de trabajadores dentro de la estructura ocupacional. En concreto, se contrapondrá los postulados de la Teoría de Capital Humano, que considera principalmente a la educación como factor económico determinante en la contratación de un individuo, contra una teoría alternativa, como es la Teoría de Segmentación del Mercado de Trabajo, que considera factores evolutivos, históricos, psicológicos y, en general, características demográficas de los individuos como determinantes de la contratación de los individuos, además del nivel educativo.

Por lo anterior, entonces, en primer lugar, se pasará a explicar brevemente el aporte institucionalista sobre el carácter segmentado del mercado de trabajo puntualizando en elementos que eran considerados “externos” por la teoría económica más clásica y en donde las denominadas acciones colectivas condicionadas por las instituciones modifican significativamente las dinámicas del mercado de trabajo prevalecientes hasta aquel momento. En ese sentido, a partir de la teoría presentada por Piore y Doeringer, se presenta un esquema dual en la comprensión del mercado de trabajo relacionada con las características de las ocupaciones, así como también lo propuesto por el dualismo económico con la división entre “núcleo” y “periferia” de acuerdo con el peso y competitividad de cada actividad económica.

Finalmente, en un segundo momento, y de manera más relevante para los objetivos de esta investigación, se presentan los postulados de Lester Thurow en torno al desarrollo dual de la competencia por puestos de trabajo. Este autor sostiene que, en un contexto de amplia escolarización de la sociedad, las diferencias que permitirían seleccionar a un trabajador por sobre otro en una limitada oferta de empleos se estructura de tal manera que incluye factores no considerados habitualmente, además del mismo nivel educativo del individuo.

3.1. Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo: desde una perspectiva institucionalista y dual

El mercado de trabajo ha sido una de las estructuras más difíciles de abordar desde la teoría económica, especialmente en lo que refiere a la relación intermediada entre empleadores que ofrecen determinados empleos, así como de personas que buscan desenvolverse en un trabajo remunerado. Por aquello, han surgido una serie de visiones alternativas a la explicación clásica o neoclásica siendo una de ellas la denominada “Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo”. En particular, este conjunto de enfoques teóricos surge a mediados del siglo XX como respuesta a las explicaciones dadas por la teoría económica predominante de la época ante

la persistencia e insatisfacción de fenómenos como la pobreza, el desempleo, desigualdades salariales, etc. (Fernández-Huerga D. , 2012). Así, en resumen, y en términos generales, es posible definir esta teoría con sus diversos enfoques como:

(...) el que busca explicar el funcionamiento no homogéneo [del mercado de trabajo], dividiéndolo en segmentos interrelacionados jerárquicamente por procesos de internalización-externalización, condicionado por diversos factores de organización. En él cada segmento tendría características propias y un funcionamiento relativamente independiente, bajo las relaciones sistémicas unitarias (Fernández Marín, Riquelme Perea, & López Martínez, 2020, pág. 170).

Entre los aportes más relevantes de la Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo se destaca el aporte institucionalista, más específicamente, lo trabajado por Piore, Doeringer y Thurow en los años 60' y 70'. Estos autores continúan lo señalado, en un primer momento, por Lloyd Fisher y Clark Kerr quienes fueron de los primeros en señalar en sus estudios que existen dos tipos de mercado de trabajo dentro de un "Gran Mercado": uno sin estructura y otro con estructura, siendo el primero principalmente destinado a trabajadores poco calificados y el segundo a trabajadores calificados o profesionales, variando ambos de acuerdo a factores ocupacionales, institucionales o espaciales (Gimble, 1991; Fisher, 1951; Kerr, 1977).

En segunda instancia, retoman el concepto de *dualismo económico* profundizado por Vaeritt y Galbraith, los cuales planteaban que la evolución histórica de los procesos económicos, en un nivel más general, y el de las empresas, en uno más específico, son derivados por diferentes motivos¹² hacia una dualización de la estructura económica generando lo que a la larga se entiende por áreas o empresas *núcleo*, así como sectores de empresas consideradas *periféricas*. En tal sentido, las primeras referían a grandes empresas que tienen poder en el mercado, que utilizan técnicas intensivas de capital y obtienen una productividad y beneficios altos, lo que explicaría también los altos salarios de los trabajadores de este sector, mientras que la periferia correspondería a las empresas más pequeñas, que funcionan bajo mercados muy competitivos, con técnicas intensivas relacionadas al trabajo y que tienen cifras de retorno y productividad relativamente bajas (Fernández-Huerga D. , 2012).

A partir de esto, investigadores institucional-estructuralistas como Piore, Doeringer y Thurow consideran la concepción dual en la economía y la traslapan hacia las dinámicas del mercado de trabajo observando con especial atención los factores institucionales y tecnológicos que influyen en él. Así, las prácticas organizativas del

¹² Para los autores, estos motivos son la innovación tecnológica y su incorporación al proceso productivo, la capacidad para aprovechar las economías de escala, el horizonte y las estrategias de planificación empresarial, entre otros motivos, han derivado hacia la dualización de la estructura económica.

mercado laboral se pasan a comprender desde un enfoque dual (Fernández Marín, Riquelme Perea, & López Martínez, 2020).

Es en relación a lo anterior que uno de los principales autores como Piore (1972), apunta a reconstruir una concepción dual del mercado de trabajo, sosteniendo que el funcionamiento de éste se divide en dos grandes segmentos a considerar: el mercado primario (asociado a los puestos altos del mercado, con salarios elevados, estabilidad, etc.) y el mercado secundario (relacionado con puestos malos, salarios bajos, inestabilidad laboral y escasas oportunidades de ascenso). Asimismo, divide el primer mercado en un segmento inferior y superior, refiriéndose al primero como en donde se encuentran los trabajadores de cuello azul (relacionándose con puestos manuales o trabajos más rutinarios), mientras que el superior se entiende a los que se encuentran los trabajadores de cuello blanco, que se caracterizan por tener trabajadores profesionales y de cargos directivos (Fernández-Huerga E. , 2010).

Es así como se obtienen dos tipos de mercados que tienen reglas y características completamente distintas. La periferia de la economía, según señala Piore (1972) tendría al menos cuatro subsectores identificables y que se encuentra, al menos parcialmente, interpenetrados entre sí. Entre los elementos más observables que derivan en la conformación de la clase trabajadora, aparte de los salarios bajos, son las condiciones indeseables en muchos casos que desalientan o inhiben el apego de estos sectores en la estabilidad laboral (aumentando también los trabajos estacionales), a la vez que esta alta rotatividad impide o desalienta la sindicalización efectiva para tratar directamente las formas del empleo. Otro elemento relevante de este mercado secundario son los bajos costos fijos que permea en la casi nula inversión en capital humano o capacitación de trabajadores, lo que terminaría permeando en la productividad e impidiendo que estas empresas tengan la posibilidad de lograr cierta expansión o crecimiento (Harrison & Sum, 1979).

Doeringer y Piore (1970), continuando con la descripción de las diferencias entre ambos mercados dentro de la economía dual, especifican otras diferencias relevantes. Señalan que los mercados laborales internos, por una parte, tienen estructuras de trabajo donde coexisten reglas, procedimientos de promoción claros y sanciones contra comportamientos “inaceptables” de los trabajadores, lo que se refuerza con las nuevas tendencias de gestión de los sindicatos. Los trabajadores nuevos que ingresan entran en la parte inferior de la pirámide y avanzan así desde dentro. Asimismo, al existir escalas definidas de ascensos provoca también alta estabilidad de los trabajadores. Por otra parte, los mercados laborales secundarios como tienden a implicarse en tareas simples y repetitivas abren la posibilidad de ingreso a infinitas personas sin capacitación ni calificación lo cual también hace el proceso de aprendizaje rápido y fácil. Los sectores más jóvenes suelen comenzar su experiencia laboral en estas áreas. No obstante, suele pasar también que muchos adultos quedan encajados en estos trabajos pasando gran parte de su vida en ellos. Finalmente, la búsqueda de nuevos trabajadores para los empleadores

generalmente significa bajos costos ya que la mano de obra es fácilmente sustituible por las características de los empleos anteriormente mencionadas (Harrison & Sum, 1979; Fernández Marín, Riquelme Perea, & López Martínez, 2020).

A continuación, se expondrá la teoría propuesta por Lester Thurow y su “Modelo de Competencia por Puestos de Trabajo” que continúa con muchas de las suposiciones dadas hasta ahora por los institucionalistas, pero apuntando a la relación específica de la escolarización progresiva de parte de la población, y la relevancia que cobra efectivamente un mercado del trabajo dual. Asimismo, se contrapondrá con los supuestos básicos de la Teoría de Capital Humano y el “Modelo de Competencia Salarial”, los cuales, hasta la actualidad, han sido base teórica predominante de muchas de las políticas educativas impulsadas alrededor del orbe.

3.2. ¿Educación como elemento posicional absoluto o relativo?: dos modelos explicativos

Un debate interminable entre la economía y la sociología ha sido buscar resolver el peso posicional que tiene la escolarización dentro del mercado de trabajo. Muchas de las propuestas presentadas para su comprensión, ya sea basado en teorías neoclásicas o críticas, han sido explicadas a partir de los retornos salariales que se presentan en un determinado tiempo entre los individuos. No obstante, no existen muchas investigaciones que intenten explicar las variaciones que ha experimentado este valor posicional de la educación en el mercado laboral desde una perspectiva estructural-institucional que ponga en cuestión la oferta y demanda de trabajadores calificados o semi-calificados en sociedades altamente competitivas que han impulsado largamente la expansión de la escolarización entre sus ciudadanos.

3.2.1. Desde la Teoría del Capital Humano

La teoría del capital humano, al igual que otras teorías posteriores y predecesoras, le da una posición sumamente relevante a la educación en lo que tiene que ver con el “desarrollo humano”. No sólo porque permite aumentar una determinada habilidad física o mental, sino porque también genera una serie de conocimientos adquiridos para cada trabajador e individuo que se ve sumergido en las reglas educativas que termina influyendo en su posterior trayectoria laboral.

Bajo este supuesto, entonces, existen dos autores principales que definen ampliamente la línea teórica de lo que se entiende por Teoría de Capital Humano: Theodore Schultz¹³, a nivel conceptual, y Gary Becker¹⁴, como sistematizador teórico de lo que se entiende hoy por Teoría del Capital Humano. Así, mientras, el primer

¹³ Su primer artículo en torno al tema publicado en la revista *The Journal of political economy* llamado “*Capital formation by education*” en 1960 y con su libro posterior llamado “*Investing in people. The economics quality of population*” de 1981 originalmente.

¹⁴ Con su libro más relevante llamado “*Human Capital*” del año 1964.

autor construye su teoría en el entendimiento de ver la educación como una inversión, estableciendo, además, una rama económica que estudia la educación como un elemento clave para la formación de capital; por otra parte, Becker apunta su visión sobre la TCH a partir del interés en la educación, no viéndola simplemente como un producto del crecimiento económico de una nación, sino también como una posibilidad individual de las personas para obtener un mejor futuro y asimismo disminuir la pobreza. (Cardona, Montes, Vásquez, Villegas, & Brito, 2007).

Estas “posibilidades” que señala Becker son principalmente consecuencia de la expansión del sistema educativo a través de escuelas y universidades, generando un cambio considerable en la percepción que existe sobre la idea de “producción” (Becker, 1993); es a partir de la masividad que adquiere la educación en la década de los 50’ y 60’ a nivel global, en general, que la comprensión de la influencia de esta esfera por sobre otras comienza a tematizarse como un elemento clave para crecimiento económico de los países y el desarrollo integral de los individuos. Así, se pasa de una visión de la educación que sostenía Weber a principios de siglo bajo la cual la educación es una fuente de distinción y poder en sociedades que empezaban a diferenciarse cada vez más, donde tímidamente comienza a democratizarse el conocimiento y la enseñanza (o bienes de cultura, como describe el alemán) (Catalaño, 2004); a una donde los modelos educativos más formales, con especialidad en la educación superior, son sostenidos por una expansión apoyada por los Estados Nacionales con la esperanza de una eventual “recompensa” para sus ciudadanos, la cual se acompaña de un “sostén teórico” como es la Teoría de Capital Humano que señala la necesidad de “invertir” y “reinvertir” en la “educación propia” (Bol & Van de Werfhorst, 2013).

Estos cambios en la comprensión e influencia que tiene la enseñanza formal sobre la relación capital-trabajo, tiene sus primeras estructuraciones en la década del 50’ con Robert Solow cuando intenta explicar los factores que influyen en el crecimiento en la producción de los países industrializados, denominando como “progreso técnico” a todo lo que explique el crecimiento que no sean los factores de producción (capital y trabajo); y donde la fuente principal de todo ese crecimiento era el progreso en conocimientos que se había adquirido producto de la expansión del sistema educativo (Cardona, Montes, Vásquez, Villegas, & Brito, 2007).

Retomando lo anterior, Schultz (1960), propone que esta forma de capital descrita por Solow, a diferencia de otras, no es un bien intercambiable ni debe ser tratada como una simple propiedad privada, aun siendo parte relevante del incremento de las rentas nacionales. Asimismo, soslaya la diferencia entre entender la educación como *consumo* o como *inversión*, o ambas a la vez. Por un lado, al ser entendido como inversión, se entiende la relación entre educación y productividad que produce a largo plazo rendimientos monetarios; a la vez que, si se entiende como un componente de consumo, es debido a la utilidad que tiene en el presente en términos de inserción, así como en la mejora de las capacidades para obtener

mayor variedad de bienes en el futuro (Salinas, Artés, & Salinas-Jiménez, 2011; Schultz, 1960)

Otro elemento relevante es la que establece a partir de la distinción entre *educación* e *instrucción*. Esta distinción sugiere entender la “educación” como aquellas “funciones particulares” de un establecimiento o sistema educativo en su conjunto, mientras que la “instrucción” engloba, más bien, las actividades que forman parte del proceso de enseñanza-aprendizaje siendo, entonces, producto de la educación organizada. Es así como las escuelas las entiende como “empresas” que se especializan en producir “instrucción”, entendiéndose esto como una inversión en la medida que asegura el incremento de ganancias o entradas para el estudiante (Schultz, 1963; Villalobos & Pedroza, 2009).

Becker (1993), por su parte, enfocándose en la relación entre productividad y educación, entiende *capital humano* como un conjunto de capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos “generales” o “específicos”. Bajo esta distinción, Becker también entiende a la educación en dos fases: educación general y educación específica. La primera tiene utilidad para todo tipo de empresa y es principalmente la que se enseña en la educación formal, la segunda tiene que ver directamente con el gasto realizado por el empleador o la empresa para obtener beneficio de esta inversión de manera directa (Burgos & López, 2011). No obstante, la relevancia que tiene la educación de tipo general, asociada a las largas franjas de enseñanza formal por 12 o más años, para Schultz (1985), da cuenta de las mejoras generales que ha sostenido la población hasta finalizado el siglo XX. Es así como se genera la necesidad de capacitación de los trabajadores en ánimos de mejorar el entorno productivo. Esta “acumulación de conocimientos”, además, sugiere una capacitación donde los trabajadores deben incurrir en gastos en educación para optar a la posibilidad de obtener un salario más alto. De esta manera, en la medida que el trabajador aumenta su escolaridad la productividad también aumentaría, cuestión que haría surgir la posibilidad de mejores puestos y salarios acordes al tipo de educación recibida y la productividad alcanzada (ingresos como equivalencia a la *productividad marginal*) (Burgos & López, 2011; Becker, 1993). Se construye así, la idea de educación como “bien absoluto” que sólo promovería mejoras para los individuos.

Aun así, esta “inversión en uno mismo” que supondría mejores retornos salariales, también trae consigo una serie de riesgos debido a múltiples factores propios de una economía de mercado y su dinámica azarosa. Estos riesgos van desde las dudas producidas en los individuos de acuerdo con sus “reales aptitudes” y el riesgo que conlleva para el trabajador invertir en ellas, la incertidumbre por el rendimiento y el largo transcurso de tiempo que puede haber para percibir realmente el rendimiento de una inversión en capital humano pues, en general, apunta el autor estadounidense, las retribuciones suelen darse en edades avanzadas del trabajo (Cardona, Montes, Vásquez, Villegas, & Brito, 2007; Becker, 1993).

En síntesis, se puede hablar de la Teoría de Capital Humano como aquella que sostiene que la educación proporciona habilidades para mejorar la productividad de los individuos. Es, a partir de este indicador, que los empleadores determinan mejores salarios para quienes están más altamente educados posterior al período de escolarización quienes, a su vez, deberían generar un mayor diferencial de productividad o productividad marginal. En ese mismo sentido, la lógica de la “reversión” lleva a los individuos a gastar tiempo y dinero en mayor educación como forma de aumentar los futuros salarios (Salinas, Artés, & Salinas-Jiménez, 2011).

3.2.2. Desde la Teoría de Colas por Competencia de Puestos de Trabajo

Posterior a las propuestas iniciales de Schultz y Becker, la Teoría de Capital Humano intenta reafirmarse empíricamente en la creencia de que el sistema educativo es la principal fuente de crecimiento económico. Así, se levantan una serie de políticas públicas a nivel global que impulsan a elevar las tasas de escolarización en las distintas sociedades, por medio de la intervención del Estado, en la mayoría de los casos, y acompañado también por expectativas de movilidad social ascendente para quienes entraban en estas nuevas reglas, empezando a predominar progresivamente mayor demanda de formación (Acevedo Muriel, 2018; Aronson, 2007).

No obstante, ya en la década de los 70 empiezan a surgir las primeras críticas que requerían una reformulación pronta a la conceptualización hecha sobre los aportes del capital humano y la expansión educativa. Por ejemplo, Morduchowicz (2000) señala que en aquella época ya existían estudios que demostraban que el entorno cultural y el socioeconómico otorgan ventajas a determinados grupos por encima de otros, lo que barría con la idea de la sociedad “justa” y “equilibrada” que se promovía inicialmente por la Teoría de Capital Humano.

Al respecto se han formulado diversas críticas que han apuntado a construir una alternativa teórica a los postulados clásicos de Schultz y Becker, como el credencialismo y teorías de señalización. (Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015; Acevedo Muriel, 2018; Thurow, *Generating Inequality*, 1975). A continuación, se ahondará principalmente en la “Teoría de las Colas” de Lester Thurow.

En 1975, época atravesada por el predominio de las teorías neoclásicas en un amplio espectro, Lester Thurow publica su libro *Generating Inequality* cuestionando la comprensión que se ha tenido hasta el momento sobre la relación entre mercado laboral y educación aduciendo, en términos generales, que no necesariamente el ingresar en las reglas educativas a lo largo de 12 años o más asegura mejores ingresos ni mejores condiciones de empleabilidad, pues existen distintas categorías de selección (Thurow, 1975). En ese sentido, la Teoría de las Colas se suma a las nuevas teorías que apuntalan a entender la educación, no sólo como un simple bien absoluto que funciona como algo intercambiable por una “recompensa” mayor sino,

más bien, como un bien posicional condicionante y relativo que se suma a otros factores que permiten obtener un empleo determinado y, por tanto, apostar por mejores condiciones de vida.

La premisa básica con la que la teoría de Thurow, entendida también como *Modelo de Competencia Laboral*, se contrapone a la TCH es bajo el entendimiento de que la educación no aumenta la productividad individual, sino que solamente señala un *potencial de productividad*. La consecuente obtención de logros educativos, a través de factores observables como la edad o el género, por parte del individuo se correlaciona con otros factores de características inobservables (actitudes, motivaciones, predisposiciones, entre otros) que permitirían una mayor productividad individual en el mercado laboral. Por tanto, los empleadores al buscar y seleccionar trabajadores sólo tendrían información “imperfecta” sobre los posibles contratados siendo, entonces, la educación una de las tantas señales para predecir los “costos de capacitación” o “costos de adiestramiento” de los futuros empleados. Dicho de otra forma, los conocimientos o habilidades relevantes para desarrollar el empleo asignado serán justamente a través de la capacitación en el trabajo, donde los empleadores apuestan por sujetos con un cierto nivel educativo que posibilite asegurar ahorros en el “costo” de la capacitación (Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015).

En ese sentido, cuando Thurow se refiere al costo de capacitación, también deja entrever una crítica económica a la Teoría de Capital Humano, sostenida por una visión neoclásica, particularmente aquella hipótesis que señala que la demanda de mano de obra deriva siempre en la maximización dentro del mercado laboral. Para Thurow son explicaciones que ocupan supuestos y predicciones difícilmente comprobables empíricamente y, peor aún, suelen contradecirse entre sí (Barth, 1977). Thurow (1975) lo deja explícito al comparar la distribución de la educación con la distribución de ingresos: evidenciando que en la década de los 50 a los 70 en Estados Unidos la educación ha tendido efectivamente a igualarse entre distintos sectores (personas blancas y personas negras, hombres y mujeres, por ejemplo), pero la distribución de ingresos no ha sufrido las mismas variaciones.

A consecuencia de estos cambios poco sostenidos en relación con la expansión educativa y la mejora de ingresos, Thurow apunta a sustituir un modelo de “competencia salarial” por uno de “competencia laboral” donde los individuos compiten por lugares en una “cola de trabajo” o, mejor dicho, una “doble cola”. Estas colas se entienden como espacios donde, por un lado, los empleos se clasifican según la complejidad técnica y las demandas de formación; y, por otra parte, los solicitantes se clasifican en función de las características posibles de observar, siendo la educación uno de los aspectos más relevantes. Así, los trabajadores mejor clasificados de una cola se asignan a los mejores puestos de trabajo de la otra cola (Thurow, 1975; Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015).

En base a lo anterior, entonces, desde el punto de vista de la demanda, el mercado laboral es un mercado en “puestos de formación”, es decir, la educación del trabajador funciona como un “dispositivo de selección” para identificar a los solicitantes con alto potencial de productividad y colocarlos por delante en una de las colas. Mientras que, desde la visión de la oferta, la competencia por los puestos de formación crea incentivos para que los trabajadores inviertan en más educación para mantenerse más arriba en la otra cola (Cain, 1975; Thurow, 1975). En resumen, Thurow deja claro la educación funciona como bien posicional dentro de un mercado de competencia: no es el aspecto educativo a nivel absoluto lo que determina el acceso a mejores puestos, sino que es el logro educativo *relativo* en relación con los demás solicitantes dentro de una cola lo que permite obtener un mejor empleo (Thurow, 1975; Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015; Barth, 1977).

Posteriormente, Thurow en su artículo *Educación e Igualdad Económica* de 1983 aborda más profundamente lo que es el mercado de trabajo entendido como *espacio de adiestramiento*. Contrario a lo que señalan las teorías economicistas, se debe entender que la mayoría de las cualificaciones se adquieren de modo informal, donde el trabajador se adiestra en la marcha del trabajo, que empieza desde que consigue el primer empleo y toma una posición determinada en la escala promocional de trabajo. Así pues, el mercado del trabajo no sirve para ajustar la demanda a la oferta de diferentes cualificaciones de los trabajadores, sino más bien para ajustar a estos individuos que sean “entrenables” en una escala de adiestramiento (Thurow, 1983). Según Thurow (1983), por tanto, es la demanda de cualificación la que crea la oferta, no al revés.

De esta manera, entonces, es posible resumir esta concepción del mercado y adiestramiento de Thurow con la siguiente cita de su artículo:

(...) El problema operativo en una economía de competencia por los puestos de trabajo es escoger y adiestrar obreros para lograr la deseada productividad con la menor inversión en costos de entrenamiento. Los obreros cuyos orígenes prometan los menores costos de adiestramiento, encontrarán trabajo (Thurow, 1983, pág. 164)

No obstante, como los empleadores difícilmente tienen pruebas directas y decisivas en torno a los “costos de adiestramiento” de un trabajador, es que adoptan a clasificarlos según características personales y visibles, como la edad, el sexo, el nivel de educación, test psicológicos, entre otros elementos; es en base a estas características visibles que pueden medir indirectamente los costos anteriormente señalados (Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015; Thurow, 1983).

Además de Thurow, se han sumado aportes que otorgan un marco institucional para la medición y señalización educativa en el mercado laboral, especialmente desde la visión de los empleadores. Por ello, Di Stasio (2014, pág. 800), a partir del concepto de *normalización*, apunta a que el valor de la señalización de la educación varía de acuerdo a: 1) la medida en que la calidad de un sistema educativo esté normalizado

en el país, de modo que el rendimiento educativo sea señal clara para los empleadores; 2) la estabilidad y alcance de las redes a través de las cuales se puede solicitar información sobre los solicitantes de empleo, de manera que los empleadores tengan fuentes confiables.

En esa línea, Bol junto a Van de Werfhost (2013) propone una diferencia para el concepto de normalización, pues lo hay para los *insumos* y otro para los *productos*. El primero lo entiende como la uniformidad en el contenido de planes de estudios, políticas de financiamiento y formación docente de un país; mientras que la segunda diferencia mide las normas utilizadas en los exámenes de los estudiantes. Otros autores han diferenciado la normalización y estandarización también a partir del alcance en la regulación de los procesos centrales (*centralización*) y la existencia de un sistema normalizado de incentivos para inspeccionar el rendimiento escolar (*rendición de cuentas*) (Hom, 2006). Todos estos elementos señalan claramente que el rendimiento de los estudiantes en un sistema altamente estandarizado funciona como señal clara para los empleadores en la conformación de la cola laboral para la comparación en el rendimiento de los solicitantes (Di Stasio V. , Education as a Signal of Trainability: Results from a Vignette Study with Italian Employers, 2014).

3.3. Sobreeducación y subeducación: ¿fenómenos temporales o permanentes?

Lo que se entiende por sobreeducación y subeducación en la literatura no es fácil de dilucidar pues no existe una teoría unificada que explique con claridad conceptual cómo surge ni como permean en todas las áreas del mercado laboral y la economía. Por un lado, la mayoría de las investigaciones se han abordado desde una perspectiva económica que se centra en los beneficios salariales de la escolarización en relación a años extras de educación, mientras que, por otra parte, desde un enfoque más bien sociológico, han existido contribuciones que ayudan a identificar las características individuales de los sobreeducados y subeducados, además de explorar el papel que tienen las instituciones educativas y el mercado del trabajo en el exceso de educación. En este marco es que se ubicará la siguiente discusión.

3.3.1. Desde la Teoría de Capital Humano

Los fenómenos de la sobreeducación y subeducación han ido ganando espacio como conceptos a investigar en el debate internacional, a raíz de los cambios explosivos que experimentó la cobertura educacional en los países entendidos como “desarrollados” en la mitad del siglo XX, y los países de latitudes más periféricas recientemente a final del siglo pasado y el comienzo del nuevo milenio. En ese sentido, se han formulado una serie teorías económicas semiformales que intentan ubicar estos conceptos en un contexto determinado, aunque, tal como

afirma Sloane (2003), el mayor aporte de estas teorías e investigaciones empíricas en torno al fenómeno ha sido ampliar el debate sobre las características de los empleos para evaluar tasas de retornos salariales. En ese marco, se ubica la Teoría de Capital Humano y, por consecuente, el modelo propuesto por parte de esta teoría donde prima la competencia salarial.

Los conceptos de sobreeducación y subeducación, desde un Modelo de Competencia Salarial, se asocia con la *subutilización de los trabajadores y donde hay tasas salariales inferiores al producto marginal*. La subutilización de los trabajadores y sus niveles educativos se asocia, entonces, con cierta improductividad de la inversión realizada, a la vez que es estimable obtener un menor rendimiento en un empleo determinado en relación con sus compañeros que sí tienen una adecuación entre educación y exigencias laborales (McGuinness, 2006). No obstante, cuando se asumen muchas de estas cuestiones se plantean problemas de validez en las suposiciones iniciales de Becker y otros economistas posteriores.

Dos de las respuestas más clásicas a estos fenómenos son, desde el punto de vista de un Modelo de Competencia Salarial, por un lado, la adaptabilidad que deben tener las empresas en sus procesos de producción para utilizar plenamente las aptitudes de la fuerza de trabajo que se encuentre con exceso de educación o con una educación insuficiente, sosteniendo la suposición de Becker de que a los trabajadores siempre se les pagará el producto marginal correspondiente (McGuinness, 2006). Por otra parte, está la compensación que realiza el mercado disminuyendo los rendimientos de la escolarización ante el aumento en la oferta de graduados, haciendo menos valiosa la inversión excesiva (Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015). Sin embargo, la posición más compartida por las teorías neoclásicas ha sido la de comprender la sobreeducación y subeducación como fenómenos insignificantes y que representan desajustes temporales (Capsada-Munsech, 2017).

Para la Teoría de Capital Humano, los fenómenos de sobreeducación y subeducación no son excluyentes de las explicaciones neoclásicas de un Modelo de Competencia Salarial, donde los individuos disputan mejores salarios de acuerdo con su escolarización. Al contrario, se manifiesta que, a corto plazo, es plausible encontrar a trabajadores que se encuentren en exceso de educación en relación a su empleo. En ese sentido, tal como se mencionó anteriormente, está la posibilidad de la reestructuración productiva de las empresas o, a nivel individual, la explicación de que los trabajadores aguarden un tiempo hasta que encuentren un empleo más de acuerdo a sus capacidades producto de la escolarización (Mora, 2005); aunque, de cualquier manera quedaría explícito de parte de los análisis más apegados a la teoría neoclásica que este fenómeno es sólo es? un desajuste temporal.

Aun así, con el pasar de los años y ante la persistencia de la sobreeducación y subeducación en el mercado del trabajo, han existido nuevas explicaciones desde

el Modelo de Competencia Salarial, a partir de las formulaciones realizadas por Mincer, y abandonando ciertas suposiciones más formales de la Teoría del Capital Humano de Becker (1993), como es la formación en el empleo como algo directamente sustituible por la escolaridad. De tal manera, los individuos con más escolaridad pueden estar compensando la falta de capital humano relacionado con el trabajo¹⁵, así como también los aparentes menores ingresos pueden atribuirse a un problema de variables omitidas, vale decir, la falta de controles a las medidas menos formales de acumulación de capital humano. Asimismo, otra explicación dada es la ocurrencia de que los trabajadores menor o mayormente escolarizados sean de alguna manera menos capaces en relación con sus homólogos que se encuentran adecuadamente educados; en ese sentido, los menores salarios serían simplemente reflejo de menor capacidad y productividad de parte de estos trabajadores (McGuinness, 2006).

Por otra parte, han existido nuevas soluciones al problema de la sobreeducación y subeducación desde el concepto de *empleabilidad*. Esta idea, dentro de las teorías de mercado, apunta a incrementar el capital humano por medio de capacitación, y se entiende como un *conjunto de aptitudes que brindan a un individuo la oportunidad de ingresar a un puesto de trabajo y retenerlo* (Campos Ríos, 2003). Herch (1991), por ejemplo, al realizar un análisis de industrias de manufactura termina concluyendo que la sobreeducación puede ser neutralizada por los empleadores, si se invierte más en la capacitación de los empleados. También, desde lo señalado por Muhlau y Lindenberg (2003), a partir de la “Teoría de Salarios de Eficiencia”, que explica la tendencia de algunas empresas a pagar salarios superiores a la media para generar mayores beneficios (Rodríguez M. , 2009), apuntan a que los empleadores inducen a sus trabajadores a trabajar de forma más disciplinada y eficiente, a cambio de una mayor compensación salarial, propiciando que los trabajadores incrementen su productividad individual y se reduzcan los problemas asociados con cualquier desequilibrio educativo.

3.3.2. Desde la Teoría de Colas por Competencia de Puestos de Trabajo

A diferencia de la visión neoclásica y del Modelo de Competencia Salarial, el modelo presentado por Thurow denominado “Competencia por puestos de trabajo” entiende la sobreeducación y subeducación como fenómenos permanentes dentro del mercado laboral, y no como simples desajustes temporales e insignificantes.

Tal como se mencionó anteriormente, Thurow (1975) entiende la educación desde un modelo posicional de carácter relativo construido a partir de dos colas que

¹⁵ En relación con esta comprensión de la sobreeducación como compensación ante la falta de capital humano, desde la teoría neoclásica, existe una breve exposición hecha por Rubb (2003) que retrata la excesiva escolarización para superar otras deficiencias producto de la posible mala calidad educativa en la escuela, experiencias previas, etc.

organizan el proceso de asignación, una para las vacantes de empleo y otra para la clasificación de los trabajadores. A partir de este ordenamiento, donde la educación es uno de los indicadores más relevantes, se establece la necesidad de incentivar a los individuos a invertir en escolarización en la medida en que se está en permanente competencia por una mejor posición dentro de la cola, además de usarse como *estrategia defensiva* para también no retroceder en ella (Capsada-Munsech, 2017; Kucel, 2011; McGuinness, 2006). Esto haría aumentar, por su parte, lo que se conoce como “inflación de credenciales” (Sevilla & Farías, 2019). Además, esta competencia se realiza basándose en los costos relativos de capacitación, en donde generalmente las personas más escolarizadas tienen mayores posibilidades (Castro Ramírez, 2019; Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015).

No obstante, pese al incentivo a la escolarización y la posibilidad de optar a mejores puestos de trabajo mediante esta, existen una serie de obstáculos para los individuos. Por un lado, como los mejores empleos dentro de la cola son siempre relativamente escasos, se les asignará a pocos trabajadores y, por tanto, el resto que tenga altos niveles de educación serán asignados a empleos de menor calidad y que requieren menor educación, produciéndose el fenómeno de sobreeducación de manera masiva (Kucel, 2011). Asimismo, la sobreeducación pasa a estado permanente en la medida en que no se abran u ofrezcan nuevos trabajos de alta calificación. Así, la supuesta elección de trabajos por parte de los individuos es en realidad la asignación de empleados de acuerdo con las características del trabajo (Capsada-Munsech, 2017). Dicho de otra forma, la oferta crea la demanda.

Es importante no soslayar este último elemento, pues al depender la productividad del tipo de trabajo asignado, y no del individuo, una excesiva escolarización se vuelve innecesaria y tiende a no dar resultados (Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015). La asignación, entonces, de estas “oportunidades de formación” a un determinado trabajador determinará realmente el salario y su mejora en la cola de trabajo, de acuerdo a sus “costos de capacitación”, y no desde un nivel educativo individual (Kucel, 2011; McGuinness, 2006). De esta manera, Thurow señala: “*El producto marginal reside en el trabajo y no en el hombre. Los ingresos del individuo dependen del trabajo que adquiere y no directamente de sus características personales*” (Thurow, 1975, pág. 77)

Valentina Di Stasio (2017), por su lado, propone una nueva lectura de estos fenómenos, desde el modelo de competencia laboral, al analizar las colas laborales propuestas desde una visión de los empleadores y sus conocimientos sobre los requisitos de los empleos, la competencia entre pares por el mismo puesto y los desajustes verticales y horizontales producidos en este proceso. Sus resultados son relevadores: los empleadores colocan en posiciones privilegiadas a solicitantes, tal cual lo afirma el modelo de competencia laboral, pero sólo si el campo de especialización de los mismos coincide con el dominio ocupacional del trabajo vacante. Por tanto, quienes tengan años adicionales de educación, pero sin

formación específica para la ocupación, no experimentan ninguna ventaja en relación a otros solicitantes con menos formación educativa. Aquí advierte la necesidad de hacer un análisis, no sólo vertical, sino horizontal en la utilización de este modelo.

De acuerdo con lo anterior, el exceso de educación, tal cual afirma este modelo, puede volverse completamente innecesario en el mercado laboral. A partir de este fenómeno se puede considerar que la inversión educativa no produce los beneficios posicionales esperados en la transición hacia la competencia por empleos, generando que una forma de capital humano se desperdicie o no se utilice de manera eficaz (Di Stasio V. , 2017).

4. Problema de investigación

4.1. Problematización

Es casi una coincidencia generalizada hoy en día por amplios sectores sobre la importancia social que tiene la educación para resolver parte de los problemas sociales que afectan a las sociedades modernas, especialmente aquellas vinculadas con la pobreza y la desigualdad. En muchos casos, al ser el eje angular de muchos gobiernos, la escolarización se impulsa como política pública de manera que sectores antiguamente excluidos puedan acceder al sistema educativo para posteriormente buscar posibilidades de obtener mejores empleos y mayores ingresos (Thurow, 1983).

Esta idea basada que propone a la educación como un bien posicional eficaz para su uso dentro del mercado de trabajo deriva de la creencia en la teoría económica clásica, más específicamente la Teoría del Capital Humano. Para el entendimiento de esta corriente, el mercado de trabajo existe solamente para equilibrar la demanda y oferta de trabajo, en donde la competencia por mejores salarios se realiza de acuerdo con las calificaciones o no calificaciones que posean los individuos, donde el nivel educacional alcanzado es claramente el principal factor (Becker, 1993).

No obstante, pese al crecimiento masivo en matrícula educativa que han experimentado los países desarrollados, así como los que se encuentran en proceso de desarrollo, siguen persistiendo elementos como la pobreza, discriminaciones (sean étnicas, de género, entre otras), además de las grandes diferencias salariales en ocupaciones relativamente similares. De tal forma, queda claro que estas teorías netamente económicas no ofrecen un marco adecuado para el estudio de estos fenómenos que parecen funcionar con pautas diferentes a otros campos de la sociedad.

Uno de los fenómenos que más se ha expandido a raíz del crecimiento en la matrícula educativa, más especialmente en educación superior, es lo que tiene que ver con la sobre escolarización de los individuos, dicho de otra forma, con la *subutilización* de las calificaciones y habilidades que poseen los nuevos trabajadores que ingresan al mercado de trabajo y que han adquirido un nivel de especialización importante. Este fenómeno de subutilización usualmente ha derivado en el estudio de lo que se ha denominado como *sobreeducación* y *subeducación*.

Una de las definiciones más propicias de lo que se entiende por el fenómeno de sobreeducación es aquella que refiere a un trabajador que, por sus estudios logrados, se encuentra excesivamente educado para la labor que desarrolla en un empleo. Por el contrario, subeducación inicialmente será entendido como aquel fenómeno que describe a un trabajador que, de acuerdo con sus estudios, se

encuentra insuficientemente educado para la labor en la que se desempeña (Di Stasio, Bol, & van de Werfhorst, 2015).

Como derivado de esta problemática, a continuación, se presenta el carácter específico y la relevancia que adquieren los fenómenos de sobreeducación y subeducación enmarcados, como se señaló, en un contexto de transformaciones recientes en el acceso a la educación para el caso chileno, especialmente la de tipo terciaria. A partir de estas mutaciones, se genera, entonces, un nuevo trabajador con nuevas características visibles, como es el nivel educacional alcanzado, pero que tiende a chocar con una estructura productiva nacional y regional todavía invariable y homogénea, en muchos sentidos, desde la década de los 80' hasta la actualidad.

Posterior a las primeras políticas educacionales de mercado levantadas por la dictadura de Pinochet, que tuvieron especial énfasis en la construcción de una nueva institucionalidad para la educación básica, secundaria y terciaria, en el período posterior de “transición democrática” se impulsaron una serie de medidas que buscaron corregir ciertos aspectos institucionales, pero bajo la misma lógica individual asociada al mérito impuesta previamente (Ruiz & Boccoardo, 2014).

Es en este período, más específicamente en el transcurso de 2003 a 2015, el país experimentó un aumento cuantitativo en lo que refiere a cobertura educacional. Con la promulgación de la ley de obligatoriedad de la enseñanza media el año 2003 y la creación de leyes que impulsaron el acceso a la educación superior, especialmente desde el 2006 con la creación del Crédito Aval del Estado (CAE), el crédito privado CORFO y becas estatales mediante vouchers en períodos posteriores (Castro Ramírez, 2019), Chile pasó a ser de los países con mayor acceso a la educación en relación a otros países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) Por ejemplo, para la enseñanza secundaria, Chile el año 1990 tenía una cobertura de matrícula de 79,8% de estudiantes, mientras que para el año 2015 esta matrícula tiene una tasa bruta de un 99,9% (MINEDUC, 2015). Situación similar vive la educación superior, que experimenta un incremento explosivo de matrícula con un aumento de 56% en los 10 años posteriores a la creación del CAE (2006-2016). Además, en este período, este aumento en matrícula universitaria o técnico superior se da con mayor proporción en mujeres que hombres (51,9% vs 48,1%) (Sevilla & Farías, 2019).

Estos importantes avances educacionales, en términos brutos, también han significado un aumento considerable en la escolaridad promedio de la denominada Población en Edad de Trabajar (PET), pasando de 8,9 años de estudios en 1990 a 11,2 para el año 2015. En ese sentido, también, los grupos etarios que más han aumentado han sido quienes se encuentran entre los 25 y 34 años, y aquellos que tienen entre 45 y 54 años (Carrillo, Espinoza, & Valenzuela, 2018), que podría deberse a los dos períodos de mayor explosividad en matrícula educacional: entre 1964 y 1974, con más de 1 millón de nuevas matrículas (OEI Chile, 1993), y el

segundo lustro de la primera década del nuevo milenio con la definitiva inclusión de diversos métodos de acceso a la educación superior (Castro Ramírez, 2019).

Sin embargo, es posterior al egreso de la enseñanza media o de la educación superior, que miles de estudiantes y futuros trabajadores se ven enfrentados a una situación particularmente más complicada y que tiene que ver con el tipo de empleo en Chile: la ausencia de empleos acordes a la especialización realizada en la educación secundaria y/o terciaria. Hasta el año 2018, por ejemplo, pese a que la economía chilena y su crecimiento venía a la baja, la tasa de desocupación no había bajado considerablemente; al contrario, subió en parte por el aumento de empleos en el sector servicios, principalmente, en desmedro de otras áreas como la construcción. En ese mismo sentido, esta ausencia de diversidad en la oferta laboral también ha traído consigo el aumento del denominado “empleo precario” en sus diversas formas, tales como el subempleo, empleos flexibles y otros tipos de ocupaciones que permitieron mantener la tasa de desempleo a niveles bajos (Páez, 2017).

La composición actual del mercado laboral chileno, por ende, se ve afectada directamente también por el tipo de institucionalidad educativa que permea previamente a los nuevos trabajadores. Al no existir un “Marco Nacional de Cualificación Global” como en otras latitudes, se genera una “superposición” entre quienes egresan de distintos tipos de enseñanza, sea universitaria o técnica, afectando fuertemente la competencia entre trabajadores por empleos relativamente similares en características y exigencias. Esta confusión existe tanto entre trabajadores como empleadores, que no logran distinguir claramente un nivel de cualificación propiciado por la enseñanza terciaria en relación con la exigencia laboral de los empleos y la poca diversidad de ellos (Sevilla & Farías, 2019). Pese a lo anterior, se habla un de aumento porcentual de 10 puntos entre 2003 y 2015 (de un 10,38% a 21,23%, respectivamente) de trabajadores con estudios superiores producto de la misma estructura del sistema educativo chileno (Castro Ramírez, 2019).

Por otra parte, el aumento en la oferta de trabajadores puede resumirse a partir de las variaciones que ha experimentado la población económicamente activa en los últimos 25 años. De los más de 12 millones de chilenos en edad de trabajar, por ejemplo, hay una tendencia clara que apunta al envejecimiento de esta población, pues personas mayores a 40 años han aumentado su participación en contraposición a jóvenes menores de 30 que se han visto mermados en el mismo período. En cuanto a la participación por sexo, la proporción de hombres y mujeres ha tendido a mantenerse estable, pero con un notable aumento de mujeres en la participación dentro del mercado de trabajo sobrepasando la mitad de los casos a nivel proporcional (Selamé, 2004). Finalmente, en lo que respecta a trabajadores calificados y no-calificados, se ve una tendencia relativa a que bajen estos últimos en relación a los primeros: si para 1990, existía un 15% de trabajadores calificados, para el 2015 esta proporción aumentó a un 19%; en cambio, ha existido un drástico

descenso proporcional de trabajadores no-calificados, pasando de un 21% en 1990 a un 9% en el año 2015, explicado, principalmente, por la presencia de mayor cobertura educacional durante las últimas décadas. En ese sentido, se destaca el aumento relativo de trabajadores (13%) con educación media o terciaria, sea universitaria o técnica en este período (Carrillo, Espinoza, & Valenzuela, 2018; CASEN, 2015).

Así, la pertinencia en este aumento explosivo de trabajadores con credenciales y títulos con las distintas actividades económicas que se desarrollan en el país y, más aun específicamente en Santiago, dan cuenta de un desajuste importante con relación a la naturaleza poco heterogénea de la economía de la urbe y la gran cantidad de matrícula educativa disponible por año (para el año 2011 habían casi 150 mil vacantes disponibles sólo en la Región Metropolitana) (Donoso, Arias, Weason, & Frites, 2012). Por lo mismo, Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) analizan la correspondencia entre área estudiada en el colegio o en estudios superiores con el área económica en la que se desempeñan. Los resultados son ciertamente dramáticos: a excepción de áreas como ingeniería, industria manufacturera, construcción y servicios, casi la mitad de los trabajadores no estudiaron algo relacionado a lo que terminan desempeñándose laboralmente. Estos datos sugieren problemas en los mecanismos de *matching* entre la oferta y la demanda. Además, existe otro dato relevante: en las distintas áreas de estudio que refieren a programas universitarios o técnicos, sólo en docencia y educación se sitúan laboralmente en la misma área, mientras que el resto se ubica casi exclusivamente en el área de servicios, dando cuenta de la sobrepoblación que tiene esta actividad económica. Bajo este panorama, y tal como afirman los mismos autores (2018), existe una tendencia del sector de servicios a concentrar egresados profesionales y técnicos, dando cuenta de una posible situación de sobreeducación en la mayoría de los casos, y de subeducación en casos donde trabajadores de servicios no cuenten con estudios terciarios.

Así, y como ya había señalado Thurow previamente, se manifiesta de manera casi permanente y gradual este desajuste entre escolarización y trabajo dentro de un mercado con limitada diversidad económica, como sucede en el caso del Gran Santiago. En ese contexto, entonces, los fenómenos de sobreeducación y subeducación adquieren una dimensión fundamental pues, ante un aumento poco homogéneo, pero constante de la matrícula de educación superior, la pregunta original por la oferta y demanda de fuerza laboral provoca una gran interrogante: cómo será la captación y distribución de estos nuevos trabajadores, más calificados que en períodos previos, en una economía sostenida principalmente por la mono-exportación de recursos naturales, una cadena débil en cuanto a estructura manufacturera y una profunda tercerización de la economía en las principales urbes del país, en la que se destaca, por supuesto, la situación de la Región Metropolitana (Rodríguez D. , 2014). En ese sentido, tal como afirman Duncan y Hoffman (1981), estos fenómenos de subeducación y sobreeducación podrían venir a reafirmar la

idea de mala asignación de los denominados “recursos laborales”, de tal forma que la oferta laboral no estaría aprovechando a plenitud esta nueva demanda producto de la masificación de la educación superior.

4.2. Pregunta de investigación

- ¿Cuál es la evolución de trabajadores subeducados y sobreeducados en el mercado de trabajo del Gran Santiago entre los años 2009-2017?

4.3. Objetivos de investigación

Objetivo general:

- Describir la evolución de trabajadores subeducados y sobreeducados en el mercado laboral del Gran Santiago entre los años 2009-2017

Objetivos específicos:

- Identificar la evolución de subeducados y sobreeducados dentro del mercado laboral en el Gran Santiago entre los años 2009-2017, en relación al oficio u ocupación.
- Identificar la evolución de subeducados y sobreeducados dentro del mercado laboral en el Gran Santiago entre los años 2009-2017, en relación a la actividad económica.
- Identificar la evolución de subeducados y sobreeducados dentro del mercado laboral en el Gran Santiago entre los años 2009-2017, en relación al género al que pertenecen.
- Identificar la evolución de subeducados y sobreeducados dentro del mercado laboral en el Gran Santiago entre los años 2009-2017, en relación a la edad.

4.4. Hipótesis de Investigación

En cuanto a lo que refiere a las hipótesis de investigación de la presente investigación, y relacionándose con los objetivos general y específicos, se consideran las siguientes cinco suposiciones:

Hipótesis 1: Existe un aumento sostenido de sobreeducados en el rango de tiempo de 2009 a 2017. Lo mismo sucedería con la cantidad de subeducados tendiendo a subir de manera constante también entre los años mencionados.

Hipótesis 2: En el mercado primario, tal como definen Piore y Doeringer, existirían cada vez más franjas de ocupados “profesionales, técnicos y similares” que se encontrarían sobreeducados al ser parte de la franja superior de este tipo de mercado del trabajo en el Gran Santiago. Por el contrario, ocupados “obreros” pertenecientes a la franja inferior tendrían mayor evolución de subeducados. Finalmente, en el mercado secundario vinculado a la alta competitividad, el sector de “comerciantes y vendedores” poseería un crecimiento sostenido de sobreeducados.

Hipótesis 3: Trabajadores que se encuentran en actividades consideradas como de “núcleo” dentro de la economía tendrán una evolución mayor de subeducados, mientras que, áreas económicas “periféricas” alcanzarían una evolución sostenida de sobreeducados entre los años 2009 y 2017.

Hipótesis 4: Trabajadoras mujeres tenderían a tener proporcionalmente mayor cantidad de sobreeducadas en desmedro de sus pares masculinos quienes, sin embargo, tendrían mayor cantidad de subeducados a nivel proporcional que el sexo femenino.

Hipótesis 5: Trabajadores de 25 a 34 años se verían con una mayor evolución de sobreeducados en comparación a trabajadores de 45 a 54 años. Al contrario, la cantidad de subeducados en el rango de edad entre 45 a 54 años tendería a ser mayor que los subeducados en trabajadores de 25 a 34 años.

5. Marco metodológico

5.1. Tipo de investigación

De manera de poder producir evidencia empírica sobre la problemática abordada y contrastar hipótesis, este documento está basado en un enfoque cuantitativo a partir de análisis de datos de una fuente secundaria como lo es la “Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago” desde los años 2009 al 2017, y que se genera trimestralmente por el Centro de Microdatos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.

La presente investigación cumple con el carácter exploratorio, relacional y objetivo. Exploratorio, principalmente debido a que busca indagar sobre una problemática producto de transformaciones recientes en el modelo chileno, cuya forma final todavía se encuentra en constante oscilación, por lo que se busca apuntalar a la creación de nuevas hipótesis de investigación en torno al problema (Cauas, 2006). Relacional, en tanto busca relacionar diversos fenómenos actuales en la composición del mercado de trabajo chileno con características observables de trabajadores y trabajadoras que compiten por alcanzar distintos puestos de empleo. Finalmente, es una investigación cuantitativa con un método objetivo pues, a diferencia de otros estudios basados en elementos subjetivos de los sujetos analizados, este se centra en indicadores construidos por escalas oficiales de entidades públicas o internacionales que permiten analizar el nivel educacional de los encuestados y su adecuación con el campo laboral (Capsada-Munsech, 2009), entendiéndose como sobreeducados o subeducados aquellos que se encuentren formalmente entre criterios de selección determinados previamente.

Es así como bajo esta información y de acuerdo con los objetivos planteados en un comienzo, se pretende generar un análisis de tipo comparativo de los fenómenos de sobreeducación y subeducación entre 2009 y 2017, estableciendo una construcción de la evolución que ha tenido la cobertura educacional y los niveles de formación en los distintos empleos del área secundaria de la economía, así como la actividad terciaria en la Región Metropolitana.

5.2. Técnicas en la producción de información

Para la comprobación de las hipótesis se ocupa la encuesta realizada trimestralmente por el Centro de Microdatos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, llamada Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago. Llevada a cabo principalmente en la zona metropolitana de la región, que nos permitirá construir, en una primera forma, variables que son capaces de generar el indicador de sobreeducación y subeducación, a partir del grado

educacional alcanzado por el encuestado, además del oficio en particular en el que se desempeñan.

El universo muestral de la presente investigación corresponde a todos los trabajadores mayores a 14 años que, hasta diciembre del año 2017, se encontraban en calidad de “ocupados”, tal como lo define la “Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago”, además de residir en una vivienda “habitabile” en una de las 32 comunas del Gran Santiago, además de Puente Alto y San Bernardo. Para ese entonces, en la Región Metropolitana, según datos de la Encuesta Nacional de Empleo (NENE) hasta el último trimestre del 2017 (noviembre a enero), existían 3.798.300 ocupados entre las distintas áreas económicas, de los cuales 110.000 provienen del área primaria, 805.050 pertenecen al sector económico entendido como secundario, mientras que 2.880.880 trabajadores se desempeñaban en algún área específica del sector terciario dentro de la capital.

Esta encuesta se construye desde un marco muestral proporcionado por el censo previo a la realización de la encuesta, contando con un tamaño muestral de 3.060 hogares desde 1983. Se conforma así una lista de participantes a través de “*la selección de manzanas censales en las que se actualiza el número de viviendas mediante procesos de enumeración y empadronamiento para minimizar los problemas de cobertura que pudiera tener el marco por su antigüedad*” (Centro de Microdatos, 2016).

Entre las características principales del diseño muestral de la encuesta se encuentran el ser:

- a) **Probabilístico**, pues contiene una probabilidad conocida distinta de cero para cada elemento del marco muestral, lo que permite realizar inferencia estadística a nivel poblacional.
- b) **Estratificado**, ya que las unidades primarias son clasificadas por estratos.
- c) **Con probabilidad de selección proporcional al tamaño**, porque la probabilidad de selección de las manzanas censales es en función de los hogares que contienen.
- d) **Bietápico**, pues los elementos de la encuesta se seleccionan en dos etapas; en una primera etapa, en base a selección de manzanas censales, y después, la selección de segmentos compactos de vivienda.

La metodología ocupada para la recopilación de la información de la encuesta es realizada de manera presencial por cada hogar seleccionado y buscando entrevistar a cada jefe de hogar dentro de la Región Metropolitana. En esa línea, cada recopilación realizada trimestralmente deriva en la formulación de una base de datos longitudinal de tipo panel que permite saber cómo evolucionan los sujetos o quienes comparten características parecidas al cuoteo, a lo largo del tiempo en un recorrido máximo de 1 año y medio.

Aunque inicialmente tuvo fines para el ámbito de consumo y de la opinión pública, especialmente a partir de la formulación de Lazarsfeld, en la actualidad las encuestas longitudinales de tipo panel se emplean para distintas áreas de investigación dentro de las ciencias sociales, como trayectorias laborales, hábitos, conocimiento en actitudes y opiniones, entre otras líneas. Para Díaz De Rada (2007, pág. 140), la principal ventaja que radica en este tipo de encuesta “*es la posibilidad de detectar, además de los cambios agregados netos proporcionados por los diseños anteriores, los cambios referidos a nivel de los elementos de una población, los cambios brutos*”. Vale decir, no sólo es capaz de proporcionar una información global sobre determinada población, sino también es capaz de otorgar datos a un nivel individual. Entre otras ventajas que destaca el mismo autor, está también la posibilidad de conocer la dinámica del cambio, ya que se puede saber en las circunstancias en la que se producen acontecimientos relevantes para los objetivos de la encuesta, así como también este tipo de encuesta panel nos genera la oportunidad de realizar varias entrevistas con entrevistados que adquieren cierta familiaridad con la investigación, mejorando la calidad misma de la información recogida.

5.3. Universo y diseño muestral de la investigación

Por lo anterior, la presente investigación se construye desde la encuesta anteriormente mencionada, a partir de la fusión de 36 bases de datos distintas, que van desde el primer trimestre del 2009 al último trimestre del año 2017, rescatando los elementos que conceptual y metodológicamente son necesarios para la descripción de la problemática. En ese sentido, la sobreeducación y subeducación históricamente se ha intentado medir de dos formas distintas: medición objetiva y la medición subjetiva. Como quedó explícito previamente, la investigación sigue el curso de la medición objetiva en base al manejo de datos estadísticos y a dos mediciones internacionales y públicas relevantes para este tipo de temática: la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO 68) de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y la Clasificación Internacional Normalizada de Educación (CINE 2011).

También es necesario puntualizar en que la selección de años que van desde el 2009 al 2017 se hizo desde dos argumentos: (i) a nivel de política pública, pues la consideración de este período permite visualizar de mejor manera la influencia que tiene la implementación de la ley de enseñanza media obligatoria, así como la creación y fortalecimiento de créditos universitarios a partir del año 2006 considerando, además, que los programas técnicos tienen una duración de, al menos, 2 años y medio y, en el caso de las carreras universitarias, de 5 años o más, y; (ii) a nivel metodológico, ya que la Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago tiende a verse modificada de manera sustantiva desde el año 2017 en adelante, modificando preguntas consideradas relevantes para efectos de la presente investigación.

La unidad de análisis de la presente investigación son todos los ocupados dentro de la Región Metropolitana que efectivamente respondieron la encuesta en el rango del 2009 al 2017. Asimismo, para la medición de la problemática, la producción estadística se realizó en base al programa SPSS de versión 25, que permitió sustraer las siguientes variables originales de la encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago, quedándose establecidas a continuación las principales variables y categorías:

Tabla 3. Variables originales de la Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago

Nombre	Variabales	Categorías
Mes	Mes del año	Marzo, Junio, Septiembre, Diciembre.
Ano	Año	2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017.
cuarto	Submuestra	
Folio	Folio del hogar	
Pcoh	Parentesco con el jefe de hogar	1. Jefe; 2. Cónyuge; 3. Hijo; 4. Otros Parientes; 5. Allegados; 6. E. Doméstica.
Ident	Identificador del hogar	
Sexo	Sexo	1. Hombre; 2. Mujer
Edad	Edad	
oficio	Oficio	
Tipo	Tipo de educación	0. Ninguna; 1. Básica; 2. Media H-C; 3. Media T-P; 4. CFT o IP; 5. Universidad; 6. Otro; 7. No especifica
sitocup1	Situación ocupacional	1. En trabajo; 2. Inactivo temporal; 3. En huelga; 4. Inactivo por o. razones; 5. Trab. Sin remuneración; 6. Busca por 1ra vez; 7. Cesante; 8. Trab. Sin remuneración; 9. Inactivo.
Posocup	Posición ocupacional	1. Empleador; 2. Trabajador C. propia; 3. Empleado; 4. Obrero; 5. E. Doméstico; 6. Fam. No remunerado; 7. FFAA; 8. No bien especificado.
Actecon	Actividad económica	

Institu	Tipo de Institución	0. Institución fiscal; 1. Institución Pública; 2. Empresa pública; 3. Institución o empresa privada; 9. No especificado.
est_act	Estudia actualmente	0. No asiste; 1. Asiste.
act_eco1	Actividad económica	0. Agricultura; 1. Minería; 2. Indust. Manufacturera; 3. Construcción; 4. Comercio; 5. S. Gobierno y Financ.; 6. S. Person. y Hogar; 7. S. Com y Soc.; 8. S. Transp. y Almac.; 9. No especificado.
factor_hd	Factor de Expansión Hotdeck	
Factor	Factor de Expansión Ajustado GS	

Fuente: Elaboración propia a partir de BBDD de Centro de Microdatos.

Las principales variables para la exclusión y selección del grupo a analizar fueron dos: en primer lugar, la variable de “Tipo de Educación ” construida en base a 7 categorías distintas, de las cuales se excluye la última “No especifica” quedando, entonces, con 6 opciones de niveles educativos que pueden adecuarse según lo señalado por la CINE 2011; una segunda variable es la que señala la “Situación Ocupacional” del encuestado que tiene también 9 categorías, de las cuales sólo se ocupará la primera que describe la situación del trabajador como “Ocupado”, es decir, se encuentra con trabajo. En base a estos dos elementos de selección, la muestra se compone 97.212 válidos y estableciéndose la distribución de trabajadores ocupados por cada sector económico de la siguiente manera:

Tabla 4. Distribución de trabajadores ocupados de acuerdo con nivel educativo, según CINE 11, en la Región Metropolitana, 2009-2017.

	Educación preinicial o ninguna	Primaria	Secundaria	Técnico Superior	Profesional Superior	Post terciaria	Total
2009	42	1459	4924	861	2272	74	9632
2010	30	1474	5254	881	2348	121	10108
2011	27	1463	5326	1045	2510	167	10538
2012	21	1416	5405	1074	2639	247	10802
2013	23	1370	5194	1129	2933	292	10941
2014	25	1380	5064	1288	2990	428	11175
2015	40	1329	5225	1238	3067	415	11314
2016	25	1294	5080	1363	3026	500	11288
2017	27	1304	4813	1510	3218	540	11412

Fuente: elaboración propia a partir de BBDD 2009 al 2017

A lo anterior, se suman dos variables relevantes que se sustraen originalmente de la encuesta para crear posteriormente las categorías de “sobreeducados y

subeducados”, estas son “Tipo de Educación”, es decir, el nivel educacional máximo alcanzado por el encuestado y que se clasifica en los grupos formados en base al CINE 2011, y la variable “oficio”, que tiene respuestas abiertas que deben ser codificadas por el digitador y diseñador de la encuesta para clasificarse en los distintos grupos ocupacionales del CIUO 68. A continuación se presenta la tabla de correlación entre los niveles propuestos en base a CINE 2011 y la adecuación al caso chileno:

Tabla 5. Correlación de nivel CINE 2011 con nivel de enseñanza en Chile¹⁶

Nivel CINE 2011	Nivel educativo internacional	Nivel educativo en Chile
0	Educación básica preinicial	Pre-Kinder y Kinder
1	Educación básica	1° Básico - 8° Básico
2	Educación media inferior	1° de enseñanza media y 2° de enseñanza media
3	Educación media superior	3° de enseñanza media y 4° de enseñanza media
4	Educación post secundaria no terciaria	-
5	Educación terciaria técnico profesional o bachillerato	Bachillerato – Técnico de Nivel Superior – Técnico Profesional – Técnico Universitario
6	Educación terciaria universitaria	Licenciatura – Título Profesional
7	Grado nivel maestría u otras especializaciones	Magíster o grados similares de profundización
8	Grado nivel doctorado	Doctorado (PhD)

Fuente: Elaboración propia en base a lo señalado por BCN (2017) y el Ministerio de educación de Colombia (2018)

Es importante considerar que existe un acoplamiento de la mayoría de las categorías, lo cual permite aproximarse de manera mucho más consistente al problema estudiado al momento de la recodificación y en los resultados que se obtendrán posteriormente. Asimismo, se encuentra la agrupación en base al CIUO

¹⁶ Para el caso de la educación post secundaria no terciaria, en Chile el Ministerio de Educación no otorga reconocimiento o grado en aquel nivel intermedio entre la enseñanza media y la educación superior.

68 y el manual de codificación que se ocupa en la encuesta utilizada por el Centro de Microdatos de la Universidad de Chile (2008), que se estructura de la siguiente forma en base a 1 dígito:

Tabla 6. Niveles del CIUO 68 y grupos ocupacionales en base a EOD

Nivel de CIUO 68	Grupos Ocupacionales
0	Profesionales, técnicos y trabajadores asimilados
1	Directores, gerentes y funcionarios públicos superiores
2	Personal administrativo y trabajadores asimilados
3	Comerciantes y vendedores
4	Otros trabajadores de los servicios
5	Operadores y conductores de máquinas y vehículos de transportes y trabajadores asimilados
6 – 7	Obreros
8	Fuerzas Armadas
9	Trabajadores no clasificados en otra parte

Fuente: Elaboración propia en base a Centro de Microdatos (2008)

Es a partir de estas últimas clasificaciones y sus adecuaciones al caso chileno, que se procede a la construcción de nuevas variables homologables para el análisis de trabajadores ocupados que se encuentren en calidad de sobreeducados, así como subeducados en las dos áreas económicas seleccionadas. Asimismo, como ejercicio también relevante para la construcción de las variables de interés, se debe dar cuenta de la Clasificación Internacional Uniforme de Oficios (CIUO) del año 1968, que para este caso queda reducida a 1 dígito; sirviendo esta última variable para usar el denominado método “Realized Match” que se utiliza para estimar el promedio de educación formal que tienen por oficio los trabajadores ocupados, quedando, tal cual establecen una serie de autores (Verdugo & Verdugo, 1989;

Clogg & Shockey, 1984), aquellos que poseen 1 desviación estándar por debajo del promedio como “subeducados” y aquellos que se encuentren 1 desviación estándar o más en relación con el oficio como “sobreeducados”. La homologación queda, entonces, de la siguiente manera:

Tabla 7. Homologación de variables construidas en base al CINE 2011 y al CIUO68

Nombre	Variable	Categorías
oficio_ciuo68_1	Oficio ocupacional por CIUO 68 de 1 dígito	0. Profesionales, técnicos y trabajadores asimilados; 1. Directores, gerentes y funcionarios públicos superiores; 2. Personal administrativo y trabajadores asimilados; 3. Comerciantes y vendedores; 4. Otros trabajadores de servicios; 5. Operadores y conductores de máquinas y vehículos de transportes y trabajadores asimilados; 6. Obreros; 7. Obreros; 8. Fuerzas armadas; 9. Trabajadores no clasificados en otra parte.
tipoeduc_CINE_1	Tipo de educación por CINE de 1 dígito	0. Educación preinicial o ninguna; 1. Educación básica; 3. Educación Media; 4. Técnico Superior o Bachillerato; 5. Profesional superior; 6. Post terciaria.
acteco_agregado	Áreas económicas a nivel agregado	1. Área económica primaria; 2. Área económica secundaria; 3. Área económica terciaria.
CINE_mean_ano_ocup	Promedio de educación de nivel CINE por año y ocupación	
sobre_sub_año	Identificador de trabajadores sobreeducados y subeducados desde el 2009 al 2017	2. Subeducado; 3. Adecuado; 4. Sobreeducado
rango edad	Variable categórica con dos rangos etarios para comparación de	1. Ocupados de 25 a 34 años; 2. Ocupados de 45 a 54 años.

	ocupados: 25 a 34 años; 45 a 54 años.	
--	---------------------------------------	--

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago

La última tabla describe la homologación y transformación de variables como oficio en una nueva variable “oficio_ciuo68_1” el cual conforma y reagrupa las distintas ocupaciones u oficios en 9 categorías delimitadas según el CIOU 68. También la generación de la variable “tipoeduc_CINE_1” es reconstruida a partir de las categorías originales de la encuesta agrupando, por ejemplo, sin distinción en educación media, tanto a los técnicos-profesionales como a los científicos-humanistas, al no existir un grado menor o mayor según el CINE 2011. Asimismo, se agrupan las distintas actividades económicas en “primaria”, “secundaria” y “terciaria” para un análisis más global de estas tres áreas en el rango de años seleccionado. Finalmente, en cuanto a las dos variables finales para el análisis, se encuentra, primero, la variable “CINE_mean_ano_ocup” que permite obtener el promedio del nivel educativo por ocupación, lo cual genera la segunda variable “sobre_sub_año” que es la que establece la categoría de “sobreeducado”, “subeducado” o de “adecuado” a cada trabajador que tenga un nivel educativo ± 1 al promedio por ocupación.

Es así como el promedio obtenido de acuerdo al nivel educacional alcanzado por los trabajadores con relación al oficio en el que se desenvuelven nos ayuda a dar cuenta de qué tan sobreeducados o subeducados se encuentran los sujetos a analizar. Si bien han existido críticas a este método, como la arbitrariedad en la definición de cuántas desviaciones estándar se deben ocupar o si es mejor indicador para el análisis medidas como la “mediana” o la “moda” u otros estadísticos en desmedro del “promedio” que generaría mucho sesgo, es importante destacar la capacidad de inferencia sobre grandes cantidades de datos e individuos (Leuven & Oosterbeek, 2011), como en este caso con más de 97 mil trabajadores analizados.

5.4. Estrategia de análisis de información

El análisis de las variables que preliminarmente se consideraron para la realización de esta investigación fueron sustraídas principalmente del formulario de encuesta realizados por el Centro de Microdatos de la Universidad de Chile. Estas variables fueron utilizadas en un análisis estadístico de carácter descriptivo, pero que busca vincular y relacionar distintos factores que posibilitarían obtener una descripción más precisa sobre cuáles segmentos del mercado de trabajo se encontrarían en calidad de sobreeducados o de subeducados. Asimismo, se evaluaron las diferencias significativas de acuerdo con cada año y comparando las dos categorías principales para efectos de esta investigación, lo que permitió describir más concretamente la importancia de la escolarización para cada uno de los individuos que se encontraban en calidad de ocupados dentro del mercado de trabajo del Gran Santiago entre los años 2009 y 2017.

Finalmente, es importante considerar las ventajas y desventajas que tiene un análisis descriptivo pues si, por un lado, permite aproximarse realmente a la identificación de ciertos comportamientos o distribuciones dentro de la sociedad en base a comparaciones de grupos o segmentos encuestados trimestralmente a lo largo del tiempo, por otra parte, también nos ausenta de una explicación inductiva o mayormente detallada de los fenómenos descritos (García Ferrando, 1989), más allá de la influencia general que tienen los grados de cobertura y acceso a la educación que se han generado en Chile durante las últimas décadas.

6. Análisis de resultados

6.1. Hipótesis 1

“Existe un aumento sostenido de sobreeducados en el rango de tiempo de 2009 a 2017. Lo mismo sucedería con la cantidad de subeducados tendiendo a subir también de manera progresiva entre los años mencionados.”

6.1.1. Sobreeducación y subeducación desde una dimensión temporal

Una primera dimensión del análisis se realiza desde la comprobación de que la evolución que han experimentado los fenómenos de sobreeducación y subeducación entre los años 2009 a 2017 se realizó de manera progresiva, es decir, existe un crecimiento sostenido de ambos fenómenos dentro del mercado de trabajo en un nivel general. Para ello, previamente, es necesario mostrar la evolución en la muestra generada entre los tres valores asociados a la adecuación o no de la escolarización recibida por parte del trabajador y el espacio en el que se desenvuelve en comparación con sus colegas de profesión u oficio, a saber, si está “sobreeducado” o tiene un nivel educativo mayor al promedio de su ocupación, está “adecuado”, es decir, se encuentra dentro del rango de promedio de los ocupados pertenecientes a la misma profesión, o se encuentra “subeducado”, vale decir, está bajo el promedio de nivel educativo del oficio al que pertenece, tal como lo muestra la Tabla 8.

Tabla 8. Evolución de sobreeducados, adecuados y subeducados por oficio o profesión en la R. Metropolitana, 2009-2017.

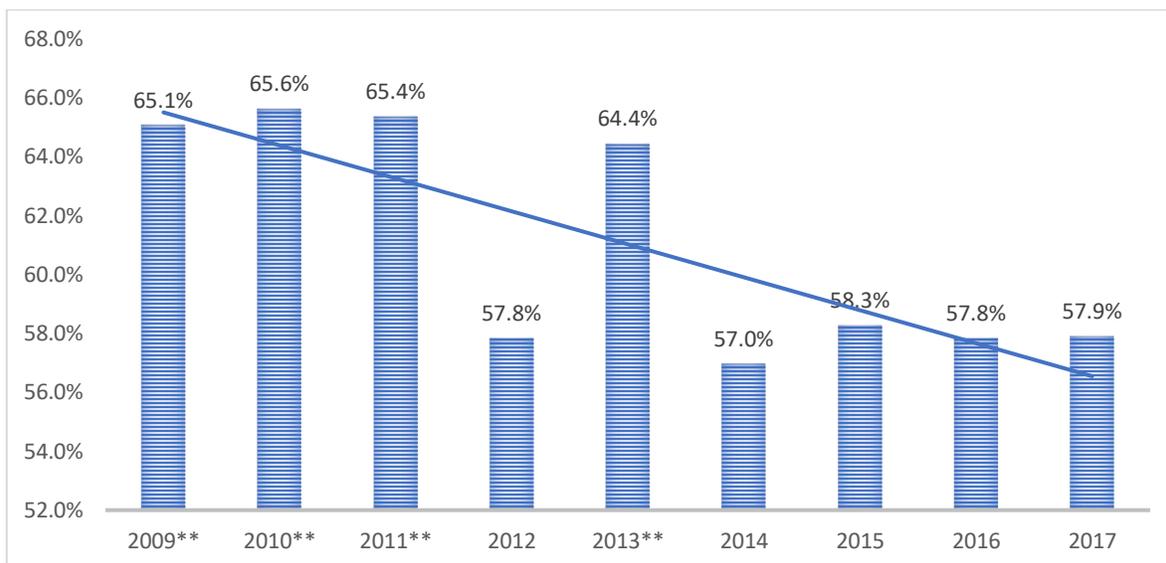
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total
Subeducados	1877	1856	1782	2817	1796	2683	2562	2377	2307	20057
Adecuados	6268	6632	6887	6248	7050	6365	6591	6528	6606	59175
Sobreeducados	1489	1619	1868	1738	2097	2126	2160	2384	2499	17980
Total	9634	10107	10537	10803	10943	11174	11313	11289	11412	97212

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.

Como es posible visualizar, la mayoría de los trabajadores y trabajadoras se encuentran en calidad de “adecuados”, es decir, se encuentran en un grado de adecuación apta en relación a la de otros trabajadores que comparten oficio o profesión. Esta mayoría se expresa en todos los años considerados a nivel muestral, tendiendo a subir hasta el año 2013 donde nuevamente comienza a descender. El N muestral de esta categoría concentra casi 60 mil ocupados que fueron considerados entre estos años, muy por encima de la mitad de los casos de la muestra total de 97.212 casos de trabajadores en la Región Metropolitana, lo que permite concluir, al menos de manera inicial, que una parte importante de los

empleos sí absorben adecuadamente a trabajadores calificados en comparación a la escolarización promedio por ocupación. No obstante, a nivel proporcional se manifiesta claramente una tendencia a la baja de esta categoría entre los ocupados, tal como deleva la Figura 6.

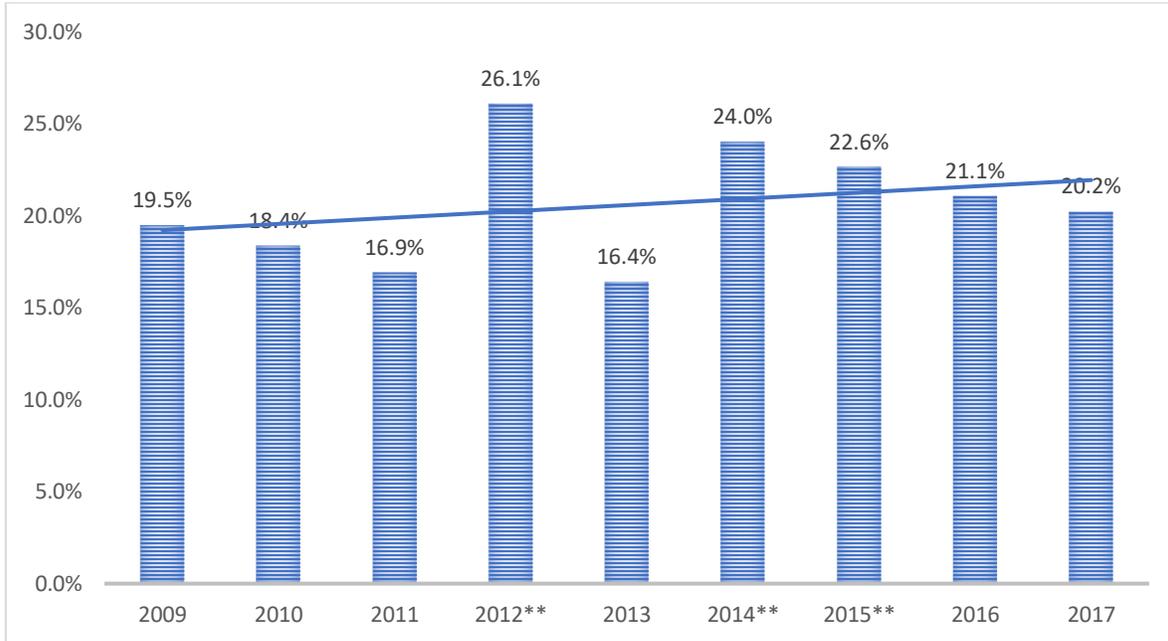
Figura 6. Evolución de trabajadores clasificados como "adecuados" en la Región Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas hasta el año 2017 en comparación con los años anteriores se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

La anterior figura expresa claramente el descenso proporcional que han experimentado los trabajadores que se encontrarían “adecuados” entre su nivel de escolarización y el nivel promedio por oficio o profesión en casi 8 puntos porcentuales (de 65,1% en el 2009 a un 57,9% en el 2017), poniendo en constancia el hecho de que las otras dos categorías, entonces, tenderían a verse modificadas de manera relevante, tal cual quedaba expresado en la Hipótesis 1. Así, pese a que una mayoría de trabajadores se encuentran en calidad de “adecuados”, los datos entregados en la Tabla 8 también dan cuenta de un leve aumento de subeducados que superan los 20 mil casos entre todos estos años, por un lado, y un inferior aumento de parte de los sobreeducados ubicándose con 18 mil casos, por otro. Esto a nivel proporcional, se refleja de manera más notoria en lo expresado por la Figura 7 para el caso de los subeducados y la Figura 8 en relación a los sobreeducados dentro del Gran Santiago.

Figura 7. Evolución de trabajadores clasificados como "subeducados" en la Región Metropolitana, 2009-2017



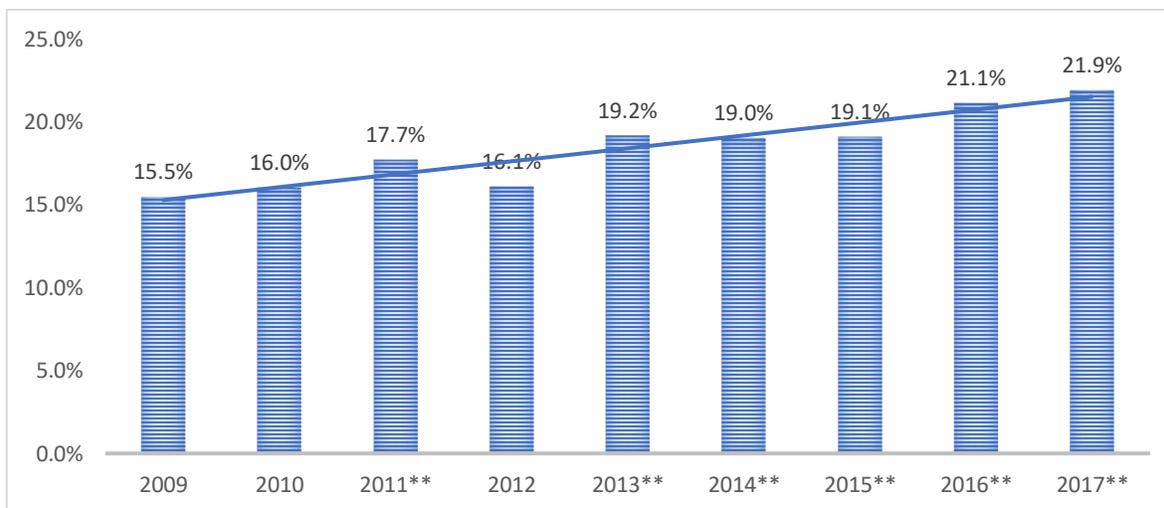
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas desde el año 2009 en comparación con los años posteriores se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

La Figura 7 que describe la evolución de subeducados permite sostener la hipótesis realizada sobre el aumento de esta categoría en los ocupados al existir una mayor competitividad laboral entre quienes no poseen un alto nivel de escolarización o calificación, y aquellos nuevos trabajadores que en su mayoría se encuentran egresados de instituciones de educación superior, en sus distintos tipos, y que acceden directamente a un mercado del trabajo sumamente limitado en su diversidad productiva y que los obliga a postular a empleos que exigen bajos créditos de escolaridad o nulas habilidades con características profesionales (Carrillo, Espinoza, & Valenzuela, 2018), cuestión que se analizará de mejor forma en el desglose posterior que se realizará en relación al oficio y a los distintos sectores económicos. Sin embargo, también es ciertamente inconsistente en su evolución pues, si bien para el año 2012 esta tendencia parecería sostenerse definitivamente, pese a los anteriores años en que había caído esta proporción, ya posteriormente al año 2014 se ve un decrecimiento notorio dejando porcentualmente la cantidad de trabajadores subeducados casi igual que al comienzo del período analizado.

Ya para el caso de los sobreeducados, su evolución se presenta de manera más constante y sostenida entre los años 2009 y 2017, tal como se expresa en la Figura 8. Por ejemplo, para el año 2009 había un 15% de trabajadores "sobreeducados", estando recién inauguradas hace un par de años las políticas educativas más

contendientes en apoyo al acceso de estudiantes de mayor vulnerabilidad, como fueron los créditos solidarios y el CAE.

Figura 8. Evolución de trabajadores clasificados como "sobreeducados" en la Región Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago. Nota: Las diferencias estadísticas significativas desde el año 2009 en comparación con los años posteriores se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Ya posteriormente al año 2009 y con la plena implementación de las políticas de acceso a educación superior, la dinámica del mercado del trabajo en el Gran Santiago, región donde se concentran la mayor cantidad de instituciones terciarias, se ve también modificado de manera sostenida. El año 2016, a casi 10 años de la creación del CAE, manifiesta que más de 1 de cada 5 personas que trabajan en la Región Metropolitana se encontraban sobreeducados en relación con los otros trabajadores del mismo oficio o profesión.

Esta dinámica de crecimiento de trabajadores sobreeducados permite seguir apuntalando la explicación en torno a lo señalado anteriormente por Thurow (1983), quien describía este fenómeno como una consecuencia masiva ante la concentración de mejores puestos de trabajo en áreas muy determinadas, denominadas aquí como "núcleos económicos", que impulsa a los trabajadores que queden fuera de aquella cola laboral y deban disputar los restantes empleos con el resto de los trabajadores que no poseen una alta calificación o que derechamente no tienen grados de escolarización mayor a los 12 años. Esta situación es también descrita por Di Stasio (2017) cuando señala el peligro de que en la transición educación-trabajo la inversión en escolarización no produzca ni beneficios personales ni sociales, generando una forma de capital humano que se desperdicia o no se usa de manera eficaz.

Por otra parte, al manifestarse una evolución clara en las tasas de sobreeducación se puede descartar la tesis sostenida por la Teoría de Capital Humano,

especialmente desde su vertiente clásica levantada por Becker (1993), que apuntala la inversión en escolarización como un método óptimo para una mejor posición social y que, en caso de existir un exceso de educación para el tipo de empleo en el que se desenvuelve un trabajador, esto sería sólo algo temporal ya que los mecanismos reguladores del mercado del trabajo influirían en atenuar esta situación. Al contrario, empíricamente se puede comprobar que la sobreeducación crece de manera progresiva y actúa como un fenómeno permanente dentro de una urbe como la del Gran Santiago que, pese a contar con una extendida dinámica de oferta y demanda dentro de una economía abierta, tal cual proclamaban los autores de la Teoría de Capital Humano, termina profundizando en este desajuste afectando de manera considerable la distribución de trabajadores calificados entre los distintos sectores económicos.

6.2. Hipótesis 2

“En el mercado primario, tal como definen Piore y Doeringer, existirían cada vez más franjas de ocupados “profesionales, técnicos y similares” que se encontrarían sobreeducados al ser parte de la franja superior de este tipo de mercado dentro del Gran Santiago. Por el contrario, ocupados “obreros” pertenecientes a la franja inferior tendrían mayor evolución de subeducados. Finalmente, en el mercado secundario vinculado a la alta competitividad, el sector de “comerciantes y vendedores” poseería un crecimiento sostenido de sobreeducados.”

6.2.1. Evolución y comparación de sobreeducados y subeducados por oficios

Previo a la descripción de lo que son las tasas proporcionales de sobreeducados y subeducados en los oficios u ocupaciones más relevantes, es necesario develar el tamaño muestral y cuáles son los grupos más grandes entre los considerados ocupados dentro de la Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago. Así, tal cual se observa en la Tabla 16¹⁷, existen 5 grupos con más de 10 mil casos registrados, mientras que, por el contrario, hay dos grupos ocupacionales sumamente reducidos como son “Fuerzas Armadas” y “Trabajadores no clasificados en otra parte”, ambos con menos de 1.000 casos en total entre los 8 años analizados.

Entre los 5 grupos principales se consideran: “Profesionales, técnicos y trabajadores asimilados” siendo el grupo con mayor N muestral total (21.954 casos), lo cual puede asociarse con el crecimiento también de egresados de educación superior a nivel poblacional durante estas últimas décadas; también se encuentra el “Personal administrativo y trabajadores asimilados”, grupo relacionado con los denominados “empleos de oficina” (con 14.500 trabajadores); posteriormente está el grupo de “Comerciantes y vendedores” (15.190 casos); además, se encuentran los “Otros

¹⁷ La Tabla 16 se ubica en la sección de Anexos.

trabajadores de servicios” siendo el segundo grupo mayor a nivel muestral, donde se incluyen las empleadas domésticas, conserjes, trabajadores de cocina o restaurant, entre otros (18.862 trabajadores); y finalmente, está el grupo de “Obreros” que refiere explícitamente a todo tipo de trabajador asociado a empleos de manual o físicos (17.921 casos). Asimismo, de manera más disminuida se encuentra el grupo de “directores, gerentes y funcionarios públicos superiores” que apenas concentra 1.993 casos entre los años considerados, al igual que el grupo de “operadores y conductores de máquinas y vehículos de transportes y trabajadores asimilados” con 6.139 ocupados, siendo este último grupo asociado generalmente al sector de servicios (Centro Microdatos U. de Chile, 2008).

En suma, y de acuerdo con lo anterior, los 5 grupos principales que concentran la mayoría del N muestral de la actual base generada también experimentan un notorio aumento en sus promedios de escolarización, tal como nos muestra la Tabla 9.

Tabla 9. Nivel de escolaridad alcanzado por ocupación de trabajador, años 2009, 2013 y 2017.

	Profesionales, técnicos y trabajadores asimilados	Directores, gerentes y funcionarios públicos superiores	Personal administrativo y trabajadores asimilados	Comerciantes y vendedores	Otros trabajadores de servicios	Operadores y conductores de máquinas y vehículos de transportes y trabajadores asimilados	Obrero s
2009	5,32	5,54	3,90	3,30	2,57	2,79	2,79
2013	5,52	5,56	3,96	3,42	2,74	2,97	2,84
2017	5,71	5,85	4,19	3,66	2,93	2,99	2,91

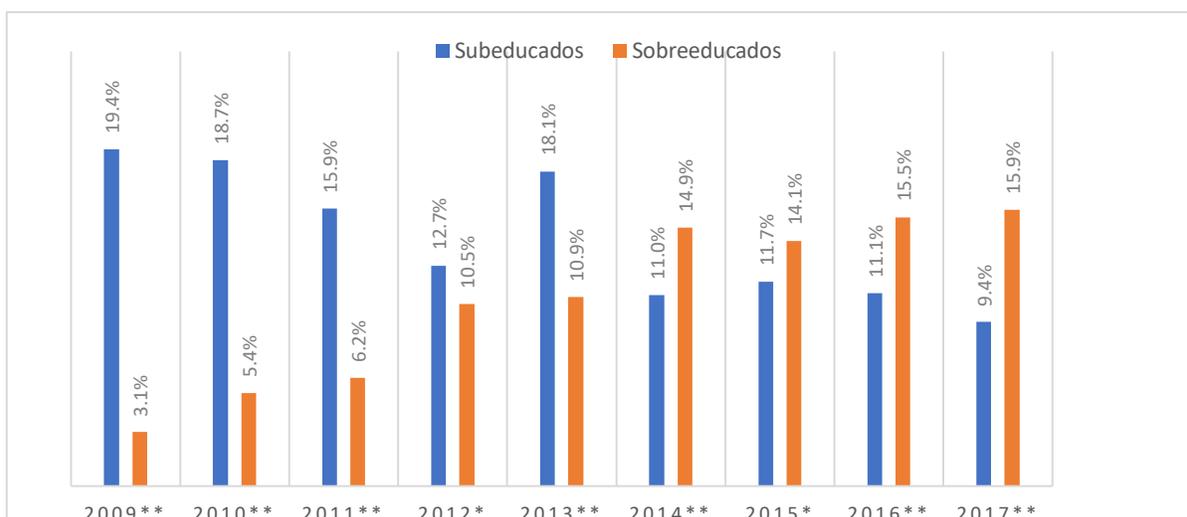
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.

Para los 7 grupos ocupaciones seleccionados, y que cuentan con un N muestral significativo, se observa un aumento en el promedio de la escolaridad en todos los casos a través de los 3 años seleccionados: 2009, 2013 y 2017. Particularmente, para el caso del grupo de “profesionales, técnicos y trabajadores asimilados” este crecimiento destaca por sobre el resto de los demás grupos al subir prácticamente 4 décimas, también siendo el grupo muestral más grande de la presente investigación. En ese sentido, a excepción del grupo de “directores, gerentes y funcionarios públicos superiores”, este grupo concentra el nivel de escolarización mayor ubicándose muy por encima del nivel 5 que refiere, en términos de homologación del CINE 2011 al sistema escolar chileno, a un nivel de escolarización de “Universitaria profesional”. Por otra parte, se encuentran las tres últimas categorías de “otros trabajadores de servicios”, “operadores y conductores de máquinas y vehículos de transportes y trabajadores asimilados” y “obreros” que se encuentran casi en un promedio que alcanza el nivel de “Educación media”, lo cual

puede ser consecuencia de los cambios experimentados a partir de la obligatoriedad de la enseñanza media en el año 2003 y que influirían en el nivel educacional de grupos ocupacionales vinculados históricamente con trabajos de baja calificación o de “cuello azul”. Finalmente, de manera intermedia se encuentran grupos como “personal administrativo y trabajadores asimilados” que superan el nivel 4 de escolarización referido a “educación terciaria técnico profesional o bachillerato” y el grupo de “comerciantes y vendedores” que se encuentra relativamente cercano al nivel 4 anteriormente mencionado, pero realmente está ubicado en el rango 3 de nivel educativo de “educación media”, aunque se mantiene muy superior el promedio de las otras 3 categorías ocupacionales más bajas en esta muestra.

Respecto a los niveles de sobreeducación y subeducación que experimentan los distintos grupos ocupacionales, se seleccionaron especialmente tres para resaltar la evolución que deberían haber experimentado ambos fenómenos entre los años 2009 al 2017, así como también de acuerdo con la construcción teórica realizada por Doeringer y Piore (1970) donde señalan que existen dos tipos de mercados de trabajo, uno primario (de mayor estabilidad y baja competitividad laboral, en general) y otro secundario (con frecuente inestabilidad laboral y fuerte competitividad entre distintas franjas de trabajadores), estando el primero, además, dividido en una franja superior (correspondiente a las ocupaciones de cuello blanco o de tipo “intelectual”) y una franja inferior (que se relaciona con ocupaciones de “cuello azul” o empleos manuales) . Por lo anterior, la Figura 9, Figura 10 y Figura 11 considera el análisis de sobreeducados y subeducados en tres grupos asociados a las características antes descritas: el grupo ocupacional de “profesionales, técnicos y trabajadores asimilados” que se ubicaría en el mercado primario, en la franja superior, el grupo de “obreros” que también se encontraría en el mercado primario, pero en la franja inferior de ocupados de “cuello azul” y, finalmente, el grupo de “comerciantes y vendedores” asociado al sector terciario de servicios la cual es la que concentra la mayor cantidad de ocupados en la región, y que se identificaría con el mercado secundario.

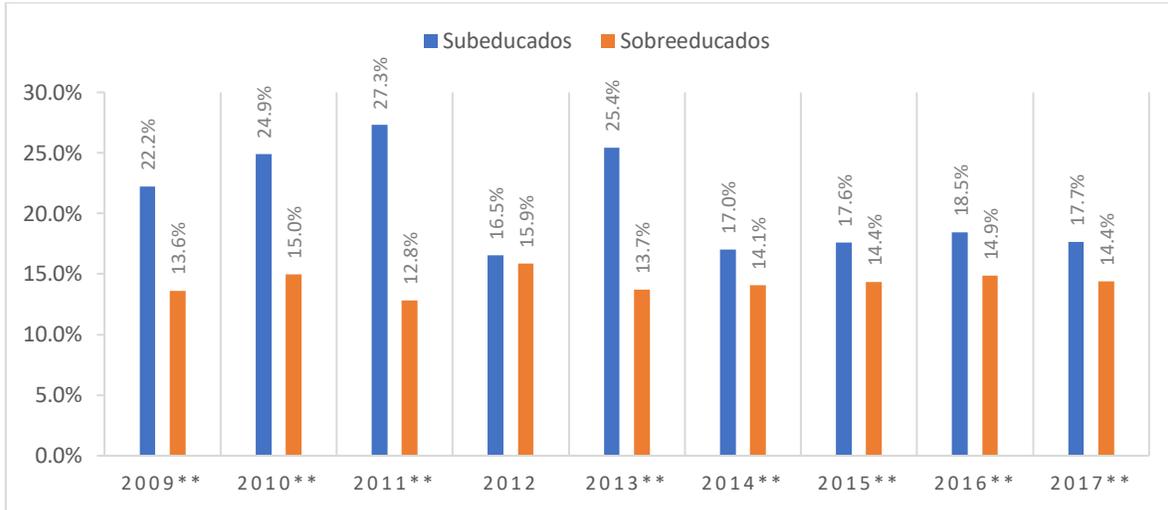
Figura 9. Evolución de sobreeducados y subeducados en ocupación "profesionales, técnicos y trabajadores asimilados" en la Región Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas entre el grupo de "subeducados" y "sobreeducados" se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Como demuestra el gráfico de barras anterior, existen un crecimiento inverso entre los sobreeducados y subeducados. Por un lado, hasta el año 2011, los subeducados superaban en gran proporción a los sobreeducados, lo cual podría deberse a que los avances en acceso a carreras universitarias y técnicas, mediante créditos, todavía no se expresaba claramente, especialmente pensando que las carreras profesionales en Chile suelen durar más de 5 años, como mínimo, y 2 años y medio en el caso de los técnicos. Posterior al año 2011, esta diferencia comienza a reducirse hasta que en el año 2014, ya a casi 9 años de la primera implementación de las políticas de acceso a la educación terciaria, la diferencia da saldo positivo a favor de una mayoría sobreeducados que tienden a mantenerse en subida llegando a un 15,9%, mientras que los subeducados comienzan a bajar considerablemente desde el 2011, con un breve repunte el 2013, pero un decaimiento sostenido los años siguientes hasta llegar a apenas un 9,4% de los ocupados en el 2017. En este sentido, la hipótesis de crecimiento de sobreeducados para este grupo ocupacional es consistente en la medida que existe un aumento considerable de nuevos trabajadores calificados que pasan por educación superior, pese a lo restrictivo que suele considerarse el mercado de trabajo para profesionales a nivel teórico.

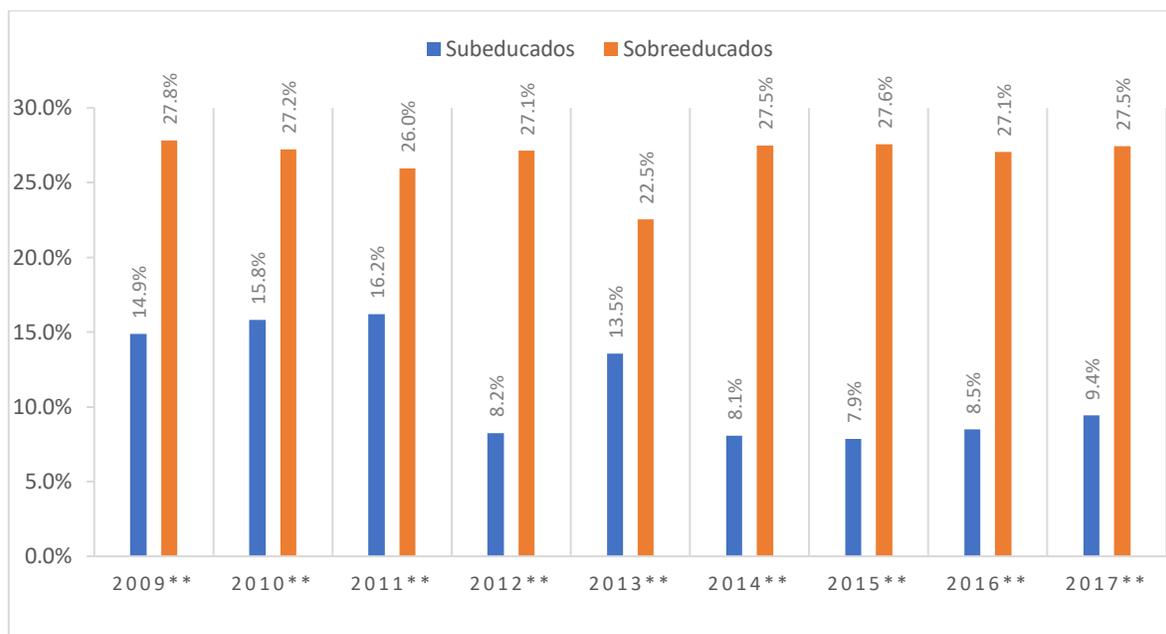
Figura 10. Evolución de sobreeducados y subeducados en ocupación "obreros" en la Región Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas entre el grupo de "subeducados" y "sobreeducados" se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Por su parte, en relación también con el mercado primario, pero en su franja inferior, la evolución de subeducados y sobreeducados para el grupo ocupacional de "obreros" se ha mostrado disímil en comparación al primer grupo. En este segmento, tal como se especifica en la hipótesis, las probabilidades de que una franja importante de trabajadores se encuentre en calidad de "subeducados" era más sostenible pues son sectores asociados al trabajo manual, en construcción o industrias, que no compiten directamente con los nuevos trabajadores calificados asociados, al menos a nivel formativo, a trabajos de carácter más intelectual. En esa línea, se ve un pequeño aumento entre los sobreeducados entre 2009 y 2017, pero pareciera no ser muy significativo. Lo que es destacable, sin embargo, es que la cantidad de subeducados ha ido bajando con el tiempo, lo cual devela de una mayor cantidad de trabajadores adecuadamente escolarizados en comparación al promedio del mismo grupo, posible consecuencia también del aumento de escolarización obligatoria desde el año 2003.

Figura 11. Evolución de sobreeducados y subeducados en ocupación "comerciantes y vendedores" en la Región Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas entre el grupo de "subeducados" y "sobreeducados" se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Finalmente, se encuentra el último grupo de "comerciantes y vendedores", el cual es claramente el sector que más crece dentro del mercado de trabajo en la última década y que es considerado dentro del mercado de trabajo secundario, a partir de lo analizado de lo propuesto por Piore y Doeringer. Para este caso se expresa con mucha claridad una importante diferencia proporcional de sobreeducados por encima de subeducados en todos los años seleccionados, incluso, con un descenso relevante del último grupo a partir del 2011 con apenas un 9,4% del total de ocupados para el año 2017. Por otra parte, el grupo de sobreeducados tiende a mantenerse estable por encima del 25% de los ocupados de cada año, a excepción del año 2013, lo que da a entender el contexto de alta competitividad en la que se ve inmiscuida este grupo ocupacional en la medida que buena parte de los nuevos trabajadores, con enseñanza media obligatoria y, en muchos casos, con estudios superiores, ingresan al mercado de trabajo absorbidos por este tipo de ocupaciones vinculadas al área de servicio y comercio, especialmente al presentarse una limitada diversidad ocupacional en otros sectores que estarían más relacionados a las profesiones y habilidades enseñadas en instituciones de educación superior. Asimismo, también es posible descartar la hipótesis que sostenía que una mayor escolarización traería mejores réditos individuales como resultado de una mayor productividad, pues en este tipo de oficios, en general, se destaca la alta rotatividad, la dispar exigencia de calificaciones y la inestabilidad laboral.

6.3. Hipótesis 3

“Trabajadores que se encuentran en actividades consideradas como de “núcleo” dentro de la economía tendrán una evolución mayor de subeducados, mientras que, áreas económicas “periféricas” alcanzarían una evolución sostenida de sobreeducados entre los años 2009 y 2017.”

6.3.1. Escolarización y concentración en áreas económicas

Sin dudas, la contribución sectorial por cada área económica dentro de la Región Metropolitana representa un importante porcentaje de la actividad ocupacional del país. Sin ir más lejos, hasta el último trimestre de noviembre-enero del 2017, el total de trabajadores de la región entre sus diversas áreas representaba el 43,1% de los ocupados a nivel nacional. Por otra parte, las actividades económicas en el Gran Santiago al concentrar una parte importante de los ocupados también tienden a manifestar tendencias a nivel nacional, como es el caso del peso relevante que tiene el sector servicios y comercio en la región en desmedro de otro tipo de actividades. Así, a nivel poblacional, y también ubicándonos en el último trimestre del año 2017, el área terciaria tenía un 75,9% de los ocupados de Santiago, mientras que el área secundaria, asociada a la manufactura e industria, tenía un 21,2% y el sector primario apenas un 2,9% del total de trabajadores de la región. Estos números tienen cierta equivalencia al presentar la Tabla 10 que registra los N muestrales de cada actividad económica a un nivel agregado desde el año 2009 al año 2017.

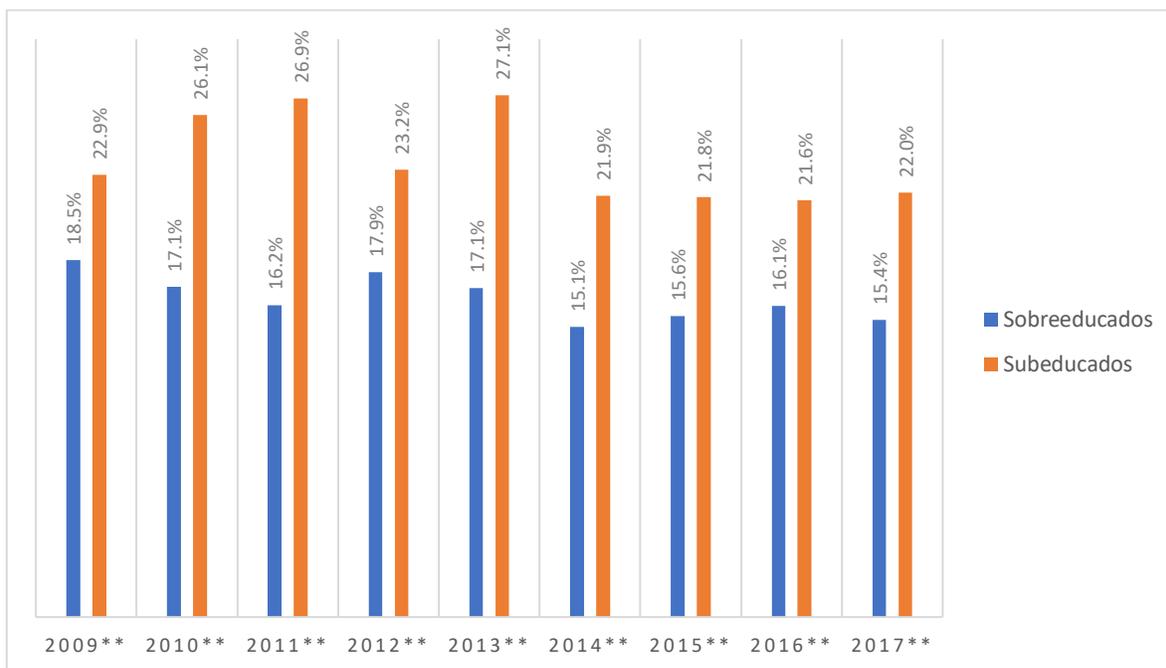
Tabla 10. Ocupados por actividad económica a nivel agregado, años 2009 a 2017.

	Área económica primaria	Área económica secundaria	Área económica terciaria	Total
2009	124	2128	7372	9624
2010	179	2255	7665	10099
2011	168	2336	8022	10526
2012	182	2454	8150	10786
2013	184	2487	8264	10935
2014	157	2301	8701	11159
2015	168	2295	8844	11307
2016	154	2301	8831	11286
2017	137	2282	8989	11408
Total	1453	20839	74838	97130

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago

Como es posible de observar, la gran mayoría de la muestra de ocupados construida entre los 9 años seleccionados pertenece al área económica terciaria, asociada al sector de servicios y comercio específicamente, lo que retrata con mucha claridad el área de mayor competitividad laboral hoy en día en el Gran Santiago. Así, esta área económica, a nivel muestral, concentra el 77% de los casos recopilados en la Encuesta de Ocupación y Desocupación levantada por el Centro de Microdatos, mientras que el área económica secundaria, perteneciente al sector industria, apenas tiene el 21,4% de los trabajadores en condición de ocupados y, finalmente, de manera más ínfima se encuentran aquellos que se desenvuelven en el área económica primaria con apenas un 1,4%, lo cual, al igual que a nivel poblacional, tiene sentido en la medida en que esta región es la que tiene menor índice de ruralidad del país (Fernández Marín A. M., 2017). De tal modo, los N muestrales tienen cierta equivalencia proporcional a lo que sucede a nivel poblacional del Gran Santiago. A continuación, entonces, en las Figuras 12 y 13 se visualizan los sobreeducados y subeducados comparándose en las dos principales actividades económicas a nivel agregado de la región, excluyendo el N bajo del área primario.

Figura 12. Evolución de subeducados y sobreeducados en área económica secundaria en R. Metropolitana, 2009-2017

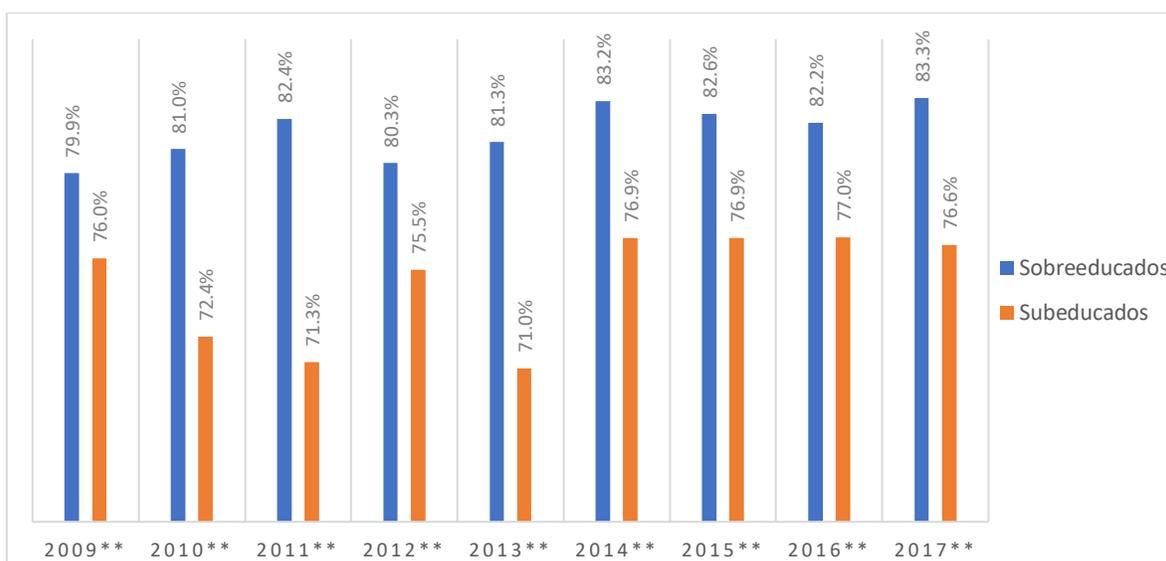


Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas entre el grupo de “subeducados” y “sobreeducados” se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

La Figura 12 muestra la evolución de subeducados y sobreeducados en el área secundaria de la economía metropolitana, vale decir, el sector manufacturero, donde se muestra una proporción mucho mayor de trabajadores que se encuentran

en la categoría de subeducados superando en todos los años el 20% del total. Asimismo, esta diferencia positiva es significativa en comparación a los trabajadores sobreeducados que siguen una cierta tendencia a la baja desde el 2009 al 2017, dando cuenta de una influencia mínima sobre este sector el aumento de más trabajadores calificados gracias a la enorme escolarización experimentada las dos últimas décadas. Al contrario, se comprueba, de cierta forma, que este sector asociado a empleos de características más manuales se encuentra excluido de la alta competitividad laboral experimentada en el sector de servicios a raíz de esta expansión educativa. Más específicamente, en la Tabla 11 se muestra la evolución en tres años seleccionados (2009, 2013 y 2017) por actividad económica a nivel desagregado, dejando en claro cuáles son las que más cantidad de ocupados en desajuste concentran por año.

Figura 13. Evolución de subeducados y sobreeducados en área económica terciaria en R. Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas entre el grupo de “subeducados” y “sobreeducados” se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

En cuanto al área económica secundaria, es posible establecer con claridad la concentración de un alto porcentaje de trabajadores subeducados y sobreeducados en cada año. Concretamente, desde el año 2009, que es el año con menor proporción de ocupados sobreeducados concentrados en esta área (79,9%), la evolución es progresiva y marcada llegando a obtener un 83,3% de los ocupados en esta condición que se desenvolvían en alguno de las labores terciarias de servicios o comercio. Asimismo, la cantidad de subeducados que, siendo significativamente menores a las de la categoría anterior en términos absolutos, posee una alta densidad de ocupados también en el área de servicios y comercios sobrepasando la barrera del 70% de los casos en todos los años desde el 2009 al

2017. Así, en general, se devela una persistente manifestación de trabajadores y trabajadoras en el área terciaria por sobre las otras dos grandes áreas, ya no solamente en el recuento muestral, sino también a nivel proporcional para la puntualidad de este desajuste, demostrando la existencia cada vez más alta de quienes se encuentran muy por encima y muy por debajo del promedio de escolarización por ocupación. En efecto, la Tabla 11 especifica cuáles son las actividades económicas que concentran de manera más particular estas altas tasas de sobreeducados y subeducados, así como también la de trabajadores en condición de “adecuados” en relación con el promedio de escolarización ocupacional.

Tabla 11. Porcentaje de ocupados en condición de subeducados, adecuados y sobreeducados por actividad económica en años 2009, 2013 y 2017 en la Región Metropolitana.

	2009			2013			2017		
	Sub-educado	Adecuado	Sobre-educado	Sub-educado	Adecuado	Sobre-educado	Sub-educado	Adecuado	Sobre-educado
Agricultura	0,8%	0,7%	0,9%	1,6%	0,6%	0,6%	1,1%	0,7%	0,8%
Minería	0,3%	0,6%	0,7%	0,3%	1,0%	1,0%	0,2%	0,5%	0,4%
Ind. Manufac.	11,9%	14,2%	13,5%	13,2%	13,5%	10,4%	10,7%	10,9%	8,8%
Construcción	11,0%	8,5%	5,1%	13,9%	9,8%	6,7%	11,3%	10,1%	6,7%
Comercio	21,5%	21,4%	28,7%	20,0%	21,0%	25,9%	23,5%	19,1%	27,4%
S. Gob. y Financ.	8,4%	17,0%	22,3%	9,9%	16,2%	24,1%	14,2%	17,6%	22,6%
S. Pers. y Hogar	22,6%	10,9%	6,1%	19,9%	9,2%	6,5%	15,4%	10,7%	8,1%
S. Com. y Soc.	17,4%	17,8%	12,7%	15,4%	19,7%	14,4%	13,1%	21,9%	16,0%
S. Transp. y Almac.	6,2%	8,9%	10,2%	5,8%	9,0%	10,4%	10,5%	8,4%	9,2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago.

Referido a la tabla anterior, las principales observaciones se realizan en tres años seleccionados: 2009, 2013 y 2017. Asimismo, se consideran las tres categorías construidas para el análisis del desajuste: subeducado, adecuado y sobreeducado, así como también el aporte realizado por Vaeritt y Galbraith, que consideraba ciertas actividades de tipo “núcleo” y otras “periféricas” (Fernández-Huerga D. , 2012). Puntualmente, iniciando desde la primera categoría de subeducados, se visualiza que las tres más altas proporcionales anuales para el año 2009 son las actividades de “Comercio”, “Servicios Personales y de los Hogares” y “Servicios Comunes y Sociales” con un 21,5%, 22,6% y 17,4%, respectivamente siendo una notación

relevante pues las dos primeras actividades son consideradas “sobrepobladas” a nivel nacional, es decir, concentran una importante cantidad de trabajadores, aunque no tienen un aporte proporcional al PIB nacional. Posteriormente, para el año 2013, estas actividades siguen manteniéndose en lo más alto, pero tienden a bajar proporcionalmente en relación con el año 2009, aumentando ligeramente otras actividades asociadas a labores más manuales como la “Construcción” y la “Industria Manufacturera” con un 13,9% y un 13,2% para cada las dos de manera respectiva. Ya para el año 2017 la distribución de subeducados cambia de manera más notoria pues existe un aumento relevante de la actividad de “Servicios de Gobierno y Financieros” ubicándose con un 14,2% de los casos para ese año, mientras que el sector de “Comercio” aumenta todavía más esta proporción a un 23,5% del total y “Servicios Personales y de Hogares” manifiesta una caída más considerable llegando apenas a un 15,4% de los trabajadores ocupados en esta categoría.

Por otra parte, los ocupados en condición de “adecuados” para los tres años seleccionados se acumulan principalmente también en tres tipos de actividades terciarias que son “Comercio”, “Servicios Comunales y Sociales” y “Servicios de Gobierno y Financieros” con un 21,4%, 17,8% y un 17%, sin embargo, pese a mantenerse estas tres actividades en la cumbre de esta categoría para los años seleccionados, en el año 2017 es “Servicios Comunales y Sociales” quien concentra la mayor proporción de trabajadores adecuados entre su escolarización y la escolarización promedio donde también es necesario destacar que una alta cantidad de ocupados de estas tres categorías forman parte de servicios estatales, dando cuenta que, quizás, en empleos de carácter público existiría una mayor adecuación entre el proceso educativo y lo exigido laboralmente.

En último lugar, los sobreeducados inicialmente se concentran casi en un 65% de los ocupados en tres actividades: “Comercio”, “Servicios de Gobierno y Financieros” y la “Industria Manufacturera” con un 28,7%, 22,3% y un 13,5%, respectivamente. No obstante, para el año 2013 ya la situación se había revertido puntualmente para la cantidad de sobreeducados a nivel proporcional en la “Industria Manufacturera” llegando apenas a un 10,4% de los casos, mientras que la actividad de “Servicios Comunales y Sociales” emerge con un 14,4% del total anual, asimismo, “Comercio” baja a un 25,9% de los ocupados lo cual todavía indica que uno 1 de cada 4 trabajadores sobreeducados se desenvuelve en este tipo de actividad. En el año 2017 se mantienen estas tres actividades señaladas entre las que más concentran sobreeducados con un leve ascenso nuevamente del sector de “Comercios” y de “Servicios Sociales y Comunales” (con un 27,4% en el primer grupo, y un 16% para el segundo) mientras “Servicios de Gobierno y Financieros”, actividad considerada de tipo “nuclear” y concentra un importante aporte al PIBR, baja levemente a un 22,6% en comparación al año 2013.

En exposición de los resultados anteriores, podemos concluir respecto a la hipótesis presentada la existencia de una marcada concentración de sobreeducados en el

área económica de mayor competitividad laboral que es el área terciaria en desmedro del sector secundario y primario, aunque teniendo en consideración que este último posee una cantidad muy inferior de ocupados dentro de la Región Metropolitana. Igualmente, dentro del área terciaria conviven una diversidad de actividades económicas existiendo algunas con mayor aporte al PIBR, pero que poseen menos ocupados a nivel regional, como es el área de “Servicios de Gobierno y Financieros” considerada como actividad de “núcleo”, de acuerdo a la influencia económica registrada por Carrillo, Espinoza y Valenzuela. Esta actividad concentra una baja densidad de subeducados en los años 2009, 2013 y 2017, pero tiene una proporción importante de sobreeducados también en el mismo período, lo cual permite sugerir que la expansión de la educación superior en Chile ha impulsado la entrada de nuevos trabajadores calificados que se encuentran muy por encima del promedio de escolarización previamente establecido en esta actividad. Por último, el sector “periférico” de “Comercio” que tiene la mayor cantidad de ocupados en la muestra y a nivel poblacional, además de encontrarse “sobrepoblada” de acuerdo a su importancia en el PIBR, es quien posee mayores cantidades de subeducados, trabajadores en condición de adecuados y sobreeducados, a excepción del año 2017 donde es destacable el hecho de que los trabajadores adecuados van a la baja proporcionalmente, hecho que permite sugerir la persistencia y crecimiento del desajuste entre educación y trabajo, tal cual queda explícito en la teoría de Thurow (1975) en una economía de mercado que sugiere la escolarización como fuente de movilidad social.

6.4. Hipótesis 4

“A partir del concepto de “estrategia defensiva”, se puede asumir que las trabajadoras tienden a concentrar mayores tasas de sobreeducación en comparación con sus pares masculinos ante la competencia laboral; asimismo, trabajadores hombres concentrarían mayores tasas de subeducación en empleos a sus pares femeninas.”

6.4.1. ¿Mujeres más sobreeducadas que hombres? ¿Hombres más subeducados que mujeres?

La siguiente comprobación de hipótesis tiene que ver con la diferenciación que se produce en el mercado de trabajo entre hombres y mujeres, entre la participación femenina y masculina, y las distintas disposiciones que toman cada uno respecto a su inserción en los empleos característicos de la Región Metropolitana. Como ya sabemos, existe una importante concentración de ocupados en áreas relacionadas al sector de comercio y servicios en desmedro de las otras dos grandes áreas más vinculadas a trabajo manual o por temporadas, tal como sucede en la agricultura. En ese sentido, el crecimiento cada vez mayor de mujeres ocupadas es posible de

observar en la Tabla 12, donde se visualiza el aumento proporcional que va teniendo la participación femenina por cada año en la muestra de ocupados sustraída.

Tabla 12. Evolución de participación femenina y masculina de ocupados en mercado de trabajo de R. Metropolitana, 2009-2017

	Hombre	Mujer
2009	59,0%	41,0%
2010	59,6%	40,4%
2011	58,9%	41,1%
2012	57,7%	42,3%
2013	57,6%	42,4%
2014	57,6%	42,4%
2015	57,2%	42,8%
2016	57,6%	42,4%
2017	56,4%	43,6%
Total	57,9%	42,1%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.

En la tabla 12 queda explícito el aumento proporcional que han experimentado las mujeres dentro de la categoría de ocupados llegando a alcanzar casi el 44% para el año 2017. Asimismo, este aumento sostenido a nivel muestral es posible también de soslayarlo a nivel poblacional pues, tal como sostienen Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) que sostienen al incremento de la participación femenina como uno de los principales motores de la economía chilena durante las últimas décadas. Tal situación también tiende a repetirse en el caso de la matrícula universitaria, como muestra la Tabla 13 que describe la proporción muestral de mujeres que estudian en alguna de las opciones de educación superior:

Tabla 13. Evolución de participación femenina y masculina en educación superior de población ocupada en años 2009, 2013 y 2017

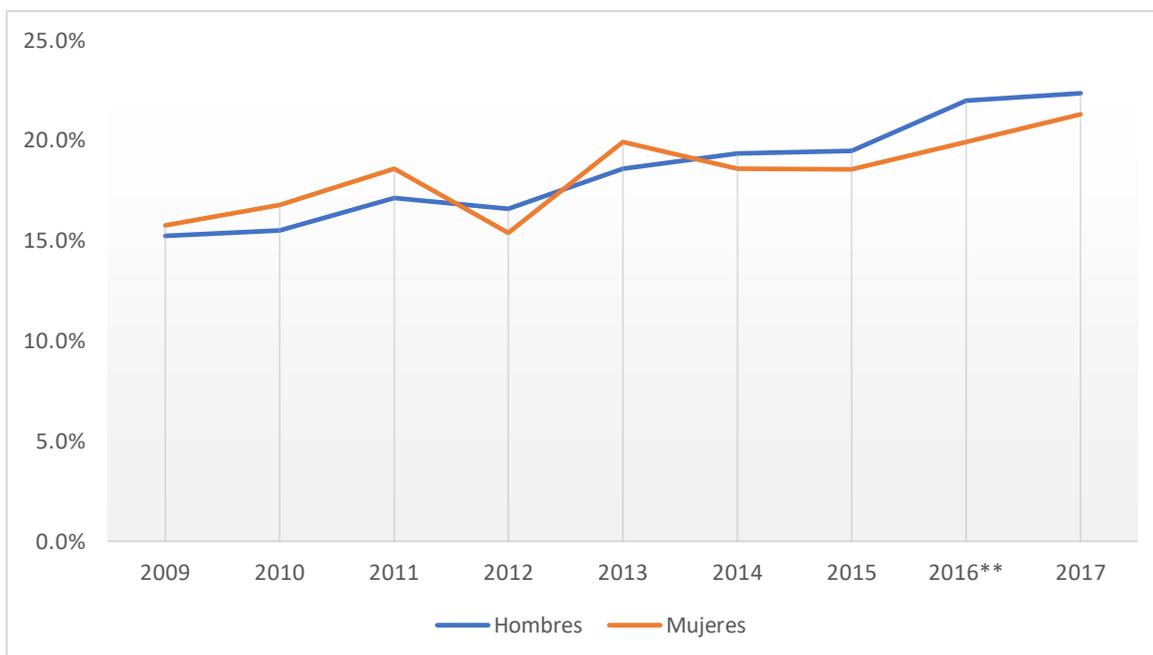
	2009			2013			2017		
	Técnico Superior	Profesional Superior	Post terciaria	Técnico Superior	Profesional Superior	Post terciaria	Técnico Superior	Profesional Superior	Post terciaria
Hombre	53,2%	58,3%	61,9%	50,6%	57,9%	56,0%	52,9%	55,8%	55,1%
Mujer	46,8%	41,7%	38,1%	49,4%	42,1%	44,0%	47,1%	44,2%	44,9%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.

Como se observa, en general, la participación femenina aumenta levemente desde el 2009 al 2017, puntualmente es en último año que se observa una mayor tasa de mujeres que estudian en instituciones que otorgan títulos de carácter “profesional superior” y “post terciaria” estando en ambos casos alrededor del 45% del total de ocupados que se desempeñaron en alguna institución de educación superior.

También conviene subrayar el hecho de que las mujeres tienen mayor proporción en los sectores técnicos, llegando casi a la mitad de los casos en el año 2013 (49,4%). En tal sentido, a continuación, se verá de qué manera esto se refleja en las tasas de sobreeducados y subeducados al comparar ambos sexos, como lo muestran la Figura 14 y la Figura 15.

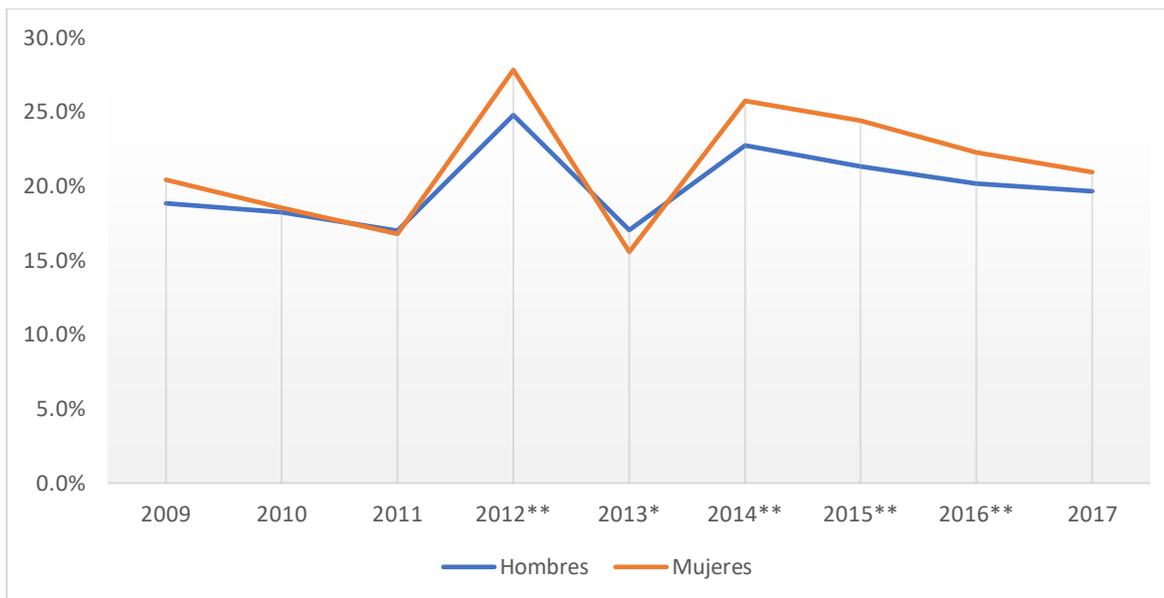
Figura 14. Evolución de sobreeducados de acuerdo a sexo de ocupado en la Región Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas entre mujeres y hombres se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

De manera distinta a lo señalado en la hipótesis 5, se puede visualizar el hecho de que la evolución de sobreeducados y sobreeducadas en el rango de tiempo seleccionado ha sido sumamente similar. Por un lado, la evolución masculina ha tenido un crecimiento sostenido y constante durante el tiempo, pese a que en un principio del cuadro (año 2009) figuraban menos sobreeducados hombres que mujeres. Por otra parte, las mujeres presentan una importante irregularidad en el crecimiento de las sobreeducadas dentro del mercado de trabajo pues, si hasta el año 2011 tenían mayores tasas que los hombres en este ámbito, posteriormente en el 2012 sufre una decaída relevante, aunque ya para el año 2013 nuevamente existe un acentuado crecimiento proporcional de mujeres sobreeducadas. En este último sentido, los últimos 4 años se tiende a revertir la tendencia y los hombres suelen tener, aunque mínimamente, una mayor tasa de evolución que las mujeres, especialmente cuando las diferencias significativas entre ambos grupos se marcan de manera más definitiva en el año 2016, tal como mostraron las pruebas estadísticas.

Figura 15. Evolución de subeducados de acuerdo al sexo del ocupado en la Región Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas entre mujeres y hombres se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Contrario a la figura anterior, en la Figura 15 la evolución de subeducados y subeducadas suele ser mucho más similar entre ambos grupos. Por un lado, las mujeres para el año 2009 tenían un poco más de un 20% de trabajadoras, a nivel proporcional, que se encontraban debajo del promedio de escolarización por ocupación, fenómeno que desciende lentamente hasta el año 2011 para después el 2012 subir abruptamente hasta casi un 30% para, finalmente, volver a descender lentamente hasta aproximadamente obtener que 1 de cada 5 mujeres se encontraría en esta situación. Para el caso de los hombres, los cambios en cuanto a la evolución de subeducados es mucho menos acentuada que en el caso del sexo femenino pues apenas dos años logran tener importantes crecimientos: el año 2012 y el año 2014, aunque en ambos períodos se establece comparativamente que este fenómeno repercute más insistentemente en el caso de las mujeres que en el caso de los trabajadores masculinos.

Con estos resultados obtenidos, entonces, es posible apuntar que el crecimiento de sobreeducadas y subeducadas se ha presentado con cambios mucho más abruptos que en el caso del sexo masculino, aunque en ambos grupos existe una tendencia marcada de crecimiento en los fenómenos de sobreeducación y subeducación. Particularmente, para el caso de la sobreeducación, la hipótesis que establecía que habría muchas más mujeres que hombres en esta condición, a partir del concepto de *estrategia defensiva* usado por Thurow (1975), no tiene un reflejo totalmente verídico en la realidad pues, si bien existe un crecimiento en la escolarización y

participación laboral del segmento femenino, lo que queda demostrado en que haya una evolución positiva de este fenómeno, también es cierto que el sexo masculino, al menos a nivel proporcional, sigue siendo predominante en cuanto a participación laboral e inserción en la educación superior, especialmente en los niveles de enseñanza universitaria y post terciaria, tal como muestra la Tabla 13. Finalmente, en cuanto a las subeducadas y subeducados, es importante mencionar la tendencia positiva de crecimiento durante algunos períodos, así como también las caídas abruptas que experimenta este fenómeno, retratando los eventuales cambios y modificaciones que sigue experimentando la estructura socio ocupacional en la última década ante el aumento de escolarización, por un lado, y la concentración en ciertos tipos de ocupaciones que tienen tanto hombres como mujeres, por otro.

6.5. Hipótesis 5

“Trabajadores de 25 a 34 años se verían con una mayor evolución progresiva de sobreeducados en comparación a trabajadores de 45 a 54 años. Al contrario, la cantidad de subeducados en el rango de edad entre 45 a 54 años tendería a ser mayor que los subeducados en trabajadores de 25 a 34 años.”

6.5.1. Adultos en desmedro de jóvenes: rendimiento de la escolarización con el pasar de los años

Una última comparación entre grupos es la que se hará respecto a dos rangos de edades distintos entre los ocupados del Gran Santiago. Por un lado, trabajadores relativamente jóvenes que van desde los 25 a 34 años y que han sido parte de los cambios que ha experimentado el sistema educativo en cuanto a cobertura y acceso en educación media y superior. Por otra parte, se encuentran aquellos de 45 a 54 años que son parte activa del mercado de trabajo hace más tiempo y también son una importante proporción ocupados dentro de la Región Metropolitana, especialmente por el envejecimiento generalizado de la población, pero que, en muchos casos, poseen una proporción relevante de trabajadores con bajas calificaciones. La Tabla 14 expone con claridad la evolución del promedio de escolarización entre ambos grupos:

Tabla 14. Promedio de escolarización de ocupados de 25 a 34 años y ocupados de 45 a 54 años en la R. Metropolitana

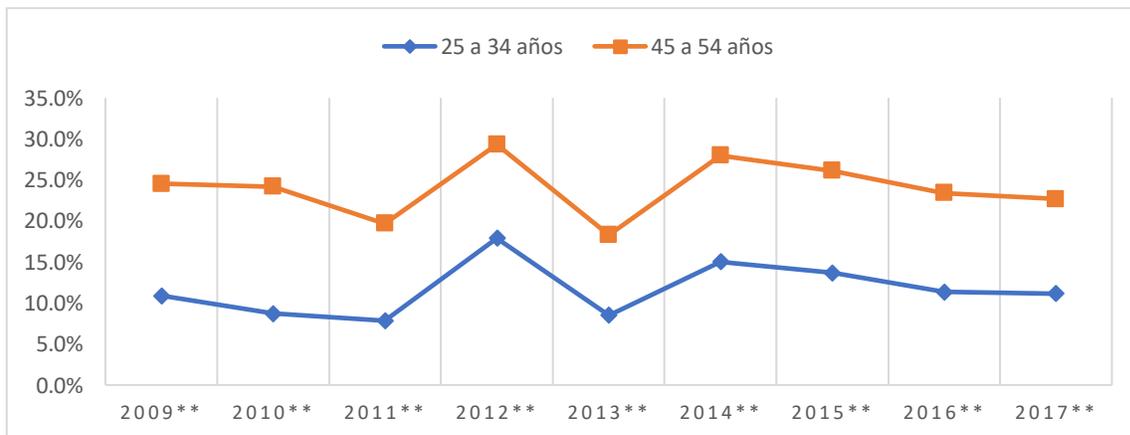
	Ocupados de 25 a 34 años	Ocupados de 45 a 54 años
2009	3,75	3,49
2010	3,81	3,49
2011	3,89	3,57
2012	3,98	3,57

2013	4,09	3,68
2014	4,13	3,69
2015	4,14	3,70
2016	4,13	3,77
2017	4,25	3,85

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago

La anterior tabla pone al descubierto el progresivo aumento del nivel educativo en ambos grupos con rangos etarios distintos. En primer lugar, los ocupados de 25 a 34 años experimentan desde el 2009 una mejor escolarización promedio que los trabajadores del rango de 45 a 54 años lo cual, como se dijo previamente, tiene una posible explicación en los aumentos de escolarización obligatoria experimentada en las últimas dos décadas. En ese sentido, a medida que pasan los años este promedio en los ocupados de 25 a 34 años tiende a subir acentuadamente hasta que en el 2013 sobrepasa la barrera de la “educación media” hasta llegar a la de “educación terciaria técnico profesional o bachillerato” dando cuenta con más precisión del aumento acelerado del nivel educativo en los trabajadores jóvenes dentro del mercado de trabajo. Cuestión distinta sucede en el rango de edad de 45 a 54 años donde el promedio no llega a pasar el nivel educativo alcanzado por el anterior grupo, pero sí es posible visualizar un aumento en la escolarización a lo largo del tiempo lo que podría explicarse, entre otras razones, debido a la nivelación de antiguos trabajadores no calificados o en la exigencia laboral de haber terminado la enseñanza media para alcanzar un puesto de trabajo, inclusive en aquellos de bajas calificaciones y bajas exigencias de habilidades. En suma, estas diferencias en la escolarización de ambos grupos se expresan mucho mejor en los fenómenos de subeducación y sobreeducación, como muestran la Figura 16 y la Figura 17, respectivamente.

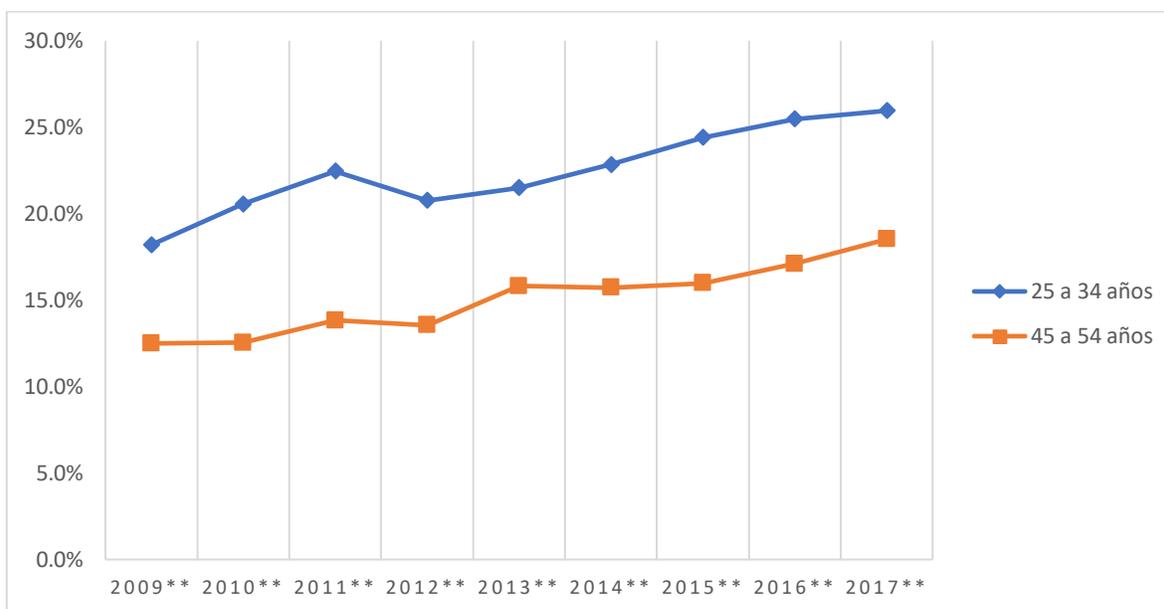
Figura 16. Evolución de subeducados de acuerdo a rango etario en la Región Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
Nota: Las diferencias estadísticas significativas entre ocupados de 25 a 34 años y de 45 a 54 años se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

En relación a los subeducados, y como ya era posible predecir de acuerdo a los niveles de escolarización, existe una marcada diferencia entre ambos grupos etarios. Mientras más de un 25% de los trabajadores de 45 a 54 años se encontraban en situación de subeducados, es decir, por debajo del promedio de escolarización de las ocupaciones en las que se desempeñan, se ve que este número en el caso de los trabajadores jóvenes de 25 a 34 años apenas llega a un 10% en el mismo año. Posteriormente, la evolución de este indicador sube abruptamente en el año 2012 para ambos grupos, a 6 años de la implementación de diversos créditos universitarios para el acceso de casi todos los sectores de la población, llegando a un 30% en el caso del rango etario de 45 a 54 años y poco menos del 20% para los jóvenes que llevan menor tiempo en el mercado laboral. Más adelante estas diferencias se siguen acentuando entre ambos grupos, pero con marcadas tendencias a la baja hasta el año 2017 llegando a porcentajes similares a los del año 2009.

Figura 17. Evolución de sobreeducados de acuerdo a rango etario en la Región Metropolitana, 2009-2017



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.
 Nota: Las diferencias estadísticas significativas entre ocupados de 25 a 34 años y de 45 a 54 años se representan con asteriscos: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

En el caso de la sobreeducación, se subraya la situación contraria a los subeducados donde se observa que ambos grupos presentan inclinación positiva en la evolución de este indicador entre los años 2009 y 2017. Particularmente, el rango etario de 25 a 34 años, si para el año 2009 se contaba con un 18% de trabajadores ocupados en la condición de sobreeducados para el año 2011 este número ya sobrepasaba el 20% y terminan en que para el año 2017 aproximadamente un 25% de los trabajadores jóvenes se encontraban

escolarizados por sobre el promedio ocupacional. Para los trabajadores de 45 a 54 años estos números presentan propensión similar en cuanto al crecimiento sostenido que se experimenta en el tiempo, aunque con una proporción mucho menor y ciertamente de manera más lenta: si para el año 2009 apenas un 12% de los trabajadores en este rango se encontraban sobreeducados en relación al promedio de los oficios, ya para el año 2013 este número llega a un 15% de los ocupados y finalizando con casi un 18% para el año 2017.

Ambos grupos, entonces, presentan una proporción relevante de trabajadores que se encontrarían en niveles de escolarización por encima a la media ocupacional, especialmente en el rango más joven de ocupados, dando cuenta de la influencia que tienen las últimas políticas públicas en cuanto a obligatoriedad y acceso a la educación superior que terminan generando una evolución sostenida de estos indicadores, tal cual fue posible de señalar en la hipótesis 5. Esto último también se vincularía a la inconsistente evolución que presentan los subeducados dentro del mercado de trabajo, tal cual se presenta en la Figura 17, relacionada seguramente a las dinámicas del mercado de trabajo en la absorción de nuevos trabajadores calificados con títulos técnicos o universitarios a la vez que se desplazan antiguos trabajadores no calificados al desempleo u otras ocupaciones con menores niveles de competitividad con trabajadores de 25 a 34 años.

7. Conclusiones

Los principales hallazgos de la presente tesis de investigación permiten establecer con cierta claridad la influencia de la escolarización masiva entre distintos segmentos del mercado de trabajo del Gran Santiago, especialmente en cuanto a su evolución a lo largo de la última década y después de la promulgación de políticas públicas sumamente relevantes al respecto, como lo fueron la creación y fortalecimiento de créditos universitarios, además de los 12 años de enseñanza obligatoria a partir del año 2003.

En un primer momento, la evolución de los dos fenómenos principales que se han intentado definir y describir en la presente investigación, a nivel general, muestran resultados disímiles entre sí. Por un lado, aquellos trabajadores que se encuentran subeducados no muestran un crecimiento sostenido a lo largo del período analizado, aunque sigue manifestándose con una proporción relevante de ocupados dentro del Gran Santiago (cercano al 20%). No obstante, por el contrario, en la evolución de sobreeducados dentro de la región se observan tendencias generales sutiles que sí permiten entender este fenómeno como un elemento creciente y que, contrario a lo señalado por los principales autores de la Teoría de Capital Humano, pareciera convertirse en una problemática prolongada y permanente en el actual presente del mercado de trabajo (Thurow, 1975).

Si bien dentro del mercado de trabajo, de acuerdo con el tipo de metodología utilizada, la mayoría de los trabajadores ocupados se encuentran dentro del rango “adecuado” de escolarización en relación al promedio ocupacional, esta categoría ha decaído pronunciadamente en el rango de años analizado. Este contexto propiciaría señalar que los cambios en el acceso a la educación superior y los niveles de cobertura alcanzados durante la última década han actuado por encima de la capacidad del mercado de trabajo para absorber correctamente a estos nuevos trabajadores calificados que presentan mejores niveles de formación educativa. Al respecto, Rodríguez (2014) ha señalado las grandes limitantes productivas que configuran la estructura económica de regiones como la del Gran Santiago.

Estas limitaciones en torno a la diversidad productiva existente en el país, y más específicamente en la Región Metropolitana, permean también en la composición del mercado de trabajo y los distintos segmentos que la conforman. Es por aquello que, en una segunda instancia, observar variables como la ocupación u oficio del trabajador, además de otras como la actividad económica o el sexo del trabajador, posibilitan comprobar ciertas precisiones e hipótesis sobre la evolución que tiene el fenómeno de la sobreeducación y el de la subeducación en ciertos segmentos específicos.

Una de las variables más relevantes de la presente investigación, sin dudas, es la de oficio u ocupación que, además de ser un elemento relevante para la conformación de la también variable de identificación que determina quién se encuentra sobreeducado o subeducado para efectos de la presente investigación, también es revelador de la influencia que ha tenido la escolarización de las últimas décadas en parte importante de la población. En efecto, al considerar a tres grupos ocupacionales contruidos a partir del CIUO 68 en la “Encuesta de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago”, es posible señalar que las diferencias marcadas en los fenómenos analizados entre los grupos se producen de acuerdo con el perfil y contexto en el que se desenvuelven.

Por ejemplo, el sector profesional y técnico profesional ve aumentada su competitividad al existir mayor acceso a la educación superior lo que permitió, por un lado, que el promedio de escolarización suba en muy pocos años haciendo decrecer en proporción a aquellos trabajadores que se desenvolvían en la ocupación y no contaban con la media educativa (descenso de subeducados a apenas un 9% para el 2017), mientras que, por otra parte, muchos de estos nuevos trabajadores ingresan con altos niveles de escolarización a empleos con cierta especialización y exigencia, pero en donde deben competir con antiguos trabajadores con mucha más experiencia y entrenamiento para estas mismas labores. En cuanto al grupo que mayormente ha visto afectado su estructura ocupacional, al menos en un nivel cuantitativo, es decir, el oficio de “comerciantes y vendedores” obtenemos importantes demostraciones de la alta competitividad que enfrentan trabajadores antiguos ante la inmensa cantidad de nuevos ocupados con formación educativa muy por encima del promedio ocupacional siendo, entonces, la agrupación que eleva de manera más rápida la proporción de sobreeducados, a la vez que es la que más sufre una evolución negativa de subeducados, vale decir, continuamente se ha ido reduciendo las personas que se encuentran bajo la media de nivel educativo en la ocupación.

Las evidencias anteriores ponen de manifiesto la segmentación existente en el mercado de trabajo del Gran Santiago. Así, tal cual señalaban Piore y Doeringer (1970), aunque con algunas particularidades, una economía de libre mercado y una baja regulación estatal de la estructura productiva impulsa una formación cada vez mayor de grandes grupos que compiten en un mercado de trabajo que no suele verse modificado con la misma velocidad que el sistema educativo. En ese sentido, es clara la existencia de un mercado de puestos de trabajo muy competitivo en ocupaciones como la de comerciantes y vendedores, mientras otras, pese a verse también afectada por los masivos niveles de escolarización, las transformaciones suelen darse de manera más gradual.

Otro elemento para considerar en vinculación a las mutaciones en los grupos ocupacionales es lo que sucede a nivel de actividad económica en la región. De las 9 actividades económicas definidas, según criterios de la encuesta considerada, es evidente que el área de comercio es por amplio margen el sector con mayor

dinamismo en las últimas décadas no sólo en Santiago, sino también a nivel nacional, promoviendo una importante proporción de los empleos que existen actualmente, pero que a la vez presentan altos niveles de rotatividad laboral, o sea, con entrada y salida constante de trabajadores en los distintos puestos de trabajo. Esto es demostrable al ser el sector que en las tres categorías analizadas (subeducados, adecuados y sobreeducados) presenta la mayoría de ocupados a nivel proporcional dentro del Gran Santiago dejando en claro, además, que es prácticamente la base económica bajo la cual nuevos trabajadores como antiguos buscan empezar o terminar sus trayectorias laborales, ya sea por interés o debido a la amplitud niveles de exigencia y calificación laboral que se presentan para esta actividad.

Otra parte sustancial de los trabajadores, a nivel proporcional, se concentra en actividades emparentadas con la prestación de servicios, ya sea también en el caso subeducados, ocupados “adecuados” o aquellos que se encuentran sobreeducados en comparación a sus pares de oficio. En ese sentido, es interesante comparar la situación que experimenta la actividad financiera en relación a actividades de servicios de hogar y personales pues, en el caso del primero, se muestra como un área que posee una alta magnitud de trabajadores sobreeducados al ser estos empleos con niveles de exigencia ligados a formación profesional o técnico profesional, mientras que, para el caso de los servicios de hogar, al estar emparentado con labores con mucho más manuales no es sorpresa que posea un tamaño significativo de trabajadores muy por debajo de la media ocupacional. Asimismo, esta última actividad adquiere una dimensión especial al ser históricamente relacionado como “trabajo feminizado” o de mujeres.

Enlazado a esto último, las diferencias por sexo en cuanto a los fenómenos de subeducación y sobreeducación no se establecen con claridad, aunque sí es preciso aventurar que para ambos segmentos el acceso a la educación sí ha generado modificaciones relevantes en los últimos años. En los dos grupos se observan tendencias crecientes a la sobreeducación y subeducación, especialmente desde el último lustro del período analizado, pero no iría necesariamente vinculado, en el caso de las mujeres chilenas, con una necesidad de defender sus posibilidades en la competencia por empleos de acuerdo a la oportunidad que ofrece la escolarización continúa. Y es que, pese al aumento en la tasa de participación laboral femenina, todavía se presentan grados de diferencia entre hombres y mujeres para el acceso a ciertos niveles de educación superior, en particular aquellos de tipo universitario y post terciario, lo que haría muy difícil que haya una mayor cantidad de sobreeducadas que de sobreeducados, a diferencia de lo que sucede para el fenómeno de la subeducación, donde sí se presenta una diferencia positiva del sexo femenino por sobre el masculino.

Esta misma estrategia que impulsaría a mujeres educarse más que hombres, que en el caso del Gran Santiago todavía no se presenta de manera evidente, sí es presumible de contemplar para la comparación de rangos etarios, donde los jóvenes

al verse más directamente afectados por los cambios en el acceso al sistema educativo y las nuevas dinámicas flexibles del mercado de trabajo chileno, apuestan en grandes franjas de ellos por la educación superior como gran medio para alcanzar mejores puestos de empleo. Esto queda expreso cuando se visualizaron los promedios en los niveles educativos de los más jóvenes llegando a alcanzar hasta “nivel técnico superior o bachillerato”, aun cuando también los ocupados de 45 a 54 años vieron aumentados sus medias de escolarización entre el 2009 y el 2017. Lo que también se hace notorio, en este sentido, es que los cambios en la educación y el mercado de trabajo también han ido regulándose desde el Estado al existir leyes que hoy día ponen exigencias mínimas en cuanto escolaridad de los individuos para el acceso a cualquier trabajo con contrato de trabajo, sea este manual o “intelectual”.

Finalmente, a raíz de los resultados previamente expuestos, se vuelve sumamente fundamental trazar ciertas líneas futuras que rodean la discusión actual sobre la influencia que presentarían los niveles actuales de escolarización y especialización que hay en una gran parte de la población que, posteriormente, debe inmiscuirse en las reglas propias del mercado de trabajo, en particularidad, uno con profundas desigualdades y limitaciones como sucede en el Gran Santiago.

Por un lado, las teorías económicas más tradicionales expuestas principalmente aquí a partir de los postulados de la Teoría de Capital Humano, sin dudas, no son capaces de explicar por sí solas todas las anomalías que persisten en el mercado de trabajo, que se presentan ya no sólo como un fenómeno temporal y mejorable con el tiempo, sino que directamente se ha ido transformando en un elemento permanente ante la desregulación tanto en el campo laboral como en el sistema educativo, particularmente ante la apertura de numerosos programas y carreras de educación superior que difícilmente tienen asidero en las necesidades productivas del país y de la región.

Por otra parte, si bien la Teoría de Segmentación del Mercado de Trabajo ofrece una perspectiva más amplia para el estudio de los fenómenos de sobreeducación y subeducación, también es certera la especificidad de la problemática en Chile que soslaya la necesidad de seguir estudiando las causas más profundas que puedan explicar, por ejemplo, por qué la introducción de mujeres en la educación superior, al menos más robustamente en la enseñanza técnica superior, no ha significado, a nivel general, todavía superar los niveles de escolarización de los hombres, como en otras latitudes (Di Stasio V. , 2014), aun cuando el sexo femenino se presente en actividades económicas con mayor propensión a la competitividad y, por tanto, a la sobreeducación y subeducación.

En conclusión, las reflexiones finales en torno a la problemática de la sobreeducación y subeducación en latitudes como las de Chile y América Latina ponen de manifiesto el desorden y desregulación que experimentan estos procesos de crecimiento en la matrícula educativa, pero que no cuentan una planificación, proyección o simplemente una concordancia entre las nuevas exigencias dadas en

el mundo del trabajo, como tampoco permite ahondar correctamente en las necesidades regionales o locales que impulsen la creación o mayor apertura de carreras o programas para nuevos sectores de la población chilena que se encuentran en constante escolarización y que buscan ser un aporte concreto a la realidad inmediata por la que atraviesan.

8. Bibliografía

- Acevedo Muriel, A. F. (2018). La teoría del capital humano, revalorización de la educación: análisis, evolución y críticas de sus postulados . *Revista Reflexiones y Saber* (9), 2-14.
- Aravena, A. (2016). La recuperación de los estudios laborales en Chile (1990-2014). En E. De La Garza, *Los Estudios Laborales en América Latina* (págs. 103-126). Barcelona: Anthropos Editorial.
- Arenas, A. C., & Cuarite, R. (2007). *Revisión de las brechas educacionales presentes en el mercado laboral chileno*. Santiago de Chile: Consejo Asesor Presidencial: Trabajo y Equidad.
- Aronson, P. (2007). El retorno de la teoría del capital humano. *Fundamentos en Humanidades, núm II.*, 9-26.
- Barth, M. (1977). Generating inequality: A review article. *The Journal of Human Resources, Vol. 12, No. 1*, 92-102.
- BCN. (2017). *Estructuras curriculares en países OCDE*. Valparaíso: Departamento de estudios, extensión y publicaciones.
- Becker, G. (1993). *Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. Chicago: The National Bureau of Economic Research.
- Benvin, E., & Peticara, M. (2007). Análisis de los cambios en la participación laboral femenina en Chile. *Revista de Análisis Económico, vol. 22, no. 1*, 71-92.
- Bergoeing, R., & Morandé, F. (2002). *Crecimiento, Empleo e Impuestos al Trabajo: Chile 1998-2001*. Santiago de Chile: Documento de Trabajo 127. Centro de Economía Aplicada, Universidad de Chile.
- Bol, T., & Van de Werfhorst, H. G. (2013). *The Measurement of Tracking, Vocational Orientation, and Standardization of Educational Systems: A Comparative Approach*. Amsterdam: GINI Discussions Papers 81, AIAS, Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies.
- Brunner, J. J. (2008). *Educación Superior en Chile: Instituciones, Mercados y Políticas Gubernamentales, 1967-2007*. Santiago de Chile: Universidad Diego Portales.
- Burgos, B., & López, K. (2011). Efectos de la sobreeducación y el desfase de conocimientos sobre los salarios y la búsqueda de trabajo de profesionistas: resultados de un estudio basado en opiniones y percepciones de egresados

- universitarios y empleadores. *Perfiles Educativos Vol. XXXIII, núm. 134*, 34-51.
- Cabaluz, J. (2015). El proyecto curricular de la dictadura cívico-militar en Chile (1973-1990). *Perspectiva Educativa, Formación de Profesores, vol. 54, no. 2*, 165-180.
- Cain, G. (1975). The challenge of dual and radical theories of the labor market to orthodox theory. *The American Economic Review, Vol. 65, No. 2*, 16-22.
- Campos Ríos, G. (2003). Implicaciones económicas del concepto de empleabilidad. *Aportes. Universidad Autónoma de Puebla, VIII (023)*, 101-111.
- Capsada-Munsech, Q. (2009). Measuring Overeducation: Incidence, Correlation and Overlaps across indicators and countries. *Social Indicators Research, 279-301*.
- Capsada-Munsech, Q. (2017). Overeducation: concept, theories, and empirical evidence. *Sociology Compass*, 1-17.
- Cardona, M., Montes, I., Vásquez, J., Villegas, M., & Brito, T. (2007). Capital humano: una mirada desde la educación y la experiencia laboral. *Serie Cuadernos de Investigación, Documento 56*, 1-36.
- Carrillo, F., Espinoza, S., & Valenzuela, A. (2018). *Mercado laboral y educación en Chile: principales tendencias*. Santiago de Chile: Comisión Nacional de Productividad.
- CASEN. (2015). *Trabajo: síntesis de resultados*. Santiago de Chile: Ministerio de Desarrollo Social.
- Castells, M. (2001). La sociología urbana en el Siglo XXI. En I. Susser, *La sociología urbana de Manuel Castells*. Madrid: Alianza Editorial.
- Castro Ramírez, D. (2019). Sobreeducación en el mercado laboral chileno. *Revista de análisis económico Vol. 34, N°1*, 51-83.
- Catalaño, G. (2004). Max Weber y la educación. *Espacio Abierto, vol. 13, núm. 3*, 395-404.
- Cauas, D. (2006). *Elementos para la elaboración y ejecución de un proyecto de investigación*. n.d: n.d.
- Centro de Microdatos. (2016). *Diseño muestral "Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago"*. Santiago de Chile: Departamento de Economía de la Universidad de Chile.

- Centro Microdatos U. de Chile. (2008). *Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago: manual de codificación por oficio*. Santiago de Chile: Facultad de Economía y Negocios.
- Clogg, C., & Shockey, J. W. (1984). Mismatch between occupation and schooling: A prevalence measure, recent trends and demographic analysis. *Demography*, 21, 235-257.
- Coloma, F., & Rojas, P. (2001). Capítulo 12, Evolución del Mercado Laboral en Chile: Reformas y Resultados. En F. Larraín, & R. Vergara, *La Transformación Económica de Chile* (págs. 491-540). Santiago de Chile: Andros.
- Cox, C. (2006). Construcción Política de las Reformas Curriculares: El Caso de Chile en los noventa. *Profesora: Revista de Currículum y Formación del Profesorado*, vol. 10, no. 1.
- Cox, C. (2012). Política y políticas educacional en Chile 1990-2010. *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, vol. 21, no. 1, 13-42.
- De Mattos, C. (1992). Modernización neocapitalista y reestructuración productiva y territorial en Chile, 1973-1990. *Revista EURE*, vol. 18, no. 54, 15-30.
- De Mattos, C. (2001). Metropolitización y suburbanización. *EURE (Santiago)* 27 (80), 5-8.
- De Mattos, C. (2002). Mercado metropolitano de trabajo y desigualdades sociales en el Gran Santiago: ¿una ciudad dual? *Revista EURE*, vol. 28, no. 85, 51-70.
- De Mattos, C., Riffo, L., & Reyes, S. (2001). Reestructuración, crecimiento y concentración territorial de la industria: el caso de la Región Metropolitana de Santiago. *EURE*, vol. 25, no. 76.
- Di Stasio, V. (2014). Education as a Signal of Trainability: Results from a Vignette Study with Italian Employers. *European Sociological Review*, Vol. 30, no. 6, 796-809.
- Di Stasio, V. (2017). Who is ahead in the labor queue? Institutions' and employers' perspective on Overeducation, Undereducation, and horizontal mismatches. *Sociology of Education XX (X)*, 1-18.
- Di Stasio, V., Bol, T., & van de Werfhorst, G. (2015). What makes education positional? Institutions, overeducation and the competition for jobs. *Research in Social Stratification and Mobility*.
- Díaz de Rada, V. (2007). Tipos de encuestas considerando la dimensión temporal. *Papers* 86, 131-145.

- Doeringer, P., & Piore, M. (1970). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Washington D.C.: Heath and Co.
- Donoso, S., Arias, Ó., Weason, M., & Frites, C. (2012). La oferta de educación superior de pregrado en Chile desde la perspectiva territorial: inequidades y asimetrías en el mercado. *Calidad en la Educación*, no. 37, 99-127.
- Duncan, G., & Hoffman, S. (1981). The incidence and wage effects of overeducation. *Economics of Education Review*, 75-86.
- Espinoza, O. (2014). Cambios recientes al curriculum escolar: problemáticas e interrogantes. *Notas para Educación*, no. 18.
- Espinoza, O., & González, L. (2015). Equidad en el Sistema de Educación Superior en Chile: Acceso, Permanencia, Desempeño y Resultados. En A. Bernasconi, *La Educación Superior en Chile: Transformación, Desarrollo y Crisis* (págs. 517-579). Santiago de Chile: Ediciones UC.
- Espinoza, V., Barozet, E., & Méndez, M. L. (2014). Estratificación y movilidad social bajo un modelo neoliberal: El caso de Chile. *Revista Lavboratorio* no. 25, 169-191.
- Fernández Marín, A. M. (2017). *Las Características Estructurales de los Mercados de Trabajo de las Regiones de Chile. El Aporte del análisis Insumo-Producto*. Murcia: Facultad de Ciencias del Trabajo, Universidad de Murcia.
- Fernández Marín, A. M., Riquelme Perea, J. R., & López Martínez, L. (2020). El enfoque de los mercados de trabajo segmentados: origen y evolución. *Cuaderno de Relaciones Laborales* 38 (1), 167-187.
- Fernández-Huerga, D. (2012). *La teoría de la segmentación del mercado de trabajo. Una reconsideración desde la perspectiva institucionalista y poskeynesiana*. León: Universidad de León: Departamento de Economía y Estadística.
- Fernández-Huerga, E. (2010). La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro. *Investigación Económica*, vol. LXIX, no. 273, 115-150.
- Ffrench-Davis, R. (1983). El experimento monetarista en Chile: una síntesis crítica. *Desarrollo Económico*, Vol. 23. no. 90, 163-196.
- Fisher, L. (1951). The harvest labor market in California. *Quarterly Journal of Economics* 65, 463-491.
- Fuentes, L., Link, F., & Valenzuela, F. (2017). Impacto en la dinámica urbana en los mercados laborales en las principales ciudades chilenas. *Cad. Metrop. Sao Paulo*, vol. 19, no. 38, 157-177.

- García Ferrando, M. (1989). *Socioestadística: Introducción la estadística en sociología*. Madrid: Alianza Universidad Textos.
- Gimble, D. (1991). Institutional Labor Market Theory and Veblenian Dichotomy. *Journal of Economic Issues*, vol. 25 no. 3, 625-648.
- González, R. (2004). Tres décadas de un nuevo orden económico: Chile, 1973-2003. *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, no. 77, 61-77.
- Harrison, B., & Sum, A. (1979). The Theory of Dual or Segmented Labor Markets. *Journal of Economic Issues*, vol. 13, no. 3, 687-706.
- Herch, J. (1991). Education match and job match. *The Review of Economic Statistics*, 140-144.
- Hom, D. (2006). Age of selection counts: a cross-country analysis of educational institutions. *Educational Research and Evaluation*, 15, 343-366.
- INE. (1999). *V Encuesta de Presupuestos Familiares 1996-1997*. Santiago de Chile: Institucional de Estadísticas, Serie Estadísticas Sociales 1.
- INE. (Noviembre de 2020). *Estadísticas Sociales: Ocupación y Desocupación*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas de Chile: <https://www.ine.cl/estadisticas/sociales/mercado-laboral/ocupacion-y-desocupacion>
- Jiménez, H. (2015). *Caracterización de la educación técnica de nivel superior en Chile*. Santiago de Chile: Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.
- Julián, D. (2018). Precariedad laboral y estrategias sindicales en el neoliberalismo: Cambios en la politización del trabajo en Chile. *Individuo y Sociedad* vol. 17, no. 1, 1-13.
- Kerr, C. (1977). The Balkanization of Labor Markets. En C. Kerr, *Labor Markets and Wage Determination: The Balkanization of Labor Markets and Other Essays* (págs. 21-37). Berkeley, California: University of California .
- Kucel, A. (2011). Literature Survey of the Incidence of Overeducation: A Sociological Approach. *Reis* 134, 125-142.
- Leuven, E., & Oosterbeek, H. (2011). Overeducation and mismatch in the labour market. *Handbook of the Economics of Education, Volume 4*, 283-317.
- McGuinness, S. (2006). Overeducation in the labour market. *Journal of Economic Surveys*, Vol. 20, no. 3, 387-417.
- MINEDUC. (2015). *Estadísticas de la Educación 2015*. Santiago de Chile: Centro de estudios Mineduc.

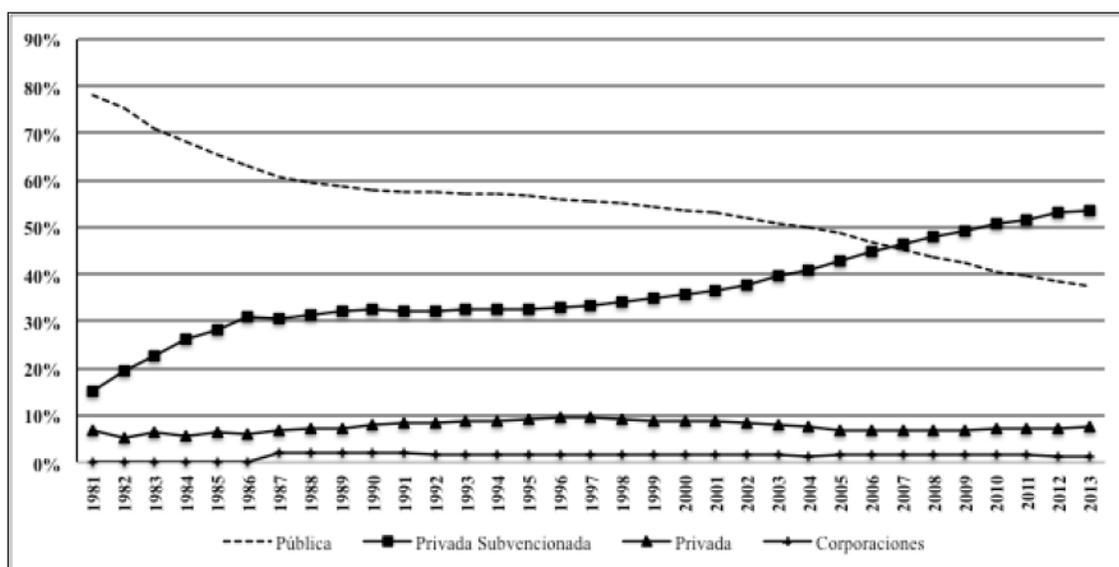
- MINEDUC. (2017). *Informe Nacional: Revisión de las políticas educativas en Chile, desde el 2004 al 2016*. Santiago de Chile: Centro de Estudios MINEDUC.
- Mineducación de Colombia. (2018). *Sistemas educativos del mundo: capítulo Chile*. Bogotá: Ministerio de educación de Colombia.
- Mizala, A. (1996). La regulación del mercado laboral en Chile: 1975-1995. *Perspectivas* 185.
- Mizala, A., & Romaguera, P. (1996). Flexibilidad del mercado del trabajo. El impacto del ajuste y los requisitos del crecimiento económico. *Colección de Estudios Cieplan* 43, 15-48.
- Mizala, A., & Romaguera, P. (2002). *La legislación laboral y el mercado del trabajo en Chile: 1975-2000*. Santiago de Chile: Documentos de trabajo: Serie Economía no. 114.
- Mora, J. (2005). Sobreeducación en Cali (Colombia): ¿Desequilibrio temporal o permanente? *Documentos Laborales y Ocupacionales* , 1-21.
- Morduchowicz, A. (2000). La equidad en el gasto educativo: viejas desigualdades, diferentes perspectivas. *Revista Iberoamericana de Educación*, 23, 165-186.
- Muhlau, P., & Lindenberg, S. (2003). Efficiency wages: signals or incentives? and empirical study of the relationship between wage and commitment. *Journal of Management and Governance*, 7, 385-400.
- OCDE. (2016). *OECD Employment database*.
- OEI Chile. (1993). Cap. 2 Evolución histórica del sistema educativo: evolución de la educación chilena en el período 1950-1990. En I. Núñez, *Sistemas educativos nacionales*. Santiago: Organización de Estados Iberoamericanos.
- Páez, A. (18 de Diciembre de 2017). *Ciper Chile*. Obtenido de Subempleo: la precariedad que mantiene frenada la tasa de desocupación: <https://www.ciperchile.cl/2017/12/18/subempleo-la-precariedad-que-mantiene-frenada-la-tasa-de-desocupacion/>
- Pérez Núñez, C. (2012). *Movilidad Ocupacional y Sectorial en Chile*. Santiago de Chile: Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.
- Piore, M. J. (1972). Notes for a theory of labor market stratification. *Working Paper; Department of Economics*, no. 95.
- Riffo, L. (2003). *Globalización, Metropolización y Mercados de Trabajo*. Santiago de Chile: Universidad Arcis.

- Rodríguez Weber, J. (2014). *La Economía Política de la Desigualdad de Ingreso en Chile, 1850-2009*. Montevideo: Facultad de Ciencias Sociales - Programa de Historia Económica y Social.
- Rodríguez, D. (2014). *Oportunidades, movilidad y reproducción social: el peso de la herencia social en el campo de los profesionales*. Santiago de Chile: Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile.
- Rodríguez, M. (2009). *Salarios de eficiencia en un modelo de crecimiento económico*. Bogotá : Documentos de Trabajo (62), 23. Facultad de Economía. Universidad del Rosario.
- Román, M. (2009). El Fracaso Escolar de los jóvenes en la Enseñanza Media. ¿Quiénes y por qué abandonan definitivamente el liceo en Chile? *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, vol. 7, no. 4, 95-119.
- Rubb, S. (2003). Overeducation: a short or long run phenomenon for individuals? *Economics of Education Review* 22, 389-394.
- Ruiz, C., & Boccardo, G. (2014). *Los chilenos bajo el neoliberalismo: clases y conflicto social*. Santiago de Chile: El Desconcierto.
- Salinas, M., Artés, J., & Salinas-Jiménez, J. (2011). Education as a Positional Good: A life satisfaction approach. *Social Indicators Research*.
- Schultz, T. (1960). Capital formation by capital. *The journal of political economy*, Vol. 68, No. 6, 571-583.
- Schultz, T. (1963). *The economic value of Education*. New York: Columbia University Press.
- Schultz, T. (1985). *Investing in people. The economics of population quality*. Madrid: Editorial Ariel S.A.
- Selamé, T. (2004). *Mujeres, Brechas de Equidad y Mercado de Trabajo en Chile: Proyecto Género, Pobreza y Empleo*. Santiago de Chile: Oficina Internacional del Trabajo (OIT).
- Sepúlveda, L., & Valdebenito, M. J. (2014). ¿Las cosas claras? Aspiraciones de futuro y proyecto educativo laboral de jóvenes estudiantes secundarios. *Estudios Pedagógicos*, vol. 11, no. 1, 243-261.
- Sevilla, M., & Farías, M. (2019). Labour market mismatch in emerging countries: the case of Chile. *Compare: a journal of comparative and international education*, 1-18.

- Sloane, P. (2003). Much ado about nothing? What does the overeducation literature really tell us. En E. Elgar, *Overeducation in Europe* (págs. 11-49). Cheltenham: In Buchel, de Grip and Mertens.
- Thurow, L. (1975). *Generating Inequality*. New York: Basic Books.
- Thurow, L. (1983). Educación e Igualdad Económica. *Revista Educación y Sociedad*, 159-172.
- Verdugo, R. R., & Verdugo, N. T. (1989). The impact of surplus schooling on productivity and earnings. *The Journal of Human Resources* 24, 629.
- Vergara, S. (2005). Dinámica laboral de la industria en Chile. *Revista de la CEPAL* 86, 147-166.
- Verger, A., Bonal, X., & Zancajo, A. (2016). Recontextualización de políticas y (cuasi) mercados educativos. Un análisis de las dinámicas de demanda y oferta escolar en Chile. *Education Policy Analysis Archives*, vol. 24., 1-27.
- Villalobos, G., & Pedroza, R. (2009). Perspectiva de la teoría del capital humano acerca de la relación entre educación y desarrollo económico. *Tiempo de Educar*, vol. 10, núm. 20, 273-306.

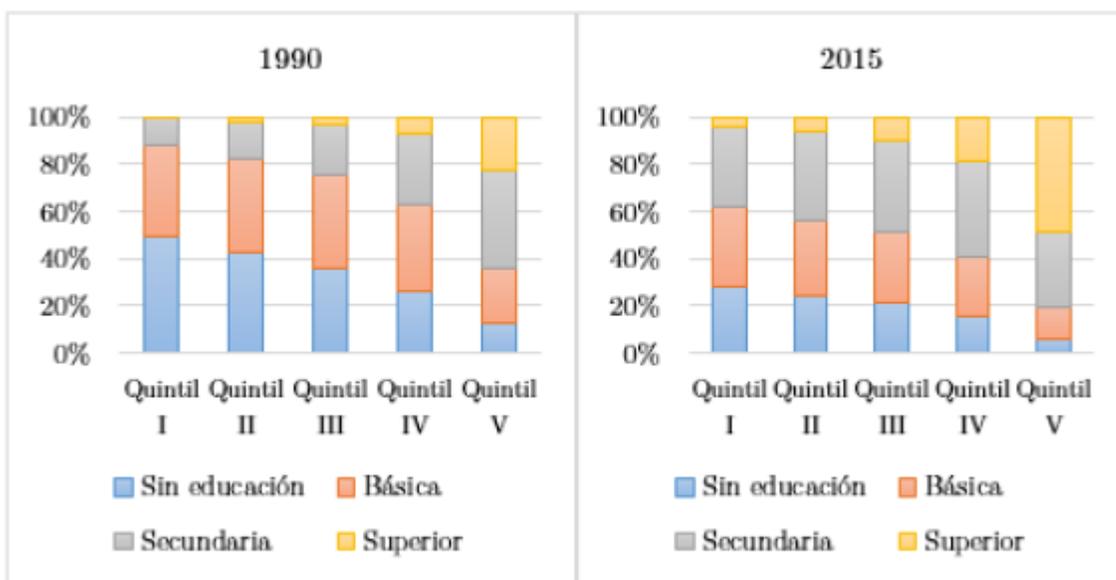
9. Anexos

Figura 18. Matrícula según tipo de administración en escuelas, 1981-2013



Fuente: Elaborado por Verger, Bonal y Zancajo (2016) en base a estadísticas del MINEDUC.

Figura 19. Máximo nivel educacional alcanzado según quintil de ingresos, 1990-2015



Fuente: Elaborado por Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) en base a Encuesta CASEN 1990 y 2015.

Tabla 15. Características de la Población en Edad de Trabajar (PET), 1990 y 2015.

		1990		2015		
	PET ^c	Activo	Inactivo	PET ^c	Activo	Inactivo
PANEL A: Edad						
Entre 15 y 19	15%	20%	80%	12%	14%	86%
Entre 20 y 24	15%	58%	42%	13%	54%	46%
Entre 25 y 29	14%	67%	33%	12%	77%	23%
Entre 30 y 39	22%	69%	31%	18%	82%	18%
Entre 40 y 54	23%	64%	36%	30%	78%	22%
Entre 55 y 64	11%	43%	57%	16%	64%	36%
PANEL B: Género						
Hombre	48%	78%	22%	47%	78%	22%
Mujer	52%	35%	65%	53%	55%	45%
PANEL C: Nivel Educacional						
Sin educación	21%	55%	45%	9%	59%	41%
Educación Básica	18%	55%	45%	26%	53%	47%
Educación Media	46%	53%	47%	47%	66%	34%
Educación Superior TP	6%	64%	36%	7%	85%	15%
Educación Superior Universitario	9%	73%	27%	12%	91%	9%
Total	65%	56%	44%	67%	66%	44%

Fuente: Elaborado por Carrillo, Espinoza y Valenzuela (2018) en base a CASEN de 1990 y 2015.

Tabla 16. Cantidad de ocupados por ocupación u oficio, años 2009-2017.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total
--	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------

Profesionales, técnicos y trabajadores asimilados	1978	2051	2113	2304	2627	2707	2664	2675	2835	21954
Directores, gerentes y funcionarios públicos superiores	185	138	186	207	243	231	280	259	264	1993
Personal administrativo y trabajadores asimilados	1462	1500	1654	1751	1685	1751	1592	1528	1577	14500
Comerciantes y vendedores	1586	1710	1747	1647	1618	1655	1713	1758	1756	15190
Otros trabajadores de servicios	1952	1989	2030	2078	1973	2075	2225	2292	2248	18862
Operadores y conductores de máquinas y vehículos de transportes y trabajadores asimilados	592	643	707	748	709	691	692	680	677	6139
Obreros	1805	1983	2037	2001	1995	1977	2076	2054	1993	17921
Fuerzas Armadas	71	90	63	63	89	85	71	44	62	638
Trabajadores no clasificados en otra parte	3	4	2	4	2	3	0	0	0	18
Total	9634	10108	10539	10803	10941	11175	11313	11290	11412	97215

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago.