
políticas sociales

Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscrición y el logro

Florencia Torche
Guillermo Wormald



NACIONES UNIDAS



División de Desarrollo Social

Santiago de Chile, octubre de 2004

Este documento fue preparado por Florencia Torche y Guillermo Wormald, Investigadores del Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1564-4162

ISSN electrónico 1680-8983

ISBN: 92-1-322604-7

LC/L.2209-P

N° de venta: S.04.II.G.132

Copyright © Naciones Unidas, octubre de 2004. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
I. Introducción	7
A. Objetivos del trabajo	7
B. Importancia del problema	7
C. Estructura del trabajo	8
II. La estructura de la estratificación social chilena y su cambio en el tiempo	9
A. Estratificación, estatus ocupacional y clase social.....	10
B. La estructura social chilena hacia fines del siglo XX	14
III. Estratificación y acceso a oportunidades sociales	23
A. Oportunidades de trabajo y estratificación social	24
B. Oportunidades de educación y estratificación social	29
IV. Patrones de movilidad social en Chile	37
A. Tipos de movilidad	40
B. Análisis de la movilidad absoluta	41
C. Análisis de la movilidad relativa.....	48
D. Descripción del régimen de movilidad relativa en Chile a través de modelos log-lineales	52
E. Adquisición de estatus en Chile	55
V. Conclusiones	69
Bibliografía	73
Anexo Metodológico	77
Serie políticas sociales: números publicados	81

Índice de cuadros

Cuadro 1	Evolución de la estratificación social según categorías sociales de inserción ocupacional: 1971-2000.....	15
Cuadro 2	Estructura social en Chile y América Latina en el año 2000.....	17
Cuadro 3	Cambios de la estructura social en Chile: comparación padres e hijos.....	18
Cuadro 4	Proporción de ocupados por rama de actividad económica 1980-2000.....	19
Cuadro 5	Categorías sociales según rama de actividad económica.....	20
Cuadro 6	Adhesión subjetiva de clase según categorías sociales.....	20
Cuadro 7	Distribución categorías sociales de padres e hijos.....	21
Cuadro 8	Condiciones de integración al trabajo según clases sociales.....	25
Cuadro 9	Comparación situación de vida de los entrevistados con la de sus padres según pertenencia de clase social de los entrevistados.....	27
Cuadro 10	Promedio de educación e ingresos según clase social.....	28
Cuadro 11	Comparación nivel educacional de padres e hijos.....	31
Cuadro 12	Tasas absolutas de estabilidad y movilidad educacional según cohorte.....	32
Cuadro 13	Nivel educacional del hijo según nivel educacional del padre (outflow).....	33
Cuadro 14	Nivel educacional del hijo según el nivel educacional del padre.....	33
Cuadro 15	Nivel educacional alcanzado por el hijo según nivel educacional del padre (inflow).....	35
Cuadro 16	Nivel educacional del hijo según el nivel educacional del padre.....	35
Cuadro 17	Movilidad intergeneracional: distribución de las frecuencias padres-hijos.....	39
Cuadro 18	Tipos de movilidad.....	43
Cuadro 19	Frecuencias esperadas bajo la hipótesis de no asociación movilidad perfecta.....	50

Índice de diagramas

Diagrama 1	Esquema de clases según clasificación de R. Erikson y J. Goldthorpe.....	13
Diagrama 2	Esquema de 8 clases adaptado de la clasificación de R. Erikson y J. Goldthorpe.....	14

Índice de gráficos

Gráfico 1	Clases por nivel socioeconómico.....	42
Gráfico 2	Concentración de clases. Distribución de origen (<i>outflow</i>) y de destino (<i>inflow</i>).....	47
Gráfico 3	Distribución de clases para orígenes, primer trabajo y destino.....	63
Gráfico 4	Distribución primer trabajo por cohortes etáreas.....	63
Gráfico 5	Oordenamiento de las clases de origen y primer trabajo.....	65
Gráfico 6	Evolución de la asociación clase de origen-clase primer trabajo a través de tres cohortes etáreas.....	66
Gráfico 7	Evolución de la asociación clase de origen-clase primer trabajo a través de tres cohortes etáreas.....	67

Índice de tablas

Tabla 1	Porcentajes de distribución <i>outflow</i>	44
Tabla 2	Porcentajes de distribución <i>inflow</i>	44
Tabla 3	Razones de movilidad.....	49
Tabla 4	Modelos de independencia u cuasi-independencia.....	53
Tabla 5	Parámetros de herencia de cada clase.....	53
Tabla 6	ODDS relativos de movilidad entre clases.....	54
Tabla 7	Coficientes de determinación para cada variable dependiente.....	59
Tabla 8	Descomposición de efectos para cada par de variables relacionadas.....	61
Tabla 9	Resultados del modelo.....	65

Resumen

En este trabajo se describen los cambios en la estructura de la estratificación social chilena durante las últimas décadas del siglo XX y las oportunidades de acceso al bienestar y a la movilidad social de los diferentes segmentos sociales, haciendo uso de los datos de la encuesta de movilidad social realizada por el Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile (2001). El análisis se centra en las aproximaciones al estudio de la estratificación y movilidad social, así como de la estructura de la estratificación social durante el período del estudio. Adicionalmente, se considera la relación entre estratificación y el acceso a oportunidades de trabajo, ingreso y educación de quienes ocupan diferentes posiciones en la sociedad. Y, finalmente, la atención se sitúa en los patrones y determinantes fundamentales de la movilidad social. En los anexos se incluyen las características metodológicas de la muestra y los cuadros estadísticos contenidos en las diferentes secciones del estudio.

I. Introducción

A. Objetivos del trabajo

Este trabajo describe los cambios en la estructura de la estratificación social chilena durante las últimas décadas del siglo XX y las oportunidades de acceso al bienestar y a la movilidad social de los diferentes segmentos sociales durante el mismo período. Para estos fines se utiliza los datos de la encuesta de Movilidad Social en Chile, que realizaron los autores como parte de un proyecto de investigación financiado por FONDECYT.¹ Esta encuesta se aplicó el año 2001 a una muestra probabilística, a nivel nacional, de jefes de hogar hombres entre 25 y 69 años de edad. Si bien este diseño muestral plantea algunas limitaciones -en la medida que no considera los hogares con jefatura femenina- presenta algunas ventajas que se señalan en el anexo metodológico correspondiente.²

B. Importancia del problema

Como es sabido, Chile ha experimentado un importante proceso de transformación socioeconómica a lo largo de los últimos 30 años. Ello como resultado de un cambio desde un modelo de desarrollo cerrado al exterior, basado en un proceso de sustitución de importaciones y liderado por el Estado, hacia un modelo abierto, basado en la competencia mercantil y liderado por los privados. Estos cambios han afectado la estructura social y las oportunidades de vida de las personas.

¹ Proyecto de investigación N° 1010474 aprobado en el concurso regular del año 2001.

² En el anexo metodológico se describen las principales características de la muestra seleccionada.

El balance realizado hasta aquí ha puesto de relieve que estas transformaciones han generado marcados contrastes en el seno de la sociedad. Por una parte, el proceso de crecimiento económico alto y sostenido ocurrido desde mediados de los 80 y hasta mediados-fines de los 90, ha impactado favorablemente en una reducción de los niveles de pobreza del país y en un mejoramiento de las condiciones de vida de la población en general. (Mideplan, 2001). Sin embargo, por la otra, también se ha señalado que este crecimiento ha repercutido de un modo desigual en los diferentes grupos sociales. Se dice que el desarrollo de estos años ha generado “ganadores” y “perdedores”(Klein, E. y Tokman, V., 2000; CEPAL, 2000).

Si bien existen datos que apuntan en ambas direcciones, poco se sabe cómo este proceso de crecimiento y transformación socioeconómica ha afectado la estructura social del país y las oportunidades de vida de los diferentes grupos o clases sociales. En este sentido cobra importancia el análisis de las formas que asume la estratificación y las pautas de movilidad social en la medida que permite explorar los efectos de estos cambios en los diferentes segmentos sociales, evaluar sus oportunidades de integración social al trabajo y al bienestar social, explorar la importancia relativa que tienen los factores adscritos (ej. herencia social) y los adquiridos (ej. educación) en sus trayectorias ocupacionales y formas de integración social, así como también las distancias relativas que existen entre ellos lo que permite acercarse al problema de la reproducción de la desigualdad social.

Este trabajo se inscribe en línea de continuidad con los trabajos empíricos sobre estratificación y movilidad social en Chile que se iniciaron en las décadas del 60 y 70 con los trabajos de E. Hamuy (1961) y D. Raczynski (1971, 1974) y que posteriormente han continuado J. Martínez y E. Tironi (1985), A. León y J. Martínez (1984; 2001) y de manera más reciente V. Espinoza (2002). Naturalmente, también incorpora antecedentes conceptuales más generales y agrega nuevos datos primarios a nivel nacional que permiten dimensionar las transformaciones sociales ocurridas durante estas últimas décadas.

C. Estructura del trabajo

Este trabajo consta de tres secciones más una de conclusiones. En la primera, se analizan diversas aproximaciones para el análisis de la estratificación y movilidad social, así como también, la estructura de la estratificación social chilena hacia fines del siglo XX. En la segunda, se considera la relación entre estratificación y el acceso a las oportunidades de trabajo, ingreso y educación de quienes ocupan las diferentes posiciones en la sociedad y, en la tercera, el foco de atención se pone en los patrones y determinantes fundamentales de la movilidad social durante estas últimas décadas. Finalmente, se hace una síntesis con las principales conclusiones. Adicionalmente se incluyen dos anexos: Uno con las características metodológicas de la muestra y, el otro, con los cuadros -debidamente numerados-incluidos en las diferentes secciones de este estudio.

II. La estructura de la estratificación social chilena y su cambio en el tiempo

Diversos autores han puesto de relieve que en toda sociedad se presentan diferencias más o menos pronunciadas de riqueza material, poder y prestigio entre sus miembros (H. Kerbo, 1998, D.Grusky, 1994). Estas diferencias generan un conjunto de desigualdades sociales que estructuran el así llamado sistema de estratificación social. De este modo, el sistema de estratificación social expresa jerarquías entre grupos o estratos sociales y la existencia de una desigualdad institucionalizada en el acceso que tienen las personas y grupos a los recursos, servicios y posiciones que la sociedad valora. En este sentido él expresa una desigualdad estructurada, al tiempo que determina quién recibe qué y los criterios por lo cuáles los diferentes grupos acceden a las diversas oportunidades sociales. Estas oportunidades, a su vez, se relacionan con lo que M. Weber (1964) definía como oportunidades de vida ("*life chances*") y, por lo tanto, con las formas en que las diversas categorías sociales de personas acceden al bienestar o lo que T.H. Marshall (1977) definía como la ciudadanía social.

Por otra parte, sabemos que a medida que las sociedades se hacen tecnológicamente más complejas aumenta la división social del trabajo y la diferenciación social lo cual establece el escenario para una mayor desigualdad social. Sin embargo, al mismo tiempo, la sociedad moderna establece como principio normativo la creciente igualación de las oportunidades sociales lo cual va unido a las posibilidades que tienen los diferentes grupos sociales de acceder o movilizarse hacia las posiciones de mayor prestigio y reconocimiento social.

Por lo tanto, lo que aparece sociológicamente relevante es el análisis de la estructura de la estratificación social chilena en término de las diversas posiciones sociales que la componen, la importancia relativa de cada una de ellas y el acceso que ellas brindan a las oportunidades de vida de las personas y sus familias. Todo ello como un primer paso para el análisis de las pautas de movilidad social que son el complemento indispensable para una evaluación de la mayor o menor igualdad de las oportunidades sociales.

A. Estratificación, estatus ocupacional y clase social

El análisis de la estratificación social y sus cambios en el tiempo puede ser realizado desde perspectivas diversas.

Un primer acercamiento es el que se obtiene a partir de un ordenamiento de las ocupaciones por rama y grupo ocupacional bajo el supuesto de la centralidad que tiene el trabajo como fundamento de la vida social y del acceso a las oportunidades sociales, especialmente en el marco del actual proceso de desarrollo en el que el mercado de trabajo se transforma en la puerta de entrada para acceder a los otros mercados y al bienestar social. De hecho, el trabajo es el principal recurso que tienen y movilizan los hogares para acceder al ingreso y bienestar material, es decir, define las oportunidades de vida presentes y futuras para la gran mayoría de la población.³ Segundo, la ocupación es uno de los roles más (sino el más) importantes para los adultos fuera de la esfera doméstica, y tiene una elevada injerencia en la identidad individual, estilo de vida, y orientaciones culturales y políticas. En tercer lugar, la ocupación es un “proxy” relativamente adecuado del acceso de las personas a la educación y el ingreso que son dos dimensiones fundamentales que subyacen y definen el sistema de estratificación social.

Además de estas razones sustantivas, la elección de la ocupación obedece a razones prácticas: Una vez que se ha obtenido una buena descripción del trabajo, esta información sirve para codificar variadas clasificaciones y escalas socioeconómicas. Por otra parte, está bien demostrado que recoger información sobre ocupaciones es menos susceptible a problemas de rechazo, recuerdo, confiabilidad y estabilidad que las medidas de ingreso y riqueza (Hauser y Warren 1997). Y, por último, existe una razón práctica que se relaciona con la existencia de datos regulares que permiten acercarse a la evolución de la estructura ocupacional y su comparación en el tiempo.⁴

En general estos trabajos clasifican a las personas según su inserción ocupacional en tres dimensiones fundamentales: La primera se relaciona con el sector o rama de actividad económica en la que se ubica la actividad que desempeña quien la realiza; la segunda, clasifica a los trabajadores según la relación que ellos tienen con los medios de producción y que define diferentes categorías ocupacionales (ej. empleador, obrero, cuenta propia, etc..) y, por último, establece una diferenciación conforme al oficio o actividad que realizan las personas (ej. carpintero, profesor, etc.) y que se asocia con sus niveles de calificación y educación relativa.

Conforme estos criterios se han establecido diversos modos de agrupación de las ocupaciones en categorías sociales conforme a los objetivos de los investigadores y que dan origen a una determinada visión de la estructura social.

En esta misma dirección se han desarrollado los análisis de estatus o prestigio ocupacional que se construyen a partir de la inserción ocupacional de las personas y que asignan a cada ocupación un puntaje, sin discriminar entre posiciones cualitativamente diferentes. De este modo a ocupaciones tan diferentes como la de trabajador agrícola y comerciante informal urbano se les asigna un mismo valor en la escala. Sin embargo, no se puede desatender el aporte que estas nociones de prestigio o estatus ocupacional representan para el análisis de la estratificación y movilidad social. Como veremos más

³ En Chile el porcentaje de los ingresos totales derivados del trabajo es de 82,2% , variando entre el 76,8% en el quintil más rico a un 82,2% en el quintil más pobre. (Mideplan, 2000).

⁴ En la práctica, las estadísticas continuas disponibles, sólo permiten un acercamiento de este tipo.

adelante, sólo un ordenamiento de este tipo nos permitirá analizar la movilidad como “descendente” o “ascendente” en cuanto ocurre hacia posiciones de menor o mayor bienestar relativo.⁵

Si bien los estudios fundados en una clasificación ocupacional constituyen un buen acercamiento inicial a la estructura de la estratificación y movilidad social, ellos enfrentan como limitación su marcada unidimensionalidad la que no les permite adentrarse en otras dimensiones de estos fenómenos. Entre ellas, el acceso a la autoridad, el poder y el control de los medios de producción que definen el estatus y las oportunidades de integración y movilidad que tienen las personas y sus familias dentro de la estructura social en general. Adicionalmente, los cambios en materia de empleo y organización del trabajo producto de las nuevas formas de competencia global están desafiando la validez de los análisis de estratificación fundados únicamente en una clasificación por rama y categoría de las ocupaciones y oficios.⁶

Como lo han puesto de relieve diferentes autores, el análisis de la estratificación y de los patrones de movilidad se puede refinar con un acercamiento y clasificación multidimensional de la inserción de las personas en la estructura social (Portes, A y Hoffman, K 2003; Goldthorpe J y otros, 1987; Erikson R. and Goldthorpe, J. 1993).

Este acercamiento –que incorpora al análisis una perspectiva de clase social- permite tener una visión más completa de dos aspectos que son importantes en la estructuración de la estratificación social de cualquier sociedad. Por una parte, el control que ejercen determinados grupos sociales sobre los recursos escasos y valorados socialmente, tales como: la propiedad de los medios de producción, el control y la autoridad sobre el trabajo de otros, así como también el control sobre las destrezas ocupacionales escasas (ej, educación, calificación) y, por la otra, las posibilidades que tienen estos diferentes grupo de acceder a las oportunidades sociales (ej: de educación, trabajo, riqueza) las que, eventualmente, les permite redefinir sus patrones de inserción social.

De hecho, el concepto de clase define posiciones que se diferencian verticalmente a partir de condiciones de trabajo y de vida que potencialmente implican una pertenencia a una entidad colectiva que es fuente de identidad, estilos de vida, preferencias compartidas, sociabilidad interna (endogamia, amistad, etc.) y eventualmente movilización social. En definitiva, las clases no son sólo unidades cualitativamente distintas e incomparables, sino también proveen de manera diferencial recursos sociales escasos y deseables.

Por otra parte, esta perspectiva permite distinciones categoriales que una variable continua no permite. Ella incluye el estatus ocupacional como proxy del ingreso permanente pero también incorpora otras características socialmente relevantes de las ocupaciones.

Primero, ella diferencia categorías sociales a partir de posiciones ocupacionales en el mercado de trabajo y unidades productivas que implican “relaciones de empleo” y de propiedad diversas. Siguiendo las clásicas definiciones de C. Marx y M. Weber se establecen tres distinciones básicas entre empleadores, trabajadores independientes o cuenta propia y empleados. Los empleadores tienen propiedad, compran el trabajo de otros y tienen algún grado de autoridad y control sobre éste. Los trabajadores independientes o por cuenta propia tienen propiedad pero no venden ni compran trabajo y; los empleados, no son propietarios, venden su trabajo y sus ingresos están determinados por una relación contractual, usualmente de carácter formal.

Segundo, ella introduce dos distinciones sectoriales de gran centralidad en la sociedad moderna: la distinción entre trabajo urbano y rural y la distinción entre empleos manuales y no manuales. Estas distinciones son determinantes importantes de las condiciones de vida de las diferentes categorías

⁵ La investigación sociológica ha demostrado que los principales componentes de los conceptos de “prestigio” y “estatus” son la educación y el ingreso de las personas. De este modo, estos conceptos son una buena estrategia analítica para combinar estos dos determinantes del bienestar relativo de los miembros de una sociedad.

⁶ Agradecemos en este punto los comentarios críticos de Arturo León y su énfasis en la necesidad de utilizar una clasificación más rigurosa que permita captar las nuevas formas de diferenciación ocupacional y de status que introducen la globalización, los cambios en el mercado de trabajo y las nuevas formas de terciarización del empleo.

sociales y también de fenómenos socio culturales que van más allá de su significación económica (por ejemplo, patrones de sociabilidad, de matrimonio, de orientaciones valóricas).

Tercero, se introducen especificaciones sobre la base de dos desarrollos adicionales del sistema industrial durante el siglo XX. Por una parte, la evolución de la propiedad privada hacia formas corporativas que resulta en que una parte significativa de los empleos son proveídos por organizaciones y no por personas y, por la otra, el aumento de los empleados como proporción de la fuerza de trabajo y la correspondiente diferenciación de las formas de relación empleado-empendedor.

La transformación de la propiedad privada hacia formas corporativas lleva a distinguir al interior de los propietarios a la clase de los pequeños empresarios y los empresarios agrícolas, grupos que tienen propiedad y emplean el trabajo de otros pero no han devenido en corporaciones, sino que conservan propiedad individual. De igual manera, el aumento de los empleados como proporción relativa de la fuerza de trabajo y la creciente diversificación de sus condiciones laborales hace inapropiado tratarlos como pertenecientes a una misma categoría social. Por lo tanto, la distinción clave entre los empleados esta dada por el conocimiento experto y especializado que su función requiere y el nivel de autoridad que tienen.

Sobre la base de estos criterios, se distinguen dos tipos de relación empleado-empendedor: La llamada “relación de servicios” que caracteriza a empleados con mayor autoridad y conocimiento especializado, generalmente envueltos en la toma de decisiones de las corporaciones. Esta relación se caracteriza por un intercambio de largo plazo, difuso y flexible, donde lo que rige la relación es el cumplimiento de objetivos corporativos más que tareas determinadas o un trabajo estándar. Un ejemplo típico de este tipo de relaciones es lo que se conoce como teletrabajo. Este tipo de empleados prestan sus servicios a cambio de compensaciones diversas –no sólo salario- tales como: indemnización a todo evento, oportunidades de carrera, aumento de su capital humano a través de formación y entrenamiento, entre otras.

En contraste los empleados con menor autoridad y conocimiento experto están regulados por una “relación contractual” específica. Como su nombre lo indica, esta relación supone una subordinación y dependencia directa de un jefe y una clara definición de las tareas. Por lo general, la permanencia en la empresa de este tipo de empleados esta más sujeta a los ciclos económicos y, por lo tanto, muchos de ellos constituyen un contingente con mayor inestabilidad laboral.

En definitiva, este enfoque permite analizar la estratificación social como un fenómeno más complejo y multidimensional que se relaciona con la distribución de las personas en posiciones sociales que especifican diversas formas de acceso a la propiedad, al poder y a las oportunidades de vida en la sociedad.⁷

En nuestro trabajo hemos asumido esta segunda perspectiva que, si bien también se funda en la inserción ocupacional de las personas, no la considera en sí misma, sino en cuanto componente del estatus ocupacional. Vale decir, lo que nos interesa no es sólo la inserción de las personas en el mercado laboral, sino el estatus que ellas y sus familias ocupan en la estructura social en general. A su vez, el estatus ocupacional, se utiliza como proxy del “ingreso permanente” (por ej. suavizado por variaciones temporales y estacionales) de las familias. Lo que el ingreso permanente aproxima, finalmente, es el nivel de bienestar material que el hogar puede sustentar. De este modo, aunque estamos interesados en atributos ocupacionales (por ejemplo, el nivel de capital humano, el grado de especialización y autonomía o la autoridad que ellas involucren) ello no agota el uso de la ocupación como variable de interés.

Es por ello que para describir la estructura social chilena utilizaremos el esquema de clases propuesto por R.Erikson y J.Goldthorpe (1993) que incorpora las distinciones básicas expuestas hasta aquí.

⁷ Esta clasificación permite, por ejemplo, distinguir entre trabajadores no calificados urbanos y rurales, o bien, entre un contador que tiene su propia microempresa versus otro que trabaja como empleado. Aunque estos dos pares de personas tengan la misma educación o ingresos ellos se insertan en la estructura social de un modo diferente y enfrentan oportunidades también diversas.

Sobre la base de estas distinciones, estos autores desarrollan la siguiente categorización social:

Diagrama 1

ESQUEMA DE CLASES SEGÚN CLASIFICACIÓN DE R. ERIKSON Y J. GOLDTHORPE

	Esquema 11 Clases	7 Clases	5 Clases	3 Clases
I	Profesionales altos administradores y propietarios de grandes empresas.	I+II Clase de servicio	I+II+III +IV Clase no manual	I+II+III+IV+V+VI Clase no manual
II	Profesionales bajos, técnicos superiores, administradores de empresas pequeñas, supervisores de trabajadores no manuales			
III	Trabajadores no manuales de rutina altos (administración y comercio)	III +IV Clase de rutina no manual		
IV	Trabajadores no manuales de rutina bajos (ventas y servicios)			
V	Pequeños propietarios con empleados	V+VI	V+VI	
VI	Trabajadores independientes	Pequeña burguesía	Pequeña burguesía	
VII	Pequeños propietarios e independientes agrícolas	VII Propietarios agrícolas	VII + XI Trabajadores agrícolas	VII+XI Trabajadores agrícolas
VIII	Técnicos bajos, supervisores de trabajadores manuales	VIII+IX Trabajadores manuales calificados	VIII+ IX Trabajadores manuales calificados	VIII+IX+X Manual
IX	Trabajadores manuales calificados			
X	Trabajadores manuales semi y no calificados	X Trabajadores manuales no calificados	X Trabajadores manuales no calificados	
XI	Trabajadores agrícolas	XI Trabajadores agrícolas		

Fuente: The Constant Flux, 1993:38 y 39.

Esta clasificación propone una agrupación que, en su forma desagregada, diferencia 11 clases sociales las cuales pueden ser agrupadas, conforme los propósitos del análisis, hasta distinguir tan sólo 3 grandes categorías o clases sociales. En nuestro caso, distinguiremos 8 categorías o clases sociales que permiten una adecuada descripción –a lo menos inicial- de la estructura de la estratificación social chilena, así como también de los patrones de movilidad social (ver diagrama 2).

**ESQUEMA DE 8 CLASES ADAPTADO DE LA CLASIFICACIÓN DE
R. ERIKSON Y J. GOLDTHORPE (1993)⁽¹⁾**

	Clase o categoría social	Categorías que incluye
I	Clase de Servicio	Directivos, administradores, profesionales y propietarios de grandes y medianas empresas. Profesionales bajos, técnicos superiores, supervisores de trabajadores no manuales y administradores de empresas pequeñas.
II	Clase de Rutina No Manual	Trabajadores no manuales en administración, ventas y servicios.
III	Pequeña Burguesía	Propietarios empresas chicas (menos de 10 trabajadores) no agrícolas.
IV	Trabajadores Independientes	Trabajadores por cuenta propia.
V	Trabajadores Manuales Calificados	Técnicos bajos, supervisores de trabajadores manuales y trabajadores manuales cualificados
VI	Trabajadores Manuales No Calificados	Trabajadores manuales semi y no cualificados
VII	Pequeños Propietarios Agrícolas	Pequeños propietarios agrícolas
VIII	Trabajadores Agrícolas	Trabajadores y peones agrícolas

Fuente: Elaboración propia de los autores.

⁽¹⁾ En esta clasificación se utilizan combinadamente tres criterios básicos: i) Distinción Propietario / No propietario de los medios de producción, ii) Existencia y Numero de empleados, iii) Distinción No manual/ manual/ agrícola, y iv) dentro de los empleados, el tipo de relación laboral que llama "servicio" versus "contrato" que es una buena proxy del nivel de capital humano, autoridad y autonomía envuelto en distintas ocupaciones que tienen los empleados.

Las razones para asumir esta agrupación son, por una parte, que ella considera los criterios fundamentales de separación entre las clases expuestos por Erikson y Goldthorpe y utiliza las categorías que habitualmente se definen en otros estudios internacionales permitiendo una eventual comparabilidad de los resultados. Y, por la otra, que las categorías seleccionadas permiten un buen análisis empírico en la medida que no fraccionan en demasía los datos aminorando los problemas típicos de representatividad.⁸

Finalmente, conviene señalar que para algunas descripciones de la estructura social utilizaremos clasificaciones más específicas mediante una desagregación de algunas de las categorías presentadas.

B. La estructura social chilena hacia fines del siglo XX

Como señalamos, un primer acercamiento al fenómeno de la estratificación social es el que se obtiene mediante el análisis de la estructura ocupacional y su cambio en el tiempo. De hecho éste ha sido el método más utilizado en diversos estudios que se han venido realizando en el país con el objeto de analizar los cambios que ha experimentado la estructura social durante las últimas décadas. (Martínez, J y Tironi E ; Martínez J y León A, 1984;2001).

⁸ Los análisis de movilidad -como se sabe- se ven estadísticamente afectados por el número de categorías que se consideran en el análisis. En general, mientras mayor es el número de categorías, mayores tienden a ser las tasas de movilidad. Adicionalmente se generan problemas asociados a la restricción de los grados de libertad. Por otra parte, una muestra como la que aquí utilizamos es considerada pequeña para los estándares internacionales lo cual no permite una desagregación demasiado amplia de los datos.

A juicio de estos autores, junto con el cambio de modelo de acumulación se han producido importantes transformaciones en la estructura ocupacional del país. Amén de la tendencia secular hacia una disminución de los segmentos sociales vinculados con actividades agrícolas, las transformaciones más significativas en el ámbito urbano, se relacionan con una caída en la significación de la clase obrera productiva, una terciarización de la fuerza de trabajo y una burocratización del trabajo asalariado bajo organización privada. (2001:5). Estas tres tendencias aparecen bien graficadas en el cuadro 1 que incorpora datos elaborados por estos autores, más una actualización para el año 2000 realizada a partir de datos y tabulaciones proporcionados por A. León (cuadro 1, anexo).

Cuadro 1
EVOLUCIÓN DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL SEGÚN CATEGORÍAS
SOCIALES DE INSERCIÓN OCUPACIONAL: 1971 – 2000

Categorías sociales	1971 %	1980 %	1990 %	1995 %	2000 %	Variación Porcentual 1971-2000
I. Agricultura, pesca y caza	18,3	14,4	18,8	15,0	13,9	- 4,4
II. Fuera de la agricultura	81,7	85,6	80,3	84,4	84,7	---
1. Empresarios	1,3	1,4	3,.	2,7	2,4	+ 1,1
2. Sectores medios	26,2	33,5	31,3	36,2	37,2	+ 11,0
a) Asalariados públicos	18,4 ⁽²⁾	9,.	6,9	6,8	7,4	- 1,6 ⁽²⁾
b) Asalariados privados	--	15,.	18,2	21,3	21,6	+ 6,3 ⁽³⁾
c) Independientes	7,8	9,.	6,3	8,1	8,2	+ 0,4
3. Artesanado tradicional	6,2	5,2	5,2	5,4	5,5	- 0,7
4. Clase obrera	34,5	20,3	28,0	28,9	28,6	- 5,9
a) Minería	1,3	1,3	1,0	0,9	0,.	- 0,8
b) Industria y construcción	25,8	11,1	12,1	13,1	12,2	- 13,6
c) Comercio y servicios	7,4	7,9	14,9	15,0	15,9	+ 8,5
5. Grupos " marginales"	9,6	10,4	12,5	11,2	11,0	+ 1,4
a) Empleados domésticos	5,4	5,7	6,5	5,5	4,9	- 0,5
b) Comerciantes marginales	2,0	3,0	3,3	3,2	3,4	+ 1,4
c) Trabajadores marginales de servicios	2,2	1,7	2,8	2,5	2,7	+ 0,5
III. Otros ⁽¹⁾	3,9	14,7	1,0	0,6	1,4	--
IV. Total	100	100	100	100	100	

Fuente: Para los años 1971 hasta 1995 los datos fueron sacados del cuadro 4 en el trabajo de A. León y J. Martínez (2001). Para el año 2000, los datos fueron proporcionados por A. León a solicitud de los autores. La fuente original son datos de las Encuestas Nacionales de Empleo del INE, trimestre móvil octubre-diciembre de cada año. Para 1971, los datos provienen de la encuesta continua de mano de obra, julio-diciembre, INE.

Notas: (1) La categoría "otros" incluye a los que buscan trabajo por primera vez y a las ocupaciones no bien clasificadas. Para el año 1980 esta categoría incluye a los trabajadores ocupados en el Programa de Empleo Mínimo (PEM) que se inicia en 1975 y finaliza en 1988.

(2) Incluye asalariados públicos y privados.

(3) Diferencia 1980 y 2000.

En definitiva los datos señalan un aumento de la proporción de trabajadores dependientes por sobre los que trabajan por cuenta propia. Sin embargo, como lo destacan los propios autores, este robustecimiento de la "organicidad" de las relaciones de clases implica un cambio fundamental en la estructura del trabajo asalariado en dos sentidos: Por una parte, el empleo en el sector privado gana creciente importancia y, por la otra, el empleo industrial tiende a disminuir la suya. De este modo, el trabajo asalariado se terciariza y des-obreriza en relación con la estructura que tenía hacia fines del período de sustitución de importaciones.⁹

Este fenómeno de organicidad esconde una homogeneidad social sólo aparente, en la medida que las actuales relaciones asalariadas implican una variedad de vínculos de dependencia que definen

⁹ El concepto de organicidad que acuñan estos autores –inicialmente desarrollado por J. Martínez y E. Tironi, 1985- refiere a la reproducción de los vínculos asalariados en el conjunto de la fuerza de trabajo, especialmente en posiciones burocráticamente organizadas. Por su parte, el concepto de "obrerización" denota la existencia de un sector obrero eminentemente industrial o, como ellos señalan, citando a Hobsbawm, de una clase o un proletariado muy clasista (2001:15).

situaciones sociales de trabajo muy diversas. En la práctica, como lo han señalado diversos autores, la relación asalariada tradicional que suponía la existencia de un empleador, un vínculo de subordinación y dependencia relativamente estable y claramente estipulado a través de un contrato escrito de trabajo esta perdiendo significación en el conjunto de la fuerza de trabajo dependiente (H. Palominos, 1999; M. Echeverría, 1998; G. Wormald y J. Ruiz Tagle, 1999). En su reemplazo están apareciendo formas asalariadas más flexibles y variadas que alientan formas de integración al trabajo marcadas por un fenómeno de creciente individuación. Por lo tanto, en las condiciones actuales de acumulación de la asalariación de la fuerza de trabajo no implica necesariamente un robustecimiento de su “interés” o “conciencia” de clase. El aumento de la organicidad no implica que estemos en presencia de una rearticulación de un agente clasista con un proyecto y espíritu común.

La tendencia hacia una mayor heterogeneidad social también se observa en el caso de los trabajadores por cuenta propia entre los cuales se aprecia un robustecimiento de los trabajadores independientes de “clase media”, una mantención del artesanado tradicional y una disminución relativa de los grupos definidos como marginales.

Por otra parte, en algunos trabajos de la OIT, también se ha puesto de relieve que las tendencias hacia la globalización de los mercados, la privatización de las actividades productivas, la terciarización del empleo y la desregulación del mercado de trabajo que caracterizan el proceso de desarrollo de la mayoría de los países latinoamericanos durante las últimas dos décadas han generado nuevas segmentaciones intra e intersectoriales que afectan las diversas actividades productivas y la estructura social en su conjunto. Mientras algunas empresas -de diversos tamaños- se conectan crecientemente con los mercados y redes de exportación, otras mantienen su conexión con el mercado puramente nacional generando una diferenciación de las ocupaciones, los ingresos, los hábitos e identidades sociales que repercuten en la aparición de nuevas segmentaciones sociales y en un debilitamiento de los vínculos entre los diferentes grupos sociales (E. Klein y V. Tokman, 2001:28).

En esta misma línea, la CEPAL (2000) ha destacado que los cambios en el mercado de trabajo ocurridos durante la década de los 90 han dado origen a cambios en la estratificación ocupacional en muchos países de la región. Estos cambios apuntan hacia la reproducción de una estructura fuertemente segmentada en términos de ingreso que conspira en contra de la expansión de una sociedad de “clase media”. De hecho los datos señalan que, en su conjunto, los ocupados en los estratos de nivel intermedio y superior no superan el 23% del total de los ocupados de la región.¹⁰ Sin embargo, como veremos más adelante, esta situación necesita ser explorada en mayor profundidad en la medida que –como se aprecia en los datos del cuadro 1- la tendencia en Chile ha sido hacia una expansión de los sectores medios y medios altos.

En los hechos, si comparamos la estructura social de Chile con la de otros países de América Latina hacia finales de la década del 90, se pueden observar algunas particularidades interesantes. En primer lugar, un rasgo fundamental de la estructura de clase de nuestro país es el robustecimiento de su segmento técnico-profesional. Este fenómeno ha ido acompañado de una mayor importancia relativa de la así llamada “Pequeña Burguesía” compuesta de pequeños empresarios lo que, en el caso de Chile, se relaciona con la privatización que acompañó el proceso de desarrollo desde mediados de los años 70 en adelante.¹¹ Finalmente, también se observa una mayor “formalización” o institucionalización de las relaciones de clases entre los trabajadores dependientes, tanto manuales como no manuales,

¹⁰ La CEPAL reúne antecedentes para un total de 8 países de la Región (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México, Panamá y Venezuela) que representan alrededor del 75% del total de la población ocupada en el continente. Sobre la base de las encuestas de hogares distingue 3 estratos. En el estrato superior agrupa a profesionales de nivel superior, directores, gerentes y altos funcionarios públicos y privados; en el estrato intermedio, a empleados de administración y profesionales de menor nivel educacional y técnicos y en el estrato inferior a los trabajadores agrícolas, obreros, artesanos y conductores de medios de transporte, trabajadores en el comercio, en los servicios personales, asalariados de empresas públicas y privadas, trabajadores por cuenta propia y servicio doméstico (2000:18).

¹¹ Esta tendencia, compartida con otros países del continente, forma parte de un fenómeno que A. Portes denomina “emprendimiento forzado” (*forced entrepreneurialism*) debido a la reducción del empleo estatal y, en algunos casos, a la falta de dinamismo en la generación de empleo formal por parte del sector privado.

especialmente en comparación con otros países de la región en los cuales cerca de la mitad de sus trabajadores se reproducen en la informalidad¹² (cuadro 2).

Cuadro 2
ESTRUCTURA SOCIAL EN CHILE Y AMÉRICA LATINA EN EL AÑO 2000

Clases sociales	Chile	América Latina (*)
1. Capitalistas	1,5	1,8
2. Ejecutivos	1,1	1,6
3. Profesionales y técnicos	6,9	2,8
4. Pequeña burguesía	9,4	8,5
5. Proletariado no manual formal	16,2	12,4
6. Proletariado manual formal	33,7	23,4
7. Proletariado informal	30,2	45,9
8. No clasificados	1,0	3,6
Total	100%	100%

Fuente: A. Portes, y otros, 2003 sobre la base de datos de la OIT y la CEPAL.

Nota (*) Los datos para América Latina representan la situación promedio de ocho países de la región: Chile, Brasil, México, El Salvador, Colombia, Costa Rica, Venezuela y Panamá.

Estas tendencias se explican por la confluencia de dos fenómenos centrales. Por una parte, la creciente expansión de la escolaridad de la población en general y de los sectores medios y altos en particular.¹³ Y, por la otra, el importante y sostenido proceso de crecimiento económico que experimentó el país entre mediados de los 80 y fines de los 90 y que se tradujo en una expansión de la actividad en manos privada y del empleo en las medianas y grandes empresas.¹⁴

En definitiva, en el caso de Chile después de un ajuste económico inicial que se extendió desde mediados de los años 70 y hasta mediados de los 80s, la reducción del empleo estatal fue reemplazado por empleo formal en el sector privado y por una expansión de la actividad privada de pequeña producción; en tanto que la importancia relativa de las actividades informales se redujo levemente alcanzando a poco más de un tercio de la fuerza de trabajo.¹⁵ Cabe precisar, sin embargo, que no todo el empleo formal ni en actividades de pequeña producción fueron empleos de buena calidad ni necesariamente protegidos lo que pone en cuestión la definición misma de formalidad.¹⁶ En los hechos los empleos en las pequeñas, medianas y grandes empresas, sin la protección de un contrato escrito de trabajo, tendieron a incrementarse a lo largo de la década de los años 90. (G. Wormald y J. Ruiz Tagle, 1999, G. Wormald, y otros, 2002).¹⁷

En el marco de esta transformación de la estructura ocupacional, nuestros datos tienden a confirmar un importante cambio de la estructura social del país. Si se compara la clase de destino de los hijos entrevistados con el origen de clase de sus padres los datos indican una significativa transformación intergeneracional en la estructura de clases chilena. En este sentido uno de los cambios más significativos se relaciona con la evolución hacia un sistema de clase eminentemente urbano.¹⁸ De

¹² Según datos de la OIT para el año 2000, el “proletariado informal” representaba alrededor de un 48,1% del total de la fuerza de trabajo de 15 años y más en Brasil; un 44,9% en Colombia; un 50,0% en El Salvador y un 45,7% en México, entre otros. Chile, por su parte, se ubicaba entre los países con menos informalidad y en el que menos se redujo el “proletariado formal urbano”. Para mayor detalle de estas cifras ver A. Portes, y otros, 2003.

¹³ Los datos del último Censo de población señalan que del total de la población de 5 años y más el porcentaje que había aprobado la educación media aumentó desde un 33,1% en 1992 a un 36,0% en el 2002 y la educación superior desde un 9,0% a un 16,0% respectivamente.

¹⁴ La proporción de trabajadores en las grandes empresas (por ej. 200 o + trabajadores) de la región Metropolitana creció desde un 16,7% a un 23,1% entre 1990 y 1998. Por contraposición, el empleo en las microempresas (por ej. - de 5 trabajadores) se redujo de 39,3% a un 37,0 % en el mismo período. (G. Wormald, y otros, 2002).

¹⁵ Cabe señalar que los trabajadores informales en el ámbito urbano disminuyeron su importancia relativa desde un 39,2% en 1990 a un 35,6% en el 2000. (G. Wormald, y otros, 2003)

¹⁶ Específicamente la definición original acuñada por la OIT en la cual se considera formal la totalidad del empleo que generan las empresas de más de 10 trabajadores.

¹⁷ Por su parte, Alejandro Portes, sobre la base de datos de la CEPAL para el año 2000, señala que alrededor de un quinto de la fuerza de trabajo vinculada al sector formal en A.L. esta compuesta por trabajadores desprotegidos (2002:14).

¹⁸ Cabe destacar que esta comparación entre padres e hijos no nos permite sacar conclusiones acerca del cambio en la estructura de clase del país en la medida que la muestra de padres está sesgada a partir de la selección de los hijos y ella tampoco se refiere a un

hecho la mayoría de nuestros entrevistados se ubican en ocupaciones urbanas y, si se los compara con las ocupaciones que tenían sus padres, existe una clara tendencia hacia un decrecimiento de la importancia relativa en la estructura social de los pequeños propietarios rurales y los trabajadores agrícolas (cuadro 3).

Cuadro 3

CAMBIOS DE LA ESTRUCTURA SOCIAL EN CHILE : COMPARACIÓN PADRES E HIJOS

	Categorías sociales	1 Padres (*)	2 Hijos (ocupación actual del entrevistado)	Diferencia porcentual 1 y 2
I	Clase de servicio	10,8	19,2	8,4
II	Clase de rutina no manual	4,8	5,7	0,9
III	Pequeña burguesía	4,1	4,1	0,0
IV	Trabajadores independientes	13,5	16,5	3,0
V	Trabajadores manuales calificados	16,5	18,3	1,8
VI	Trabajadores manuales no calificados	21,3	27,1	5,8
VII	Pequeños propietarios agrícolas	14,1	2,9	-11,2
VIII	Trabajadores agrícolas	14,9	6,2	-8,7
	Total Muestra	100% 3 172	100% 3 490	Índice de Disimilitud 19,9% (**)

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Notas: (*) Refiere a la ocupación del padre o de quién desarrollaba las labores de jefe de hogar cuando el hijo (entrevistado) tenía 14 años.

(**) Representa la movilidad estructural o el porcentaje mínimo de individuos que debieran cambiar de ocupación si las dos distribuciones de padres e hijos tuvieran que igualarse. Su valor es igual a 1/2 de la suma de todas la diferencias porcentuales, vale decir, 1/2 de 39,8= 19,9%.

Este decrecimiento es particularmente marcado en la clase de los pequeños propietarios agrícolas, lo cual puede ser visto como un indicador “proxy” de la pérdida de importancia relativa de la “campesinización” que, a juicio de C. Filgueira y C. Geneletti (1981), era uno de los procesos que caracterizaba la transformación social del país hacia fines del período de sustitución de importaciones.

Como resultado de este decrecimiento de las clases agrícolas todas las demás clases en el ámbito urbano -con excepción de los trabajadores independientes- aumentaron su importancia relativa, especialmente los extremos de la estructura social. En el extremo inferior, se amplía la importancia de los trabajadores manuales no calificados, probablemente debido a la migración de los trabajadores agrícolas y, en el extremo superior, la clase de servicio que incorpora a todos aquellos que se han visto favorecidos por el crecimiento económico y la expansión de las oportunidades educacionales. Por lo tanto no debe sorprender que en nuestro estudio un 46,5% de los miembros de esta clase estén viviendo la Región Metropolitana que es la que sigue manteniendo la supremacía urbana y concentrando las mayores oportunidades educacionales y ocupacionales.¹⁹

Por otra parte y, a diferencia de lo que ocurrió en el antiguo modelo de sustitución de importaciones, la importancia relativa que tiene hoy la clase de servicio se funda en un proceso de transformación productiva que ha tendido a favorecer el desarrollo del sector de servicios, especialmente los servicios financieros y a las empresas que es el sector que genera mejores niveles medios de remuneración y el que más incrementó su importancia relativa en la generación de empleo durante la década de los 90 (cuadro 4).

Cuadro 4

PROPORCIÓN DE OCUPADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA 1980-2000

Ramas	1980	1990	2000	2002 (*)	Variación 1980-2002 (%)	Remuneración Promedio 2001 (**) (\$)
--------------	-------------	-------------	-------------	-----------------	--	---

período histórico determinado. Por lo tanto sólo podemos concluir acerca de la situación actual de los hijos en comparación con la situación de sus padres. Ello posibilita sacar conclusiones en términos de movilidad más que de cambios en la estructura de clase.

¹⁹ Esta proporción es superior al porcentaje del total de los entrevistados que viven en Santiago que es de un 41,3%.

1.- Agricultura, pesca y caza	16,3	19,0	14,4	13,0	-3,3	--
2.- Minas y canteras	---	2,3	1,3	1,2	---	473 035
3.- Industria manufacturera	16,1	16,6	14,0	14,3	-1,8	213 394
4.- Electricidad, agua y gas	2,2	0,5	0,5	0,6	-1,6	489 617
5.- Construcción	4,6	6,5	7,5	7,8	3,2	166 612
6.- Comercio	18,1	17,3	18,5	19,3	1,2	189 516
7.- Transporte y comunicación	6,6	7,1	8,0	8,3	1,7	245 192
8.- Servicios financieros y a las empresas	3,1	4,5	7,9	7,9	4,8	464 145
9.- Servicios sociales y personales	32,1	26,2	27,8	27,5	-4,6	272 889
Total (*)	100%	100%	100%	100%		246 980
	3 256,3	4 450,0	5 381,5	5 449,2		

Fuente: INE.

Notas: (*) Población de 15 años y más en el trimestre móvil octubre-diciembre de cada año, salvo datos para el 2002 que consideran el trimestre anterior.

()** Dato extraído del Compendio Estadístico 2001 y considera las remuneraciones medias nominales en pesos al mes de abril.

En este sentido, la terciarización de estos años no puede ser vista como un proceso espúreo, ni necesariamente precarizador como se acostumbraba a entender en el “viejo” modelo de sustitución. Por el contrario, como se aprecia en el cuadro siguiente, una buena proporción de los que componen la clase alta y media chilena se insertan en las actividades propias de este sector (cuadro 5).

Cabe destacar que las actividades de servicio alientan en general una mayor diferenciación productiva y social que la antigua manufactura por lo que tienden a generar una mayor diferenciación social y cultural al interior de los diferentes segmentos sociales. Es por ello que hemos planteado que la nueva estructura social, si bien mantiene sus niveles de organicidad, tiene un fundamento de clase –entendido como adhesión a intereses y a un proyecto común- relativamente débil. En parte esto se refleja en la adhesión subjetiva de clase que manifiestan nuestros entrevistados quienes, en su mayoría, se consideran de clase media (cuadro 6).

Sin embargo, esta adhesión subjetiva de clase no debiese ser tan sorprendente en la medida que objetivamente las posiciones de clase media aparecen con un peso significativo. De hecho son las posiciones no manuales las que aparecen más robustecidas acorde con la pérdida de importancia relativa del sector manufacturero y la correspondiente expansión de las actividades comerciales y de servicios en general.²⁰ En este sentido, se observa un fortalecimiento de los segmentos profesionales y de los trabajadores independientes. En cambio los segmentos conformados por los trabajadores no manuales de rutina aparecen con una importancia relativa menor en parte debido al debilitamiento al interior de la clase media de los segmentos vinculados con el desarrollo del aparato estatal²¹ (cuadro 7).

²⁰ Esta tendencia es la inversa a la encontrada por D. Raczynski hacia comienzos de los años 60. De hecho ella establece que al comparar la distribución ocupacional entre padres e hijos en el Gran Santiago se observa una mayor expansión de las ocupaciones manuales sobre las no manuales (1971: 16).

²¹ Si bien el empleo estatal decreció desde mediados de los 70 y hasta fines de los 80, a partir de los años 90 ha tendido a mantener su significación relativa. Es así como, según datos de la CASEN, el porcentaje de trabajadores estatales osciló entre un 13,2 % en 1996 a un 12,6% en 2000.

Cuadro 5
CATEGORÍAS SOCIALES SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

	Agricultura	Manufactura	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio	Transporte y comunicación	Servicio financiero y a las empresas	Servicio personal social y comunal	Total
Clase servicio	3,2	13,1	1,8	7,0	11,1	8,9	10,0	44,7	684 (100%)
No manuales de rutina	3,2	8,4	2,6	3,9	37,7	12,3	9,7	22,1	154
Pequeña burguesía	---	18,3	1,3	6,5	51,6	10,5	2,0	9,8	153
Independientes	1,4	13,6	0,3	18,2	34,6	16,3	1,2	13,9	629
Manuales calificados	9,7	31,7	2,9	26,5	13,1	3,7	1,0	11,5	627
Manuales no calificados	5,2	21,3	1,0	17,3	13,9	16,6	1,1	23,7	941
Pequeños propietarios agrícolas	53,3	5,6	---	---	17,8	---	---	23,3	90
Trabajadores agrícola	76,3	3,8	---	0,5	3,8	---	0,5	15,2	211
Total	10,0	17,8	1,3	14,4	18,9	10,7	3,2	23,7	3 536

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Cuadro 6
ADHESIÓN SUBJETIVA DE CLASE SEGÚN CATEGORÍAS SOCIALES
(En porcentajes)

	Adhesión subjetiva de clase	Clase baja	Media bja	Media	Media ata	Alta	Total
I	Clase de servicio	1,6	18,7	59,9	18,2	1,6	680 (100%)
II	Clase de rutina no manual	6,5	35,5	53,5	3,9	0,6	155
III	Pequeña burguesía	3,9	34,0	53,6	7,8	0,7	153
IV	Trabajadores independientes	17,9	43,6	35,5	2,6	0,5	626
V	Trabajadores manuales calificados	20,5	43,0	34,6	1,8	0,2	628
VI	Trabajadores manuales no calificados	18,2	46,1	34,7	0,7	0,2	939
VII	Pequeños propietarios agrícolas	20,2	49,4	27,0	2,2	1,1	89
VIII	Trabajadores agrícolas	44,5	39,8	15,6	0,0	0,0	211
	Total muestra	15,8	38,4	40,0	5,1	0,6	3 481

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Cuadro 7
DISTRIBUCIÓN CATEGORÍAS SOCIALES DE PADRES E HIJOS

Categorías sociales	Padres	Hijos	Diferencia padres e hijos
1. Clase de servicio alta (*)	6,4	10,6	4,2
2. Clase de servicio baja	4,2	8,7	4,5
3. Trabajadores no manuales de rutina	3,7	4,4	0,7
4. Pequeños propietarios	4,2	4,3	0,1
5. Trabajadores independientes alta educación (*)	1,7	4,2	2,5
6. Trabajadores independientes baja educación	9,7	13,6	3,9
7. Trabajadores manuales calificados	16,4	17,8	1,4
8. Trabajadores manuales no calificados	21,0	26,6	5,6
9. Pequeños propietarios agrícolas	13,9	2,5	-11,4
10. Trabajadores agrícolas	14,8	5,9	-9,3
11. FFAA	4,0	1,3	-2,7
Total	100% 3 207	100% 3 536	

Fuente: Encuesta de Movilidad social, ISUC, 2001

Notas: (*) La separación de la clase de servicio obedece a los criterios descritos por Erikson y Goldthorpe en el Diagrama 1 y, en el caso de los trabajadores independientes, se separó a los que tenían educación post secundaria de los que tenían educación media o menos.

En el caso de los trabajadores manuales, tanto el segmento de los calificados como aquellos sin calificación adquieren significación. Sin embargo, son éstos últimos los que presentan una mayor importancia relativa. Ello se relaciona, en primer lugar, con el flujo migratorio hacia la ciudad. Los datos señalan que mientras un 29% de los padres trabajaban en el sector agrícola, solo un 8,6% de nuestros entrevistados se insertan en actividades rurales. Adicionalmente un 54,4% de nuestros entrevistados habían nacido en el campo o en un pueblo. Por otra parte, también se debe a que el nuevo patrón de crecimiento genera empleos de buena y de mala calidad y reproduce niveles significativos de informalidad en el ámbito urbano que contribuyen al reforzamiento de este segmento social.

Cabe señalar, sin embargo, que nuestros datos no permiten mantener la asociación entre migración y marginalidad que usualmente se hacía en los análisis de estratificación de los años 60 o 70. Al respecto dos datos resultan particularmente relevantes. Por una parte, la proporción de no-migrantes y migrantes estructurales (ie aquellos que no habían nacido en el lugar en el cual se encontraban residiendo al momento de la encuesta) era muy similar en la mayoría de las clases sociales. De este modo, tanto en la clase alta y media alta de servicio como en la clase de trabajadores manuales no calificados la proporción de migrantes era sobre un 40,0% del total de sus componentes. Por otra parte, llama la atención que del total de los migrantes (por ej. 44,0% del total de la muestra) un 8,4% había nacido en la Región Metropolitana y hoy se encontraban viviendo y trabajando en otra ciudad y región del país. La mayoría de ellos eran jefes de hogar menores de 46 años (60,5%) y cerca de la mitad (50,8%) eran trabajadores no manuales que pertenecían a los segmentos sociales más altos. En definitiva, ellos representan un segmento que se aparta de la tradicional tendencia de migración rural-urbana que finalmente tendía a reforzar la primacía de la ciudad de Santiago y de la Región Metropolitana. Cabe señalar que una tendencia similar se observa al analizar los datos de los últimos Censos de Población.²²

En suma, nuestros datos –al igual que los de otros estudios- muestran que a lo largo de las últimas décadas se ha producido un importante proceso de transformación de la estructura ocupacional que ha repercutido en un cambio de la estructura social del país y en las oportunidades de movilidad estructural. Por otra parte, el sistema de estratificación experimentó importantes cambios en los extremos de la estructura de clase acorde con la transformación de la estructura productiva del país.

²² Un reciente estudio que compara los saldos migratorios por regiones que arrojan los censos de 1992 y 2002 concluye que entre los migrantes de 5 o más años ha aumentado la proporción que emigra desde la Región Metropolitana hacia otras regiones del país y, por otro lado, ha disminuido la migración desde otras regiones del país hacia la Región Metropolitana (E. Valenzuela y S. Herrera, 2003).

A diferencia de lo que ha ocurrido en otros países del continente, en Chile la estructura ocupacional ha tendido a reproducir relaciones de servicios y contractuales en ocupaciones definidas como formales. Ello se ha traducido en un robustecimiento de la clase de servicio y de los segmentos asalariados o dependientes en ocupaciones calificadas y no calificadas. Adicionalmente, se ha producido una expansión de la pequeña burguesía acorde con la reducción de las ocupaciones estatales y la expansión de la economía de mercado ocurrida durante estas últimas décadas. Estos segmentos sociales se estructuran alrededor de ocupaciones terciarias que favorecen su diferenciación y heterogeneidad interna. En este sentido la nueva estructura de clase ve debilitado su componente “clasista”.

En lo que sigue, analizaremos como este cambio en la estructura social se relaciona con las oportunidades de vida a las que acceden estas diversas clases sociales y, por lo tanto, con la reproducción de los patrones de desigualdad social.

III. Estratificación y acceso a oportunidades sociales

Como bien señala Filgueira (2000), a partir de la década de los años 70, los estudios de estratificación en América Latina centraron de preferencia su atención en los temas de pobreza y exclusión social. Por lo tanto, en vez de mirar el problema de un modo integral, focalizaron su atención en un grupo particular. El resultado es que hoy se sabe más de la situación social de los pobres e indigentes que sobre las condiciones de vida del resto de los integrantes de la estructura social. Es por ello que en esta sección intentaremos avanzar en esta mirada más integral acerca de las condiciones de vida a las que acceden los diferentes segmentos o clases sociales.

La perspectiva de análisis que guía esta revisión asume que todo sistema de estratificación social constituye una estructura de oportunidades de integración social, o bien, refleja la distribución de oportunidades para el acceso a bienes escasos y a posiciones sociales diferencialmente valoradas.

En general la estructura de oportunidades que enfrentan los miembros de las diferentes clases sociales –y que condiciona sus "*life chances*"– se ve afectada por los estilos de desarrollo que asumen los gobiernos y las elites dirigentes. Estos estilos, a su vez, definen las oportunidades de acceso al trabajo, ingreso y bienestar social que brindan el estado, el mercado y la propia sociedad. Adicionalmente los procesos demográficos y migratorios también afectan las posibilidades de acceso a estas oportunidades, lo mismo que los recursos y activos de capital humano (educación), capital social (información, contactos, influencias) y capital cultural (valores y modos de comportamiento) con que cuentan las

personas y sus hogares y que les permiten reproducir o mejorar su inserción social y/o reducir su vulnerabilidad social.²³ En este sentido, el análisis de la estructura de oportunidades y las formas de acceso a ella constituyen una buena aproximación al grado de desigualdad social que funda un determinado sistema de estratificación social, así como también a las posibilidades institucionales de aminorarla.

Como hemos señalado en un trabajo reciente, el modelo de acumulación y desarrollo que se ha venido impulsando en el país a lo largo de las últimas dos o tres décadas ha producido una importante transformación en la estructura de oportunidades y en las formas de acceso a ellas, especialmente de los hogares de menores recursos (G. Wormald, y otros, 2002). Sin embargo, queda por analizar cómo esta transformación ha afectado el desenvolvimiento de otros segmentos sociales y si ella ha contribuido a una igualación de las oportunidades sociales o, por el contrario, a una reproducción o ampliación de la desigualdad social. En lo que sigue nos concentraremos en el análisis de ambos fenómenos.

A. Oportunidades de trabajo y estratificación social

Un primer acercamiento a las oportunidades de trabajo e ingreso que brindan el mercado y el estado nos permiten describir uno de los fundamentos de nuestro sistema de estratificación social, así como también de las oportunidades de integración a las que acceden los miembros de las diferentes clases sociales.

En general el trabajo es vital para las personas, sus familias y la sociedad. Él es para la mayoría una fuente privilegiada de acceso al ingreso, la protección y el bienestar social y uno de los pilares básicos para la obtención de reconocimiento social. Por lo tanto, él es un medio fundamental de integración social. Esta es probablemente la razón por la cual el 72,4% de nuestros entrevistados -que al momento de la entrevista estaban trabajando- declararon que lo seguirían haciendo aunque tuvieran el dinero suficiente para dejar de hacerlo.

Ahora bien, como hemos venido señalando, la estructura de oportunidades de trabajo ha sufrido importantes transformaciones a lo largo de las últimas dos décadas. El trabajo se ha terciarizado, el empleo estatal ha perdido significación relativa, el mercado de trabajo se ha flexibilizado y el crecimiento económico de las últimas décadas ha incrementado el ingreso de la población y reducido la pobreza, no obstante que se han reproducido importantes brechas de ingresos. En este sentido, cabe preguntarse ¿cómo los diferentes segmentos o clases sociales se integran a esta transformación? ¿quiénes se han beneficiado y de qué modo? y ¿hasta dónde esta brecha de ingresos refleja una situación más estructural de desigualdad social?

Los datos del cuadro 8 nos permiten una radiografía inicial de la forma de integración al trabajo de los miembros de las diferentes clases o segmentos sociales (cuadro 8).

Una primera conclusión que se puede obtener de estos datos es que la integración al trabajo en el ámbito urbano tiende a ser de mejor calidad que en el ámbito rural. En general, los trabajadores agrícolas enfrentan oportunidades de trabajo de menor calidad que los trabajadores manuales no calificados en el ámbito urbano. Ello se ve reflejado en la mayor proporción de trabajadores agrícolas que perciben bajos ingresos por su trabajo, que no firman un contrato escrito y que no cotizan en ningún sistema de previsión social. Una situación igualmente desmejorada es la que enfrentan los pequeños propietarios agrícolas en comparación con la pequeña burguesía urbana. Los primeros tienden a recibir menores ingresos por su trabajo y a estar menos insertos en los sistemas institucionales de protección social.

²³ Una mirada más detallada de esta perspectiva de análisis –especialmente referida a la temática de los grupos o clases pobres- puede encontrarse en R. Kaztman (1999) y R. Kaztman y G. Wormald (2002). También ver C. Filgueira (2000) para una aplicación de esta perspectiva al análisis de la estratificación y movilidad en América Latina.

Cuadro 8
CONDICIONES DE INTEGRACIÓN AL TRABAJO SEGÚN CLASES SOCIALES

Clases	Alta servicio	No manual rutina	Pequeña burguesía	Independientes	Manuales calificados	Manuales no calificados	Pequeños propietarios agrícolas	Trabajador agrícola	Total
Edad inicio trabajo	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Menos de 18 años	26,8	38,3	49,7	67,5	60,7	69,3	65,6	81,3	57,5
Entre 18 y 24 años	53,2	53,2	42,5	28,0	34,7	27,7	25,6	16,7	35,1
25 o más años	20,0	8,4	7,8	4,5	4,6	3,0	8,9	1,9	7,4
Ingreso Ocupación Principal (1)									
210 mil pesos o menos	18,7	55,1	50,0	72,5	69,5	78,3	80,5	97,5	62,1
Entre 211 y 600 mil	44,1	36,8	34,1	24,3	28,9	21,1	16,7	2,5	28,0
601 mil y más	37,2	8,1	15,9	3,2	1,6	0,5	2,8	---	9,9
Antigüedad en el trabajo principal (2)									
Menos de 4 años	27,2	28,4	23,6	26,7	38,9	39,4	23,3	51,4	33,8
5 años o más	72,8	71,6	76,5	73,3	61,1	60,6	76,7	48,6	66,2
Jornada de trabajo									
Parcial	7,7	5,2	4,0	16,6	2,2	5,7	24,7	3,4	7,6
Normal	62,2	75,8	33,8	43,7	70,9	62,0	50,6	81,2	60,6
Prolongada	30,1	19,0	62,3	39,8	26,8	32,3	24,7	15,4	31,8
Tipo contrato									
Con contrato escrito	96,8	90,8	N/A	N/A	84,7	85,7	N/A	69,5	86,8
Sin contrato escrito	3,2	9,2	N/A	N/A	15,3	14,3	N/A	30,5	13,2
Cotiza previsión									
Sí	85,0	89,6	48,4	37,2	85,7	83,9	34,4	71,4	72,7
No	15,0	10,4	51,6	62,8	14,3	16,1	65,6	28,6	27,3
Total (N° muestral)	681	154	153	626	621	938	90	210	3 473

Fuente: Encuesta de movilidad social, ISUC, 2001.

Notas: (1) Refiere a ingreso líquido mensual del jefe de hogar.

(2) El 80,6% de los entrevistados declara tener sólo 1 trabajo.

Sin embargo, en el ámbito urbano, también se aprecian importantes diferencias. En términos de ingreso, se observa una significativa distancia –en comparación con todo el resto de las clases sociales– en la proporción de jefes de hogar que pertenecen a la clase de servicio y que reciben altos ingresos por su trabajo. Esto tiende a reforzar la visión de aquellos que sostienen que el desarrollo de estos años ha tendido a concentrarse en determinados segmentos sociales, especialmente en aquellos que han accedido a las oportunidades educacionales de nivel terciario. En los datos que estamos analizando esto queda bien reflejado en el hecho que son los miembros de esta clase de servicio los que en una proporción significativamente mayor al resto se integran tardíamente al trabajo debido –como veremos más adelante– a una prolongación de sus años de estudios. Adicionalmente son los miembros de esta clase los que acceden en mayor proporción a trabajos estables y protegidos. Sin embargo, es importante señalar que esta concentración de las buenas oportunidades de empleo dentro de esta clase social debe ser comprendida en el marco de un proceso general de movilidad social que ha tendido a expandir de un modo significativo este segmento social.

Por contraposición, los segmentos sociales que se integran en actividades manuales –sean calificadas o no calificadas– tienden a integrarse tempranamente al trabajo y en una proporción muy importante antes de cumplir los 18 años. Probablemente, esta es una de las razones por la cual ellos se encuentran expuestos a una mayor inestabilidad en sus empleos, lo mismo que al acceso a trabajos más precarios y desprotegidos. En términos de ingresos estos segmentos concentran una alta proporción de trabajadores que ganan bajos salarios, lo cual es particularmente significativo si pensamos que estamos hablando de una muestra de jefes de hogar y de segmentos sociales que tienen un peso significativo dentro del sistema de estratificación.

En relación con los segmentos de clase media resaltan algunas diferencias entre los que acceden a posiciones burocratizadas y dependientes de los que laboran de un modo independiente. En general, los primeros acceden en mayor proporción a trabajos con buenos ingresos que los segundos. Adicionalmente, en términos relativos, los trabajadores independientes se integran más tempranamente al trabajo, tienen jornadas de trabajo más prolongadas (y no necesariamente bien pagadas) y se encuentran más desprotegidos que los primeros. En este sentido su posición social es más precaria y vulnerable. Por su parte, el segmento que hemos definido como pequeña burguesía –cuya principal diferencia con los otros dos segmentos sociales es la propiedad de medios de producción– se encuentra en una situación laboral intermedia. Esto es, si bien ellos acceden en mayor proporción a ingresos más altos que los dos segmentos anteriores, en términos de cotización previsional y edad de integración al trabajo, ellos tienen una mejor posición relativa que los independientes pero inferior a la de los trabajadores manuales de rutina.

Finalmente señalemos que un porcentaje significativo de miembros de las diversas clases sociales tienden a trabajar jornadas de trabajo prolongadas. Esto es particularmente significativo entre los segmentos empresariales y los trabajadores independientes. Sin embargo la diferencia radica en que las retribuciones que se obtienen por esta prolongación del trabajo –a juzgar por la proporción de trabajadores que reciben bajos ingresos– son muy diferentes entre las diversas clases sociales.

En definitiva los datos señalan la existencia de importantes desigualdades en las condiciones de integración al trabajo y al ingreso de las diversas clases sociales. No obstante, es importante señalar que estas diferencias se reproducen en el marco de una percepción bastante generalizada de mejoría en las condiciones de vida. Como se aprecia en el cuadro 9, la mayoría de los miembros pertenecientes a las diversas clases sociales señalan que sus condiciones de vida actuales son mejores o mucho mejores que las de sus padres (cuadro 9).

Cuadro 9

**COMPARACIÓN SITUACIÓN DE VIDA DE LOS ENTREVISTADOS CON LA DE SUS PADRES
SEGÚN PERTENENCIA DE CLASE SOCIAL DE LOS ENTREVISTADOS**

Clases	Alta servicio	No manual rutina	Pequeña burguesía	Independientes	Manuales calificados	Manuales no calificados	Pequeños propietarios agrícolas	Trabajador agrícola	Total
Situación de vida de los entrevistados en relación con la de sus padres	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Mucho peor o peor	12,2	14,9	12,0	15,7	14,3	17,4	15,9	22,8	15,5
Igual	15,5	24,7	18,0	17,8	17,3	19,2	20,5	18,8	18,1
Mejor o mucho mejor	72,3	60,4	70,0	66,5	68,4	63,3	63,6	58,4	66,5
Total	679	154	150	623	623	930	88	202	3 449

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Esta situación significa que los niveles de desigualdad social que se aprecian en las formas de inserción laboral y retribución de los miembros de las diferentes clases sociales aparecen subjetivamente mitigadas por la percepción de progreso que muchos de ellos experimentan en relación con la situación de sus padres. Por otra parte, es un hecho que el crecimiento económico y la expansión de las oportunidades de trabajo que caracterizó a la sociedad chilena desde mediados de los años 80 y hasta mediados/fines de los 90 se tradujo en buenas oportunidades de acceso al ingreso y bienestar social para aquellos que ocupan las posiciones más altas de la jerarquía social.

Sin embargo, también se aprecian importantes desniveles de ingreso y protección social entre las diferentes clases y al interior de ellas. Esta condición de desigualdad -como veremos más adelante- se vio en parte atenuada por las oportunidades de movilidad que experimentaron algunos de los que ocupan posiciones subordinadas lo cual, dada la estructura del sistema de estratificación chileno, no implica necesariamente una radical mejoría en sus niveles de bienestar (cuadro 10).

Cuadro 10

PROMEDIO DE EDUCACIÓN E INGRESOS SEGÚN CLASE SOCIAL

Esquema de 8 clases (*)	Estatus Socio Económico	Educación		Ingresos (**)		Educación/ Ingresos
		Promedio	D.S.	Promedio	D.S.	
1 Clase de Servicio	1,07	14,55	3,52	8,98	2,76	0,6171
2 Pequeña Burguesía	0,31	10,72	3,93	7,07	3,00	0,6596
3 Rutina No Manual	0,08	10,50	3,42	5,79	2,73	0,5514
4 Trabajadores Independientes	-0,22	8,55	3,68	5,30	2,48	0,6204
5 Clase Manual Calificada	-0,25	8,70	3,56	5,06	2,47	0,5815
6 Clase Manual No Calificada	-0,33	8,11	3,59	5,00	2,27	0,6174
7 Propietarios Agrícolas	-0,58	7,05	4,38	4,33	2,79	0,6139
8 Trabajadores Agrícolas	-0,87	5,64	3,22	3,37	1,62	0,5977
Total	0	9,67	4,45	5,85	2,9761	0,6085

Fuente: Encuesta de Movilidad, 2001.

Nota: (*) Se excluyen 55 casos correspondientes a miembros de las FFAA debido a la gran heterogeneidad interna que habitualmente presenta esta categoría social.

(**) Debido a las características de la escala de medición de ingresos las propiedades de esta variables son solo ordinales.

En efecto, como se desprende de los datos de este cuadro, el ranking de ingreso y educación de las diferentes clases sociales indica una marcada segmentación entre los extremos superior e inferior de la escala, así como también una importante brecha en oportunidades de bienestar entre la clase de servicios y todas las demás.²⁴

Por otra parte, un segundo rasgo de interés es la alta indistinción entre las categorías intermedias: Pequeños empresarios, trabajadores de rutina no manual, trabajadores independientes y los trabajadores manuales especializados y no especializados se distinguen relativamente poco en términos educación e ingresos. La única excepción la constituyen los pequeños empresarios que se ubican en una posición intermedia entre la clase de servicio y el "medio indiferenciado".

En este sentido llama la atención la relativa indistinción entre los trabajadores independientes y las clases manuales urbanas, así como también entre los segmentos calificados y no calificados dentro de esta última.²⁵ En el caso del primero de estos fenómenos, ello probablemente se relaciona con el peso que tienen entre los independientes aquellos que realizan actividades relativamente poco especializadas, así como también con el hecho que muchas de estas actividades no requieren de altos niveles educacionales sino más bien una cierta capacitación en el propio empleo. Y, en el caso del segundo, esta situación de relativa indistinción refleja, tal vez, la naturaleza del proceso de desarrollo de estos años

²⁴ En efecto, si se excluye la clase de servicio, la media de educación baja de 9,7 a 8,4 y la media de ingresos baja de 5,9 a 5,1.

²⁵ Esta también es una de las conclusiones del estudio realizado por V. Espinoza en la que se señala que "la actual generación de trabajadores, al remontar en la escala de prestigio ocupacional ha visto decrecer las recompensas sociales asociadas durante el período de sustitución de importaciones a esas posiciones" (2002 : 9).

que ha tendido a expandir actividades industriales, comerciales y de servicios que no requieren altos niveles de educación entre sus trabajadores manuales.

Por otra parte, la relativa similitud de ingresos promedios entre los trabajadores manuales calificados y no calificados puede explicarse por dos razones: La primera es que la distribución de ingresos existentes en el país tiende a ser bastante dicotomizada generando una zona intermedia relativamente menos diferenciada, fenómeno que puede estar reforzado por la coyuntura relativamente recesiva en la que se hizo la encuesta que pudo influir en una reducción relativa de los salarios, especialmente en los segmentos más calificados y con sueldos más altos. La segunda razón puede estar asociada con la creciente flexibilización de las remuneraciones que se traduce en que los salarios, especialmente de algunos trabajadores calificados, se remuneren con una porción fija y otra variable la cual, dada la coyuntura recesiva, haya tendido a disminuir o simplemente a no declarar o a subdeclararse. Por el momento estas son sólo hipótesis que necesitaríamos explorar con mayor detención.

B. Oportunidades de educación y estratificación social

Las sociedades modernas han experimentado una fuerte expansión de la participación de las personas en el sistema educacional, en tanto que los logros educacionales han adquirido una creciente importancia en la obtención de empleo en el mercado de trabajo. Ambos fenómenos han sido relacionados —especialmente por los teóricos vinculados a las teorías de modernización— con un proceso virtuoso de igualación de oportunidades de integración y movilidad social (T. Parsons en Grusky, 1994). De acuerdo a ellos, el incremento de la demanda por mano de obra calificada -asociada al proceso de crecimiento y modernización tecnológica- ha llevado a una expansión del sistema educacional y a un vínculo cada vez más fuerte entre logros educacionales y ocupacionales que ha ido debilitando la importancia que tradicionalmente tenían los factores adscriptivos en la obtención de estas oportunidades sociales. De esta manera, se asume que la tendencia en la obtención de empleo ha sido hacia una creciente importancia del mérito por sobre criterios vinculados con el origen de social de las personas.

En esta misma dirección, la perspectiva de “adquisición de status” plantea que a medida que se desarrollan las diversas sociedades se va produciendo un cambio en las orientaciones de acción desde patrones particularistas hacia pautas más universales que van imponiendo criterios de selección y promoción de las personas basados en el desempeño individual. De este modo, desde esta perspectiva, la educación tiene un papel fundamental como determinante de la igualdad de oportunidades y formación de una sociedad meritocrática.

Esta visión optimista de la educación como herramienta de igualación de oportunidades tiene su refuerzo en la teoría económica del capital humano que entiende la educación como una forma de inversión y plantea que las ganancias del trabajo de los individuos son una función de la cantidad de este tipo de capital invertida a partir de un análisis individual de costo-beneficio. Según ello, el individuo racional tomará una decisión óptima en el punto de equilibrio entre beneficio marginal (ganancias) y el costo marginal (tiempo y dinero invertido en educación). Por lo tanto, las desigualdades en las ganancias no son producto de oportunidades desiguales sino de las decisiones racionales de los individuos (G. Becker, 1983).

Esta mirada, sin embargo, ha sido puesta en duda a partir de la evidencia que han arrojado diversos estudios sobre la persistencia de las desigualdades tanto en el acceso a la educación como en las ganancias de individuos con igual nivel educacional. (Gambetta:1987, Blossfeld y Shavit: 1993). Esta evidencia apunta hacia que la educación no cumple solamente un papel igualador sino que está relacionada con la transmisión e incluso legitimación de las desigualdades. A un nivel agregado estos estudios han demostrado que el papel de la educación es mixto e incluye tanto un rol de apertura de oportunidades, como un rol de reproducción de la desigualdad. En definitiva, el acceso a la educación es un resultado del sistema de estratificación, un medio para mantenerlo y una oportunidad de movilidad dentro de él.

Por otra parte, diversos estudios muestran que la relación entre el origen social y los logros educacionales y ocupacionales de las personas sigue siendo fuerte. De este modo las personas que provienen de un background social menos aventajado tienen una mayor probabilidad de abandonar la escuela en forma prematura. Asimismo, la evidencia empírica ha mostrado que las sociedades modernas no han sido demasiado exitosas en la promoción de una mayor igualdad educativa y de oportunidades de trabajo entre personas de diferente condición socioeconómica. Las razones para ello son diversas

Un primer conjunto de autores ha enfatizado mecanismos a nivel micro social que se relacionan con el desigual acceso a las oportunidades educacionales las que repercuten en una reproducción de las desigualdades sociales. De este modo, algunos de ellos han puesto énfasis en las ventajas que tienen las personas que provienen de hogares con un alto capital cultural (Bourdieu y Passeron, 1977) y social (J. Coleman, 1998) para alcanzar mayores y mejores logros educativos. Ellos han señalado que las personas que provienen de este tipo de hogares –usualmente de mejor condición socioeconómica- poseen habilidades de lenguaje, actitudinales y valóricas que son altamente apreciadas por el sistema escolar lo que repercute en la obtención de mejores credenciales educativas. Estos atributos, a su vez, son transmitidos por las familias de origen y reforzados a través de la interacción con amigos y otros miembros que participan del mismo contexto social y cultural lo que, finalmente, se traduce en la obtención de mejor información y contactos al momento de insertarse en el mercado de trabajo. De esta manera la condición de nacimiento es un factor muy importante para determinar una futura inserción ocupacional. Las familias transmiten una ventaja social a través de las redes sociales parentales, apoyo material y económico y una herencia cultural familiar que incide en la obtención de altos logros educativos. En definitiva la desigualdad económica y cultural incide en la desigualdad de logro educacional y también ayuda a explicar él porque individuos con el mismo logro educacional, pero de orígenes sociales diferentes, tienen distinta inserción en el mercado laboral.

En esta misma línea, otros han señalado que el origen social de las personas también puede afectar indirectamente sus logros educativos a través de la formación de aspiraciones educativas diversas. Los alumnos que provienen de las clases más altas no sólo tienen mejores oportunidades de desarrollar sus habilidades cognitivas sino además ellos son incentivados por sus padres y profesores a continuar su educación, obtener logros educativos y tener aspiraciones más altas para su futuro. De este modo en la medida que las aspiraciones educacionales son un importante factor para explicar los logros educativos, las diferencias en las aspiraciones de los diversos grupos sociales tiende a reproducir las desigualdades en los logros educacionales y las desigualdades sociales.

Las diferencias en las aspiraciones educativas también han sido explicadas por los teóricos de la escuela del “Rational Choice” como resultado de un proceso de evaluación racional de los costos y beneficios que asocian los miembros de las diferentes clases sociales a los diversos logros educacionales (Gambetta, 1987 y Breen y Goldthorpe, 1997). De este modo los alumnos que provienen de estratos más altos y que tienen más recursos, tienen un menor costo asociado a carreras educacionales más largas y una mayor motivación para adquirir un mayor nivel educacional que les permita mantener su posición social. De manera complementaria, la teoría de las “limitaciones económicas” (Boudon, 1974) ha puesto de relieve que en países donde el acceso a la educación de calidad es pagado, implica un costo no sólo directo sino también alternativo para sectores desposeídos por lo que se requiere que estos sectores hagan más sacrificios y tengan ambiciones más altas que el resto de la población para obtener educación de calidad para sus hijos.

Por otra parte, otros autores también han enfatizado un conjunto de factores institucionales o macro sociales que pueden facilitar o dificultar los logros educacionales de las personas. Entre ellos, un primer énfasis, ha sido puesto en la necesidad que tienen las diferentes sociedades de alcanzar niveles mínimos de igualdad económica y cultural para lograr una mayor igualdad de oportunidades educacionales. En este sentido, la expansión de las políticas sociales de bienestar parecen haber contribuido a una mayor igualdad de oportunidades educacionales en países como Suecia o los Países Bajos (De Graaf y Ganzeboom, 1993).

Adicionalmente la expansión de la oferta educativa también se menciona como un factor que ha contribuido a la igualación de las oportunidades en la medida que más personas provenientes de los

estratos bajos tiene acceso a la educación. De este modo, los efectos específicos de igualación de oportunidades que entrega la educación están fuertemente determinados por el grado de cobertura y calidad del sistema educacional en cada país. Ello, naturalmente, sujeto a que esta expansión educativa vaya acompañada de una reducción de las barreras sociales y económicas que permitan incrementar las oportunidades de acceso educacional de los niños de las clases sociales más bajas. Por otra parte, también se señala que para que el efecto de igualación sea significativo tiene que cumplirse la condición que la totalidad de los miembros de las clases más altas haya accedido a un determinado nivel de educación (por ej. educación secundaria). En caso contrario, ellos mantienen la ventaja de su mejor posición socioeconómica para acceder a las mejores oportunidades educacionales en dicho nivel lo que tiende a reproducir los niveles de desigualdad.

En definitiva, es claro que las desigualdades en los logros educacionales son difíciles de eliminar y que ellas tienen efectos en la reproducción de las desigualdades intra e intergeneracionales.

En el marco de esta discusión, cabe preguntarse cuál es el panorama actual en Chile y hasta dónde el proceso de crecimiento y desarrollo ocurrido en el país a lo largo de estas últimas décadas se ha traducido o incidido en un proceso de igualación de las oportunidades de acceso a la educación entre personas pertenecientes a las diferentes clases sociales y cuanto influye el logro educativo de los padres en el nivel educativo que alcanzan sus hijos. En otras palabras, hasta dónde hemos avanzado en la dirección de una sociedad crecientemente meritocrática -como podría desprenderse de los enfoques o teorías de la modernización- o, por el contrario, aún pesan de un modo importante factores adscritos vinculados a la herencia y al capital cultural de los hogares de origen. Avanzar en la respuesta de estas interrogantes nos permite iluminar hasta dónde se ha producido un proceso de igualación de las oportunidades sociales que, como sabemos, constituye uno de los pilares fundamentales de integración y legitimación de toda sociedad moderna.

Como bien se sabe, a lo largo de estas últimas décadas, se ha producido una importante expansión de las oportunidades educacionales en nuestro país. Este proceso ha tendido a incrementar los niveles de escolaridad de la población en su conjunto lo que queda en evidencia al comparar el nivel educativo de nuestros entrevistados con aquel alcanzado por sus padres (cuadro 11).

Cuadro 11
COMPARACIÓN NIVEL EDUCACIONAL DE PADRES E HIJOS

	Madre	Padre	Hijo			
	Total %	Total %	Total %	Cohorte 56 años y más	Cohorte 36 a 55 años	Cohorte 24 a 35 años
Primaria o menos	69,2	65,9	38,0	58,8	33,6	24,6
Secundaria incompleta	13,0	12,4	26,4	20,2	27,3	31,4
Secundaria completa	14,6	15,1	16,9	11,6	18,4	19,4
Post-secundaria	3,2	6,7	18,7	9,4	20,7	24,6

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Como lo muestran estos datos la estructura educacional ha cambiado en el sentido conocido. Por una parte, disminuye la proporción de personas que sólo alcanzan educación primaria o menos y, por la otra, aumenta la proporción de personas que obtiene mayores niveles de educación. En este último sentido, llama la atención el importante incremento en la proporción de los que alcanzan, en comparación con sus padres, niveles educacionales post-secundarios, especialmente en el caso de las generaciones más jóvenes (24 a 35 años). De hecho la proporción de personas con educación post-secundaria entre la generación de 56 años y más y la de 36 a 55 años prácticamente se triplica lo cual es un primer reflejo de un cambio en la estructura de distribución de los logros educativos a través del tiempo y, por lo tanto, de un fenómeno de movilidad absoluta..

Sin embargo, si se quiere analizar la igualdad de oportunidades en el ámbito de la educación entre personas con distinto nivel educacional de origen (educación de los padres) se debe estudiar la movilidad entre diferentes niveles de educación controlando por el cambio en la estructura. Esto es el grado de apertura de distintos niveles de educación de destino para personas con diferente origen educacional. En este sentido resulta interesante analizar hasta dónde esta expansión y movilidad educativa ha tendido a reproducir en términos intergeneracionales las desigualdades educacionales preexistentes o, dicho de otro modo, hasta dónde estos fenómenos han tendido a reproducir o a ampliar el “piso” educativo que los hijos heredan de sus padres. Como lo muestran las experiencias de otros países, por lo general, los padres transfieren, a lo menos, su propio nivel educacional a sus hijos en la medida que él refleja el nivel mínimo de aspiraciones de logro que ellos tienen para estos últimos.

Lo primero y más simple para analizar la movilidad educacional es analizarla en términos absolutos, vale decir, determinar la proporción de personas que tienen el mismo nivel educacional de sus padres y la proporción de ellos que lo han superado o disminuido (cuadro 12)

Cuadro 12

TASAS ABSOLUTAS DE ESTABILIDAD Y MOVILIDAD EDUCACIONAL SEGÚN COHORTE
(en base a nivel educacional clasificado en 4 categorías)

	Estabilidad %	Movilidad ascendente %	Movilidad descendente %
Total	41,7	49,3	9,0
56 años o más	59,3	33,4	7,3
36 a 55 años	38,4	53,1	8,5
24 a 35 años	32,6	55,8	11,7

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Resulta interesante señalar que un 41,7% de los entrevistados mantienen el piso de educación heredado de su padre, casi un 50% aumenta el nivel de educación con relación al de su padre y sólo un 9% lo disminuye. Al observar lo que ocurre entre diferentes generaciones se constata que en la cohorte más vieja (56 o más años) lo más frecuente es mantener el mismo nivel educacional de los padres, mientras que en la generación más joven (24 a 35 años), un 55,8% de los casos habían alcanzado un nivel educacional superior al de sus padres. En este sentido la movilidad ascendente aumenta a través del tiempo, sobre todo si se compara la generación más joven con la más vieja. Esta mejoría refleja la importante expansión de la oferta educacional en el período considerado.

Por su parte, la tabla de “outflow” que presentamos en el cuadro 13, muestra las oportunidades de movilidad de personas con distinto nivel educacional de origen. Si no hubiera en lo absoluto movilidad educacional, es decir, si el nivel educacional del padre determinara totalmente el nivel educacional del hijo, esperaríamos que todos los casos se distribuyeran en el diagonal de la tabla. Claramente, esta no es la situación. Sin embargo debe notarse que en los extremos de la tabla se da una inmovilidad educacional elevada, pues en el caso de los entrevistados con padres de nivel educacional primario o inferior, el 45% de los hijos se mantiene en ese nivel educacional. Es cierto que la otra mitad logra un nivel educacional superior, pero la mayor parte de esa otra mitad (el 27%) solo avanza a secundaria incompleta. En el otro extremo, los entrevistados con padres del más alto nivel educacional también muestran estabilidad, en tanto el 65% alcanza también educación post secundaria. De los entrevistados con padres con educación secundaria incompleta, más del 50% avanzó respecto a sus padres, completando la secundaria o alcanzando la post secundaria. Por último, de los entrevistados con padres con secundaria completa, el 41,5% va más allá, alcanzando la post secundaria (cuadro 13).

Cuadro 13

NIVEL EDUCACIONAL DEL HIJO SEGÚN NIVEL EDUCACIONAL DEL PADRE (OUTFLOW)

Hijo	Primaria o	Secundaria	Secundaria	Post-	Total
------	------------	------------	------------	-------	-------

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

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Nota: (*) Muestra que declara nivel educacional del padre: 2.805 casos.

Estos datos son generales y encubren el cambio y expansión en la estructura educacional que ha vivido el país a lo largo del tiempo. Si se analiza por separado a las distintas cohortes de entrevistados se puede controlar en alguna medida ese efecto.

En la cohorte de 56 años o más, se evidencia una fuerte estabilidad en los hijos de padres con educación primaria o menos pues el 67,4% se mantiene en ese nivel (en el total de la muestra, sin diferenciar cohortes, el porcentaje era de 45,2%). Mantenerse en secundaria incompleta si el padre alcanzó ese nivel educacional también es muy frecuente, ocurre en el 40,4% de los casos (30,8% en el total de la muestra).

Por su parte, en los niveles educacionales más altos, el 67,1% de los hijos de padres con educación secundaria completa se mantienen o mejoran (porcentaje muy similar al total de la muestra, un 70,5%). Un porcentaje de 44,4% de los hijos de padres con educación post secundaria se mantiene en ese nivel (menos que en el total de la muestra, un 64,7%), lo que implica que, en esta cohorte, más de la mitad de hijos de padres con educación post secundaria no alcanzan el nivel educacional de sus padres (cuadro 14).

Cuadro 14
NIVEL EDUCACIONAL DEL HIJO SEGÚN NIVEL EDUCACIÓN DEL PADRE
COHORTE 56 AÑOS O MÁS

Hijo Padre	Primario o menos	Secundario incompleto	Secundario completo	Post secundaria	Total
Primario o menos	67,4	20,0	8,1	4,6	100
Secundario incompleto	10,5	40,4	28,1	21,1	100
Secundario completo	10,1	22,8	29,1	38,0	100
Post secundaria	14,8	14,8	25,9	44,4	100
Total	53,1	21,9	13,2	11,8	100 (*)

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Nota: Muestra 56 años o más y que declara nivel educacional del padre: 644 casos.

COHORTE 36 A 55 AÑOS

Hijo Padre	Primario o menos	Secundario incompleto	Secundario completo	Post secundaria	Total
Primario o menos	39,9	28,4	17,8	13,9	100
Secundario incompleto	12,6	26,4	25,3	35,7	100
Secundario completo	6,7	24,9	27,6	40,9	100
Post secundaria	5,8	13,6	11,7	68,9	100
Total	29,2	26,6	19,7	24,4	100(*)

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Nota: Muestra entre 36 y 55 años y que declara nivel educacional del padre: 1.489 casos

COHORTE DE 24 A 35 AÑOS

Hijo Padre	Primario o menos	Secundario incompleto	Secundario completo	Post secundaria	Total
Primario o menos	31,4	34,7	19,5	14,4	100
Secundario incompleto	15,1	34,0	14,2	36,8	100
Secundario completo	6,0	30,8	18,8	44,4	100

Post secundaria	1,8	7,0	24,6	66,7	100
Total	21,8	31,5	19,0	27,7	100

Fuente: Encuesta de Movilidad , ISUC, 2001.

Nota: Muestra entre 24 y 35 años y que declara nivel educacional del padre: 669 casos

En la generación intermedia (36 a 55 años), los hijos de padres con bajos logros educativos muestran una movilidad ascendente mayor que la de la generación anterior. El porcentaje de hijos de padres con primaria o menos que se mantiene en ese nivel es de solo 40% (67,4% en la generación anterior), mientras que el de hijos de padres con secundaria incompleta que se quedan ahí es de 26,4% (40,4% en la generación anterior).

Los hijos de padres con logros educativos más altos, por su parte, también muestran más movilidad ascendente que la generación anterior y esta es más pronunciada en los hijos de padres con más altos logros. El 68,5% de los hijos de padres con secundaria completa iguala o supera ese nivel (67,1% en la generación anterior) y un 68,9% de los hijos de padres con educación post secundaria se mantiene en ese nivel (44,4% en la generación anterior). Esto marca una gran diferencia con la generación previa en la medida que sólo un 31,1% de los hijos no alcanzan el nivel educativo de sus padres (cuadro 14).

En la cohorte más joven, el grupo de hijos con padres del menor nivel educacional muestra más movilidad ascendente que las generaciones previas, pues solo un 31,4% de los hijos de padres con primaria o menos se queda ahí (67,4% y 40% en las dos generaciones anteriores). Sin embargo, en el nivel educacional de origen siguiente, la situación empeora levemente, pues un 34% de los hijos de padres con secundaria incompleta permanecen en ese nivel (26,4% en la generación previa). Los hijos de padres con secundaria incompleta que logran ascender en esta generación son el 50,9%, mientras que en la generación anterior eran el 61%.

Entre los hijos de padres con mayores logros educativos, la situación es similar, en tanto la movilidad ascendente mejora en el nivel “bajo” de este subgrupo y empeora levemente en el más elevado. El 44,4% de los hijos de padres con secundaria completa los supera (38% y 40,9% en las generaciones anteriores). Mientras que el porcentaje de hijos de padres con post secundaria que se mantiene es más o menos parecido al de la generación anterior (cuadro 14).

Estos datos indican, entonces, que la generación de edad media es la que muestra mayores logros de movilidad ascendente de las tres generaciones. No debe perderse de vista, sin embargo, la mejoría relativa que hay entre la generación más joven y la más vieja, que también es notoria.

Por su parte, la tabla “*inflow*” que se presenta en el cuadro 17, es otra forma de acercarse a los niveles de movilidad educacional absoluta. En ella se analiza la composición del nivel educacional de destino de los hijos de acuerdo al nivel educacional alcanzado por el padre. La mayoría de las personas que alcanzan educación secundaria incompleta o completa proviene de niveles inferiores de educación. Y los con educación post-secundaria provienen de hogares con padres con distintos niveles de educación en proporciones similares (cuadro 15). Por lo tanto, en términos absolutos, no se observa una barrera para alcanzar los niveles de mayor educación lo que tiende a compensar la tendencia “*outflow*” anterior.

Cuadro 15
NIVEL EDUCACIONAL ALCANZADO POR EL HIJO SEGÚN
NIVEL EDUCACIONAL DEL PADRE (INFLOW)

Hijo Padre	Primaria o menos	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Post- secundaria	Total
Primaria o menos	90,7	68,1	56,8	34,2	65,9
Secundaria incompleta	5,0	14,2	15,4	18,5	12,4
Secundaria completa	3,3	14,7	21,1	28,0	15,0
Post-secundaria	1,1	2,9	6,7	19,3	6,7
Total	100%	100%	100%	100%	100% (*)

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Nota: Muestra que declara nivel educacional del padre: 2.805 casos.

Como era de esperarse, al diferenciar a nuestros entrevistados por cohortes de edad, se observa, que a medida que avanzamos desde la generación más vieja hacia la más joven mayor es el porcentaje de los que alcanzan educación post secundaria cuyos padres alcanzaron un nivel similar. Sin embargo, es interesante apreciar que en la generación más joven, un tercio de los que alcanzan educación post secundaria, aún tienen padres con niveles educacionales bajos (cuadro 16). De algún modo esto grafica el alto valor que se le asigna a la educación en el país y el gran esfuerzo educacional que en general hacen los padres por educar a los hijos.

Cuadro 16
NIVEL EDUCACIONAL DEL HIJO SEGÚN EL NIVEL EDUCACIONAL DEL PADRE
COHORTE 56 AÑOS O MÁS

Hijo Padre	Primario o menos	Secundario incompleto	Secundario completo	Post secundaria	Total
Primario o menos	94,7	68,1	45,9	28,9	74,7
Secundario incompleto	1,8	16,3	18,8	15,8	8,9
Secundario completo	2,3	12,8	27,1	39,5	12,3
Post secundaria	1,2	2,8	8,2	15,8	4,2
Total	100	100	100	100	100 (*)

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Nota: Muestra 56 años o más y que declara nivel educacional del padre: 644 casos

COHORTE 36 A 55 AÑOS

Hijo Padre	Primario o menos	Secundario incompleto	Secundario completo	Post secundaria	Total
Primario o menos	89,9	70,2	59,2	37,4	65,7
Secundario incompleto	5,3	12,1	15,6	17,9	12,2
Secundario completo	3,4	14,1	21,1	25,3	15,1
Post secundaria	1,4	3,5	4,1	19,5	6,9
Total	100	100	100	100	100(*)

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Nota: Muestra entre 36 y 55 años y que declara nivel educacional del padre: 1.489 casos

COHORTE 24 A 35 AÑOS

Hijo Padre	Primario o menos	Secundario incompleto	Secundario completo	Post secundaria	Total
Primario o menos	83,6	64,0	59,8	30,3	58,1
Secundario incompleto	11,0	17,1	11,8	21,1	15,8
Secundario completo	4,8	17,1	17,3	28,1	17,5
Post secundaria	0,7	1,9	11,0	20,5	8,5
Total	100	100	100	100	100(*)

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Nota: Muestra entre 24 y 35 años y que declara nivel educacional del padre: 669 casos.

En suma, la expansión de las oportunidades educativas ha sido aprovechada por los diversos segmentos sociales de un modo diferencial. Los más beneficiados son aquellos que han accedido a la educación post secundaria lo que les ha permitido mantenerse o ingresar a la parte alta de la jerarquía social. En una proporción significativa este logro educativo está relacionado con la herencia educativa de sus padres. Sin embargo, también se han beneficiado aquellos que provienen de hogares con niveles educativos levemente inferior. Todos ellos han recibido un claro retorno a su inversión educativa. Menos clara es la situación de los segmentos sociales no manuales de clase media. Si bien ellos también han experimentado una movilidad educativa en relación con el nivel alcanzado por sus padres, los retornos materiales de esa inversión son menos evidentes. Ello probablemente se relaciona con las características del proceso de desarrollo y el funcionamiento del mercado de trabajo que incentivan la reproducción de una estructura salarial relativamente polarizada e indiferenciada.

En la sección siguiente, analizaremos con un mayor detalle el impacto que la expansión de las oportunidades educativas ha tenido sobre las pautas de movilidad social.

IV. Patrones de movilidad social en Chile

Como se sabe, el concepto de movilidad social describe el cambio temporal de las posiciones de las personas en la estructura social jerárquica y explora los determinantes de este cambio. Este cambio temporal tiene una dimensión intergeneracional (padres a hijos) y una intrageneracional (a través de la vida de las personas).

La primera parte de esta sección se centra en el análisis de la dimensión intergeneracional de la movilidad, es decir entre padres e hijos. Una sociedad inmóvil se define como aquella en que las oportunidades de los hijos están determinadas por la posición de los padres, sin que haya por tanto variación intergeneracional significativa. Inmovilidad es sinónimo entonces de determinación: Las oportunidades y condiciones de vida de los individuos dependen de su origen social, y nada más. En contraste, una sociedad móvil es aquella en que las posiciones de los hijos son relativamente independientes de su origen social y, por lo tanto, existe mayor variación potencial entre generaciones. Las sociedades con mayor movilidad se definen entonces como sociedades "abiertas" o "fluidas" en el sentido de que el destino de las personas no está determinado por la posición de sus padres. Esta distinción se relaciona con la clásica distinción sociológica entre "adscripción" y "logro" pues en sociedades inmóviles la posición de las personas es "adscrita" mientras que en sociedades móviles esta basada en el "logro" individual.

El análisis de la movilidad requiere, por una parte, definir la estructura de estratificación social en que la movilidad tiene lugar, es decir, distinguir segmentos de la población que comparten oportunidades y condiciones de vida semejantes internamente y diferentes entre sí, y clasificarlas jerárquicamente. Esto es lo que hicimos al usar el esquema de 8 clases que definimos en las secciones anteriores. Y, por la otra, evaluar el cambio temporal de posiciones para lo cual se usan *tablas de movilidad* que clasifican a los individuos de acuerdo a sus clases en dos puntos del tiempo. El primer punto temporal se define como "origen" y el segundo, como "destino". En este caso, el origen será la posición de clase de los padres, y el destino, la posición de clase actual de los hijos adultos. Posteriormente se incluirá al análisis la posición de los hijos al ingresar al mercado del trabajo.

La clasificación de clase de los "padres" se obtuvo a partir de las mismas preguntas sobre ocupación realizadas a los entrevistados, pero respecto del jefe de hogar del entrevistado cuando éste tenía 14 años. La elección de los 14 años es un estándar internacional basado en que esa edad refleja condiciones de vida cuando el joven estaba formando su set de oportunidades y no es una edad demasiado temprana para que no la recuerde con precisión. La información es reportada sobre la persona que era el jefe de hogar cuando el entrevistado tenía 14 años. En un 74,2% de los casos el jefe de hogar era el padre, en un 11,11% el jefe de hogar era la madre, y en un 14,7% era otra persona.

Al hablar de movilidad intergeneracional es necesario hacer la aclaración que los padres no corresponden a ninguna generación determinada y, por lo tanto, ellos no representan cohortes específicas como ocurre en el caso de los entrevistados. Ello por dos razones: La primera es que su inclusión en la muestra esta determinada por su fecundidad (aquellas personas que no tuvieron hijos son automáticamente excluidas de la muestra y personas con muchos hijos tienen mas posibilidades de ser incluidos). La segunda es que su pertenencia generacional depende de la edad en que nació el entrevistado. Por lo tanto, lo que mide este análisis es el movimiento desde la posición de origen a la posición de destino, sin implicar conclusiones respecto de la distribución de posiciones de origen. Dicho de otro modo, tanto origen como destino (posición actual) son atributos de la generación presente y no permiten conclusiones precisas sobre otras generaciones en el pasado (Duncan 1966, Blau y Duncan 1967).

Como señalamos con anterioridad, el esquema de clases que usaremos para este análisis será el esquema de 8 clases presentado en las secciones anteriores. Una vez ordenadas las clases de acuerdo a su nivel de vida relativo se puede analizar la movilidad intergeneracional a partir de la distribución cruzada de clases de los padres y clases de los hijos en la tabla de movilidad (cuadro 17).

En esta tabla, el diagonal principal (marcada con negrita) indica sectores en que no hay movilidad intergeneracional, es decir que el hijo adulto hereda la misma posición de clase de su padre. La sección inferior izquierda de la tabla indica movilidad ascendente, el hijo se posiciona en una clase superior a la de su padre, y la sección superior derecha indica movilidad descendente. Es a partir de estos datos que podemos analizar los tipos de movilidad intergeneracional.

Cuadro 17

MOVILIDAD SOCIAL INTERGENERACIONAL: DISTRIBUCIÓN DE LAS FRECUENCIAS PADRES - HIJOS (*)

Hijos	1 Servicio alta	2 Pequeña burguesía	3 Rutina no manual	4 Independiente	5 Manual calificada	6 Manual no calificada	7 Propietarios agrícolas	8 Trabajador agrícola	Total
Padres									
1 Servicios alta	190	23	28	34	26	30	4	1	336
2 Pequeña burguesía	35	26	6	14	16	29	3	0	129
3 Rutina no manual	53	8	11	23	16	38	0	2	151
4 Independientes	83	11	29	99	65	110	14	12	423
5 Manual calificada	69	10	26	86	150	149	6	22	518
6 Manual no calificada	91	23	42	116	138	219	5	34	668
7 Propietarios agrícolas	64	9	16	75	78	125	37	37	441
8 Trabajadores agrícolas	18	17	22	69	83	151	20	86	466
Total	603	127	180	516	572	851	89	194	3 132 (**)

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Nota: (*) Según ocupación actual

(**) Excluye FFAA y casos en los que no se conoce la condición.

A. Tipos de movilidad

Esta sección presenta mediciones básicas de la movilidad total, estructural o absoluta y movilidad relativa, y concluye con la formulación de un modelo sintético que permite evaluar la movilidad relativa, es decir, el cambio en las oportunidades de las personas, controlando por el cambio del tamaño de las clases.

La distribución de clases de origen y destino permite evaluar como se ha modificado el tamaño relativo de las clases intergeneracionalmente, es decir, cuanto y en qué dirección se ha transformado la estructura social chilena en un período determinado.

Una primera aproximación a este problema indica que el porcentaje de personas que no heredan la clase de origen de sus padres, vale decir, el porcentaje de movilidad total en la muestra considerada es de un 73,9%.²⁶ Esta movilidad, sin embargo, se puede descomponer entre movilidad absoluta o estructural y movilidad relativa.

La movilidad estructural es la causada por el cambio entre la distribución de clases de origen y destino, es decir, por el sólo cambio en el tamaño relativo de las clases a través del tiempo. Por ejemplo, si la clase de servicio creció de 10,8% a 19,2% se requiere que ese 8,4% adicional de la población que pertenece a la clase de servicios provenga de alguna de las otras clases de origen. Asimismo, si la clase de propietarios agrícolas disminuye de 14,1% a 2,9% será necesario que esa diferencia equivalente a 11,2% de la población actual que son hijos de propietarios agrícolas se mueva a otras clases.

Mientras más cambia la estructura de clases intergeneracionalmente, mayor será la movilidad estructural requerida debido solamente al cambio de las distribuciones de origen y destino. Esto no significa necesariamente que las personas de diferentes orígenes tengan oportunidades más igualitarias de acceder a diferentes destinos, sino solamente que el cambio estructural hace que necesariamente un porcentaje de ellos se mueva hacia clases diferentes. Para evaluar el cambio en la igualdad de oportunidades se necesita el concepto de movilidad relativa.

La movilidad relativa refiere a las oportunidades relativas de personas de orígenes diferentes de acceder a determinados destinos, controlando por la movilidad estructural, es decir por la movilidad que es causada solamente por el cambio en la estructura de clases entre origen y destino. En este sentido refiere a las oportunidades que tiene una persona de una determinada clase de origen, respecto de las personas con otro origen, de acceder a una clase de destino respecto de otros destinos y controlando por el cambio en el tamaño de estas clases. En términos concretos, corresponde al siguiente tipo de pregunta: ¿Cuáles son las oportunidades de una persona con orígenes en la clase de servicios respecto de alguien con orígenes en la clase de propietarios agrícolas de pertenecer a la clase de servicios en vez de “bajar” a la clase de trabajadores agrícolas?. El análisis de la movilidad relativa permite conocer cuales son cada una de estas probabilidades y, de este modo, determinar dónde están las principales fuentes de inmovilidad y entre qué clases están las principales barreras que impiden la movilidad (por ejemplo, entre clases manuales y no manuales, o entre la elite y todos los demás, etc.).

La operacionalización y medición de la movilidad absoluta y relativa no es fácil, y ha sido fuente de controversias e importantes desarrollos metodológicos. En este artículo presentaremos la evolución desde formas de medición más simples hasta un modelo técnicamente más sofisticado y adecuado para dar cuenta al mismo tiempo de la movilidad relativa y absoluta.

La pregunta por cuál de estos dos tipos de movilidad es más importante medir ha despertado casi tanta controversia como la medición misma de estas dos dimensiones de la movilidad. La respuesta, como de costumbre, es que ambas mediciones proveen información complementaria. La movilidad absoluta provee información sobre el tamaño relativo de las clases, su composición y nivel de homogeneidad e indica las oportunidades de movilidad potenciales que se generan o cierran en una sociedad. La movilidad relativa, en cambio, informa sobre el nivel de apertura de distintas clases de

²⁶ Operacionalmente, la movilidad total se define como el número de entrevistados móviles dividido por el total de los entrevistados.

destino para distintas clases de origen. Puede muy bien ocurrir que en un contexto de drástica expansión de la clase de servicio, que "abre espacio para la movilidad ascendente" esta apertura favorezca solamente a las clases no manuales, y este mayormente vedada para las clases manuales o agrícolas. O, en contraste, que una expansión moderada de la clase de servicios se distribuya homogéneamente a través de todas las clases abriendo similares oportunidades para personas con distintos orígenes. Estos dos casos hipotéticos podrían tener la misma movilidad absoluta, pero el primero tendría alta movilidad estructural y baja movilidad relativa, en cuanto el segundo combinaría alta movilidad relativa con bajo cambio estructural. La diferencia entre estos dos regímenes de movilidad quedaría oculta si no se analiza la movilidad relativa, controlando por la movilidad estructural.

B. Análisis de la movilidad absoluta

La medición de la movilidad absoluta comienza con el índice de disimilitud entre origen y destino lo cual provee una visión introductoria general y, luego, podemos analizar y la tasa de movilidad *vertical* que calcula los movimientos de ascenso y descenso en la estructura jerárquica medida en términos de niveles socioeconómicos.

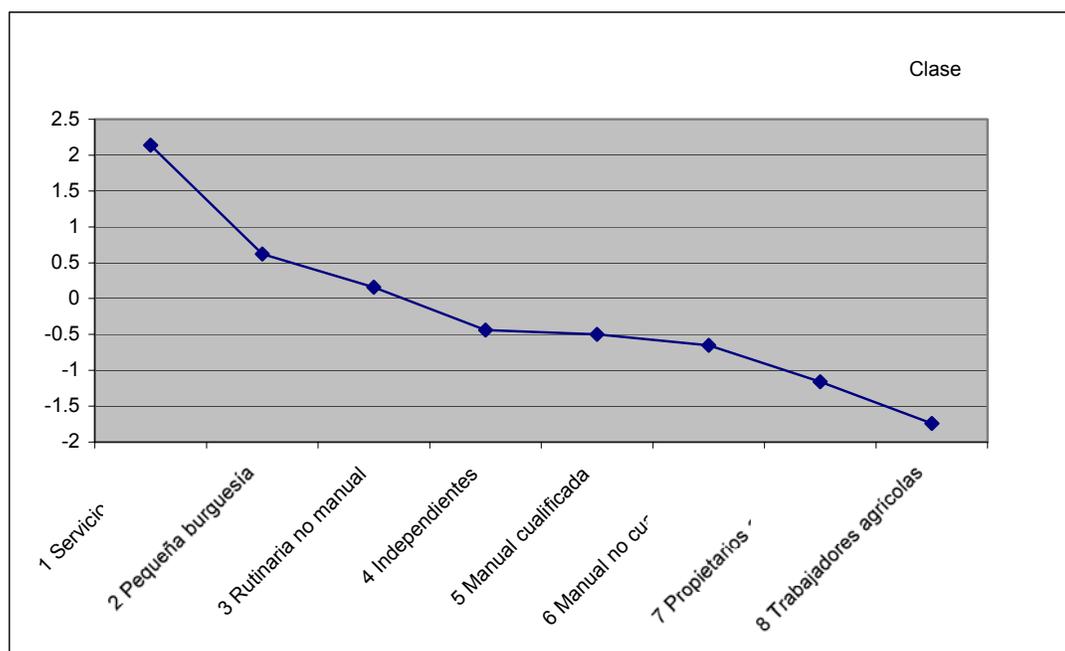
Como lo han puesto de relieve diversos autores (Raczynski, D.1971, Kerbo, H. 1998), las diferencias observadas entre la distribución de clase de los padres y de los hijos fijan un límite inferior al volumen de movilidad social. Esta movilidad que es inducida por cambios en la estructura ocupacional representa el porcentaje de individuos que debieran cambiar de ocupación si las dos distribuciones tuvieran que igualarse.²⁷ En nuestro caso esta movilidad, medida por el índice de disimilitud, es de un 19,9%.²⁸ Este índice es moderado, semejante al promedio de los países de Europa occidental (Erikson y Goldthorpe: 1992) pero inferior al de otros países en desarrollo que literalmente recompusieron su estructura de clases como, por ejemplo, Corea en que este índice alcanza un valor de 46% (H. Park 1999) y en Brasil con un valor de 34% (Costa-Ribeiro 2002).

Ahora bien, para analizar qué porcentaje de la movilidad total es vertical, necesitamos ordenar jerárquicamente las clases. Para ello seguiremos la estrategia de Goldthorpe y Erikson (1993) de agrupar el esquema de 8 clases en estratos jerárquicos de acuerdo al estatus socioeconómico de cada clase (por ej. promedio de los valores estandarizados de educación e ingresos de cada clase) y presentados en el siguiente gráfico 1:

²⁷ En la cuarta sección de este trabajo analizaremos en mayor profundidad las otras formas de movilidad social, como por ejemplo, la así llamada movilidad relativa que resulta del intercambio de posiciones entre individuos y que no son explicables por las redistribuciones ocupacionales netas entre generaciones.

²⁸ Esta proporción es un poco más baja que la encontrada por D. Raczynski para el Gran Santiago hacia comienzos de los años 60s en la que establece una movilidad estructural de 28,2% (1971: 15). El índice de disimilitud expresa la proporción mínima de individuos móviles y es igual a la mitad de la suma de las diferencias absolutas entre las distribuciones de origen (padre) y de destino (entrevistados).

Gráfico 1
CLASES POR NIVEL SOCIOECONÓMICO
 (Nivel socioeconómico)



El *ranking* basado en status socioeconómico presenta claras distancias entre las clases no manuales y los independientes y entre el sector manual, los independientes y las clases agrícolas. Por lo tanto, la división entre estratos respetará estas distancias formando tres estratos jerárquicos. El estrato superior formado por la clase de servicios alta, los pequeños empresarios y la clase de rutina no manual. El estrato medio quedará formado por los trabajadores independientes y las clases manuales y, el estrato bajo, por los propietarios y trabajadores agrícolas. Esta división jerárquica no solo ordena sectores de la población en términos del criterio unidimensional de estatus socioeconómico, sino también respeta las distinciones cualitativas clave que definen la estructura de estratificación, aquellas entre sector manual y no manual, y urbano-rural (Sorensen: 1992).

De este modo, la movilidad total se dividirá entre movilidad vertical -aquella que cruza alguna barrera entre estos 3 estratos jerárquicos- y la movilidad horizontal en que la movilidad de clases no está asociada a tránsito entre los 3 estratos. La movilidad vertical, a su vez, se dividirá en movilidad ascendente y descendente.

Según estas agrupaciones y como se dijo anteriormente, en Chile, un 73,9% de la población analizada ha experimentado algún tipo de movilidad y un 26,1% permanece en la misma clase de su padre. Sin ser excepcionalmente alta, esta tasa de movilidad total indica que la sociedad chilena está lejos de la inmovilidad (cuadro 18).

Cuadro 18

TIPOS DE MOVILIDAD	
Tipo de Movilidad	Tasa (respecto del total)
1. Inmovilidad	26,1%
2. Movilidad total	73,9%
3. Vertical	46,0%
4. Horizontal	27,9%
5. Vertical ascendente	35,5%
6. Vertical descendente	10,5%
7. Vertical estrato alto	4,4%
8. Ascendente estrato alto	63,3%
9. Descendente estrato alto	36,7%

Fuente: Encuesta de Movilidad, ISUC, 2001.

Los datos de este cuadro nos señalan que de la movilidad total, un 46,0% es vertical, es decir, cruza al menos un estrato jerárquico. El resto ocurre dentro de los estratos jerárquicos distinguidos. Es decir, aún cuando la movilidad total es significativa, casi un tercio de ella (27,9%) es de “distancia corta” y no implica un cambio radical en el estatus socioeconómico (por ej. Nivel de bienestar material) de los individuos.

La excepción a este patrón podría ser la movilidad al interior del estrato alto, específicamente entre la clase de servicios alta (categoría 1) y los pequeños empresarios y la clase de rutina no manual. (categorías 2 y 3). Esto, por la gran distancia en términos de estatus socioeconómico entre la clase de servicios alta y las otras dos, que hace que la movilidad entre ellas represente un cambio importante en términos de bienestar. De este modo, las líneas 8 y 9 del cuadro distinguen movilidad vertical ascendente y descendente al interior del estrato alto (entre clase 1, 2 y 3). La movilidad vertical dentro del estrato alto equivale a 4,4% de la movilidad total (nótese que lo que estamos llamando “movilidad vertical en el estrato alto” es parte de la movilidad horizontal en cálculos previos). Dentro de esta movilidad vertical, un 63,3% es ascendente y el restante 36,7% es descendente. Es decir, existe un importante flujo en el extremo superior de la jerarquía hacia la elite (ascendente) pero también desde la elite. Este hallazgo sugiere que la herencia de clases de la elite no es absoluta, pero la movilidad que ocurre es básicamente de distancia corta extendiéndose hacia otras clases no manuales.

Finalmente, en términos de la movilidad vertical total, un 35,5% de ella corresponde a movilidad ascendente lo que indica una apertura de oportunidades en la estructura jerárquica chilena. Queda por resolver cuanto de esta apertura corresponde a cambios en la estructura de clases (movilidad estructural) y cuanto a una efectiva expansión de oportunidades medida a través de la movilidad relativa.

Sin embargo, antes de pasar a este análisis, exploraremos el tercer método para analizar la movilidad absoluta que es el análisis de los porcentajes de "outflow" y de "inflow". Los porcentajes de "outflow" indican la distribución de destinos para cada categoría de origen, en tanto que los porcentajes de "inflow" indican la distribución de orígenes para cada categoría de destino.

En la tabla siguiente presentamos la distribución *outflow* que surge de nuestros datos:

Tabla 1

PORCENTAJES DE DISTRIBUCIÓN OUTFLOW

	1 Servicio alto	2 Pequeña burguesía	3 Rutina no manual	4 Independiente	5 Manual calificada	6 Manual no calificada	7 Propietario agrícola	8 Trabajador agrícola	Total
1 Servicio alto	56,5%	6,8%	8,3%	10,1%	7,7%	8,9%	1,2%	0,3%	100%
2 Pequeña burguesía	27,1%	20,2%	4,7%	10,9%	12,4%	22,5%	2,3%	--	100%
3 Rutina no manual	35,1%	5,3%	7,3%	15,2%	10,6%	25,2%	--	1,3%	100%
4 Independientes	19,6%	2,6%	6,9%	23,4%	15,4%	26,0%	3,3%	2,8%	100%
5 Manual calificado	13,3%	1,9%	5,0%	16,6%	29,0%	28,8%	1,2%	4,2%	100%
6 Manual no calificado	13,6%	3,4%	6,3%	17,4%	20,7%	32,8%	0,7%	5,1%	100%
7 Propietario agrícolas	14,5%	2,0%	3,6%	17,0%	17,7%	28,3%	8,4%	8,4%	100%
8 Trabajadores agrícolas	3,9%	3,6%	4,7%	14,8%	17,8%	32,4%	4,3%	18,5%	100%
Total	19,3%	4,1%	5,7%	16,5%	18,3%	27,2%	2,8%	6,2%	100%

Tabla 2

PORCENTAJES DE DISTRIBUCIÓN INFLOW

	1 Servicio alto	2 Pequeña burguesía	3 Rutina no manual	4 Independiente	5 Manual calificado	6 Manual no calificado	7 Propietario agrícola	8 Trabajador agrícola	Total
1 Servicio alto	31,5%	18,1%	15,6%	6,6%	4,5%	3,5%	4,5%	0,5%	10,7%
2 Pequeña burguesía	5,8%	20,5%	3,3%	2,7%	2,8%	3,4%	3,4%		4,1%
3 Rutina no manual	8,8%	6,3%	6,1%	4,5%	2,8%	4,5%		1,0%	4,8%
4 Independientes	13,8%	8,7%	16,1%	19,2%	11,4%	12,9%	15,7%	6,2%	13,5%
5 Manual calificada	11,4%	7,9%	14,4%	16,7%	26,2%	17,5%	6,7%	11,3%	16,5%
6 Manual no calificada	15,1%	18,1%	23,3%	22,5%	24,1%	25,7%	5,6%	17,5%	21,3%
7 Propietarios agrícolas	10,6%	7,1%	8,9%	14,5%	13,6%	14,7%	41,6%	19,1%	14,1%
8 Trabajadores agrícolas	3,0%	13,4%	12,2%	13,4%	14,5%	17,7%	22,5%	44,3%	14,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Si bien las distribuciones inflow y outflow son útiles como una descripción de los procesos de formación y composición de cada clase, tienen la limitación que no controlan por el tamaño relativo de cada una de las clases.²⁹ Sin embargo, a pesar de esta limitación, los datos de la tabla 1 indican que en algunas clases el porcentaje mayor de la distribución outflow es aquel en el diagonal principal. Ello indica que la mayor parte de las personas con origen en esa clase tienen su destino en la misma clase, lo que define clases de “alta herencia”. Eso ocurre con la clase de servicios, los independientes, y las dos clases manuales.

Llama la atención el caso de la clase de servicios, que entrega más de la mitad de sus descendientes a la misma clase. Esta alta tasa está influida por el gran crecimiento de la clase de servicios (que duplica su representación en la estructura de clases de 10,8% a 19,2% del total) lo que hace que esta clase “demande” individuos, siendo los más aptos aquellos con orígenes en la misma clase y que cuentan con los recursos necesarios para ingresar (capital humano formal, credenciales, contactos, etc.).

Las clases con más baja herencia son la clase de rutina no manual y los propietarios agrícolas. Nuevamente, la baja herencia de la clase de propietarios agrícolas es explicada por la drástica reducción de su tamaño relativo entre orígenes y destino (de 14,1% a 2,9%). En cuanto a la otra clase agrícola, aquella de trabajadores agrícolas, sólo un 18,5% de los individuos con origen en esta clase son ellos mismos trabajadores agrícolas y casi un tercio son trabajadores manuales no calificados. Esto podría ser interpretado como una gran apertura de oportunidades para personas con origen rural y de amplia permeabilidad de una barrera “dura” de la movilidad, aquella entre ocupaciones agrícolas y no agrícolas. Sin embargo, esta conclusión no toma en cuenta que la clase de trabajadores agrícolas se redujo de un 14,9% a un 6,2% intergeneracionalmente, poniendo un límite forzado a la proporción de la clase de origen que puede continuar en esta clase simplemente por su reducción numérica y forzando a aquellos con orígenes agrícolas a buscar otras ocupaciones. Por ello, no podemos obtener conclusiones sobre el cambio de oportunidades relativas para miembros de distintas clases a través del análisis de outflow porque estos no controlan por el cambio en tamaño relativo de las clases.

Por su parte, la distribución inflow indica de dónde provienen los miembros de cada clase, es decir, la distribución de sus orígenes. El análisis de la distribución inflow provee importante información sobre la homogeneidad en la composición de cada clase como base potencial de identidad. Ello en el sentido que clases de orígenes más homogéneos cuentan con más recursos para organizarse como actores colectivos.

Si analizamos qué clases tienen los más altos porcentajes en el diagonal principal -indicando en este caso un alto auto-reclutamiento de clases- la distribución inflow parece ser más concentrada que la distribución outflow (Tabla 2 en página 37)

En este caso, en todas las clases -con la única excepción de la clase de rutina no manual y los independientes- el porcentaje en el diagonal principal es el más alto, indicando que la mayor parte de los miembros de cada clase provienen de la misma clase, lo que indica un alto grado de homogeneidad en la composición de las clases actuales. Los casos extremos son las clases agrícolas, donde casi la mitad de los miembros actuales, son auto-reclutados. Es interesante destacar que en ambas clases agrícolas aproximadamente 2/3 de sus miembros tienen origen agrícola, con muy poca movilidad desde otras clases hacia el sector agrícola. Valga enfatizar que esto es consecuencia de la radical reducción de tamaño del sector agrícola. De hecho, si excluimos la clase de servicios, al menos un 10% de todas las clases tienen su origen en la clase de trabajadores agrícolas, y al menos 20% tienen su origen en el

²⁹ Así, por ejemplo, como indica la tabla 1 solo un 1,2% de la clase de servicios alta tiene como destino la clase de propietarios agrícolas, pero un 8,9% tiene como destino la clase de trabajadores manuales no calificados. Eso indicaría que las oportunidades de las personas con orígenes en la clase de servicio alta de convertirse en trabajadores manuales son 7 veces más grandes (8,9/1,2) que las de convertirse en propietarios agrícolas. ¿Es esto correcto? Para contestar esta pregunta debemos considerar que los trabajadores manuales no calificados representan hoy el 27,2% de la población total y los propietarios agrícolas representan sólo un 2,8%. Esto es, la clase de servicio alta está sub-representada en una razón de 67,2% (1-(8,9/27,2)) en la clase de trabajadores manuales no calificados, en cuanto su subrepresentación en la clase de propietarios agrícolas es sólo de 57% (1-(1,2/2,8)). En otras palabras, los porcentajes de *outflow* no son comparables a través de las distintas columnas.

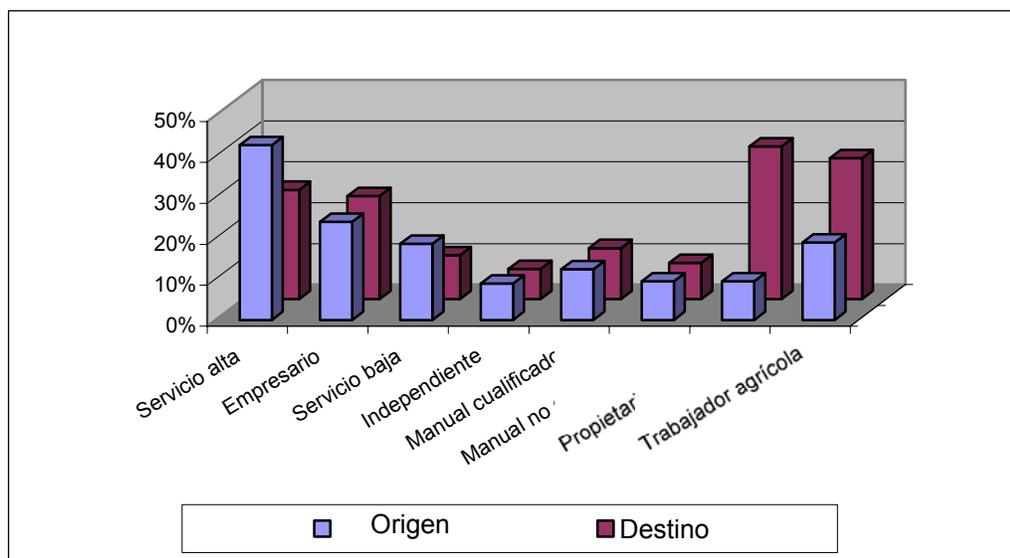
sector agrícola. Como mencionamos, la clase con mas bajo auto reclutamiento -solo 6%- es la clase de rutina no manual.

Al integrar las distribuciones outflow e inflow podemos distinguir un tipo de clases que tiene al mismo tiempo alta herencia y alto auto-reclutamiento y clases con baja herencia y bajo auto-reclutamiento. El primer tipo caracteriza a la clase de servicio alta y a las dos clases manuales, y el segundo, a la clase de rutina no manual o de servicio baja. Es decir, la clase de servicios alta y las dos clases manuales son las más altamente homogéneas en la estructura chilena, lo que eventualmente podría tener efectos en la identidad colectiva de sus miembros. Resulta interesante constatar, por ejemplo, que estas tres clases son las más fuertes en términos de organización colectiva (ya sea en términos de organizaciones empresariales y profesionales en el caso de la clase de servicio alta, o de sindicatos en el caso de las clases manuales). Lamentablemente no contamos con información empírica suficiente para probar estas hipótesis.

La clase de trabajadores no manuales de rutina o de servicio baja, por el contrario, cumple el rol de “distribuidora” de posiciones, reteniendo un muy bajo porcentaje de individuos con orígenes en ella y reclutando un alto porcentaje desde otras clases que se mueven, tanto “hacia arriba” (proviendo de las clases no-manuales) como “hacia abajo” (proviendo de las clases manuales). Es interesante notar que esta clase esta inmediatamente sobre el límite manual-no manual de la estructura de clases lo que probablemente la hace un destino aceptable para personas con orígenes en las clases no-manuales altas que sufren movilidad descendente, así como para aquellos de las clases manuales que experimentan movilidad ascendente. De nuevo, estas estimaciones sobre la diversidad de origen y destino de la clase de rutina no manual son poco rigurosas, pues no controla por el tamaño relativo de las clases.

Para obtener una medida más precisa del nivel de diversidad o concentración de cada clase de origen y destino, hemos construido la medida “índice de concentración” para cada clase de origen y destino. Este índice de concentración para clases de origen (distribución *outflow*) compara la distribución de cada clase con la de la población total y determina la diferencia total, sumando todas las diferencias positivas (las negativas entregan, naturalmente el mismo valor). Por lo tanto, esta medida indica el porcentaje de casos que habría que reasignar en esa clase de origen para que su distribución fuera igual a la distribución total de la población. El índice de concentración de destino aplica el mismo procedimiento para clases de destino (distribución *inflow*). Mientras más se aleja la distribución de la clase de origen de la distribución total de la población, más concentrada es la clase. Nótese que esta estadística no indica en qué clases se concentra la distribución, sino solamente el nivel de concentración.

Gráfico 2
CONCENTRACIÓN DE CLASES.
DISTRIBUCIONES DE ORIGEN (OUTFLOW) Y DE DESTINO (INFLOW)



Las concentraciones de *inflow* y *outflow* complementan la información entregada por el análisis de las distribuciones respectivas. Al controlar por el tamaño de las clases, observamos que las clases más concentradas son las de los dos extremos de la jerarquía: Por una parte, la elite -servicios alta y pequeña burguesía o empresarios- y por otra parte, las clases agrícolas. La concentración de la elite es mayor en la distribución *outflow* (porque su tamaño aumenta). En cuanto a la clase agrícola ella es más concentrada en la distribución *inflow* (porque su tamaño disminuye).

Cabe preguntarse ¿A dónde va o de dónde proviene la mayor parte de los miembros de estas clases altamente concentradas? En ambos casos, lo hacen de la misma clase o de clases cercanas (no-manuales en el caso de la elite y agrícolas en el caso de las clases agrícolas). Esto suplementa la información sobre segmentación en los extremos en términos de status socioeconómico que indicaba el gráfico 1, señalando una segmentación similar en cuanto a las distribuciones de origen y destino. También confirma la “indistinción en el medio”, evidenciando tasas de concentración más bajas y parejas para las cuatro clases intermedias, lo que sugiere una mayor fluidez de movimiento entre ellas.

Finalmente, el análisis de las distribuciones de *inflow* y *outflow* permite evaluar dos hipótesis importantes respecto de la estructura social chilena.

La primera es la hipótesis de “clausura” que señala que en Chile el acceso a la elite estaría clausurado para miembros de otras clases. En términos de nuestro análisis esta hipótesis refiere a la distribución *inflow* y se formularía así: Las clases altas reclutan la gran mayoría de sus miembros internamente y los miembros que no son reclutados “desde sí mismas” vienen de las clases cercanas, es decir, experimentan movilidad corta. Esto hace que la clase alta sea -y se mantenga- muy homogénea y que establezca eficientes mecanismos de exclusión.

Si consideramos como elite la clase de servicios alta y los empresarios o pequeña burguesía (sobre la base de status socioeconómico), observamos que ambas clases reclutan más del 40% de sus miembros desde las clases manuales o agrícolas. Ello hace rechazar la hipótesis de “clausura”, no obstante que sabemos que ello es mayoritariamente función de la gran expansión de estas clases. Sin embargo, cualquiera sea la razón, el hecho es que en su composición la elite chilena es heterogénea.

La segunda hipótesis es la que se conoce como “zona de freno”. Esta hipótesis sugiere en Chile sería muy difícil cruzar la barrera manual - no manual y experimentar movilidad larga, ya sea hacia abajo o hacia arriba. Lo más común para aquellos pocos que cruzan la barrera manual-no manual es

moverse desde la clase no manual más baja a la manual más alta, o viceversa. Empíricamente, esta segunda hipótesis se traduciría en que los individuos con origen en la clase manual calificada tienen más probabilidades de acceder a las clases no manuales que los individuos con origen en clases manuales no calificadas. Sin embargo, ellos podrían acceder casi solamente a las ocupaciones no manuales más bajas, y sus chances de acceder a posiciones altas serían casi nulas. Asimismo, las personas con origen en la clase de rutina no manual tienen más probabilidades que las personas con origen en clases no manuales altas de "descender" a clases manuales, y si lo hacen, se ubicarían en la parte alta de la jerarquía manual, y no descenderían distancias largas.

Para testear esta hipótesis es necesario analizar la distribución *outflow*. Descartando, por ahora, la clase de los independientes (debido a que sus miembros pueden tener ocupaciones tanto manuales como no manuales) observamos que un porcentaje minoritario, pero significativo, de las clases no manuales tienen como destino clases manuales (aprox. 17% en la clase de servicio alto, 34,9% entre los empresarios o pequeña burguesía y un 35,8% en la clase de servicios baja). Si bien la clase de servicio alto transita hacia la clase manual en menor proporción, no se aprecia grandes diferencias entre empresarios y la clase de rutina no manual o de servicio baja. Además, los que descienden hacia las clases manuales lo hacen mayoritariamente hacia la clase no calificada en vez de la calificada. Estos hallazgos tienden a rechazar la hipótesis planteada.

Por otra parte, en cuanto a personas con orígenes manuales moviéndose hacia el sector no manual, también observamos desconfirmación de la hipótesis. La clase manual no calificada y calificada tienen oportunidades de movilidad ascendente hacia posiciones de rutina no manual, pequeña burguesía e incluso servicio alto. Tenemos que concluir entonces que, a causa de la significativa transformación estructural experimentada por la sociedad chilena -especialmente la expansión de la elite no manual y la reducción de las clases agrícolas- las oportunidades de movilidad para los hombres jefes de hogar han sido afectadas favorablemente.

Aunque los porcentajes de *inflow* y *outflow* proveen la información básica sobre el proceso de estratificación, y especialmente sobre la composición y cambio de las clases como entidades a nivel agregado, al no controlar por el cambio relativo de su tamaño, no permiten obtener conclusiones sobre la igualdad de oportunidades.

En este sentido es necesario enfatizar que una alta tasa de movilidad resulta si la distribución de clases en el presente difiere significativamente de la distribución de origen (es decir, movilidad estructural), o si la clase de destino de las personas es independiente del origen (movilidad relativa, o "fluidez"). Por el contrario, una tasa de movilidad baja ocurre si las distribuciones de origen y destino son similares y si hay una alta asociación entre origen y destino (Hout: 1989).

En lo que sigue, separaremos estos efectos estimando el nivel de movilidad estructural, de modo de controlar por éste al analizar la movilidad relativa (fluidez) que identifica el cambio neto de oportunidades de la población.

C. Análisis de la movilidad relativa

Para movernos hacia la evaluación de la movilidad relativa, el paso siguiente, es la evaluación de la movilidad usando como parámetro de comparación la hipótesis de no asociación (independencia estadística) entre orígenes y destinos, es decir, de "movilidad perfecta".

La hipótesis de movilidad perfecta indica que, una vez controlado por el cambio en el tamaño de las clases de origen y destino, las posibilidades de acceder a cualquier clase de destino son totalmente independientes del origen, es decir, son iguales para cualquiera. De este modo, es igualmente probable que el hijo de un trabajador agrícola y que el hijo de un obrero manual no cualificado accedan, por ejemplo, a la clase de servicio baja, o a la clase manual calificada.

Cuando la movilidad es perfecta, todas las filas de porcentajes *outflow* e *inflow* son iguales (indicando la misma distribución, no las mismas frecuencias), de este modo el índice de disimilitud es

cero para cualquier par de clases de origen o de destino. Por supuesto, ninguna tabla empírica de movilidad (por lo menos para ningún país a la fecha) tiene justo precisamente la misma distribución proporcional en cada fila (o columna) Para probar si la tabla en cuestión no se aparta significativamente de la movilidad perfecta se usan dos test. El primero es el test chi-cuadrado (χ^2) y el segundo es llamado test de razón de verosimilitud, o L^2 .

En el caso de Chile, se constata que ambos tests son estadísticamente significativos lo cual está indicando que la movilidad se aparta significativamente de la hipótesis de movilidad perfecta., es decir hay importantes asociaciones entre origen y destino.³⁰ Este resultado es absolutamente esperable. De hecho la hipótesis de movilidad perfecta se usa como una base para comparar distintos modelos que describen la movilidad relativa y la pregunta relevante es cuánto mejora el modelo en relación al modelo de la movilidad perfecta (cuadro 19).

Adicionalmente, el modelo de movilidad perfecta es importante porque produce una estrategia para medir la movilidad relativa. Esto consiste en el cálculo de la "razón de movilidad" para cada celda de la tabla. La razón de movilidad en la celda i,j es la razón entre la frecuencia observada en esa celda y la frecuencia esperada bajo movilidad perfecta, bajo el supuesto de que esta razón entre movilidad observada y movilidad esperada cuando no hay asociación en la tabla es una buena medida del nivel de asociación empíricamente observado.

Tabla 3
RAZONES DE MOVILIDAD

	1 Servicio alta	2 Pequeña burguesía	3 Rutina no manual	4 Independient e	5 Manual calificado	6 manual no calif.	7 Propietarios agricolas	8 Trabajadores agrícola	Total
1 Servicio alta	2,94	1,69	1,45	0,61	0,42	0,33	0,42	0,05	336
2 Pequeña burguesía	1,41	4,97	0,81	0,66	0,68	0,83	0,82	0,00	129
3 Rutina no manual	1,82	1,31	1,27	0,92	0,58	0,93	0,00	0,21	151
4 Independientes	1,02	0,64	1,19	1,42	0,84	0,96	1,16	0,46	423
5 Manual calificado	0,69	0,48	0,87	1,01	1,59	1,06	0,41	0,69	518
6 Manual no calificado	0,71	0,85	1,09	1,05	1,13	1,21	0,26	0,82	668
7 Propietarios agrícolas	0,75	0,50	0,63	1,03	0,97	1,04	2,95	1,35	441
8 Trabajadores agrícolas	0,20	0,90	0,82	0,90	0,98	1,19	1,51	2,98	466
Total	603	127	180	516	572	851	89	194	3132

³⁰ En el caso del Chi Cuadrado, se observa un valor de 788.81 significativo al .000 para 49 (N-1)² grados de libertad. Por su parte, el L^2 adquiere un valor de 738.53, con los mismos grados de libertad del test anterior .

Cuadro 19
**FRECUENCIAS ESPERADAS BAJO LA HIPÓTESIS DE NO-ASOCIACIÓN
 MOVILIDAD PERFECTA (*)**

	1 Servicio alta	2 Pequeña burguesía	3 Servicio baja o rutina no manual	4 Independiente	5 Manual calificada	6 Manual no calificada	7 Propietarios agrícolas	8 Trabajadores agrícolas	Total
1 Servicio alta	64,7	13,6	19,3	55,4	61,4	91,3	9,5	20,8	336
2 Pequeña burguesía	24,8	5,2	7,4	21,3	23,6	35,1	3,7	194,0	129
3 Servicio baja	29,1	6,1	8,7	24,9	27,6	41,0	4,3	9,4	151
4 Independientes	81,4	17,2	24,3	69,7	77,3	114,9	12,0	26,2	423
5 Manual calificada	99,7	21,0	29,8	85,3	94,6	140,7	14,7	32,1	518
6 Manual no calificada	128,6	27,1	38,4	110,1	122,0	181,5	19,0	41,4	668
7 Propietarios agrícolas	84,9	17,9	25,3	72,7	80,5	119,8	12,5	27,3	441
8 Trabajadores agrícolas	89,7	18,9	26,8	76,8	85,1	126,6	13,2	28,9	466
Total	603	127	180	516	572	851	89	194	3 132

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Notas:

Para calcular el test chi-cuadrado, lo primero es obtener las frecuencias esperadas bajo el modelo de movilidad perfecta (independencia estadística),

$$F_{ij} = n_i \cdot n_j / N,$$

donde F_{ij} es la frecuencia esperada en la celda i, j de la tabla, n_i es el marginal de fila i (clase de origen i), n_j es el marginal de columna j (clase de destino j), y N es el tamaño total de la tabla. Estas frecuencias indican cuantas personas de cada origen debieran acceder a cada clase de destino si el único factor que influyera fuera los tamaños relativos de cada clase. Esto bajo la hipótesis de que no hay asociación entre origen y destino, es decir que es igualmente probable para cualquier origen acceder a un particular destino. Si comparamos estas frecuencias con las frecuencias observadas (cuadro 17) resultan evidentes las discrepancias entre ambas distribuciones lo que se refleja en un chi-cuadrado (χ^2) de 788,81 significativo al .000 para 49 $(N-1)^2$ grados de libertad.

Las razones de movilidad mayores que 1 indican frecuencias mayores que las esperadas bajo la hipótesis de movilidad perfecta, y razones menores que 1 indican frecuencias observadas menores que lo que la movilidad perfecta indicaría. Para efectos de interpretación todas las razones mayores que 1 están indicadas con negrita (diagonal principal) o subrayadas.

Las razones de movilidad indican, por ejemplo, que el número de personas que acceden a la clase de servicio y provienen de esa misma clase es casi 3 veces más que el número que accedería en si hubiera movilidad perfecta, en tanto los que descienden de la clase de servicio a trabajadores agrícolas son solo 0,05; esto es, 20 veces menos lo que se esperaría bajo movilidad perfecta. Por su parte, los que ascienden de la clase de trabajadores agrícolas a la clase de servicio son solo 0,2 (5 veces menos) lo que se esperaría bajo movilidad perfecta.

Esta tabla sintetiza las características más evidentes de la estructura de estratificación de los hombres jefes de hogar en Chile. Primero, la herencia de clases es mucho mayor que lo esperado bajo movilidad perfecta. Nótese las altas razones de movilidad a través del diagonal principal. Segundo, a pesar de la alta propensión a la herencia de clases, hay movilidad significativa (celdas destacadas). La movilidad es más comúnmente ascendente (triángulo bajo y a la izquierda del diagonal principal) que descendente (triángulo sobre y a la derecha del diagonal principal). Tercero, la movilidad tiende a ser de “distancia corta”, debido a que la mayor parte de las celdas destacadas son aledañas al diagonal principal.

En relación con el primero de estos puntos todas las celdas del diagonal principal tienen razones mucho mayores que 1, indicando una importante prevalencia de la herencia de clases. Las razones mayores son, en orden decreciente, las de: la pequeña burguesía empresarial, los trabajadores agrícolas, los propietarios agrícolas y la clase de servicio alto.

La alta prevalencia de la herencia en todas estas clases se puede explicar en términos de recursos y barreras. Con excepción de la clase de trabajadores agrícolas, todas estas clases son dueñas de recursos específicos que son fácilmente transferibles intergeneracionalmente. En el caso de los propietarios agrícolas, la tierra, en el caso de la clase de servicios es el acceso a capital humano (básicamente bajo la forma de educación superior de calidad) y en la clase de pequeños propietarios, la propiedad. El caso de los trabajadores agrícolas es diferente y puede ser explicado sobre la base de las limitaciones que hoy enfrentan para moverse, tanto hacia la otra clase agrícola (debido a la carencia y dificultad de acceso a la propiedad) como también hacia las clases urbanas (carencia de capital humano) que hace que tiendan a permanecer en su clase de origen.

El segundo punto indica la existencia de movilidad, especialmente ascendente entre los hombres jefes de hogar. Según indican las celdas subrayadas, la mayor parte de esta movilidad ocurre dentro de las grandes barreras de la estructura ocupacional chilena entre sectores manual y no manual (seguimos usando la convención usada al dividir los tres grandes estratos jerárquicos, de considerar la clase de empresarios como no manual, y la clase de trabajadores independientes como no manual). Comenzando por la movilidad ascendente el único caso en que se traspasa la barrera manual- no manual es en el caso desde trabajadores manuales no cualificados a clase de servicios baja o de rutina no manual. Aquellos con orígenes agrícolas, en tanto, tienen probabilidades de moverse hacia la clase manual (independientes y manual no cualificado) pero no hacer un “doble salto” hacia las clases no manuales.

Las instancias de movilidad descendente son muy escasas. Tenemos solamente cuatro casos. Todos ellos son simétricos respecto de las altas frecuencias de movilidad ascendente. El primero apunta a la probabilidad que algunos propietarios agrícolas se transformen en trabajadores producto de procesos de pérdida o venta de tierra de baja productividad. La clase de servicio alta experimenta instancias de movilidad descendente, pero todas ellas de “distancia corta” hacia clases no manuales. La relativa impermeabilidad de las barreras entre sectores no manual, manual y agrícola ayuda a explicar la “distancia corta” de movilidad. Resulta interesante indicar la alta movilidad tanto ascendente como descendente que caracteriza a la clase de servicios alta. A pesar de la gran distancia de esta clase en términos de status socioeconómico y su alta tasa de herencia, la barrera de esta clase parece ser permeable, lo que le permite recibir y enviar un porcentaje mayor que lo esperado si no hubiera asociación, a las otras dos clases no manuales. Esto indica cierta fluidez de la elite, que recibe a los

individuos mejor cualificados con orígenes en otras clases no manuales, y envía a aquellos menos cualificados a las clases inmediatamente inferiores dentro del sector no-manual.

Aunque esta forma de medir la movilidad –basada en las razones de movilidad– fue lo estándar durante algún tiempo y aún ahora es usada, algunos autores han demostrado que este método presenta algunas limitaciones. Ello, porque la razón de movilidad depende de los totales de fila y columna de la tabla y si dos tablas no tienen las mismas frecuencias de marginales (altamente improbable) es imposible que tengan las mismas razones de movilidad, lo que hace inadecuada esta estrategia para comparación entre países. Es decir, tablas con idénticas asociaciones entre origen y destino pero distribuciones marginales diferentes necesariamente presentarían razones de movilidad diferentes. Las razones de movilidad varían entre 0 hasta un máximo que es variable, dependiendo de los marginales asociados.³¹

Debido a estas limitaciones de las razones de movilidad, el análisis de la movilidad relativa se basa actualmente en los así llamados “odds-ratios”.³² La gran ventaja de los odds-ratios es que son completamente independientes de un cambio tanto de filas como de columnas y, por lo tanto, permiten medir la movilidad relativa, controlando por cambios en los tamaños de las clases entre origen y destino (movilidad absoluta). Esta característica hace del análisis de odds ratios la herramienta privilegiada de los estudios de movilidad relativa.

Los odds ratios son los elementos básicos de los métodos log-lineales que utilizan una transformación de ellos (logaritmo natural) para estimar diversos modelos que exploran qué niveles de asociación existen en la tabla, dónde se concentran las mayores asociaciones y dónde las menores. De este modo describen las oportunidades de movilidad para personas con distintos orígenes.³³

D. Descripción del régimen de movilidad relativa en Chile a través de modelos log-lineales

Como un ejercicio metodológico y antes de proponer un modelo que sintetice la estructura de movilidad en Chile, estimaremos algunos modelos que son tradicionalmente mejores que la movilidad perfecta. El primero de ellos es el de cuasi-independencia que asume que la hipótesis de no asociación entre origen y destino (movilidad perfecta) es correcta si se excluye el diagonal principal; es decir, la herencia de clase. La razón de ello sería que la estructura observada de movilidad es producto de dos procesos diferentes: Por una parte, un proceso de “inmovilidad” en que algunas personas tienen como destino su misma clase de origen (“*stayers*”), segundo, un proceso de movilidad regido por la movilidad perfecta, porque el resto de los individuos que no tienen como destino la misma clase de origen se distribuyen independientemente de su origen. Este modelo entonces postula que si excluimos el diagonal principal del análisis, el modelo de no asociación sería adecuado. El modelo postula independencia en toda la tabla y un nivel de asociación más alto para todas las celdas del diagonal principal.

El segundo modelo, es el mismo que el anterior, con la diferencia que el diagonal principal no se trata como una unidad homogénea sino que se permite que cada clase tenga un nivel de herencia diferente. A este modelo se le llamará Cuasi-independencia (diagonal diversa).

Las medidas de bondad de ajuste de estos tres modelos se reportan en la tabla 4.

Tabla 4
MODELOS DE INDEPENDENCIA Y CUASI-INDEPENDENCIA (*)

Modelo	L ²	Grados de libertad
Independencia	738,53	49

³¹ Específicamente, el máximo posible que puede tomar la razón de movilidad es un valor recíproco al marginal más grande asociado a esa celda.

³² En una tabla de 2x2 los *odds ratios* se construyen de la siguiente forma: $\alpha = f_{11}f_{22}/f_{12}f_{21}$. La asociación origen y destino en una tabla con R filas y R columnas (R= Número de clases) se puede expresar en términos de los $(R-1)^2$ *odds-ratios* obtenidos para cada una de las subtablas de 2x2 que la constituyen.

³³ Para referencias técnicas, ver Hout 1983, Powers and Xie 1994, Luijckx 1994.

Cuasi-independencia (diagonal principal homogénea)	445,91	48
Cuasi-independencia (diagonal principal diversa)	253,65	41

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Nota: Tablas de Movilidad Intergeneracional 8x8 Chile 2001.

Como podemos ver, los modelos de cuasi-independencia (QI) mejoran significativamente la bondad de ajuste. El modelo de QI con diagonal principal homogénea explica 39,6% ($1 - (445.91/738.53)$) de la asociación de la tabla bajo el modelo de movilidad perfecta, y el modelo con diagonal principal diversa explica 65,7% de la asociación. Aun cuando la bondad de ajuste indica que los modelos no son adecuados al 0,05 de nivel de significación estadística, la mejoría es significativa. En definitiva, el modelo de QI-diversa indica que 2/3 de la asociación entre origen y destino en la tabla se explica solamente por la diagonal principal, lo que es una gran cantidad.

El análisis de los parámetros del modelo de QI-diversa permite además conocer que clases son las que tienen mayor nivel de herencia. La tabla 5 reporta dichos parámetros:

Tabla 5
PARÁMETROS DE HERENCIA PARA CADA CLASE

Clase	Nivel de la herencia
1 Servicio	1,91*
2 Pequeña burguesía	1,84*
3 Rutina no manual	0,11
4 Independientes	0,34*
5 Manual cualificados	0,59*
6 Manual no cualificados	0,12
7 Propietarios agrícolas	1,38*
8 Trabajadores agrícolas	1,54*

(*) = Significativo al nivel 0,05

Los parámetros reportados estiman el nivel de herencia de la tabla tomando como referente el promedio de las celdas fuera del diagonal principal. Como vemos, cuatro clases tienen niveles de herencia significativamente más altos que el resto de la tabla. Los más altos ocurren en los dos extremos de la jerarquía de estatus socio-económico: En la elite formada por la clase de servicios alta y la pequeña burguesía, y en el sector agrícola. Como mencionamos anteriormente estos niveles de herencia se relacionan con recursos y barreras. Es interesante notar que el nivel de herencia de los propietarios agrícolas, si bien es alto, es más bajo que el de trabajadores agrícolas y de la elite. Esto, probablemente, se relaciona con el drástico cambio del sistema de propiedad de la tierra en Chile, con la reforma agraria y posterior creación de un mercado agrícola orientado a la exportación que introdujo un quiebre en el sistema tradicional de herencia de la tierra.

Es interesante notar también que los trabajadores independientes tienen un bajo nivel de herencia en relación con las otras dos clases independientes (pequeña burguesía y propietarios agrícolas). Esto se relaciona con el carácter del trabajo independiente en Chile, mayoritariamente asociado a empresas de alta inestabilidad e informalidad, a las que muchas personas acceden al perder su empleo en el sector formal o no encontrar uno satisfactorio. Por lo tanto, muchas de estas empresas no permiten el desarrollo de capital que sea fácilmente traspasable intergeneracionalmente, de allí que el nivel de herencia que les caracteriza, sea muy inferior al de las otras clases independientes.

Finalmente, este análisis confirma que las clases de más baja herencia son la clase de rutina no manual y los trabajadores manuales no calificados. Estas clases comparten el hecho de estar inmediatamente sobre una barrera que separa los sectores no-manual, manual y agrícola. La clase de servicio baja esta inmediatamente encima de la barrera no-manual / manual, y la clase manual no calificada esta inmediatamente encima entre el sector agrícola y el manual. Esto los hace ser clases fluidas, que cumplen el rol de “distribuidoras de población” en el sentido en que sus miembros más exitosos migran hacia niveles más altos de su sector (no manual y manual, respectivamente) y también

reciben movilidad descendente desde las otras clases no-manuales en el caso de la clase de servicios baja y movilidad ascendente desde el sector agrícola, en el caso de la clase manual no calificada.

Por último, para analizar sistemáticamente las oportunidades de movilidad entre las distintas clases, en la tabla 6, se presentan los odds relativos a la movilidad entre ellas.

Tabla 6

ODDS RELATIVOS DE MOVILIDAD ENTRE CLASES

	Servicio. alta	Pequeña burguesía	Servicio baja	Independiente	Manual calificado	Manual no calificado	Propietarios agrícolas	Trabajadores agrícolas
Servicio alta	1	4,76	1,32	9,13	13,7	29,4	30,4	878,6
Pequeña burguesía		1	3,63	13,7	23,8	5,5	33	244,1
Servicio baja o rutina no manual			1	1,0	2,5	1,0	29,7	29,7
Independiente				1	2,75	1,65	3,6	8,9
Manual calificado					1	1,65	15,4	5,9
Manual no calificado						1	9,3	3,6
Propietarios agrícolas							1	4,8
Trabajadores agrícolas								1

Para interpretar estos resultados, consideremos por ejemplo los odds entre la clase de servicios alta y la clase manual calificada. Los *odds* relativos comparan la probabilidad de que alguien con orígenes en la clase de servicios alta pertenezca a la clase de servicios alta en vez de la clase manual calificada *versus* la probabilidad de que alguien con orígenes en la clase manual calificada pertenezca a la clase de servicios alta en vez de la clase manual calificada. Si no hubiera asociación entre clases y si los individuos de cualquier origen tuvieran la misma probabilidad de pertenecer a cualquier clase (una vez controlado por los tamaños relativos) este *odds* relativo sería 1. El sentido común indica que eso no ocurre y que la probabilidad de alguien que proviene de la elite de pertenecer a la elite *versus* la clase manual son mas altas que la probabilidad de alguien que proviene de la clase manual. ¿Cuánto mas altas?. La tabla nos indica que son 13,7 veces más altas. Si bien las oportunidades de movilidad entre estos dos grupos son muy desiguales, ellas son mucho más igualitarias que si comparamos las oportunidades de movilidad entre esta misma clase de servicio alta y la clase de los trabajadores agrícolas. En este caso, la tabla nos indica que las oportunidades de alguien que proviene de la clase de servicios alta de pertenecer a esta misma clase respecto de alguien cuyo origen esta en la clase de trabajadores agrícolas es ¡879! veces! más altas. Ello indica que la movilidad “larga” entre el trabajo agrícola y la clase de servicios alta es prácticamente imposible a nivel societal.

Por otra parte, los odds relativos indican una enorme barrera entre las clases no manuales y las agrícolas. Entre las clases no-manuales y manuales se observan barreras importantes para la elite no-manual, pero mucho menores para la clase de rutina no manual. Finalmente, entre la clase manual y agrícola, las barreras entre clases manuales y propietarias agrícolas son mucho mayores que entre clases manuales y trabajadores agrícolas, aunque ambas son significativas.

Las zonas de la tabla con relativa igualdad (*odds* relativos) son aquellas entre la clase de servicio baja, independientes y clases manuales. Las oportunidades de moverse entre ellas están relativamente abiertas, pero esta posibilidad de fluidez social debe ser calificada por el hecho de que el nivel de bienestar material y las oportunidades (medidos en términos de educación e ingreso) es bastante similar entre estas clases, por lo tanto, aunque las personas cambien de ocupación intergeneracionalmente, su nivel de vida no se ve drásticamente afectado. Sin embargo, resulta interesante consignar la elevada igualdad de oportunidades de movilidad entre las clases de servicio alta y de rutina no manual, lo que sí implica un cambio significativo en el nivel de vida. Este hallazgo señala posibilidades de movilidad ascendente desde orígenes en el trabajo "de oficina" y administrativo hacia ocupaciones profesionales. Esta vía de movilidad puede relacionarse mayoritariamente con la acumulación de capital humano a través de la inversión en educación superior de los hijos.

E. Adquisición de estatus en Chile

Una perspectiva complementaria para el estudio de la movilidad social es la que se conoce como la perspectiva de adquisición de estatus. Ella surge en Estados Unidos en la post-guerra, basada en el trabajo pionero de Blau y Duncan “*The American Occupational Structure*” en 1967, que constituye un hito en el análisis empírico de la desigualdad y movilidad. La popularidad de esta perspectiva se relaciona con el contexto histórico: la Norteamérica afluyente de la post-guerra, caracterizada por pleno empleo, bienestar material, expansión educacional (especialmente en el ámbito terciario), dinamismo industrial y optimismo sobre las oportunidades que el crecimiento brinda para el ascenso individual.

En este contexto resulta natural los presupuestos de la perspectiva de adquisición de estatus. Esta entiende la movilidad como movimientos verticales en una jerarquía de estatus socioeconómico, que mide unidimensionalmente el bienestar material de las personas. La perspectiva de adquisición de estatus es diferente a la perspectiva de clase en el sentido que no entiende los estratos socioeconómicos como entidades cualitativamente diferentes, irreductibles a una jerarquía unilineal. Tampoco conceptualiza la desigualdad como un asunto estructural -tamaño, posición relativa de las clases y infranqueabilidad de las barreras entre ellas- sino como un fenómeno individual. El foco de la perspectiva de adquisición de estatus son los determinantes de la posición individual bajo el supuesto de que, contando con las herramientas adecuadas, cualquier individuo sería capaz de ascender según su esfuerzo y habilidades. La perspectiva de adquisición de estatus reconoce que hay factores que determinan la movilidad individual que están fuera del control del individuo, los llamados factores adscritos, determinados por el origen del individuo, como sexo, raza, y recursos de la familia de origen. Sin embargo, el postulado que guía esta línea de investigación es que esos factores son cada vez menos importantes en las oportunidades de movilidad individual.

La mayor contribución de la perspectiva de adquisición de estatus es que integra el análisis de la movilidad intergeneracional e intrageneracional dentro del concepto de “ciclo de vida económico” (Bielby 1981) y que presenta un modelo empírico que permite medir la influencia de todos los factores que inciden en dicho ciclo de vida.

La estrategia cuantitativa para modelar el “ciclo de vida socioeconómico” es el “*path analysis*”. Este modelo indica que los recursos del hogar de origen del individuo –medidos a través de la educación y el estatus ocupacional del padre– afectan el logro educacional individual el cual, a su vez, afecta la entrada al mercado del trabajo del individuo (estatus ocupacional del primer trabajo) que, a su vez, afecta su posición actual. La posición tanto del padre como del individuo se miden en términos de estatus socioeconómico de la ocupación, una medida diseñada por Duncan (1961) y que se desprende de los estudios de prestigio ocupacional.

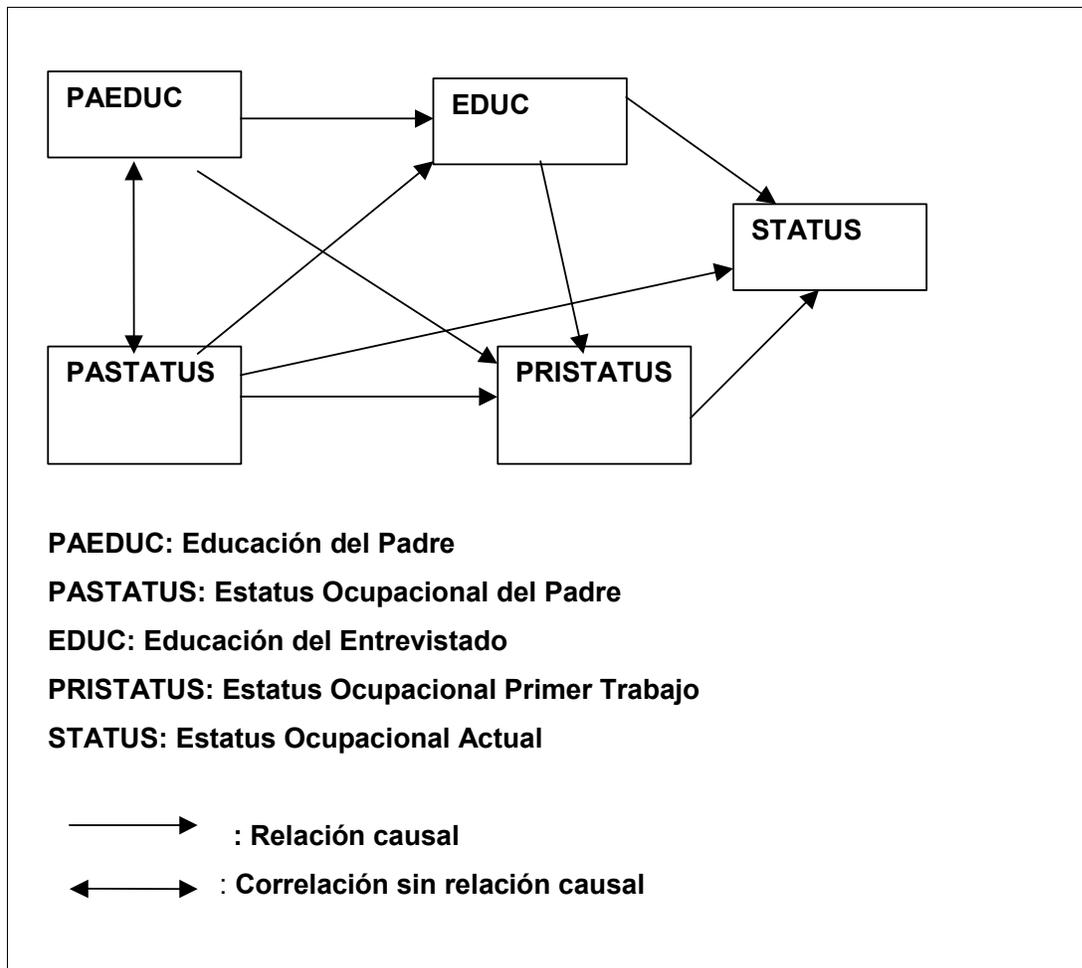
Los estudios iniciales de estratificación descubrieron que el prestigio ocupacional parecía ser un “hecho social” en sentido Durkheimiano, un atributo de la conciencia colectiva en el sentido de que personas de países diferentes, estratos socioeconómicos diferentes, edades y sexos diferentes coincidían enormemente en rankear ocupaciones de acuerdo a su prestigio (Treiman 1977).

Sin embargo obtener medidas de prestigio para todas las ocupaciones posibles es muy difícil porque un gran porcentaje de la población no las conoce. El estatus socioeconómico aborda ese problema, e inventa una fórmula predictora de prestigio ocupacional basada en la educación e ingreso medio de cada ocupación. Una vez que la fórmula predictora ha sido implementada, se puede aplicar a cualquier ocupación, tenga o no ranking de prestigio. Sobre la base de este sistema se diseñó el primero y más famoso Índice de Estatus Socioeconómico, seguido de refinamientos y perfeccionamientos para incrementar validez y hacerlo internacionalmente comparable (Ganzeboom y otros 1992).

Uno de los más importantes atributos del índice socioeconómico es que se ha demostrado que aproxima muy cercanamente el ingreso permanente de los individuos. Como el flujo de ingreso cambia significativamente de un mes a otro debido a variables estacionales (especialmente en países en desarrollo), una medida más válida de los recursos con que cuentan las familias es el ingreso permanente, “suavizado” por factores estacionales, que es lo que el estatus ocupacional aproxima.

El “*path analysis*” entonces es una descripción sintética del ciclo de vida de las personas, incluyendo sus momentos cruciales: origen social, educación, entrada al mercado del trabajo y ocupación actual. Cada una de las flechas en un sentido identifica el efecto causal de una etapa del ciclo de vida en otra, por ejemplo, el efecto de la educación en el estatus ocupacional en el primer trabajo. A través de este modelo se puede calcular además el efecto indirecto, entre dos variables, mediado por una tercera. Por ejemplo educación y estatus actual están relacionados directamente, y también indirectamente a través del efecto de la educación en el estatus en el primer empleo y del estatus del primer empleo en el estatus actual.

Operacionalmente, este modelo se presenta así:



Este es el modelo básico, que puede ser estimado para distintas poblaciones que se perciben como desiguales, por ejemplo, en Estados Unidos para negros y blancos. Si los efectos varían significativamente, indica que el proceso de movilidad varía entre las razas. Si por ejemplo, el estatus depende menos del estatus de origen entre los blancos, diremos que las oportunidades de movilidad de los blancos son más abiertas.

Este modelo permitió responder dos preguntas relacionadas, que hasta entonces habían sido objeto de especulación pero no de análisis riguroso. Primero: ¿En qué medida los atributos de los individuos en una etapa del ciclo de vida afecta su posición en etapas posteriores? O, en otras palabras, ¿cómo se conectan distintas etapas en el ciclo de vida? Segundo: ¿En qué medida el estatus de los individuos es determinado por factores adscritos –básicamente las características del hogar de origen, que los individuos no eligen ni pueden modificar?

Usando este modelo, Blau y Duncan encontraron que la educación es el principal determinante del estatus individual. La educación tiene un rol mediador entre la posición de la familia de origen y el estatus actual del individuo (es decir, reproduce la desigualdad) pero tiene un efecto autónomo, independiente de los recursos del hogar de origen aún mayor, es decir, afecta el estatus de las personas con independencia de su origen social. Basados en ese descubrimiento, ellos concluyeron que Estados Unidos es una sociedad “abierta”, en la cual aún cuando los individuos provengan de orígenes humildes, el sistema educacional les brinda oportunidades de movilidad ascendente, borrando la “marca” de sus orígenes. Solo un factor adscrito apareció tener una influencia masiva: La raza. Individuos de raza negra no eran beneficiados con el rol movilizador de la educación, y esta en gran medida se reducía a reproducir el estatus de origen.

Lo que haremos a continuación será aplicar el modelo de adquisición de estatus a Chile. Este modelo es mucho más informativo si se lo aplica en una perspectiva comparada, de modo de evaluar si la influencia relativa de las distintas variables. De este modo la estrategia a seguir será estimar el modelo de adquisición de estatus para Chile, usando la Encuesta de Movilidad Social 2001, y el mismo modelo para USA usando el *General Social Survey* (GSS) 1994. El uso de datos relativamente cercanos en el tiempo es crucial de modo de controlar las posibles diferencias atribuibles a diferentes períodos en el tiempo. El GSS es una encuesta multietápica, probabilística, conducida por el *National Opinion Research Center* (NORC) USA. Para conducir un análisis comparativo, se seleccionaron solo hombres de entre 24 y 69 años de edad (no solo jefes de hogar, pero las diferencias en términos de estatus son insignificantes). Las variables que usaremos en el análisis fueron construidas siguiendo exactamente el mismo procedimiento en Chile y Estados Unidos, de modo de hacer el análisis completamente comparable.

Antes de presentar el *path analysis* revisaremos las correlaciones bivariadas entre las variables. Las correlaciones bivariadas presentan la relación total entre cada par de variables involucradas, es decir sin controlar por ningún factor mediador.

CORRELACIONES BIVARIADAS EN CHILE

	STATUS	PRISTATUS	EDUC	PASTATUS	PAEDUC
STATUS	1	0,679	0,636	0,450	0,436
PRISTATUS		1	0,637	0,464	0,440
EDUC			1	0,458	0,552
PASTATUS				1	0,618
PAEDUC					1

CORRELACIONES BIVARIADAS EN USA

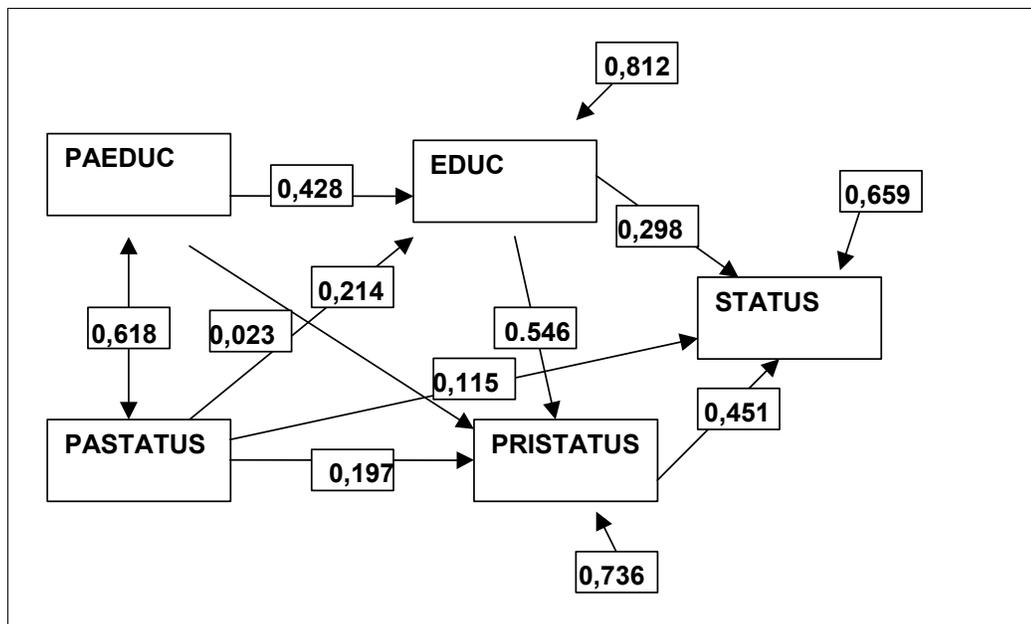
	STATUS	PRISTATUS	EDUC	PASTATUS	PAEDUC
STATUS	1	0,633	0,599	0,387	0,323
PRISTATUS		1	0,663	0,300	0,274
EDUC			1	0,444	0,459
PASTATUS				1	0,610
PAEDUC					1

Según se aprecia, la matriz de correlaciones es similar en Chile y Estados Unidos, especialmente los componentes intrageneracionales. En el componente intergeneracional hay mas diferencias entre los países: Observamos una correlación mas alta entre el origen de los individuos (tanto educación como estatus ocupacional del padre) y el estatus de los hijos en Chile. La correlación entre estatus del padre y estatus del primer trabajo es particularmente alta. Esto sugiere que el origen de los individuos determina su posición actual mas en Chile que en Estados Unidos. Más específicamente, que el modo en que los padres influyen en la posición de sus hijos es permitiéndoles una entrada al mercado del trabajo en una posición similar a la de ellos. Sin embargo, a este nivel el análisis es solo sugerente, pues no controlamos por otros factores incluidos en el modelo.

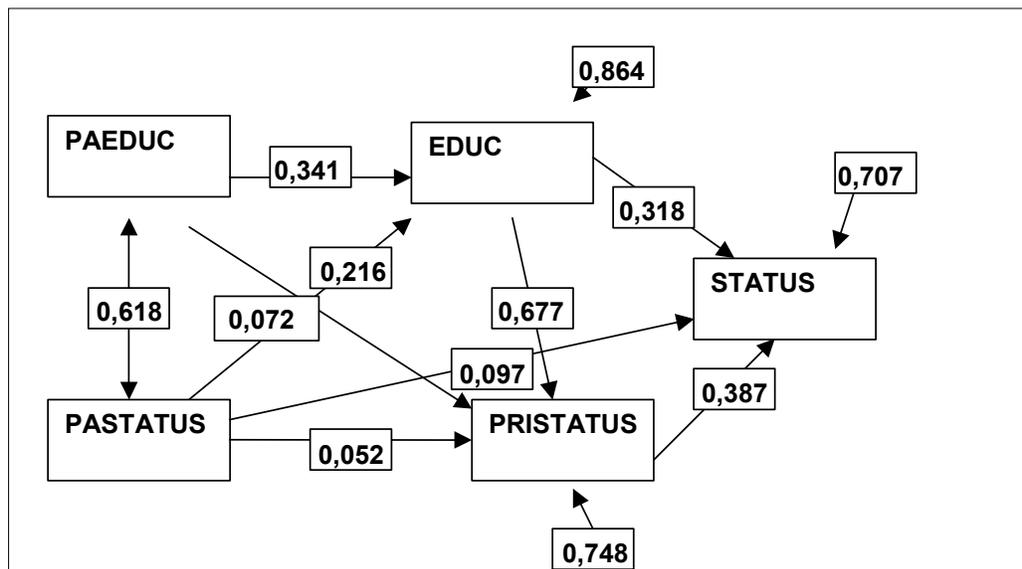
Antes de avanzar hacia el análisis que incluye efectos directos e indirectos, es necesario mencionar un segundo punto interesante respecto de la correlación entre educación y estatus ocupacional entre padres e hijos en Chile. Según se observa, en la generación paterna, esta correlación es de 0,618, y en la generación actual es de 0,637. La gran similitud en la magnitud de estas correlaciones sugiere que el efecto de la educación en el estatus ha permanecido constante a través del tiempo, a pesar de un significativo “*upgrading*” educacional.

En cuanto a la correlación intergeneracional entre características del hogar de origen del individuo y su educación en Chile, encontramos que la correlación entre la educación del padre y la educación de los hijos es mucho mayor que entre estatus ocupacional del padre y ocupación de los hijos (0,552 *versus* 0,458). Esta es una constante de los estudios de estratificación y se ha explicado por el hecho que los padres tienen más injerencia en la decisión sobre cuánta educación obtendrá el hijo (ya sea por la habilidad económica de los padres de financiarla, o por socialización) que en el estatus ocupacional de los hijos. Con esta información preliminar, podemos avanzar hacia la formulación del modelo de adquisición de estatus.

MODELO BÁSICO DE ADQUISICIÓN DE ESTATUS, CHILE (HOMBRES JEFES DE HOGAR 24-69 AÑOS)



Fuente: Encuesta de Movilidad Social en Chile 2001.

MODELO BÁSICO DE ADQUISICIÓN DE ESTATUS, ESTADOS UNIDOS HOMBRES 24-69 AÑOS


Fuente: General Social Survey 1994.

Los coeficientes de determinación (R^2) de cada ecuación indican la varianza de la variable dependiente explicada por el modelo. Por lo tanto, mientras más altos, mayor poder explicativo tiene el modelo. Asimismo, se usan para calcular el residuo de cada ecuación, que corresponde a la porción no explicada por el modelo.³⁴

La tabla siguiente presenta los coeficientes de determinación para cada variable dependiente para Chile y Estados Unidos.

Tabla 7

LOS COEFICIENTES DE DETERMINACIÓN PARA CADA VARIABLE DEPENDIENTE				
	R^2 Chile	Residuo Chile	R^2 Estados Unidos	Residuo Estados Unidos
STATUS	0,565	0,660	0,500	0,707
PRISTATUS	0,459	0,736	0,441	0,748
EDUC	0,341	0,812	0,253	0,864

Según se observa, los coeficientes de determinación son en general altos, y más elevados para Chile que para USA, para todas las variables dependientes. La diferencia es especialmente grande en educación (0,341 frente a 0,253), lo que indica que en Estados Unidos el nivel educacional de los individuos está menos determinado por sus características de origen que en Chile, lo que sugiere una sociedad más abierta.

¿Qué nos dice el modelo? Analizaremos ahora los coeficientes de los efectos causales para los dos países. La primera etapa en el ciclo de vida corresponde al efecto del origen de las personas –medido a través de la educación y el estatus ocupacional de los padres– en la educación que éstas adquieren. Observamos que el efecto neto de la educación del padre es significativamente mayor en Chile que en Estados Unidos (los coeficientes son 0,428 y 0,341 respectivamente). Luego, si avanzamos hacia la segunda etapa del ciclo de vida, es decir, la entrada al mercado del trabajo, observamos una menor incidencia de la educación en el estatus del primer trabajo en Chile (coeficiente en Chile es 0,546 y en Estados Unidos es 0,667). Esta diferencia es importante e indica que la posición con que se entra al

³⁴ La fórmula para el cálculo del residuo es Raíz Cuadrada ($1 - R^2$).

mercado del trabajo no es sólo determinada por la educación. ¿Qué otros factores influyen? Los coeficientes directos desde las características de los padres al primer trabajo dan la respuesta. En ambos países el efecto neto de la educación del padre es insignificante. Sin embargo, el estatus ocupacional del padre tiene un efecto directo neto –es decir, controlando por educación, asumiendo educación constante– en el estatus del primer trabajo mucho más alto en Chile: 0,197 versus 0,52. Este hallazgo confirma lo sugerido por la matriz de correlaciones bivariadas: En Chile el estatus ocupacional de los padres tiene un efecto neto muy grande en la posición de los hijos en su entrada al mercado del trabajo. Este efecto es independiente, y por lo tanto se añade al efecto de los padres en la educación de los hijos, que también es significativamente más alto en Chile.

En síntesis, lo que el modelo nos indica hasta ahora es un nivel mucho más alto de reproducción intergeneracional de la desigualdad en Chile, que opera a través de dos variables: Influencia de los recursos de los padres en el logro educacional de los hijos, e influencia directa de los recursos de los padres en el acceso a trabajos con mayores ingresos, controlando por el efecto de la educación.

Finalmente, al movernos a la última transición del ciclo de vida, es decir, desde la entrada al mercado del trabajo hacia la ocupación actual, observamos que las diferencias entre los dos países no son tan pronunciadas como en las etapas previas. El primer trabajo tiene un efecto mayor en el trabajo actual en Chile que en Estados Unidos, y la educación tiene un efecto menor. ¿Qué indica esta diferencia? Indica que en Chile la trayectoria ocupacional, y el techo al que puede aspirar el individuo está determinada por la posición con la que entró al mercado del trabajo (que a su vez está más determinada por el origen social). En Estados Unidos, en cambio, las personas entran en ocupaciones más bajas relativas al potencial de su capital humano y a través de su carrera este potencial se actualiza para situarlos en posiciones más altas. Ello explica el mayor efecto neto de la educación en el estatus ocupacional actual, una vez controlando por el efecto del estatus del primer trabajo.

Sin embargo, como mencionamos anteriormente la diferencia de efectos entre Chile y Estados Unidos es menor en esta etapa que en etapas anteriores del ciclo de vida. Esto indica que la transmisión de la ventaja social ocurre temprano en el ciclo de vida de los individuos, y luego se mantiene a través de la edad adulta.

Cabe destacar, por último, que el hecho que la sociedad Chilena sea más rígida que Estados Unidos no significa que haya mayor movilidad descendente. Como el nombre lo indica, hay menos movilidad en general, y la probabilidad de que el hijo termine en una posición similar a la de su origen social son muchas más altas.

Como mencionábamos, la gran ventaja del “*path analysis*” es que permite separar el efecto total que cada variable predictiva tiene en cada variable dependiente entre sus componentes: efecto directo, efecto indirecto y efecto espúreo. El efecto total de una variable sobre otra es medido a través del coeficiente de correlación. El efecto directo está expresado en cada una de las flechas conectando dos variables en el diagrama. Los efectos indirectos son aquellos que ocurren a través de una mediación de otras variables, por ejemplo, educación tiene un efecto directo en status actual, y un efecto indirecto, mediado por status del primer trabajo. Finalmente, el efecto espúreo es aquel producido por causas comunes entre dos variables, pero que no implica causalidad de una de ellas a la otra. Por ejemplo, el estatus ocupacional del padre afecta ambos educación como estatus actual.

La distinción entre efecto directo, indirecto y espúreo es muy útil para determinar hasta qué punto y en qué forma una variable afecta a otra.

La tabla 8 indica la descomposición de efectos para cada par de variables relacionadas.

Tabla 8

LA DESCOMPOSICIÓN DE EFECTOS PARA CADA PAR DE VARIABLES RELACIONADAS

	Efecto total	Efecto directo	Efecto indirecto	Efecto espúreo	Total efectos no directos
EFECTOS EN STATUS ACTUAL					
1. Pristatus → Status	0,679	0,451	0	0,228	0,228
2. Educ → Status	0,636	0,298	0,246	0,092	0,338
3. Pastatus → Status	0,450	0,115	0,205	0,130	0,335
4. Paeduc → Status	0,436	0,002	0,243	0,191	0,434
EFECTOS EN STATUS PRIMER TRABAJO					
5. Educ → PriStatus	0,637	0,564	0	0,073	0,073
6. Pastatus → PriStatus	0,464	0,197	0,117	0,015	0,267
7. Paeduc → PriStatus	0,440	0,023	0,234	0,183	0,417
EFECTOS EN EDUCACIÓN					
8. Pastatus → Educ	0,458	0,214	0	0,244	0,244
9. Paeduc → Educ	0,552	0,428	0	0,124	0,124

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Al controlar por los efectos directos y espúreo el path analysis nos informa sobre el efecto directo neto entre las variables.

La descomposición confirma los hallazgos previos: en Chile la posición con que la persona entra al mercado laboral (PRISTATUS) tiene un gran efecto en su posición actual. Este efecto es principalmente indirecto. El efecto de la educación en el estatus actual se divide en partes iguales entre efectos directo e indirecto, a través del estatus en el primer trabajo. Llama la atención que, después de controlar por educación y estatus en el primer trabajo, el estatus ocupacional del padre aun tenga un efecto directo significativo en el estatus del hijo, que corresponde a más de $\frac{1}{4}$ del efecto total (0,115/0,450). Ello indica mecanismos de transmisión intergeneracional de la ventaja social que permiten que los recursos (o falta de) de los padres siga influyendo en las oportunidades de los hijos hasta etapas avanzadas de su ciclo de vida. El otro punto a destacar de la descomposición de efectos, es el efecto de estatus ocupacional paterno en la posición de los hijos al entrar al mercado del trabajo (línea 6). Como vemos, este efecto es mayoritariamente directo (0,197/0,464), es decir no opera tanto a través de la educación que los padres son capaces de darle a sus hijos. Como mencionamos, ello habla de recursos más allá del capital humano formal que los padres pueden pasar a sus hijos, y de la gran variedad de ocupaciones (más precisamente la alta variación de estatus ocupacionales) a las que personas con un mismo nivel de educación acceden.

El análisis de la movilidad presentado anteriormente es una agregación de distintos períodos históricos, determinados por la edad de los distintos individuos incluidos en la muestra. Los individuos más jóvenes incluidos en nuestra muestra entraron al mercado del trabajo a fines de la década del 90, en cuanto los de más edad salieron de éste en la misma fecha, y entraron a fines de la década del 40, aproximadamente. De este modo, el análisis de las tablas de movilidad corresponde a una fotografía de las características de todos los individuos que participan actualmente en el mercado del trabajo, sin distinguir los distintos períodos históricos que ellos han pasado.

Para obtener una descripción más precisa de cambios a través del tiempo, y en vista que no tenemos datos longitudinales, realizaremos un análisis de cohortes, distinguiendo 3 cohortes etarias de la siguiente manera: cohorte joven (24 a 35 años de edad en 2001), cohorte adulto (36-55 años de edad), cohorte adulto mayor (56-69 años de edad).

El análisis de cohortes permite evaluar cambios de la estructura social y de las oportunidades de movilidad a través del tiempo. Sin embargo, utilizar cohortes en vez de datos longitudinales presenta limitaciones.

En primer lugar, los grupos analizados no son verdaderas cohortes de nacimiento sino “sobrevivientes actuales”, que excluyen a aquellos miembros de la cohorte que han muerto o emigrado. Este problema no es mayor porque los individuos de más edad en la muestra tienen 69 años, y porque la tasa de migración en Chile es baja. Sin embargo, estos dos fenómenos probablemente afectan más a ciertos estratos sociales y debiéramos corregir por ellos. Debido a la falta de información detallada de patrones de mortalidad y migración por grupo etáreo no lo haremos en este trabajo.

La segunda limitación del análisis de cohortes es que los individuos que forman parte de la fuerza de trabajo en la actualidad están en diferentes etapas de su ciclo de vida. Por lo tanto, si encontramos por ejemplo un aumento de la movilidad intergeneracional descendente en la cohorte joven, este aumento se puede deber al contexto económico y social en que ellos se integraron al mercado del trabajo (por ejemplo, en una etapa de estancamiento económico) o puede ser debido a la etapa del ciclo de vida en que se encuentran (personas jóvenes tienden a “perder estatus” al comienzo de su carrera, luego a medida que envejecen “recuperan estatus” y vuelven a la posición de sus padres, fenómeno conocido como “contramovilidad”). El primer efecto se conoce como “efecto de período”, y el segundo como “efecto edad”³⁵ (Glenn 1977).

Lo que nos interesa en este análisis es el efecto período, es decir, como las distintas condiciones del contexto socioeconómico, y especialmente del mercado del trabajo, han afectado las oportunidades de movilidad de los Chilenos a través del tiempo. Debido a ello es que elegimos medir la movilidad origen-entrada al mercado del trabajo, en vez de la movilidad origen-momento actual. La entrada al mercado del trabajo define una misma etapa en el ciclo de vida de las personas, por lo tanto controla por el efecto del ciclo de vida. Naturalmente no todos los individuos entran al mercado del trabajo a la misma edad –encontramos enormes diferencias por nivel socioeconómico y cohorte– pero aunque la edad varía, la etapa en el ciclo de vida es la misma para todos.

Antes de analizar la movilidad absoluta, es importante revisar las particularidades de la movilidad de orígenes a la entrada al mercado laboral.

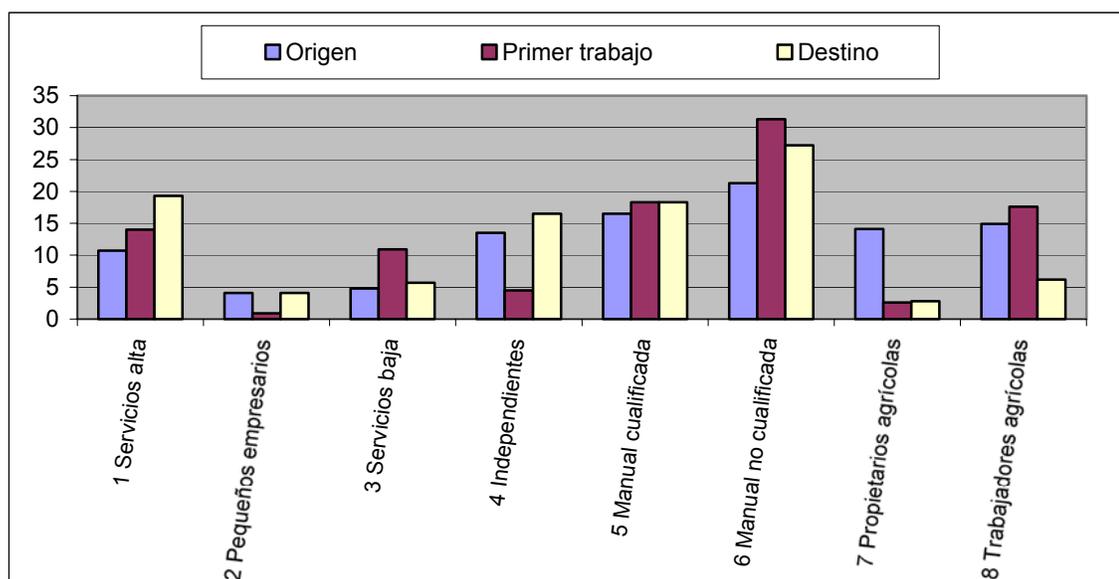
El gráfico siguiente presenta la distribución de clases para orígenes, primer trabajo y destino. Las diferencias más significativas refieren a las clases de independientes: La proporción tanto de empleadores como de independientes es casi nula para el primer trabajo, lo que indica que el movimiento hacia el auto-empleo es una transición intrageneracional. La gran mayoría comienza como empleado. Los estratos bajos de cada sector (rutina no manual, manual no calificada) son más abundantes en el primer trabajo, lo que sugiere la tesis de “contramovilidad”: los individuos con orígenes en estratos altos de cada sector comienzan su vida laboral en los estratos bajos de ese sector (clase de rutina no manual en el caso del sector no manual, y clase manual no calificada en el caso del sector manual), y luego avanzan hacia el estrato alto al interior de cada sector.

La divergencia más grande entre entrada al mercado del trabajo y trabajo actual está en la clase de trabajadores agrícolas: un muy elevado número de personas (casi 1/5 de la muestra) empieza su vida laboral como trabajador agrícola y luego se mueve, abandonando no sólo esa clase sino el sector agrícola en general. Esto sugiere patrones distintos para la migración desde las clases agrícolas: Aquellos con orígenes en la clase de propietarios agrícolas mayoritariamente comienzan su vida laboral en el sector urbano. En contraste, la clase de trabajadores agrícolas permanece en esta clase al entrar al mercado del trabajo, y su movilidad hacia el sector urbano se produce intrageneracionalmente, más tarde en su vida laboral. Este patrón sugiere una situación muy desprotegida para aquellos con origen en la clase de trabajadores manuales, que llegan a los empleos urbanos sin calificaciones adecuadas, y no en los inicios de su carrera laboral.

³⁵ Para complicar aun más las cosas, existe un tercer efecto llamado “efecto cohorte” (Glenn 1977) que por razones de simplicidad no incluiremos en este análisis.

Gráfico 3

DISTRIBUCIÓN DE CLASES PARA ORÍGENES, PRIMER TRABAJO Y DESTINO



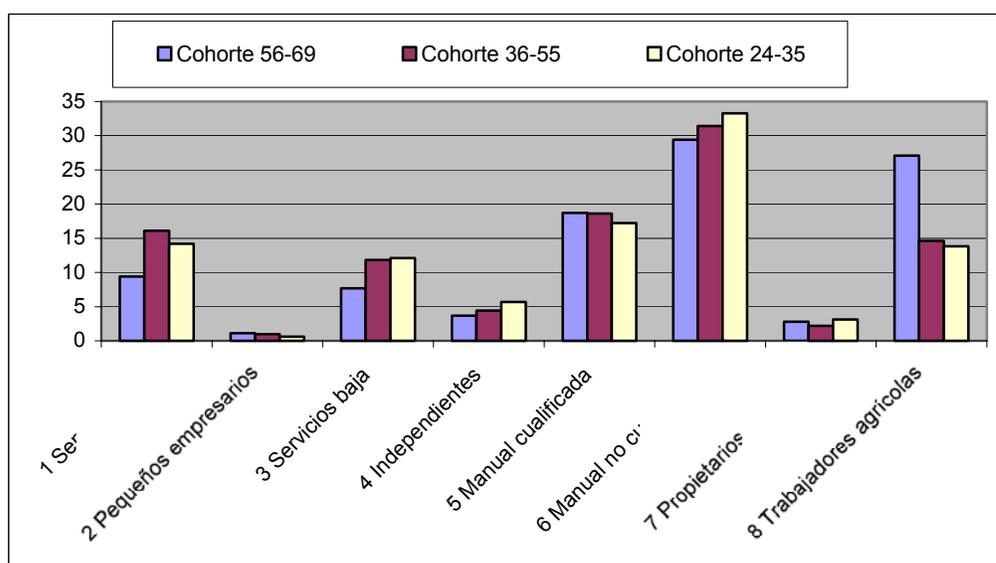
Fuente: Elaboración propia de los autores.

El siguiente gráfico describe el cambio en la estructura de clases a través de las cohortes estarás seleccionadas. Nótese que lo que el gráfico indica es la distribución de clases cuando los individuos entraron al mercado del trabajo, pues sólo de este modo tendremos una radiografía de cambio temporal no afectada por la etapa en su ciclo de vida en que se encuentra cada miembro de la muestra.

Como muestra el gráfico anterior, la distribución de clase del primer trabajo es muy diferente a la de orígenes y destinos porque esta sesgada hacia ocupaciones de entrada. Sin embargo, al comparar las distintas cohortes en la misma etapa del ciclo de vida, todo cambio en el tamaño de clases relativa puede ser atribuido a efectos temporales.

Gráfico 4

DISTRIBUCIÓN PRIMER TRABAJO POR COHORTES ETÁRIAS



Fuente: Elaboración propia de los autores.

Los cambios más notorios a través del tiempo ocurren en los extremos de la estructura de clases: Aumento de la clase de servicios alta, y disminución rápida de la clase de trabajadores agrícolas. También a través del tiempo vemos una reorientación de la clase manual desde el sector calificado al no calificado, lo que se explica por el cambio en el modelo económico, quiebra de las empresas que emergen en la “etapa difícil” de la sustitución que requieren de mano de obra más calificada. El trabajo independiente (excluye profesionales y técnicos, es decir, es el componente cuenta propia del sector informal) crece a través del tiempo, indicando que la informalidad no es un fenómeno asociado a las crisis sino una característica estructural permanente del mercado de trabajo chileno.

La pregunta central en el análisis de cohortes es si las oportunidades de movilidad han cambiado a través del tiempo. Si controlamos por el efecto del ciclo de vida, los cambios en las oportunidades son atribuibles al contexto social y económico de los distintos períodos en que las personas entraron al mercado del trabajo. La cohorte de nacimiento 1932-45 entró al mercado del trabajo en los 50 y tempranos 60.³⁶ Este período estuvo caracterizado por bajo crecimiento, bajo desempleo, relativamente alta e inestable inflación. El modelo económico imperante era el de sustitución de importaciones, con estímulo a la industria, y relativa despreocupación por la agricultura. La cohorte nacida entre 1946 y 1965 entró al mercado del trabajo mayoritariamente durante los 70 y comienzos de los 80. Este período es caracterizado por una alta inestabilidad, dos grandes recesiones (1978 y 1982, las más grandes después de la gran depresión) y cambio del modelo económico desde sustitución de importaciones hacia una economía abierta al exterior, sin protección a la industria nacional. La tercera cohorte, nacida entre 1966 y 1977 entró al mercado del trabajo mayoritariamente en los tardíos 80 y durante los 90, período de recuperación económica y alto crecimiento. Naturalmente los períodos de entrada al mercado del trabajo de cada cohorte son muy extendidos y miembros de distintas cohortes varían en su edad de entrada al mercado del trabajo, por lo tanto la atribución de efectos de período a través del análisis de cohorte es solo una aproximación (Treiman y Yamaguchi: 1993).

Para determinar si las oportunidades relativas de movilidad -es decir, después de controlar por el cambio en el tamaño de las diferentes clases- ha cambiado a través del tiempo, utilizaremos un modelo conocido como RC2 (Row-Column2) (Goodman 1979). Este es un modelo log-multiplicativo que mide la asociación entre clase de origen y clase de destino estimando empíricamente un ranking para las clases de origen y las clases de destino (de acuerdo a la asociación entre ellas) y un solo parámetro que mide la asociación entre ellas. En otras palabras, el modelo “reordena” las clases estimando la distancia entre ellas, y presenta un coeficiente que mide la asociación entre ellas como una relación lineal constante. Este modelo es apropiado para este tipo de análisis por las siguientes razones: 1. No asume que las clases están ordenadas, sino que las ordena usando la información empírica acerca de su asociación (mientras menos movilidad entre 2 clases, más distantes se ubican ellas en el *ranking*) 2. Es muy parsimonioso pues utiliza 1 solo parámetro para expresar la asociación entre clases sociales de origen y destino una vez ordenadas-- por lo cual los resultados son fácilmente interpretables. 3. Sirve como una prueba empírica del *ranking* de las clases, pues permite comparar el ranking empíricamente obtenido con rankings basados en otros criterios, como los presentados anteriormente en base al nivel de ingresos o la educación promedio de los miembros de cada clase. Esto se usa como una prueba a la validez de criterios como educación o ingresos para ordenar las clases en una estructura jerárquica.

Para analizar si la asociación origen -destino ha cambiado a través del tiempo permitiremos que el parámetro que mide la asociación varíe libremente entre cohortes, mientras que el ranking de las clases se asumirá como constante a través de las distintas cohortes. Ello nos permitirá evaluar si la asociación se mantiene constante, aumenta o disminuye a través del tiempo. Un fenómeno confirmado en todos los estudios de movilidad es la tendencia desproporcionada de las personas a permanecer en la clase de origen (fenómeno conocido como “herencia de clase”). Por tanto, conviene controlar por este fenómeno añadiendo parámetros específicos para el diagonal principal, que modelen la tendencia a herencia en cada clase. De no hacerlo, la asociación descubierta puede deberse completamente a la herencia de clase, y una vez controlada, la asociación desaparece. Como lo que nos interesa es como ha cambiado la asociación de origen-entrada al mercado laboral

³⁶ Las cohortes seleccionadas entraron al mercado del trabajo en períodos históricos muy diferentes, según expone la siguiente tabla:

Nacimiento	Edad 2001	Entrada Ministerio del Trabajo
1932 - 1945	56 - 69	Años 50 y años 60
1946 - 1965	36 - 55	Fines años 60, años 70 y comienzo años 80
1966 - 1977	24 - 35	Fines años 80 y década de 1990

en general, no solo la tendencia a permanecer en la misma clase de origen, controlaremos por dicha tendencia. La siguiente tabla presenta los resultados del modelo.

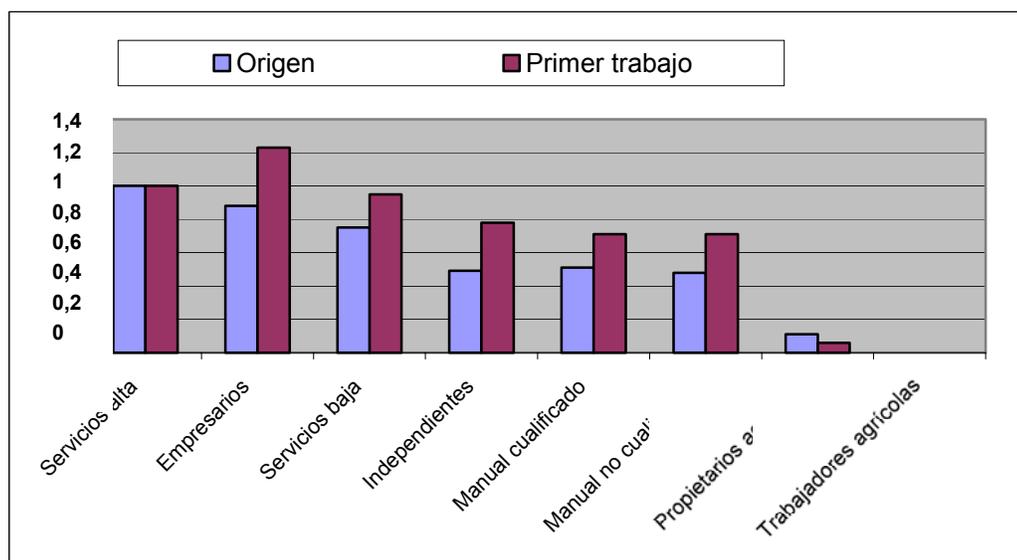
Tabla 9
RESULTADOS DEL MODELO

	Ranking Origen	Ranking Destino
<i>Ranking empírico de clases sociales:</i>		
1 Servicios alta (profesionales, directivos y empresarios)	1,00	1,00
2 Empresarios	0,88	1,23
3 Servicios bajos (administrativos, oficinistas)	0,75	0,95
4 Trabajadores independientes	0,49	0,78
5 Clase manual cualificada	0,51	0,71
6 Clase manual no cualificada	0,48	0,71
7 Propietarios agrícolas	0,11	0,06
8 Trabajadores agrícolas	0,00	0,00
<i>Asociación Origen-Destino:</i>		
Cohorte Edad 56-69	7,18	
Cohorte Edad 36-55	6,07***	
Cohorte Edad 24-35	6,35	

Nota: (***): Diferencia significativa a 0,05 respecto del coeficiente para la cohorte de edad 56-69.

Lo primero que este análisis entrega es el *ranking* relativo de las clases. Este *ranking* está basado en la probabilidad de movilidad entre cada par de clases. Mientras menor es la probabilidad de movilidad entre dos clases, mayor es su distancia relativa. El siguiente gráfico nos muestra el ordenamiento de las clases de origen y primer trabajo.

Gráfico 5
ORDENAMIENTO DE LAS CLASES DE ORIGEN Y PRIMER TRABAJO



Fuente: Elaboración propia de los autores.

El *ranking* de las clases de origen reproduce muy cercanamente el ranking de clases basado en educación e ingresos que presentamos anteriormente. Como vemos, la clase de servicios alta se ubica en el extremo superior y las clases agrícolas en el extremo inferior, y existe poca diferencia en las clases intermedias, especialmente las clases manuales y los independientes. Constatamos además que la clase de empresarios se ubica muy cerca de la elite en términos de sus patrones de movilidad, mas cerca de lo que indicaría su *ranking* en términos de educación e ingresos.

En cuanto al *ranking* de clases de primer trabajo, observamos importantes diferencias: Primero los empresarios tienen el lugar mas alto, lo que se explica por la dificultad para entrar al mercado del trabajo en

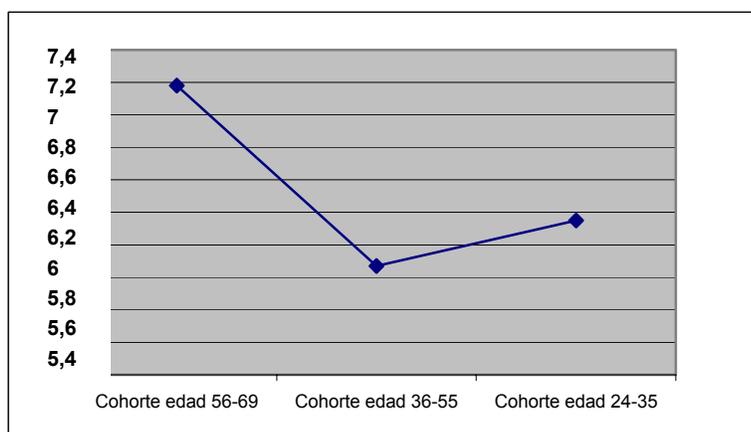
calidad de empresario en Chile. Ello requiere abundantes recursos, lo que hace que solo a una elite que cuenta con recursos familiares o ahorros previos pueda empezar su vida laboral como empresarios. Segundo, observamos una mucho mayor distancia entre las clases agrícolas y todas las demás, que refiere a la dificultad para moverse a ocupaciones urbanas que enfrentan aquellos con origen en el sector agrícola e indica que el cambio rural-urbano ocurre mas tarde en el ciclo de vida de los individuos. Finalmente, confirmamos escasa diferenciación en términos de patrones de movilidad entre las clases intermedias, que reproduce la escasa diferenciación en su estatus socioeconómico. En ambos *rankings* –para clases de origen, y de entrada al mercado laboral– observamos una estricta jerarquía entre clases no-manuales y manuales. Ello indica que en Chile, a diferencia de países desarrollados especialmente de Europa continental, donde la clase manual calificada tiene similares o incluso superiores niveles de vida que la clase no-manual baja, y sus patrones de movilidad son muy semejantes, la distinción manual/no manual sigue siendo extremadamente importante.

En conclusión, el *ranking* de las clases basado en sus patrones de movilidad reproduce muy cercanamente su *ranking* en términos de estatus socioeconómico, y lo valida. Sin embargo, el foco de nuestro análisis no es el ranking de clases, sino la asociación entre ellas y la evolución de dicha asociación a través del tiempo. Esto puede ser analizado sobre la base de los coeficientes de asociación en las últimas 3 líneas de la tabla. Estos coeficientes indican que la asociación entre clase de origen y clase de primer trabajo es positiva y significativa. Ello no es sorprendente, pues la hipótesis nula de no-asociación es inviable aun en sociedades extremadamente abiertas e igualitarias como las escandinavas.

Si comparamos la asociación a través de cohortes, encontramos que esta se reduce desde la cohorte de adultos mayores (edad 56-69) a la cohorte de adultos (36-55). La reducción es estadísticamente significativa ($p < 0,001$) lo que indica que la asociación clase de origen-clase de entrada al mercado laboral se reduce, es decir, los patrones de movilidad se hacen más flexibles y abiertos para la entrada al mercado del trabajo entre la cohorte de edad 56-69 y la cohorte de edad 36-55. Al avanzar hacia la cohorte joven (edad 24-35) encontramos que hay un ligero aumento de la asociación (movimiento hacia un sistema más rígido, menos abierto, donde la clase de origen determina mas fuertemente la clase de entrada al mercado del trabajo). Sin embargo ese aumento no es estadísticamente significativo, por lo tanto concluimos que entre las cohortes de 36-55 años y la de 24-35 años la asociación se mantiene inalterada. El siguiente gráfico presenta la evolución de la asociación a través del tiempo.

Gráfico 6

**EVOLUCIÓN DE LA ASOCIACIÓN CLASE DE ORIGEN-CLASE PRIMER TRABAJO
A TRAVÉS DE TRES COHORTES ETÁRIAS**



Fuente: Elaboración propia de los autores.

En conclusión, la asociación entre origen y entrada al mercado del trabajo –es decir, la influencia que tiene el origen social en la clase social a la que acceden las personas al entrar al mercado del trabajo– disminuye a través del tiempo. En otras palabras, Chile se ha convertido en una sociedad más fluida. Es interesante notar que el mayor descenso de la asociación ocurre en aquella cohorte que entra al mercado del trabajo entre fines de los años 60 y comienzos de los años 80, es decir en un periodo de alta inestabilidad, marcado por dos grandes crisis económicas. ¿Qué explica este aumento de fluidez

social? Una hipótesis confirmada en países desarrollados es que la causa más importante de la mayor apertura, es la expansión educativa. El grado de asociación entre posición de clase del padre y posición de clase del hijo cambia dependiendo del nivel educacional que alcanza el hijo. En general, es muy elevado para aquellos con niveles de educacional bajos (primaria o secundaria incompleta), se reduce para aquellos con secundaria completa, y mas aun para aquellos con educación terciaria (Hout: 1988). Entonces, a medida que la educación se expande una mayor proporción de la población tiene niveles educacionales en los cuales la determinación de clase de origen es menor (es decir, donde la educación “borra” la influencia de la clase de origen). Este podría ser el caso para Chile, especialmente considerando la enorme expansión educativa en la segunda mitad del siglo, especialmente con la reforma educacional del gobierno de Frei Montalva (1964-70) (Torche: 2002).

Para probar esta hipótesis incluiremos la variable educación en el modelo anteriormente estimado (medida como años de estudio completados por los individuos de distintas cohortes). Si lo que causa la reducción de la asociación entre origen y entrada al mercado del trabajo es la expansión educacional, deberíamos encontrar que el descenso de la asociación desaparece al controlar por educación. Por el contrario, si el descenso de la asociación se mantiene, deberemos concluir que hay otros factores que están incrementando la apertura de oportunidades en la sociedad chilena. Al incluir la educación en el modelo anteriormente estimado obtenemos que el coeficiente de asociación presenta la siguiente evolución a través de cohortes:

Gráfico 7
EVOLUCIÓN DE LA ASOCIACIÓN CLASE DE ORIGEN-CLASE PRIMER TRABAJO A TRAVÉS DE TRES COHORTES ETÁRIAS
(Similar al gráfico anterior, pero controlando por educación)



El patrón es claro. Al controlar por la expansión educacional a través del tiempo, la asociación entre origen y clase de entrada al mercado laboral no solo no disminuye sino que aumenta ligeramente a través de las cohortes. El cambio entre la cohorte de edad 56-69 años (adultos mayores) y la cohorte de entre 36 y 55 años (adultos) no es significativo, pero se hace significativo para la cohorte joven. Ello permite concluir que todo el aumento de la fluidez social a través del tiempo de la sociedad chilena es debido a la expansión educacional, y que una vez controlado por este importante efecto, hay incluso mayor rigidez. En otras palabras, si los individuos pertenecientes a la cohorte más joven tuvieran en promedio, los mismos años de estudio que los individuos pertenecientes a la generación de adultos mayores, lo que encontraríamos sería mayor rigidez social. ¿Significa eso que Chile es una sociedad más rígida? Por supuesto que no. Lo que los chilenos experimentan en su experiencia de vida es una apertura de oportunidades, porque la educación se ha expandido efectivamente.

Lo que este análisis revela es la importancia de la educación como principal factor no sólo para aumentar el capital humano de la sociedad en general, sino también de abrir oportunidades sociales y reducir la determinación de la posición de los individuos por su origen social.

V. Conclusiones

Nuestro trabajo muestra que a lo largo de las últimas décadas se ha producido un importante proceso de transformación socioeconómico que ha repercutido en un cambio de la estructura social del país y en las oportunidades de movilidad estructural de sus miembros.

En general –como también lo muestran otros estudios–, el sistema de estratificación experimentó importantes cambios en los extremos de la estructura de clase acorde con la transformación de la estructura productiva del país. A diferencia de lo que ha ocurrido en otros países del continente, en Chile la estructura ocupacional ha tendido a reproducir relaciones de servicios y contractuales en ocupaciones definidas como formales. Ello se ha traducido en un robustecimiento de la clase de servicio y de los segmentos asalariados o dependientes en ocupaciones calificadas y no calificadas. Adicionalmente, se ha producido una expansión de la pequeña burguesía acorde con la reducción de las ocupaciones estatales y la expansión de la economía de mercado ocurrida durante estas últimas décadas. Estos segmentos sociales se estructuran alrededor de ocupaciones terciarias que favorecen su diferenciación y heterogeneidad interna. En este sentido la nueva estructura de clase ve debilitado su componente “clasista”.

Los niveles de desigualdad social que se aprecian en las formas de inserción laboral y retribución de las diferentes clases sociales aparecen mitigadas por la percepción y efectivo proceso de movilidad social que han experimentado los hombres jefes de hogar durante las últimas décadas. De este modo es posible afirmar que el crecimiento económico y la expansión del mercado vividos por la sociedad chilena a lo largo de las últimas dos o tres décadas aumentan, por una parte, las oportunidades de trabajo e ingreso para aquellos que ocupan las posiciones más altas de la

jerarquía social acrecentando los niveles de desigualdad social y, por la otra, también aumenta –si bien en menor grado- las oportunidades de movilidad para aquellos que ocupan posiciones subordinadas.

Mirado desde el punto de vista del acceso a la estructura de oportunidades este fenómeno se traduce en que la expansión de las oportunidades educacionales han sido aprovechadas por los diversos segmentos sociales de un modo diferencial. Los más beneficiados son aquellos que han accedido a la educación post secundaria lo que les ha permitido mantenerse o ingresar a la parte alta de la jerarquía social. En una proporción significativa este logro educativo está relacionado con la herencia educativa de sus padres. Esta es probablemente una de las razones tras la desigualdad observada en los niveles de escolaridad a la que acceden los miembros de las diversas clases sociales. En particular, de la importante diferencia que se observa en el nivel promedio que alcanzan los integrantes de la clase alta de servicio en comparación con el resto de los miembros de la estructura social.

Sin embargo, es importante señalar que la expansión de la oferta educativa, junto con la alta valoración y esfuerzo educativo que despliegan los hogares también se traduce en que los hijos de las personas con menor nivel de escolaridad puedan acceder a niveles superiores de educación. Ello queda reflejado en el hecho que alrededor de un tercio de las personas entre 24 y 35 años que acceden a niveles de educación post secundarios provienen de hogares en los que sus padres sólo alcanzaron niveles primarios de escolaridad.

Si bien los diferentes segmentos sociales han recibido un claro retorno económico a su inversión educativa, los segmentos de clase media baja aparecen hoy como más desfavorecidos. Si bien ellos también han experimentado una movilidad educativa en relación con el nivel alcanzado por sus padres, los retornos materiales de esa inversión son menos evidentes. Ello probablemente se relaciona con las características del proceso de desarrollo y el funcionamiento del mercado de trabajo que incentivan la reproducción de una estructura salarial relativamente polarizada e indiferenciada en sus segmentos intermedios.

En término de los patrones de movilidad social, nuestros datos permiten concluir que del total de la movilidad experimentada por los hombres jefes de hogar durante estas últimas décadas, un 46,0% es vertical, es decir, cruza al menos un estrato jerárquico y un 27,9% es horizontal. Y, de ese 46,0% vertical, un 35,5% es ascendente y un 10,5% descendente. Es decir, dada la significativa transformación estructural experimentada por la sociedad chilena –especialmente la expansión de la elite no manual y la reducción de las clases agrícolas- las oportunidades de movilidad para este segmento social han sido afectadas favorablemente.

De hecho, existe un importante flujo hacia la elite lo que lleva a rechazar una hipótesis de clausura de esta clase. Sin embargo, nuestros datos también indican que en la clase alta de servicio, los trabajadores independientes y en los trabajadores manuales calificados una proporción importante de las personas tiene su origen en la misma clase. Esto es, que en nuestro sistema de estratificación aún mantiene significación la herencia de clase. La más clara excepción a este patrón parece constituir la clase de rutina no manual o de servicio baja la cual cumple un rol de “distribuidora” de posiciones, reteniendo un muy bajo porcentaje de individuos con orígenes en ella y reclutando un alto porcentaje desde otras clases que se mueven tanto “hacia arriba” como “hacia abajo”. Un rol similar parece cumplir la clase manual no calificada.

Por otra parte, si bien la movilidad total es significativa, un porcentaje significativo de ella es de “distancia corta” y no implica un cambio sustancial en el estatus socioeconómico (por ej. nivel de bienestar material) de las personas. La excepción a este patrón podría ser la movilidad al interior del estrato alto, específicamente entre la clase de servicio alta, los pequeños empresarios y la clase de rutina no manual debido a la gran distancia en términos de estatus socioeconómico que existe entre la primera y las otras dos.

Finalmente, la aplicación del modelo de adquisición de estatus en Chile y Estados Unidos, permite concluir que en nuestro país existe un nivel mucho más alto de reproducción intergeneracional de la desigualdad que opera a través de dos vías: La influencia de los recursos de los padres en el logro

educacional de los hijos y la influencia directa de los recursos de los padres en el acceso al primer trabajo de sus hijos.

Cabe destacar, sin embargo, que la asociación entre origen y entrada al mercado de trabajo en Chile tiende a disminuir a través del tiempo. Esto es, Chile se ha convertido en una sociedad más fluida. Y la razón que aparece más fuertemente relacionada con este fenómeno es la expansión educacional que ha contribuido a reducir la determinación de la posición social de los individuos a partir de su origen social.

Bibliografía

- Bielby, W. (1981) Models of Status Attainment” in *Research in Social Stratification and Mobility* 1: 3-26.
- Blau, P. y Duncan O.D. (1967), *The American Occupational Structure* NY: Wiley.
- Blau, F, Ferber M y Winkles A, (1998) *The Economics of women, men and Work*. Upper Saddle River NJ, Prentice Hall.
- Blau P. y O.D. Duncan, (1967), *The American Occupational Structure*. New York: John Wiley.
- CEPAL, (2000), *Panorama Social de América Latina 1999-2000*. Santiago, Chile.
- Costa-Ribeiro, C. (2002), *The Brazilian Occupational Structure*. Ph.D. Dissertation, Columbia University.
- Cox, R. Y M. Cox , (1994), *Multidimensional Scaling*. London: Chapman & Hall.
- Duncan, O.D. (1961), “A Socioeconomic Index for All Occupations” in A. Reiss (ed.) *Occupations ad Social Status*. NY: Arno Press.
- Echeverría, M. y otros, (1998), *El Otro Trabajo*. Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, Cuaderno N° 7. Santiago, Chile.
- Erikson R y Goldthorpe J. (1993), *The Constant Flux: A study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford, Clarendon Press USA.
- Espinoza, V. (2002), *La Movilidad Ocupacional en el Conosur. Acerca de las Raíces Estructurales de la Desigualdad Social*. *Revista Proposiciones*.
- Featherman D. and R. Hauser (1978), *Opportunity and Change*. New York: Academic Press.
- Filgueira, C. (2000), *La actualidad de viejas temáticas sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina*. CEPAL, octubre. Santiago, Chile.
- Filgueira, C. y Geneletti C. (1981), *Estratificación y Movilidad Ocupacional en América Latina*. CEPAL, Santiago, Chile.

- Ganzeboom, H. P. de Graaf, and D. Treiman, (1992), "An International Scale of Occupational Status" *Social Science Research* 21.
- Glenn, N. (1977), *Cohort Analysis*. Beverly Hills CA: Sage.
- Goldthorpe, J. y otros (1987) *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press. USA.
- Goodman, L. (1979), "Simple Models for the Analysis of Association in Cross-Classifications Having Ordered Categories" *Journal of the American Statistical Association* 74.
- Grusky, D. (1994), *The Contours of Social Stratification*, en *Social Stratification in Sociological Perspective*, Ed por David Grusky, Westview Press, USA.
- Hamuy, E. (1961), *Stratification and Mobility in Latin America city-Chile*. Ann Arbor, MI : ICPSR.
- Hauser, R. (1978), "A Structural Model for the Mobility Table" *Social Forces* 56.
- _____, (1978), "Some Exploratory Methods for Modeling Mobility Tables and Other Cross-Classified Data" pp. 141-458 en D. Heise (ed.) *Sociological Methodology*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Hauser, R. y Warren (1997), "Socioeconomic Indexes for Occupations: A Review, Update and Critique" in A. Raftery (ed.) *Sociological Methodology* Vol 27.
- Hout, M. (1983), *Mobility Tables*. Newbury Park: Sage.
- _____, (1984), "Status, Autonomy and Training in Occupational Mobility" *American Journal of Sociology*.
- _____, (1988), "More Universalism, Less Structural Mobility: The American Occupational Structure in the 1980's." *American Journal of Sociology* 93.
- _____, (1989) *Following in Father's Footsteps*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kaztman, R. (1999), *Activos y estructuras de oportunidades*, PNUD/CEPAL, Uruguay.
- Kaztman, R. y Wormald, G. (2002) *Trabajo y Ciudadanía*. Cebra Editores, Montevideo, Uruguay.
- Kerbo, H. (1998), *Estratificación Social y Desigualdad*. Mc Graw Hill/ Interamericana de España , S.A.U., Madrid.
- Klein, E. y Tokman, V. (2000), *Social Stratification under Tension in a Globalized Era*. CEPAL, noviembre. También en *Revista de la CEPAL* N° 72.
- León, A. y Martínez, J. (2001), *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX*, CEPAL, Serie 52, Santiago, Chile.
- Luijckx, Ruud (1994), *Comparative loglinear analyses of social mobility and heterogamy*. Tilburg: Tilburg University Press.
- Martínez, J. y Tironi E. (1985), *Las Clases Sociales en Chile: cambio y estratificación, 1970-1980*. Ediciones Sur. Santiago.
- Martínez, J. y León A. (1984), *La Involución del proceso de desarrollo y la estructura social*, *CED, Materiales de Discusión* N°53.
- Marshall, T. H. (1977), *Class, Citizenship and Social Development*, University of Chicago Press, USA.
- MIDEPLAN, (2000), Página Web con información sobre la encuesta CASEN. [www. Mideplan.cl/casen3/index.html](http://www.Mideplan.cl/casen3/index.html). Santiago, Chile.
- _____, (2000), *Indicadores Económicos y Sociales 1990-2000*. Santiago, Chile.
- Palomino, H. (1998), *Notas para el estudio de los obreros en Argentina*. Documento Preliminar. Universidad de General Sarmiento, Argentina.
- Park, H. (1999), "Industrialization and Social Mobility in Korea" Wisconsin, Madison: CDE.
- Portes, A y Hoffman K. (2003), Latin American Class Structures: The Composition and Change during the Neoliberal Era. *Latin American Research Review*, Vol 38 N° 1.
- Powers, Daniel A. Y Xie, Yu (1998), *Statistical Methods for Categorical Data Analysis*. New York, Academic Press.
- Raczynski, D. (1971), *Tasa y pautas de movilidad ocupacional en el Gran Santiago*. Documento de Trabajo N°15 Instituto de Sociología PUC. Santiago Chile.
- _____, (1974), *Oportunidades ocupacionales: Origen socio-económico versus educación*. Documento de Trabajo, Instituto de Sociología, PUC. Santiago, Chile.
- Schkolnik, M. (2000), *Impacto de la globalización en la estratificación social chilena*. Informe preliminar, OIT. Santiago, Chile.
- Sorensen, Jaspers (1992a), "Locating Class Cleavages in Inter-generational Mobility. Cross-national Commonalities and Variation in Mobility Patterns." *European Sociological Review* 8.

- Torche, F. (2000), "Educational Expansión, Educational Reform and Persistent Barriers in Chile". *Working Paper Series ISERP*. NY: Columbia University.
- Treiman D. y K. Yamaguchi (1993) "Trends in Educational Attainment in Japan" en Shavit, Y. and HP Blossfeld eds. *Persistent Inequality*. Boulder: Westview Press.
- Treiman, D. (1977), *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. NY: Academic Press.
- Tyree, A. (1971), "Mobility Ratios and Association in Mobility Tables" *Population Studies* 27.
- Valenzuela, E. y Herrera S. (2003), *Movilidad Social en Chile*, Documento Preliminar, Instituto de Sociología PUC.
- Weber, M. (1964), *Economía y Sociedad*, Fondo de Cultura Económica, Mexico.
- Wormald, G. y Ruiz-Tagle J. (1999), *Exclusión Social en el Mercado del Trabajo: El caso de Chile* OIT/Fundación Ford. N° 106. Santiago, Chile.
- Wormald, G. y otros (2000), Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social: Los grupos pobres de la región Metropolitana de Santiago de Chile en los años noventa. En, *Trabajo y Ciudadanía, R, Kaztman y G Wormald*, Montevideo.
- Wormald, G. y otros (2000), *El impacto del nuevo modelo neoliberal sobre las oportunidades de integración social en el ámbito urbano: Chile 1980-2000*. Working Paper, Universidad de Princeton, USA.

Anexo metodológico

Los resultados de este estudio se basan en una encuesta a nivel nacional que se realizó durante el año 2001 junto con la Dirección de Estudios Sociológicos de la Pontificia Universidad Católica (DESUC).

Esta encuesta seleccionó a jefes de hogar varones entre 24 y 69 años de edad a cargo de hogares particulares. Se excluyeron de esta muestra territorios de difícil acceso (Regiones XI y XII). El número total de encuestados ascendió a 3.544 casos.

El estudio utilizó un muestreo multietápico, estratificado y autoponderado con selección probabilística en todas sus etapas, excepto la última. Sobre la base de información existente, el diseño incluyó una sobremuestra de los hogares en el primero y último decil de la distribución de ingresos, debido a la evidencia de que la tasa de rechazo es mayor en esos sectores. Esta sobremuestra permitió lograr en la muestra un porcentaje de representación de estos sectores proporcional a su representación en la población.

De este modo, el muestreo incluyó 4 etapas:

1. Selección de comunas.
2. Selección de secciones.
3. Selección de hogares.
4. Selección del encuestado.

Etapas del muestreo:

Etapa 1

Selección aleatoria estratificada de 87 comunas (de un total de 335). Criterios de estratificación son: tamaño de comuna y zona geográfica.

Estratificación de comunas según tamaño:

1. Mas de 200.000 habitantes.
2. Entre 200.000 y 100.000 habitantes.
3. Entre 100.000 y 20.000 habitantes.
4. Menos de 20.000 habitantes.

Estratificación de comunas según zona geográfica:

1. Zona norte: regiones I a IV.
2. Zona central: regiones V a VI y Región Metropolitana
3. Zona sur: regiones VII a X.

DISTRIBUCIÓN DE COMUNAS POR ESTRATOS

Estratos Tamaño de Comuna	Estratos zona geográfica			Total
	Norte	Centro	Sur	
Población > 200.000	1	37	3	41
Entre 100.000 a 200.000	4	1	5	10
20.000 a 100.000	2	7	9	18
Población < 20.000	2	6	10	18
Total	9	51	27	87

Todas las comunas de Santiago se incluyeron en el estrato de tamaño A (población >200.000) bajo el supuesto de que la distribución de las variables de interés era similar al de las grandes ciudades. Todas las comunas en estrato por tamaño A (población > 200.000) se incluyeron en la muestra, porque son las más heterogéneas en variables clave para el estudio de la movilidad (estatus socioeconómico, estructura del hogar, estatus ocupacional, etc.). En el resto de los estratos se seleccionaron comunas con probabilidad de selección proporcional al tamaño.

Etapa 2

Selección de secciones en cada comuna. Las secciones se llaman manzanas en las áreas urbanas y “entidades pobladas” en las áreas rurales. Las entidades pobladas son localidades con 3 o más viviendas contiguas. Se utilizaron Mapas Censales del INE para la identificación de las secciones en cada comuna.

Etapa 3

Selección de hogares en las secciones. Se listaron todos los hogares de la sección y se seleccionaron aleatoriamente un número determinado de hogares. El número de hogares dependió del tamaño de la comuna. Se usaron los siguientes números, basados en homogeneidad, costos y facilidades operativas de terreno:

Estrato tamaño comuna	Numero de encuestas por sección
> 200.000	8
100.000 200.000	10
20.000 a 100.000	12
< 20.000	15

Etapa 4

En cada sección se seleccionaron aleatoriamente 25% más de los hogares que se debía encuestar. Este excedente de hogares se debió a que según los datos que estraga la encuesta CASEN, aproximadamente un 25% de los hogares chilenos no son liderados por un hombre de entre 24 y 69 años de edad. En esos casos, el hogar no se incluyó en la muestra. En los casos en que el jefe de hogar era un hombre entre 24 y 69 años se lo encuestó sin posibilidad de reemplazo por otro miembro del hogar.

El trabajo de campo de la encuesta fue realizado entre abril y junio de 2001. La tasa de respuesta fue de 62,6%, de un universo que excluyó los hogares no seleccionados (es decir, donde el jefe de hogar no es un hombre de entre 24 y 69 años) y los hogares en que no se encontró a nadie luego de las tres visitas requeridas del encuestador.

Cabe señalar que este diseño garantiza la representación de todo el país. El diseño estratificado multietápico es la alternativa más eficiente para las estimaciones respecto de la población. Sin embargo, él reduce la muestra a jefes de hogar varones, por lo que no podemos conocer la movilidad femenina más que a través de las esposas de los encuestados. Esta, sin embargo, es una muestra sesgada que no representa al universo de mujeres chilenas de determinado grupo de edad.

La reducción de la muestra a varones se decidió porque estudios en diversos países han demostrado que los patrones de movilidad de mujeres son significativamente diferentes a los de los hombres y, por lo tanto, se deben realizar análisis separados. Sin embargo, debido a lo reducido del tamaño muestral, separar la muestra entre hombres y mujeres conduciría inevitablemente a un insuficiente número de casos para el análisis cuantitativo tanto de unos como de las otras. La contracara es que se debe asumir que las conclusiones son válidas para el segmento de población considerado que, siendo el mayoritario, no representa el total del país. De hecho, según los datos del último censo, los hogares con jefatura femenina representaban el 31,5% del total de hogares del país.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL políticas sociales

Números publicados

1. Andrés Necochea, La postcrisis: ¿una coyuntura favorable para la vivienda de los pobres? (LC/L.777), septiembre de 1993.
2. Ignacio Irrázaval, El impacto redistributivo del gasto social: una revisión metodológica de estudios latinoamericanos (LC/L.812), enero de 1994.
3. Cristián Cox, Las políticas de los noventa para el sistema escolar (LC/L.815), febrero de 1994.
4. Aldo Solari, La desigualdad educativa: problemas y políticas (LC/L.851), agosto de 1994.
5. Ernesto Miranda, Cobertura, eficiencia y equidad en el área de salud en América Latina (LC/L.864), octubre de 1994.
6. Gastón Labadie y otros, Instituciones de asistencia médica colectiva en el Uruguay: regulación y desempeño (LC/L.867), diciembre de 1994.
7. María Herminia Tavares, Federalismo y políticas sociales (LC/L.898), mayo de 1995.
8. Ernesto Schiefelbein y otros, Calidad y equidad de la educación media en Chile: rezagos estructurales y criterios emergentes (LC/L.923), noviembre de 1995.
9. Pascual Gerstenfeld y otros, Variables extrapedagógicas y equidad en la educación media: hogar, subjetividad y cultura escolar (LC/L.924), diciembre de 1995.
10. John Durston y otros, Educación secundaria y oportunidades de empleo e ingreso en Chile (LC/L.925), diciembre de 1995.
11. Rolando Franco y otros, Viabilidad económica e institucional de la reforma educativa en Chile (LC/L.926), diciembre de 1995.
12. Jorge Katz y Ernesto Miranda, Reforma del sector salud, satisfacción del consumidor y contención de costos (LC/L.927), diciembre de 1995.
13. Ana Sojo, Reformas en la gestión de la salud pública en Chile (LC/L.933), marzo de 1996.
14. Gert Rosenthal y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen I, (LC/L.996), noviembre de 1996.
Eduardo Bascuñán y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen II, (LC/L.996/Add.1), diciembre de 1996.
Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y Santiago González Cravino, Aspectos sociales de la integración, Volumen III, (LC/L.996/Add.2), diciembre de 1997.
Armando Di Filippo y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen IV, (LC/L.996/Add.3), diciembre de 1997.
15. Iván Jaramillo y otros, Las reformas sociales en acción: salud (LC/L.997), noviembre de 1996.
16. Amalia Anaya y otros, Las reformas sociales en acción: educación (LC/L.1000), diciembre de 1996.
17. Luis Maira y Sergio Molina, Las reformas sociales en acción: Experiencias ministeriales (LC/L.1025), mayo de 1997.
18. Gustavo Demarco y otros, Las reformas sociales en acción: Seguridad social (LC/L.1054), agosto de 1997.
19. Francisco León y otros, Las reformas sociales en acción: Empleo (LC/L.1056), agosto de 1997.
20. Alberto Etchegaray y otros, Las reformas sociales en acción: Vivienda (LC/L.1057), septiembre de 1997.
21. Irma Arriagada, Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo (LC/L.1058), septiembre de 1997.
22. Arturo León, Las encuestas de hogares como fuentes de información para el análisis de la educación y sus vínculos con el bienestar y la equidad (LC/L.1111), mayo de 1998. [www](#)
23. Rolando Franco y otros, Social Policies and Socioeconomic Indicators for Transitional Economies (LC/L.1112), mayo de 1998.
24. Roberto Martínez Nogueira, Los proyectos sociales: de la certeza omnipotente al comportamiento estratégico (LC/L.1113), mayo de 1998. [www](#)
25. Gestión de Programas Sociales en América Latina, Volumen I (LC/L.1114), mayo de 1998. [www](#)
Metodología para el análisis de la gestión de Programas Sociales, Volumen II (LC/L.1114/Add.1), mayo de 1998. [www](#)
26. Rolando Franco y otros, Las reformas sociales en acción: La perspectiva macro (LC/L.1118), junio de 1998. [www](#)
27. Ana Sojo, Hacia unas nuevas reglas del juego: Los compromisos de gestión en salud de Costa Rica desde una perspectiva comparativa (LC/L.1135), julio de 1998. [www](#)
28. John Durston, Juventud y desarrollo rural: Marco conceptual y contextual (LC/L.1146), octubre de 1998. [www](#)
29. Carlos Reyna y Eduardo Toche, La inseguridad en el Perú (LC/L.1176), marzo de 1999. [www](#)

30. John Durston, Construyendo capital social comunitario. Una experiencia de empoderamiento rural en Guatemala (LC/L.1177), marzo de 1999. [www](#)
31. Marcela Weintraub y otras, Reforma sectorial y mercado de trabajo. El caso de las enfermeras en Santiago de Chile (LC/L.1190), abril de 1999.
32. Irma Arriagada y Lorena Godoy, Seguridad ciudadana y violencia en América Latina: Diagnóstico y políticas en los años noventa (LC/L.1179-P), Número de venta: S.99.II.G.24 (US\$ 10.00), agosto de 1999. [www](#)
33. CEPAL PNUD BID FLACSO, América Latina y las crisis (LC/L.1239-P), Número de venta: S.00.II.G.03 (US\$10.00), diciembre de 1999. [www](#)
34. Martín Hopenhayn y otros, Criterios básicos para una política de prevención y control de drogas en Chile (LC/L.1247-P), Número de venta: S.99.II.G.49 (US\$ 10.00), noviembre de 1999. [www](#)
35. Arturo León, Desempeño macroeconómico y su impacto en la pobreza: análisis de algunos escenarios en el caso de Honduras (LC/L.1248-P), Número de venta S.00.II.G.27 (US\$10.00), enero de 2000. [www](#)
36. Carmelo Mesa-Lago, Desarrollo social, reforma del Estado y de la seguridad social, al umbral del siglo XXI (LC/L.1249-P), Número de venta: S.00.II.G.5 (US\$ 10.00), enero de 2000. [www](#)
37. Francisco León y otros, Modernización y comercio exterior de los servicios de salud/Modernization and Foreign Trade in the Health Services (LC/L.1250-P) Número de venta S.00.II.G.40/E.00.II.G.40 (US\$ 10.00), marzo de 2000. [www](#)
38. John Durston, ¿Qué es el capital social comunitario? (LC/L.1400-P), Número de venta S.00.II.G.38 (US\$ 10.00), julio de 2000. [www](#)
39. Ana Sojo, Reformas de gestión en salud en América Latina: los cuasi mercados de Colombia, Argentina, Chile y Costa Rica (LC/L.1403-P), Número de venta S.00.II.G.69 (US\$10.00), julio de 2000. [www](#)
40. Domingo M. Rivarola, La reforma educativa en el Paraguay (LC/L.1423-P), Número de venta S.00.II.G.96 (US\$ 10.00), septiembre de 2000. [www](#)
41. Irma Arriagada y Martín Hopenhayn, Producción, tráfico y consumo de drogas en América Latina (LC/L.1431-P), Número de venta S.00.II.G.105 (US\$10.00), octubre de 2000. [www](#)
42. ¿Hacia dónde va el gasto público en educación? Logros y desafíos, 4 volúmenes: Volumen I: Ernesto Cohen y otros, La búsqueda de la eficiencia (LC/L.1432-P), Número de venta S.00.II.106 (US\$10.00), octubre de 2000. [www](#)
Volumen II: Sergio Martinic y otros, Reformas sectoriales y grupos de interés (LC/L.1432/Add.1-P), Número de venta S.00.II.G.110 (US\$10.00), noviembre de 2000. [www](#)
Volumen III: Antonio Sancho y otros, Una mirada comparativa (LC/L.1432/Add.2-P), Número de venta S.01.II.G.4 (US\$10.00), febrero de 2001. [www](#)
Volumen IV: Silvia Montoya y otros, Una mirada comparativa: Argentina y Brasil (LC/L.1432/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.25 (US\$10.00), marzo de 2001. [www](#)
43. Lucía Dammert, Violencia criminal y seguridad pública en América Latina: la situación en Argentina (LC/L.1439-P), Número de venta S.00.II.G-125 (US\$10.00), noviembre de 2000. [www](#)
44. Eduardo López Regonesi, Reflexiones acerca de la seguridad ciudadana en Chile: visiones y propuestas para el diseño de una política (LC/L.1451-P), Número de venta S.00.II.G.126 (US\$10.00), noviembre 2000. [www](#)
45. Ernesto Cohen y otros, Los desafíos de la reforma del Estado en los programas sociales: tres estudios de caso (LC/L.1469-P), Número de venta S.01.II.G.26 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
46. Ernesto Cohen y otros, Gestión de programas sociales en América Latina: análisis de casos, 5 volúmenes:
Volumen I: Proyecto Joven de Argentina (LC/L.1470-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
Volumen II: El Programa Nacional de Enfermedades Sexualmente Transmisibles (DST) y Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida (SIDA) de Brasil (LC/L.1470/Add.1-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
Volumen III: El Programa de Restaurantes Escolares Comunitarios de Medellín, Colombia (LC/L.1470/Add.2-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
Volumen IV: El Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa de Chile (LC/L.1470/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
Volumen V: El Programa de Inversión Social en Paraguay (LC/L.1470/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
47. Martín Hopenhayn y Álvaro Bello, Discriminación étnico-racial y xenofobia en América Latina y el Caribe (LC/L.1546), Número de venta S.01.II.G.87 (US\$10.00), mayo de 2001. [www](#)
48. Francisco Pilotti, Globalización y Convención sobre los Derechos del Niño: el contexto del texto (LC/L.1522-P), Número de venta S.01.II.G.65 (US\$ 10.00), marzo de 2001. [www](#)
49. John Durston, Capacitación microempresarial de jóvenes rurales indígenas en Chile (LC/L. 1566-P), Número de venta S.01.II.G.112 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
50. Agustín Escobar Latapí, Nuevos modelos económicos: ¿nuevos sistemas de movilidad social? (LC/L.1574-P), Número de venta S.01.II.G.117 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)

51. Carlos Filgueira, La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina (LC/L.1582-P), Número de venta S.01.II.G.125 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
52. Arturo León, Javier Martínez B., La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX (LC/L.1584-P), Número de venta S.01.II.G.127 (US\$ 10.00), agosto de 2001. [www](#)
53. Ibán de Rementería, Prevenir en drogas: paradigmas, conceptos y criterios de intervención (LC/L. 1596-P), Número de venta S.01.II.G.137 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
54. Carmen Artigas, El aporte de las Naciones Unidas a la globalización de la ética. Revisión de algunas oportunidades. (LC/L. 1597-P), Número de venta: S.01.II.G.138 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
55. John Durston, Capital social y políticas públicas en Chile. Investigaciones recientes. Volumen I, (LC/L. 1606-P), Número de venta: S.01.II.G.147 (US\$ 10.00), octubre de 2001 y Volumen II, (LC/L.1606/Add.1-P), Número de venta: S.01.II.G.148 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
56. Manuel Antonio Garretón, Cambios sociales, actores y acción colectiva en América Latina. (LC/L. 1608-P), Número de venta: S.01.II.G.150 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
57. Irma Arriagada, Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo. (LC/L. 1652-P), Número de venta: S.01.II.G.189 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
58. John Durston y Francisca Miranda, Experiencias y metodología de la investigación participativa. (LC/L.1715-P), Número de venta: S.02.II.G.26 (US\$ 10.00), marzo de 2002. [www](#)
59. Manuel Mora y Araujo, La estructura social argentina. Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación social, (LC/L.1772-P), Número de venta: S.02.II.G.85 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)
60. Lena Lavinas y Francisco León, Empleo femenino no Brasil: mudanças institucionais e novas inserções no mercado de trabalho, Volumen I (LC/L.1776-P), Número de venta S.02.II.G.90 (US\$ 10.00), agosto de 2002 y Volumen II, (LC/L.1776/Add.1-P) Número de venta S.02.II.G.91 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)
61. Martín Hopenhayn, Prevenir en drogas: enfoques integrales y contextos culturales para alimentar buenas prácticas, (LC/L.1789-P), Número de venta: S.02.II.G.103 (US\$ 10.00), octubre de 2002. [www](#)
62. Fabián Repetto, Autoridad Social en Argentina. Aspectos político-institucionales que dificultan su construcción. (LC/L.1853-P), Número de venta: S.03.II.G.21, (US\$ 10.00), febrero de 2003. [www](#)
63. Daniel Duhart y John Durston, Formación y pérdida de capital social comunitario mapuche. Cultura, clientelismo y empoderamiento en dos comunidades, 1999–2002. (LC/1858-P), Número de venta: S.03.II.G.30, (US\$ 10.00), febrero de 2003. [www](#)
64. Vilmar E. Farias, Reformas institucionales y coordinación gubernamental en la política de protección social de Brasil, (LC/L.1869-P), Número de venta: S.03.II.G.38, (US\$ 10.00), marzo de 2003. [www](#)
65. Ernesto Aranibar Quiroga, Creación, desempeño y eliminación del Ministerio de Desarrollo Humano en Bolivia, (LC/L.1894-P), Número de venta: S.03.II.G.54, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
66. Gabriel Kessler y Vicente Espinoza, Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires, LC/L. 1895-P), Número de venta: S.03.II.G.55, (US\$ 10.00), mayo de 2003. . [www](#)
67. Francisca Miranda y Evelyn Mozó, Capital social, estrategias individuales y colectivas: el impacto de programas públicos en tres comunidades campesinas de Chile, (LC/L.1896-P), Número de venta: S.03.II.G.53, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
68. Alejandro Portes y Kelly Hoffman, Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal, (LC/L.1902-P), Número de venta: S.03.II.G.61, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
69. José Bengoa, Relaciones y arreglos políticos y jurídicos entre los estados y los pueblos indígenas en América Latina en la última década, (LC/L.1925-P), Número de venta: S.03.II.G.82, (US\$ 10.00), agosto de 2003. [www](#)
70. Sara Gordon R., Ciudadanía y derechos sociales. ¿Criterios distributivos?, (LC/L.1932-P), Número de venta: S.03.II.G.91, (US\$ 10.00), julio de 2003. [www](#)
71. Sergio Molina, Autoridad social en Chile: un aporte al debate (LC/L.1970-P), Número de venta: S.03.II.G.126, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
72. Carmen Artigas, “La incorporación del concepto de derechos económicos sociales y culturales al trabajo de la CEPAL”, (LC/L.1964-P), Número de venta S.03.II.G.123, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
73. José Luis Sáez, “Economía y democracia. Los casos de Chile y México”, (LC/L.1978-P), Número de venta: S.03.II.G.137, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
74. Irma Arriagada y Francisca Miranda (compiladoras), “Capital social de los y las jóvenes. Propuestas para programas y proyectos”, Volumen I. LC/L.1988-P), Número de venta: S.03.II.G.149, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
Volumen II. LC/L.1988/Add.1-P), Número de venta: S.03.II.G.150, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
75. Luz Marina Quiroga, Pablo Villatoro, “Tecnologías de información y comunicaciones: su impacto en la política de drogas en Chile”. Extracto del informe final CEPAL, CONACE”, (LC/L.1989-P), Número de venta: S.03.II.G.151, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)
76. Rodrigo Valenzuela Fernández, Inequidad, ciudadanía y pueblos indígenas en Chile, (LC/L.2006-P), Número de venta: S.03.II.G.167, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)

77. Sary Montero y Manuel Barahona, “La estrategia de lucha contra la pobreza en Costa Rica. Institucionalidad–Financiamiento– Políticas– Programas, (LC/L.2009-P), Número de venta: S.03.II.G.170, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)
78. Sandra Piszky y Manuel Barahona, Aproximaciones y desencuentros niéela configuración de una autoridad social en Costa Rica: relato e interpretación de una reforma inconclusa, (LC/L.2027-P), Número de venta: S.03.II.G.191, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
79. Ernesto Cohen, Rodrigo Martínez, Pedro Donoso y Freddy Aguirre, “Localización de infraestructura educativa para localidades urbanas de la Provincia de Buenos Aires”, (LC/L.2032-P), Número de venta: S.03.II.G.194, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
80. Juan Pablo Pérez Saínz, Katherine Andrade-Eekhoff, Santiago Bustos y Michael Herradora, “El orden social ante la globalización: Procesos estratificadotes en Centroamérica durante la década de los noventa”, (LC/L.2037-P), Número de venta: S.03.II.G.203, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
81. Carmen Artigas, “La reducción de la oferta de drogas. Introducción a algunos instrumentos internacionales”, LC/L.2044-P), Número de venta: S.03.II.G.207, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
82. Roberto Borges Martins, “Desigualdades raciais et políticas de inclusão racial: um sumário da experiência brasileira recente”, (LC/L.2082-P), Número de venta: S.04.II.G.22, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
Roberto Borges Martins, “Desigualdades raciales y políticas de inclusión racial; resumen de la experiencia brasileña reciente”, (LC/L.2082-P), Número de venta: S.04.II.G.22, (US\$ 10.00), marzo de 2004. [www](#)
83. Rodrigo Valenzuela Fernández, “Inequidad y pueblos indígenas en Bolivia. (LC/L. 2089-P), Número de venta: S.04.II.G.27, (US\$ 10.00), marzo de 2004. [www](#)
84. Laura Golbert, “¿Derecho a la inclusión o paz social ? El Programa para Jefes/as de Hogares Desocupados”. (LC/L. 2092-P), Número de venta: S.04.II.G.30, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
85. Pablo Vinocur y Leopoldo Halperini, “Pobreza y políticas sociales en Argentina de los años noventa” (LC/L.2107-P), Número de venta: S.04.II.G.59, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
86. Alfredo Sarmiento Gómez, “La institucionalidad social en Colombia: la búsqueda de una descentralización con centro”, (LC/L. 2122-P), Número de venta: S.04.II.G.51, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
87. Pablo Villatoro, “Los programas de reducción de la pobreza en América Latina. Un análisis de cinco experiencias.” (LC/L.2133-P), Número de venta: S.04.II.G.62, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
88. Arturo León, Rodrigo Martínez, Ernesto Espindola y Alejandro Schejtman, “Pobreza, hambre y seguridad alimentaria en Centroamérica y Panamá”, (LC/L.2134-P), Número de venta: S.04.II.G.63, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
89. Nelson do Valle Silva, “Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)” (LC/L.2163-P), Número de venta: S.04.II.G.91, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
90. Gisela Zaremborg, “Alpargatas y libros: un análisis comparado de los estilos de gestión social del Consejo Provincial de la Mujer (Provincia de Buenos Aires, Argentina) y el Servicio Nacional de la Mujer (Chile)”, (LC/L.2164-P), Número de venta: S.04.II.G.92, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
91. Jorge Lanzaro, “La reforma educativa en Uruguay (1995-2000): virtudes y problemas de una iniciativa heterodoxa”, (LC/L.2166-P), Número de venta: S.04.II.G.95, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
92. Carlos Barba Solano, “Régimen de bienestar y reforma social en México”, (LC/L.2168-P), Número de venta: S.04.II.G.97, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
93. Pedro Medellín Torres, “La política de las políticas públicas: propuesta teórica y metodológica para el estudio de las políticas públicas en países de frágil institucionalidad”, (LC/L.2170-P), Número de venta: S.04.II.G.99, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
94. Carlos Sojo, “Líneas de tensión: gestión política de la reforma económica. El Instituto Costarricense de Electricidad, ICE y la privatización de empresas públicas”, (LC/L.2173-P), Número de venta: S.04.II.G.101, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
95. Eugenio Lahera P., “Política y políticas públicas”, (LC/L.2176-P), Número de venta: S.04.II.G.103, (US\$ 10.00), agosto de 2004. [www](#)
96. Raúl Atria, “Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales”, (LC/L.2192-P), Número de venta: S.04.II.G.119, (US\$ 10.00), septiembre de 2004. [www](#)
97. Fabián Repetto y Guillermo Alonso, “La economía política de la política social argentina: una mirada desde la desregulación y la descentralización”, (LC/L.2193-P), Número de venta: S.04.II.G.120, (US\$ 10.00), septiembre de 2004. [www](#)
98. Florencia Torche y Guillermo Wormald, “Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro”, (LC/L. 2209-P), Número de venta S.04.II.G.132, (US\$ 10.00), octubre de 2004. [www](#)

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@eclac.cl.

www Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:.....

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:.....

Tel.: Fax: E.mail: