

El mercado laboral chileno y sus transformaciones durante los últimos 20 años. ¿Hacia una reconfiguración de la estructura de clases en Chile?

**Pablo Pérez A.
Marzo de 2009**

La importancia que tiene la estructura ocupacional como base del análisis de clase es algo bastante reconocido. En efecto, desde las más variadas perspectivas que estudian la desigualdad social se ha enfatizado la importancia analítica del trabajo en virtud de que, según se afirma, los empleos siguen siendo la principal fuente de determinación del bienestar material, de las oportunidades de vida y, por tanto, de las diferencias sociales e identitarias existentes entre los sujetos –a pesar de lo que afirmen las diversas lecturas “posmodernas” de la desigualdad-. En base a esto es que autores como Parkin (1978: 25) han señalado que la estructura ocupacional es la “pared maestra” de la jerarquía de clases y por supuesto de todo el sistema de remuneraciones de la sociedad occidental, mientras que otros como Ganzeboom y Treiman (1996: 202) han identificado a las clasificaciones ocupacionales como la “columna vertebral” de la mayoría de las investigaciones sobre estratificación.

Sin embargo, la utilización del empleo no está exenta de problemas. Particularmente, una de las mayores complicaciones dice relación con la pregunta de “donde poner a la gente” (Crompton, 1994), o sea, con la interrogante sobre cómo identificar adecuadamente, a partir de *agregados ocupacionales*, los límites entre las clases existentes en una sociedad. Dicho fenómeno también se presenta como problemático en virtud de los notables cambios que experimentan los empleos a través del tiempo como resultado de la continua modernización de la estructura productiva. Efectivamente, ¿bajo qué mecanismos tales cambios acaecidos en la esfera económica –y manifestados distintivamente en el mercado laboral- se convierten en transformaciones de la estructura de clase de una sociedad?

Esto es, precisamente, lo que intentará responder en este artículo, tomado como referencia las transformaciones experimentadas en las últimas décadas en Chile. Para ello, en la primera sección se examinarán las distintas vertientes que se han dedicado a estudiar la estratificación social y se señalará la importancia de generar un examen de la desigualdad desde una perspectiva de clases sociales teóricamente fundamentada. En la segunda se examinarán las características centrales del mercado laboral y de la estructura de clases chilena, a partir del análisis de los datos obtenidos principalmente de las diversas versiones de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica (CASEN), así como de la revisión de algunos estudios empíricos desarrollados en los últimos años. En la tercera sección se señalarán algunas estrategias analíticas –basadas en varios conceptos utilizados por las vertientes marxistas y weberianas del análisis de clase- que nos permitirían analizar la actual estructura de clases chilena a la luz de los cambios observados en el punto tres. Por último, en la cuarta sección se presentarán las conclusiones a las que se pudo llegar luego de todo lo desarrollado a lo largo del artículo. Allí se hará especial énfasis en la necesidad de fundamentar teóricamente los estudios de la estructura de clases en virtud de que de ese modo se puede generar esquemas en donde las clases sean analizadas más allá de las meras distinciones ocupacionales.

1. La utilización del empleo en las diversas formas de examinar la estratificación social

El análisis de la estratificación social puede ser abordado desde varias perspectivas que, a pesar de sus diferencias, coinciden en utilizar al empleo como la base primaria de su análisis. Entre ellas, se encuentran dos de las más usadas tanto en debates teóricos como en investigaciones empíricas: la perspectiva de la “adquisición de estatus” y la de “clases sociales”.

La primera de ellas se basa en la descripción de una escala jerárquica de posiciones sociales resultante de las diferencias emergidas de la esfera ocupacional. Esta escala jerárquica es construida mediante el ordenamiento cada ocupación a partir de sus niveles educacionales y sus ingresos asociados, tal como lo hicieron Blau y Duncan (1967) en la década de los 60, en vistas de que de ese modo se podía “dotar de objetividad” a los ranking de prestigio ocupacional derivados de las simples evaluaciones subjetivas de cada ocupación. En los últimos años, dicha perspectiva ha sido empleada en los trabajos de autores como Ganzeboom, De Graaf y Treiman (1992), quienes desarrollaron el Índice de Status Socioeconómico con la finalidad de generar una medida internacionalmente comparable de ocupaciones ordenadas jerárquicamente según los criterios ya mencionados por Blau y Duncan.

Por su parte –y a modo de crítica de la perspectiva de adquisición de estatus-, la perspectiva de clases sociales desarrolla un análisis de la desigualdad (y no sólo de las “diferencias sociales”) enfatizando la importancia del mercado (particularmente del trabajo) y de las relaciones de producción en la definición de las clases. Desde esta perspectiva, asociada comúnmente a los trabajos herederos de las tradiciones marxistas y weberianas del análisis de clase, se asume que existen diferentes posiciones de clase derivadas del control desigual sobre determinados bienes valorados pero escasos, lo que se traduce –a fin de cuentas- en la generación de desiguales *oportunidades de vida* entre los sujetos (postura weberiana) o en el establecimiento de relaciones de *explotación* que provocan relaciones estructuralmente antagónicas, o sea, de bienestar inverso e interdependiente, entre las clases (postura marxista).

En efecto, dentro del análisis de clase heredero de la obra de Weber, el eje analítico está puesto la unión existente entre las posiciones de los individuos en los mercados típicamente capitalistas y las desigualdades en la distribución de las oportunidades de vida (Breen, 2004). Esto, de modo tal que la construcción de un esquema de clases weberiano se basa principalmente en el agrupamiento de los individuos que poseen recursos iguales o similares, definiendo así a las clases en términos de dichos componentes causales de las oportunidades de vida. Pues bien, esto es precisamente lo que ha hecho Goldthorpe, quien, junto a Erikson (1993), ha generado un esquema de clases con bastantes rasgos weberianos, en la medida en que se sustenta en los conceptos de “situación de mercado” y “situación de trabajo”, es decir, en la caracterización de, por un lado, la seguridad económica, las fuentes de ingreso y las condiciones de empleo de los miembros de cada categoría ocupacional (situación de mercado), y por otro, en la caracterización de su posición dentro de los sistemas de autoridad y control que rigen los procesos de producción en los que ellos se encuentran inmersos (situación de trabajo)¹.

¹ A pesar de esto, y más allá de que comúnmente se identifique la obra de Goldthorpe como neoweberiana, este autor ha rehusado constantemente a identificarse bajo dicha etiqueta. Sin embargo, según lo recién

De este modo, junto a la distinción entre propietarios y no propietarios de medios de producción, en esta perspectiva se utiliza, para distinguir la posición de clase de todos los carentes de propiedad, las diferencias emergidas de la naturaleza de la relación con el empleador, es decir, las distinciones derivadas de los tipos de contratos laborales. Esta distinción es la base de los conceptos de “relación de servicio” y “relación de contrato”, por medio de los cuales Goldthorpe pretende caracterizar a la denominada “clase de servicio” y distinguirla de la clase obrera y de aquellos sectores ocupacionales que, aun cuando comparten con la primera el hecho de no ser propietarios de los medios de producción, se diferencian de ella en la medida en que no cuentan con las regalías extras implicadas en su particular relación (de servicio) con los dueños de los medios de producción (Goldthorpe, 1992)².

Por su parte, dentro del análisis propiamente marxista (Wright 1994, 2000) se ha afirmado que en la sociedad capitalista, la posesión o no posesión de medios de producción, sumada a la posesión o no posesión –dentro de los no propietarios- de autoridad y credenciales/cualificaciones, provoca distintas posiciones de clases que determinan el carácter de explotador, de explotado o de ambos a la vez, que tienen los sujetos en el marco de las relaciones de clase. Lo central de esta perspectiva es su utilización del concepto de explotación, la cual, a diferencia de la noción weberiana de “oportunidades de vida”, no está derivada solamente de “lo que los sujetos tienen” en las relaciones de producción/mercado, sino también, de lo que “ellos hacen con lo que tienen”, es decir, de las relaciones apropiación del trabajo ajeno y de exclusión de los frutos de dicho trabajo que surgen como consecuencia de esa desigual posesión de activos productivos (Wright, 2000).

Todas estas observaciones han sido la base para que tanto Goldthorpe como Wright hayan desarrollado sus respectivos esquemas de la estructura de clases contemporánea³. Naturalmente, ellos se diferencian en la manera en que definen y ubican a las diversas posiciones asalariadas. Sin embargo, coinciden en que utilizan como distinción fundamental la posesión de medios de producción. Además, ambos esquemas consideran a las posiciones de clase como un “agregado de ocupaciones” y comparten la pretensión teórica de dar cuenta de las *relaciones de clase*, antes que de generar una *gradación* de ellas derivada de algún atributo –como el estatus ocupacional- definido por una o varias variables cuantitativas.

señalado, y si se considera la temática central de sus investigaciones empíricas –la movilidad social-, parece correcto, al menos para fines expositivos, situarlo dentro de dicha perspectiva.

² Ahora no es el momento de explicar las características específicas de cada tipo de contrato, no obstante, conviene señalar que, para este autor, en la “relación de servicios”, además de apreciarse mayores honorarios y seguridad en el empleo, conlleva una buena dosis de *confianza* (que se encuentra particularmente ausente en las relaciones “de contrato”), que les otorga a los empleados de mayor nivel (managers y directivos) márgenes legítimos de autonomía y discrecionalidad en el proceso de trabajo que no pueden ser gozados por los empleados de más bajo nivel ni por los obreros asalariados.

³ Para apreciar los fundamentos del esquema marxista de Wright véase Wright (1994, 2000). Para observar un esquema reducido de dicho mapa de posiciones de clase véase Western y Wright (1994), y para apreciar algunas comparaciones internacionales basadas en los trabajos de ese autor véase, por ejemplo, Marshall (1988). Respecto del esquema de Goldthorpe, sus características centrales se encuentran en Erikson y Goldthorpe (1993). De igual modo, si se quiere apreciar comentarios, aplicaciones y evaluaciones de dicho esquema ver, entre otros: Erikson y Goldthorpe (1992), Evans y Mills (1998) y Evans (1993, 2000). Por último, para apreciar una comparación entre los esquemas de ambos autores ver Bergman y Joye (2001).

Si bien la postura marxista es la que más afirma el carácter necesario de los conflictos de clase, la postura weberiana no niega su existencia, sino que sólo la considera como contingente. Tal carácter contingente se manifiesta en un rechazo, desde la postura weberiana, de la afirmación marxista que señala que son las dinámicas de clase las que determinan el cambio histórico y el devenir de la sociedad en su conjunto. Por cierto, existen algunos autores neoweberianos como Parkin (1984) que, tomando como base el análisis de Weber de los grupos de status, plantean un análisis de clase que tiene como eje principal el estudio de las distintas estrategias (de exclusión social, de usurpación o de ambas) emprendidas por las clases (y también diversos grupos sociales como razas y etnias) para asegurar su posesión de recursos escasos y socialmente valorados. Desde esta perspectiva, pues, el análisis de las relaciones de dominación entre las clases juega un rol fundamental en la identificación de los límites existentes entre ellas. Así, por ejemplo, una clase dominante se define porque su estrategia de obtención y aseguramiento de los recursos sociales es la ejecución de un cierre social de tipo “excluyente”, mientras que una clase dominada es definida porque su estrategia utilizada para tales fines es de tipo “usurpadora” (cierre social usurpador).

En este contexto, conviene señalar brevemente la existencia de una tercera corriente del análisis de clase, el llamado enfoque de las “micro-clases”, que si bien es mucho más reciente que la marxista y weberiana, posee observaciones interesantes en la medida en que intenta bajar el nivel analítico del estudio de las clases desde el “agregado de ocupaciones” hacia las ocupaciones mismas. El argumento central de esta perspectiva es el planteado por Grusky y Sorensen (1998), y señala –sobre la base de una presunción *realista*- que los modelos de clase llegan a ser más plausibles cuanto más sean desagregados al nivel de las ocupaciones, en la medida en que dichas ocupaciones pueden llegar a ser consideradas como comunidades, o sea, como fuente de identidad y de acción colectiva, y no simplemente como un “indicador” de las clases sociales⁴.

En este sentido, una de las características de esta perspectiva es que intenta defender ante las críticas “posmodernas” –tal como lo hace la postura marxista/weberiana de las clases- la importancia que tiene considerar las distinciones emergidas de la esfera productiva como base de un análisis de la estratificación y de la acción colectiva. Así, por medio de tal estrategia analítica, se trata de conceptualizar a las ocupaciones o micro-clases no sólo como el determinante primario de las desiguales oportunidades de vida de una sociedad, sino que también como agrupaciones “autoconscientes” que actúan colectivamente y que implican un particular estilo de vida definido por los procesos de autoselección, socialización secundaria y clausura de las relaciones sociales asociadas a cada profesión (Grusky y Sorensen, 1998).

Como se puede apreciar, tanto la perspectiva de “adquisición de estatus” como la de “clases sociales” utiliza como fuente primaria de análisis las distinciones emergidas en el empleo. No obstante, más allá de esto, ambas perspectivas se distinguen totalmente en su manera de conceptualizar la desigualdad social. En efecto, podría decirse que la primera de ellas le da especial énfasis al examen de diferencias sociales y no tanto al estudio de la “desigualdad”, debido a que más que preguntarse por las causas de tal diferenciación

⁴ En base a esto, esta vertiente ha sido definida muchas veces como “neo-durkhemiana” (Grusky, 2001), en la medida que se sustenta en la idea de Durkheim –expresada en su obra *La división del trabajo social*-, de que las agrupaciones derivadas de la segmentación laboral son, frecuentemente, una gran fuente de solidaridad social.

(desigualdad derivada de la esfera productivo/mercantil), sólo se encarga de describir el ordenamiento jerárquico de ciertos grupos sociales (para no decir “clases”) presentes en la sociedad. Es decir, se preocupa por ordenar en una escala continua los distintos segmentos sociales antes que analizar las diferencias discretas presentes entre ellos, tal como lo hace la perspectiva de clases. Por ello es que se ha señalado que la primera perspectiva se sustenta en una concepción *gradacional* de la desigualdad, mientras que la segunda se basa en una de tipo *relacional* (Wright, 1979).

Además, ambas posturas se diferencian en la unidad de análisis a partir de la cual comienzan su examen, ya que, como se sabe, la perspectiva de adquisición de estatus parte del individuo –es decir, se preocupa de las diferencias de estatus de cada sujeto derivado de sus condiciones de origen y su trayectoria intergeneracional-, mientras que la perspectiva de clases parte de un nivel estructural, con lo cual se trata de señalar las distintas “posiciones objetivas” en la cual pueden ser ubicados los sujetos según los recursos que posean. De ahí que el énfasis de esta última perspectiva sea delimitar las “fronteras de clase” existentes en una sociedad.

Esto, pues, es fundamental para los efectos de este artículo. Efectivamente, analizar la desigualdad afirmando el concepto de “clase” implica preguntarse no sólo por las características observables de tal desigualdad sino también, y lo que es más importante, implica tener en cuenta los procesos de movilidad, identidad, conciencia y acción colectiva de clase que si bien surgen de las distinciones presentes en la estructura económica, van más allá de ella. Por ello es que, dentro de la perspectiva de clases, los análisis marxistas y weberianos son lo que se presentan más adecuados, en virtud de que el enfoque de las “micro-clases”, aun cuando afirma la existencia de *relaciones entre las clases*, no es capaz de enfatizar el *carácter social* de ellas, debido a que al centrarse exclusivamente en el nivel ocupacional, no puede afirmar, al menos explícitamente, su existencia más allá de lo económico⁵.

La importancia de dicho paso analítico, que va de lo económico a lo social, fue incluso señalada por los fundadores de las tradiciones marxista y weberiana. En efecto, la distinción marxiana entre los conceptos de clase en sí y clase para sí (Marx, 1970), así como la diferencia planteada por Weber (1992) entre una *clase* y una *clase social* dan cuenta de ello.

A partir de esto, pues, en las siguientes secciones se analizará, de forma exploratoria, si es que las variaciones del mercado laboral chileno experimentadas en los últimos años pueden traducirse en transformaciones de la estructura de clases. Es decir, se tratará de analizar si tales transformaciones de la estructura económica implican o no la

⁵ De hecho, la afirmación de las ocupaciones como clases se vuelve problemático para el caso específico de países como Chile y, en general, de toda América Latina, en virtud de que todas las pretensiones asociadas al esquema de las micro-clases (explicación de la desigualdad, de los estilos de vida y de las fuentes de acción colectiva) se aplican empíricamente sólo a ocupaciones que tengan un grado alto de clausura, es decir, que estén totalmente reguladas por mecanismos institucionalizados (colegios profesionales, por ejemplo) que les aseguren el control monopólico de sus recursos y que restrinjan el acceso de otras posiciones sociales a ellos. Asimismo, dichas pretensiones se aplican a ocupaciones que cuenten con instancias y con códigos que aseguren la reproducción de sus estilos de vida particulares. Todo esto, pues, tiene una existencia relativamente menor en la sociedad chilena y latinoamericana, debido a que en esta parte del continente hay una gran cantidad de profesiones y oficios –sobre todo aquellos asociadas al trabajo manual poco calificado– que no cuentan con dichas características. De ahí que se podría pensar, tal vez, que para estos casos más que primar una fuente “ocupacional” de la desigualdad y la identidad, prima un sustento clasista que se encuentra “más allá” de las ocupaciones.

emergencia de nuevas clases sociales caracterizadas por patrones específicos de identidad, movilidad o conciencia de clase. Para ello, pues, se tomará como referencia directa muchas conceptualizaciones desarrolladas desde las tradiciones marxista y weberiana del análisis de clase.

2. Cambios en el mercado del trabajo y en la configuración de las clases

Todas las características que presenta el empleo en la actualidad estuvieron determinadas fundamentalmente por la reorientación, vivida desde finales de los 70, del modelo de desarrollo chileno. En efecto, con el abandono del régimen sustitutivo de importaciones, y la consecuente implantación de un modelo de bases netamente liberales, se tendió a liberalizar de sobremanera las relaciones laborales, a tal punto que el mercado llegó a ser el encargado de distribuir una serie recursos de recursos sociales (entre ellos, la protección del trabajo) que antes estaban en manos del Estado. Esto fue posible en tanto todas aquellas transformaciones contaron con el respaldo legal de una serie de cambios jurídicos aglutinados en el llamado Plan Laboral, el cual sentó las bases para el establecimiento de un mercado del trabajo flexible y altamente desregulado (Espinoza, et. al, 1997; Gonzáles, 1999).

En este sentido es que puede señalarse que, de modo similar a lo ocurrido años más tarde en toda América Latina, todas las transformaciones experimentadas en el Chile de los 80/90 se enmarcaron en un contexto de globalización caracterizado por una privatización y una desregulación de diversos aspectos de la vida social. Esto, de modo tal que en la década de los noventa se observó una consolidación de cuatro procesos –que de una u otra manera también se han manifestado en toda la región- que transformaron completamente la estructura del empleo. Estos procesos, relacionados entre sí, son: la *privatización*, la *terciarización*, la *informalización* y la *precarización* del empleo (Klein y Tokman, 2000: 18).

a) Lo que nos dicen los datos empíricos

Gran parte de esas tendencias han continuado existiendo desde inicio de la década de los 90. Así, por ejemplo, a partir de datos de la encuesta CASEN se puede apreciar que desde 1992 hasta 2006 la mayoría de la población ocupada se emplea en primer lugar como “trabajadores no calificados” (con un porcentaje cercano al 25%) y, en segundo lugar, como “oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas”, o sea, en trabajos que requieren bajos niveles de calificación. Se debe notar, además, que las ocupaciones que más aumentaron en porcentaje en dicho periodo fueron “Operadores/montadores de instalaciones y maquinarias” y las asociadas a los “Trabajadores de servicio y vendedores de comercio y mercados”, los cuales tuvieron una tendencia de incremento sostenido salvo una leve disminución experimentada en 2003.

Cuadro 1
Ocupación principal (porcentajes)

	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006
Fuerzas armadas	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
Miembro del poder ejecutivo, legislativo y directivos empresas públicas y privadas	5,4	5,9	5,2	5,9	6,7	6,3	4,5
Profesionales, científicos e intelectuales	7,3	8,2	8,2	8,6	9,8	9,5	8,6
Técnicos y profesionales de nivel medio	5,5	6,6	7,3	7,8	8,0	8,3	7,8
Empleados de oficina	7,6	8,8	8,4	9,7	9,2	9,1	8,7
Trabajadores de servicios y vendedores comercio y mercados	13,6	14,1	14,3	13,7	14,2	13,7	15,4
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	6,0	4,7	6,6	5,7	6,1	6,5	5,4
Oficiales, operarios, artesanos de artes mecánicas y otros	18,4	16,1	15,5	14,7	14,6	15,6	16,1
Operadores/montadores de instalaciones/maquinarias	7,9	9,5	9,7	9,7	9,3	9,3	9,6
Trabajadores no calificados	27,2	25,2	23,6	23,2	21,6	21,0	23,2
Ocupaciones no bien especificadas	0,2	0,3	0,5	0,5	0,2	0,2	0,5
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de tabulaciones de la encuesta CASEN

Si se comparan los ingresos⁶ asociados a cada tipo de ocupación, se observa que aquélla que posee mayores salarios es –naturalmente- la que agrupa a miembros de los distintos poderes del Estado y a directivos de empresa, con un ingreso autónomo mensual que está por sobre el millón de pesos en todos los años analizados. Por su parte, el tipo de ocupaciones que posee menores ingresos son los trabajos no calificados, con ingresos autónomos que bordean los \$140.000 mensuales, dependiendo del año considerado. Además de esto se observa que los técnicos y profesionales de nivel medio tienen ingresos más altos que la media total (\$524.000 para 2006, año en donde la media total fue de 378.000), y que bajo ellos se encuentran una serie de ocupaciones como trabajadores del comercio, operadores de maquinarias y trabajadores agrícolas, oficiales/operarios y empleados de oficina, cuyo ingreso de 2006 fue menor a la media total.

Al diferenciar los datos anteriores según el sexo de los ocupados es posible observar la existencia de ocupaciones claramente segmentadas. Por ejemplo, se pueden apreciar ocupaciones netamente “masculinas”, como la de los “oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas” (que incluye a mineros, albañiles, fontaneros, electricistas, etc.) o la de los “agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros”, cuya proporción de trabajadores de sexo masculino es –en el periodo 1992/2006- más del triple de las del sexo femenino. De modo similar, es posible observar la presencia de ocupaciones caracterizadas por una alta absorción de fuerza de trabajo femenina. Ejemplo de ello son las asociadas a los “empleados de oficina” (que engloba a secretarios, cajeros y telefonistas, entre otros) o a los “trabajadores de servicios y vendedores del comercio y mercados” (dentro de los

⁶ Para realizar las comparaciones se utilizó como medida de análisis los ingresos autónomos, es decir, aquellos ingresos “por conceptos de sueldos y salarios, ganancias provenientes del trabajo independiente, incluido al autosuministro y el valor del consumo de productos agrícolas producidas por el hogar más renta de propiedades, ingresos por interés, bonificaciones y gratificaciones, así como jubilaciones, pensiones, montepíos y transferencias entre privados” (ver ésta y otras definiciones en www.mideplan.cl/casen). Asimismo, para poder compararlos entre distintos años, dichos ingresos fueron deflactados a partir del IPC de 2006.

cuales se incluye a vendedores de diversos tipos, camareros, niñeras, ayudantes de enfermería, etc.), cuyos porcentajes de fuerza laboral femenina absorbida por ellas es, dentro del periodo analizado, poco más del doble de los de la fuerza laboral masculina

Esto da cuenta de la existencia de una clara segmentación del mercado laboral, en la medida en que la distribución de empleos definidos según el género no sólo implica una distinción entre diversos tipos de trabajo, sino que frecuentemente se ve acompañada de una segmentación en las remuneraciones y en la calidad de éste. Por cierto, tal fenómeno no es exclusivo de este país, ya que desde diversas instancias (CEPAL, 2007; Weller, 2004) se ha demostrado que la expansión de los servicios en Latinoamérica ha estado acompañada por un aumento de la fuerza de trabajo femenina empleada en dicho sector.

Al segmentar los datos de las distintas ocupaciones según el área urbano o rural donde se desenvuelven tales actividades ocurre algo similar. Efectivamente, mediante tal procedimiento se puede afirmar la existencia de ocupaciones como de los “empleados de oficina” y la de los “trabajadores de servicio y vendedores de comercio” que están desarrolladas, en cuanto a su absorción de la fuerza de trabajo ocupada, fundamentalmente en el ámbito urbano. Esto se manifiesta, por ejemplo, en el hecho de que en el año 2006 –y siguiendo una tendencia existente al menos desde 1992- el 9,5% y el 16,5% de la fuerza de trabajo urbana ocupada haya estado empleada bajo la primera y segunda categoría, respectivamente, mientras que sólo el 2,7% y el 6,7% de la población rural ocupada se desarrolló en dichas actividades. Respecto de las zonas rurales, los datos muestran que en ellas predominan empleos asociados a trabajos no calificados. Tal hecho queda expresado en que entre 1992 y 2006 la proporción de trabajadores no calificados rurales se ubicó entre el 40% y 50% del total de los ocupados de esa zona, mientras que dicha proporción fue, para el caso de los ocupados urbanos cercana al 20%, con algunas variaciones dependiendo del año analizado.

Todo lo anterior es una señal clara de la segmentación en las condiciones de trabajo derivadas de los sectores urbanos o rurales existentes en la economía. En este contexto se podría deducir, a partir de lo señalado por Klein y Tokman (2000: 27), que el predominio de diversas categorías ocupacionales en uno u otro sector es el resultado de una desigual vinculación con los mercados nacionales o internacionales, en la medida en que gran parte de las actividades urbanas se encuentran vinculadas a sectores globalizados de la economía, los cuales no tienen mayor contacto con una parte importante de las actividades rurales.

Continuando con la caracterización general del empleo en Chile, en el siguiente cuadro se aprecia la distribución de la población ocupada según la rama de actividad en la que ella se emplea, para los años que van de 1992 a 2006. Aquí se observa que en todos esos años más de un cuarto de la población ocupada se empleó en actividades asociadas a “servicios comunales, sociales y personales”, y poco menos de un quinto se ocupó en actividades asociadas al “comercio (al por mayor o minorista), restaurantes y hoteles”. La gran importancia de estas ramas económicas asociadas al sector terciario se manifiesta en que la proporción de trabajadores absorbidos por ellas ha tendido a aumentar en los últimos 15 años, sobre todo para aquellos casos asociados a las actividades comerciales y –aunque en menor medida- a los establecimientos financieros.

Contrarias a esta tendencia se encuentran las actividades asociadas a la “agricultura, caza, silvicultura y pesca” y a al empleo en “industrias manufactureras”, los cuales han tendido a disminuir en cantidades no importantes, pero sí progresivas, el porcentaje de población ocupada en ellas.

Cuadro 2
Rama de actividad donde se distribuyen los ocupados (porcentajes)

	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006
Actividades no bien especificadas	0,7	1,0	0,6	0,8	0,3	0,3	1,0
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	15,8	14,2	14,9	13,7	13	13,1	12,5
Explotación de minas y canteras	2,1	1,7	1,9	1,6	1,6	1,5	1,7
Industrias manufactureras	16,7	15,5	14,8	13,8	13,9	13,3	13,5
Electricidad, gas y agua	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,6	0,5
Construcción	8,8	8,9	8,7	8,1	8,1	8,6	9,3
Comercio (por mayor y por menor), restaurantes y hoteles	18	18,7	18,7	19,2	19	19,9	19,7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7,0	7,2	7,1	7,7	7,4	7,8	7,7
Establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios a empresas	4,3	5,7	6,4	6,8	7,7	6,9	7,3
Servicios comunales, sociales y personales	25,9	26,5	26,2	27,6	28,1	28,1	26,9
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de tabulaciones de la encuesta CASEN

Al comparar la relación existente entre las ramas de actividad y los ingresos autónomos promedios respectivos se aprecia que los mayores niveles de ingresos se encuentran en las labores asociadas a los “establecimientos financieros, seguros, inmuebles y servicios a empresas” (\$648.600 en el año 2006) y a la “explotación de minas y canteras” (\$606.500 ese mismo año). Esta última rama mostró un fuerte crecimiento en sus ingresos, llegando a su punto máximo el año 2000 (\$646.000, más de 1/3 de los ingresos de 1992). Por su parte los menores niveles de ingreso se ubican en la “agricultura, caza, silvicultura y pesca” (\$261.500 en 2006), rama que absorbe gran cantidad de trabajadores no calificados y de agricultores y empleados con bajos niveles de calificación.

El análisis conjunto de las dos tablas da cuenta de aquel proceso de terciarización de la fuerza de trabajo señalada ya desde la década de los ochenta varios autores (Martínez y Tironi, 1985; León y Martínez 2001; Torche y Wormald, 2004). Al respecto, se debe enfatizar el carácter heterogéneo que presenta este sector, ya que a diferencia de quienes identifican automáticamente la terciarización del empleo con procesos de precarización⁷, los datos muestran que dicha heterogeneidad está dada por la existencia de actividades como la de los “servicios financieros y a empresas” que gozan de salarios y niveles educacionales bastante mayores a los presentados por actividades asociadas, por ejemplo, al comercio. Estas distinciones internas del sector terciario se asocian directamente, tal como ha señalado Weller (2004), no sólo a los niveles de calificación requeridos en cada actividad, sino también, y lo que es más importante, a la vinculación que ellas tengan con los sectores modernos de la economía que emergen en periodos de crecimiento económico (tal como es el caso de las actividades en establecimientos financieros y en servicios a empresas) o, por el contrario, por su vinculación con sectores económicos de baja

⁷ Esto es lo que sostienen, en cierto modo, Klein y Tokman (2001: 16), cuando señalan que la terciarización del trabajo latinoamericano ha significado indiscutiblemente “un deterioro de la calidad del empleo”.

productividad más ligados a actividades de subsistencia (tal como ocurre con las actividades relacionadas a los servicios personales y a cierto tipo comercio).

Todo esto es un indicador del hecho de que, al menos desde la década de los noventa, Chile ha experimentado un proceso de terciarización tanto “espuria” como “genuina” en la medida en que la absorción de la fuerza de trabajo en el sector terciario no ha estado determinada, de forma exclusiva, por la generación de empleos en sectores asociados actividades de subsistencia, con débiles barreras de entrada y con bajos niveles de ingresos y cualificación (terciarización espuria). Tampoco ha estado determinada de modo exclusivo, por cierto, por la generación de puestos de trabajo en sectores con altos niveles de salario y calificación, asociados a actividades económicas altamente desarrolladas (terciarización genuina). Más bien se puede observar un complemento de ambas dinámicas en la medida en que los vaivenes económicos, caracterizados por altas tasas de crecimiento económico a inicios de los noventa y por una disminución de ellas luego de la llamada “crisis asiática”, han generado distintas formas de inserción laboral en este sector.

Una de las características importantes que definen las dinámicas específicas de las relaciones laborales es el tamaño de las instancias productivas en las que ellas se desarrollan. En efecto, el tamaño de la empresa ha sido un indicador muy utilizado para identificar a un tipo de trabajo precario y muchas veces informal, en la medida en que las unidades productivas de menor tamaño (PYMES) han sido identificadas como una fuente potencial de trabajo carente de derechos mínimos y no regulado por la actividad estatal ni por los regímenes impositivos de protección del trabajador (Tokman, 2000)⁸. Esto se expresa en que las condiciones y remuneraciones laborales de aquellos empleados en empresas de menor tamaño son bastante más bajas que las de los trabajadores de empresas de mayor tamaño.

Pues bien, los datos de la encuesta CASEN muestran que desde 1990 hasta 2006 ha tendido a disminuir, con algunas oscilaciones, la proporción de trabajadores empleados en empresas de menos de 9 personas. Así, por ejemplo, ocurrió que a mediados de la década de los noventa la cantidad de ocupados en empresas de 2 a 5 y de 6 a 9 trabajadores alcanzó su punto máximo, siendo casi el 34% del total de la fuerza laboral empleada, valor que fue disminuyendo progresivamente hasta llegar a ser poco más del 23% en 2006. Esto es importante tenerlo en cuenta, ya que precisamente en los años en que el porcentaje de fuerza de trabajo absorbida por este tipo de empresas fue mayor, se experimentaron los niveles más bajos de ocupados en empresas de más de 200 trabajadores (grandes empresas), que llegaron a estar incluso bajo los dos dígitos (9,9%) en 1996.

A partir de esto puede entenderse el hecho de que –como contraparte de este proceso- se haya podido apreciar, desde 1996, un fuerte aumento en los niveles de ocupación en las grandes empresas. Dicho incremento se expresó en que en 1998 el porcentaje de ocupados en las grandes empresas creció a más del doble de 1996 (de 10% se pasó a 20,9%), y que desde ese año dicho porcentaje ha tendido a seguir aumentando, de forma lenta pero progresiva, llegando a ser el 24,3% del total de ocupados en el año 2006. Una posible explicación de este fenómeno puede encontrarse en los *niveles diferenciados*

⁸ De hecho, uno de los métodos comúnmente utilizados para estimar el alcance cuantitativo de las actividades informales es la medición del número y la proporción de empresas con menos de 10 trabajadores, en la medida en que ellas son consideradas como un buen indicador del cambio de dicho tipo de actividades (Haller y Portes, 2004: 32).

de volatilidad de las empresas, o sea, en las distintas tasas de nacimiento, sobrevivencia y muerte de ellas asociadas inversamente a su tamaño, así como en la creciente *concentración de las ventas y la producción* experimentada en los últimos años (Crespi, 2003).

Junto con esto, a partir de los datos disponibles se observa que, como es de suponer, la gran mayoría de aquellos trabajadores definidos como “obreros o empleados” (más del 89% para el año 2006) desarrolla sus actividades en el sector privado. Esto da cuenta de una tendencia muchas veces señalada, comenzada en los años 80 y que aún persiste, a saber: la jibarización del Estado como fuente generadora de empleo o, lo que es lo mismo, la progresiva privatización de la mano de obra asalariada.

A pesar de que no se con los datos segmentados entre sector público/privado para todos los años, en relación a los ingresos de las diversas categorías ocupacionales se observa un fenómeno bastante claro: los ingresos promedios de los empleados del sector público son mayores de los del privado. Así, por ejemplo, en el año 2006 el ingreso de una persona de dicha categoría que trabajaba en una empresa del sector privado era de \$305.400, mientras que el de otra que trabajaba en una del sector público o en la administración estatal era \$468.700 ó 437.800, respectivamente.

Cuadro 3
Categoría ocupacional (porcentajes)

	1990	1992	1996	1998	2000	2003	2006
Patrón o empleador	2,5	3,5	3,7	4,0	4,2	3,9	3,1
Trabajador por cuenta propia	22,6	21,4	20,2	20	19,6	20,1	20,3
Empleado u obrero del sector público (Gobierno central o municipalidad)	66,4	66,8	8,7	68,1	8	7,2	6,3
Empleado u obrero de empresas públicas					2,5	2,2	2,4
Empleado u obrero del sector privado			59,1		56,8	57,6	60,3
Servicio doméstico puertas adentro	1,6	1,8	1,3	1,2	1,3	1,5	0,7
Servicio doméstico puertas afuera	4	4,2	4,4	4,3	4,7	4,8	4,9
Familiar no remunerado	2,1	1,6	1,4	1,4	1,6	1,5	0,9
Fuerzas armadas y de orden	0,8	0,8	1,3	1,0	1,3	1,3	1,1
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de tabulaciones de la encuesta CASEN

El contar con la este tipo de clasificación ocupacional –derivada de Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo de la OIT- nos permite, además, distinguir entre la población ocupada asalariada y la independiente (que incluye empleadores y trabajadores por cuenta propia). Haciendo eso, se puede apreciar un amplio predominio del trabajo asalariado, que se manifiesta en que él ha absorbido, con algunas variaciones anuales, cerca del 76% del total de la población ocupada en el periodo comprendido entre 1990-2006. Esto muestra la importancia cuantitativa que aún tiene este tipo de trabajo en Chile, sobre todo al compararlo con los de América Latina, en donde la recuperación de los niveles de empleo en el periodo 2003/2005 significó un aumento importante del empleo asalariado, el cual, sin embargo, sólo llegó a ser del 68,5% del empleo urbano en la región (CEPAL, 2007). Por cierto, en estas cifras se esconden, al menos en Chile, niveles bastantes altos de movilidad en el empleo, los cuales dan cuenta de la fragilidad que actualmente tiene la barrera trabajo asalariado/trabajo independiente en el mercado laboral (Henríquez y Uribe-Echeverría, 2003)

Naturalmente los ingresos presentados por los trabajadores asalariados son bastante menores que los de los empleadores/trabajadores independientes, como consecuencia de la

inclusión –dentro de estos últimos- de dueños de empresas de gran tamaño. En efecto, los datos muestran que entre 1990 y 2006 los ingresos autónomos mensuales de los asalariados giraron entre \$200.000 y \$300.000 (dependiendo del año), la mitad de los asociados a los empleadores, los cuales han variado entre \$500.000 y \$650.000. Dichos datos también muestran un leve descenso en dicha brecha de ingresos dada por la estabilización, desde 2000, de los ingresos de los asalariados y por una disminución aquéllos asociados a los trabajadores independientes/empleadores.

Al distinguir los empleadores según el tamaño de la empresa que manejan es posible obtener un mapeo general de la evolución que han tenido los distintos tipos de empresarios a lo largo del periodo analizado. Con ello se puede apreciar –tal como se explicita en el siguiente cuadro, donde también se incluyen los ingresos respectivos- el dispar desarrollo que han tenido los micros, pequeños, medianos y grandes empresarios, o lo que es lo mismo, aquellos dueños de empresas con entre 2 y 9, entre 10 y 49, entre 50 y 199 o con más de 200 trabajadores, respectivamente⁹.

Cuadro 4
Tipo de empresario (porcentajes) e Ingresos según tamaño de la empresa

	1992	1994	1996	1998	2000	2003	2006
Micro empresario (Entre 2 y 9 trabajadores)	74,7	70,8	76,7	73,2	71,6	77,3	76,2
	1.133.250	1.059.941	1.501.594	1.484.117	1.365.819	1.513.541	1.286.824
Pequeño empresario (Entre 10 y 49 trabajadores)	18,2	23,4	19,0	20,1	22,9	17,8	17,4
	2.343.037	1.925.023	2.331.205	2.745.523	2.929.225	2.919.126	2.453.470
Mediano empresario (Entre 50 y 199 trabajadores)	5,1	4,2	3,0	3,8	4,1	3,2	4,1
	2.771.466	3.779.967	3.605.591	3.701.923	3.507.199	3.182.723	3.502.115
Gran empresario* (Más de 200 trabajadores)	2,1	1,5	1,3	2,8	1,3	1,7	2,3
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de tabulaciones de la encuesta CASEN

Nota: Ingresos deflactados en base al IPC de 2006

*Debido a problemas asociados, probablemente, a la selección de casos, se excluyen los ingresos de grandes empresarios.

Según se observa –y en concordancia los datos presentados para la cantidad de asalariados según tamaño de la empresa-, la categoría que experimentó mayor crecimiento en el periodo 1990-1996 es la de los microempresarios, los cuales eran cerca del 66,5% en 1990 y pasaron a ser casi el 77% en 1996, experimentado, a partir de ese año, un estancamiento porcentual que tuvo como punto más bajo en 2000. A su vez, se observan variaciones importantes entre los pequeños empresarios, manifestadas en un aumento relativo entre 1992 y 2000 y en una progresiva disminución entre ese año y 2006, llegando a tener su proporción más baja de todo el periodo en este último año (17,4% del total de los empresarios). Respecto de los grandes empresarios, se aprecian porcentajes relativamente estables a lo largo del periodo, salvo el año 1996, en donde fueron sólo el 1,3% del total de propietarios.

⁹ Si bien existen diferentes formas de definir el tamaño de las empresas (considerando el número de trabajadores o el monto anual de facturación manejado por ellas), acá se considera como base de la definición la cantidad de empleados que trabajan en ellas. En este sentido, se utiliza como referencia la definición utilizada por la Dirección del Trabajo (2007) con la salvedad de que, en los datos acá presentados, los microempresarios son definidos (debido al tipo de información disponible) como aquéllos que poseen empresas con entre 2 y 9 trabajadores y no entre 4 y 9 empleados.

En este sentido, y como se puede suponer intuitivamente, el tamaño de las empresas genera remuneraciones diferenciadas entre los diversos tipos de empleados. Así, por ejemplo, se puede apreciar que a lo largo de todos los años existen remuneraciones que – más allá de los vaivenes anuales- son siempre mayores para los medianos empresarios, respecto de los pequeños y de, obviamente, los microempresarios.

Junto con los fenómenos ya señalados, resulta de interés profundizar un poco más en las transformaciones experimentadas por el trabajo asalariado. Esto, debido a que gran parte de la población ocupada se emplea en trabajos de este tipo. Además, la capacidad de generación de empleos asalariados ha sido considerada como un reflejo del dinamismo de las economías nacionales e internacionales, de su estructura y progreso técnico. En este sentido puede entenderse que las insuficiencias del mercado de trabajo asalariado estimulan tanto las actividades independientes y el llamado “emprendimiento” como la informalización de los sectores menos competitivos, sobre todo en lo referido a las relaciones contractuales. De ahí que se afirme que la proporción de asalariados dentro del total de ocupados es un “buen indicador” del funcionamiento del mercado del trabajo (CEPAL, 2007: 124).

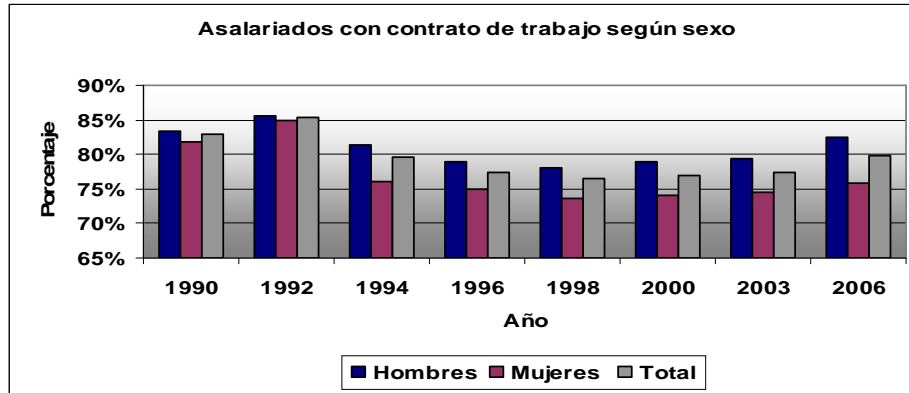
A partir de esto, es necesario tener en cuenta una serie de tendencias señaladas anteriormente que dan cuenta de una segmentación del mercado laboral. En efecto, junto con la existencia de sectores, como el terciario, marcados por su fuerte heterogeneidad, también existen diferenciaciones derivadas de la inserción pública o privada del trabajo o del tamaño de la empresa en la que se opera que, naturalmente, afectan la “calidad del empleo”. Esto es de mucha importancia, sobre todo considerando que algunos de ellos (el sector privado de servicios, por ejemplo) han sido las principales fuentes de absorción de trabajo en las últimas décadas.

El concepto de “calidad de empleo” ha sido muchas veces conceptualizado. Sin embargo, en términos generales, hace referencia a variadas características como la existencia y duración del contrato de trabajo, la cobertura de prestaciones de salud, la cotización en sistemas de previsión social y otras prestaciones sociales, la extensión de la jornada de trabajo y el nivel de remuneraciones, las condiciones físicas y la carga de trabajo, entre otros elementos (CEPAL, 2007; Espinoza, et. al., 1997). Si bien ninguna característica es en sí misma definitoria de la calidad del empleo, sí existe un condicionamiento mutuo. Así, por ejemplo, la existencia de un contrato formal por lo general conlleva una serie de deberes jurídicos tanto del empleador como del trabajador que condicionan favorablemente otros aspectos (mayores ingresos, cotización en sistemas previsionales y de salud, etc.).

En este contexto se puede observar que durante el periodo 1990-2006 cerca de la quinta parte de los asalariados no contó con contrato de trabajo. Además, los datos obtenidos de la encuesta CASEN, muestran que la distancia entre la proporción de asalariados del sexo masculino y femenino que cuentan con contrato laboral ha tendido a aumentar, sobre todo desde 1998. Esto se expresa en que en su punto más bajo – experimentado en 1992-, la diferencia entre hombres y mujeres fue de menos de 1%, mientras que en su punto más alto –en 2006- dicha diferencia llegó a ser de casi 7% (82,4% de los asalariados hombres tenía contrato versus sólo en 75,9% de las asalariadas que contaba con él)¹⁰.

¹⁰ A pesar de estos bajos niveles, la proporción de trabajadores con contrato laboral de Chile es bastante mayor al promedio latinoamericano. En esta parte de continente, en efecto, sólo el 49,3% de los asalariados

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia a partir de tabulaciones de la encuesta CASEN

Otra segmentación que resulta interesante analizar, a este respecto, se refiere a la zona geográfica en la cual se desarrollan los empleos. Efectivamente, al diferenciar la proporción de asalariados con contrato laboral según el ámbito urbano o rural donde se encuentran ubicados estos, queda de manifiesto una tendencia expresada en todos los años analizados, a saber: la presencia de contrato laboral es sustantivamente mayor entre los asalariados urbanos en relación a los asalariados rurales. Así, por ejemplo, la mayor diferencia entre ambos tipos de trabajadores se experimentó en 1998, año en el cual el 75,8% de los asalariados urbanos contaba con contrato laboral, mientras que sólo el 59% de los asalariados rurales lo tenía. Por cierto, dicha diferencia tendió a reducirse desde ese año, llegando a ser de sólo 6% en 2006 (80,5% de los asalariados urbanos tenía un empleo regulado por un contrato de trabajo y el 74,4% de asalariados rurales contaba con una relación contractual). Tal disminución de la brecha ha estado dada fundamentalmente por un estancamiento en la cantidad de trabajadores urbanos que tiene contrato y por un aumento progresivo en el nivel de asalariados rurales que cuentan con él.

Como es de suponer, los ingresos de los trabajadores asalariados con contrato son mayores a los de los que no poseen una relación laboral escriturada. Esto se expresa en que, según los datos, el ingreso autónomo promedio de quienes tienen un trabajo delimitado por una relación contractual fue, el año 2006, de \$344.200, mientras que el de aquéllos carentes de tal tipo de trabajo fue de sólo \$182.542, ingreso que está bastante cerca del salario mínimo laboral de aquel año, que fue de \$135.000 para el periodo Julio-Diciembre¹¹.

Al analizar aquellos casos que señalaban contar con una relación contractual, se pueden observar tendencias importantes respecto de los tipos de contrato que han primado en el periodo 1994/2006. En efecto, puede observarse que cerca del 75% de quienes cuentan con contrato laboral tienen uno que es de tipo permanente, mientras el 25% restante posee un contrato estacional, a plazo fijo o de otra modalidad (servicios transitorios, por obra o faena, entre otros). Esto da cuenta de la existencia de una parte importante de trabajadores que si bien tienen contrato laboral no poseen todas las garantías (protección social, cotización, etc.) asociadas a uno de tipo permanente. En base a esto puede entenderse que en 2006 sólo el 67% de los asalariados señalaba cotizar en un sistema previsional, porcentaje que está muy por debajo de quienes afirmaban tener contrato laboral (80%).

(51,5% de los hombres y 46,3 de las mujeres) contó, el año 2005, con empleos con contrato formal (CEPAL, 2007: 126).

¹¹ Para apreciar los montos de cada año de los ingresos mínimos laborales véase www.ine.cl

Por último, hay que señalar que la presencia de contrato de trabajo también se ve afectada por el tamaño de la empresa en la que se opera. Efectivamente, según los datos existe una relación totalmente inversa –en todos los años analizados- entre el tamaño de la unidad productiva y la proporción de trabajadores con contrato. Así, en el año 2006 sólo el 55,5% de los empleados en empresas de 2 a 5 personas tenía contrato de trabajo, mientras que casi el 93% de los trabajadores de las grandes empresas contaba con contrato. Esto reafirma a quienes tienden a ubicar a las empresas de menor tamaño dentro del sector informal, en la medida en que es en éstas en donde se dan las relaciones laborales más desreguladas y desventajosas para el trabajo asalariado.

b) Lo que nos dicen algunos estudios sobre clase y estratificación

Como se ha podido apreciar, el mercado laboral chileno ha atravesado una serie de procesos como la privatización y la terciarización de la fuerza de trabajo que han estado acompañados –generalmente- de un proceso de precarización del empleo que si bien es menor, en muchos aspectos, al experimentado por todo el continente Latinoamericano, posee grados de persistencia bastante altos que hacen difícil pensar en su desaparición al corto plazo. Además de esto, los datos muestran la presencia de una serie de segmentaciones en el mercado laboral (derivadas de variables como el sexo, la zona urbano/rural, el sector público/privado de inserción laboral, o el tamaño de las unidades productivas en las que se desarrolla el empleo) que generan divisiones bastante marcadas en lo que a ingresos y a calidad del empleo se refieren.

Dichas transformaciones han sido identificadas como la base objetiva de una nueva estructura de clases. A modo de ejemplo, Martínez y Tironi (1985) señalaron que dicho proceso afectó especialmente, a inicios de los 80, a los diversos sectores de la clase media. Para fundamentar eso utilizaron una matriz analítica compuesta por 4 ejes de interpretación: 1. El papel del Estado (y del sector privado) en la constitución de la clase media, 2. La evolución de la población asalariada e independiente, 3. La evolución de los ingresos de los grupos medios, y 4. La función del consumo como proveedor de status.

Mediante ella los autores concluyeron –entre otras cosas- que dicho proceso de *privatización* al que se ha hecho referencia afectó especialmente la constitución de la clase media, en la medida en que dicha clase –durante el periodo sustitutivo de importaciones- tuvo como principal referente laboral y simbólico al Estado, el cual fue reemplazado por el sector privado y por sus dinámicas de promoción social que enfatizan los logros individuales antes que el incremento de los niveles de bienestar material promovido tradicionalmente por la acción colectiva de los empleados públicos. Del mismo modo, ambos autores afirmaron la existencia –al menos hasta inicios de los 80- de un proceso de crecimiento de la clase media independiente en relación asalariada, así como un empobrecimiento, en término de sus ingresos, de esta última, desarrollado en conjunto con una mejoría de los ingresos de los sectores independientes.

Si a esto se le suma el incremento de los estilos de vida marcados por dinámicas individualistas propias del status obtenido por el consumo, no es difícil afirmar, tal como lo hicieron los autores, la existencia de una desestructuración de los antiguos patrones de acción clasista. Tal fenómeno atravesó, según se ha afirmado (Baño y Faletto, 1992; Manzano, 2005), a todas las clases y estratos de Chile, en especial a las antiguas clases obreras, en la medida que como la privatización se acompañó de una creciente

terciarización de la fuerza de trabajo, se minaron las bases objetivas (ligadas al sector industrial) que antaño permitieron la articulación de intereses generalizables.

Junto con estas caracterizaciones generales han existido algunos estudios que dan cuenta, de modo mucho más específico, de la nueva estructura de clases emergida en este país luego de las transformaciones neoliberales. En efecto, han existido estudios como los desarrollados por León y Martínez (2001) y por Torche y Wormald (2004) que se caracterizan por examinar, a nivel estructural, el efecto que han tenido fundamentalmente – pero no de modo exclusivo- los cambios de la estructura económica sobre la constitución de las clases sociales. Dichos estudios son de especial interés en virtud de que cuentan con una serie de criterios definitorios de las posiciones de clase derivados directamente de algunas segmentaciones del mercado laboral, de manera que, en ambos casos, las clases son definidas básicamente como “agregados de ocupaciones” que comparten algún criterio en común definido como relevante.

Así, por ejemplo, León y Martínez señalan que su propósito fundamental de su análisis es generar una *matriz de datos* que permita identificar “un conjunto amplio de categorías sociales que son expresivas de situaciones compartidas y que han sido históricamente la ‘base objetiva’ de constitución de *actores sociales* relevantes en la vida nacional” (2001: 9). En este sentido, a partir de un listado amplio de “actores” ellos tratan de identificar la base potencial de posiciones en la estructura ocupacional que dichos actores buscan expresar. Junto con esto, ambos autores afirman que la construcción de categorías sociales debe permitir distinguir *segmentos de clases sociales* no solamente por referencia a un criterio de clasificación ocupacional, sino también según las “capas” o “generaciones” que han ido constituyendo las clases según los distintos momentos de despliegue de la actividad económica en su conjunto. Por cierto, esto implica asumir, según León y Martínez, que las clases no son conjuntos perfectamente homogéneos (2001: 10).

En este contexto es que, para caracterizar a las categorías sociales de su esquema, los autores distinguieron los diversos sectores económicos derivados de las principales actividades que constituyen el eje de la economía chilena durante el periodo agro-minero-exportador, sobre las cuales se instalaron las bases de las actividades económicas modernas. Esto, de modo tal de poder diferenciar adecuadamente entre (León y Martínez, 1987):

- a) Las categorías sociales vinculadas a la agricultura, la minería y el comercio
- b) Las categorías sociales vinculadas a los grandes actores y procesos de modernización (Estado, urbanización e industrialización).
- c) Las categorías sociales ligadas a las “deformaciones” de esos procesos y a algunas transformaciones específicas del último decenio.

A partir de esto, León y Martínez identificaron la ocurrencia de un proceso de transformación de la estructura social caracterizado por la desobrerización, la terciarización y la burocratización (privada) del trabajo asalariado –experimentada sobre todo desde los finales de los 80- conducente a un estilo de vida que ya no es “obrero” sino fundamentalmente “mesocrático” (2001: 16). Junto con esto, ambos autores identificaron, en lo que a patrones de movilidad de ingresos se refiere, un distanciamiento de la clase obrera de los sectores medios, un mejoramiento más rápido de los ingresos laborales de los trabajadores independientes en relación a los asalariados, así como un cambio en la composición social de la pobreza, medida sobre la base de una línea de pobreza. Tal proceso se acompañó, a su vez, por una persistencia de las desigualdades interclasistas derivada del acceso diferenciado a capital educativo.

El análisis de la estructura social realizado por Torche y Wormald, por su parte, se fundamenta en nociones claramente weberianas, tanto en lo que a la temática abordada se refiere (movilidad social) como en los criterios utilizados para distinguir las diferentes posiciones de clase, que están derivados fundamentalmente de los trabajos de Erikson y Goldthorpe¹². En este sentido, Torche y Wormald afirman que la utilización de una perspectiva de “clases sociales” tiene, en el estudio de la desigualdad y la movilidad social, varias ventajas. Particularmente, ellos señalan tres:

- a) Primero, permite distinguir categorías sociales a partir de diversas relaciones de trabajo y propiedad, diferenciando entre asalariados, trabajadores independientes y empleadores
- b) Segundo, introduce dos distinciones centrales en la sociedad moderna: 1) trabajo urbano y rural, y 2) trabajo manual y no manual
- c) Por último, especifica diferencias adicionales del sistema industrial del siglo XX, a saber: 1) la evolución de la propiedad privada hacia formas corporativas (que permite distinguir, dentro de los empresarios, a los propietarios agrícolas y a los pequeños empresarios, que tienen en común el no ser parte de corporaciones y, por lo tanto, el conservar la propiedad individual), y 2) el aumento de los empleados como proporción de la fuerza de trabajo, que se traduce en una diferenciación central entre los asalariados: la derivada de las distintas formas de relación contractual –relación “de servicios” o “de contrato”- existentes entre empleado y empleador (Torche y Wormald, 2004: 11-12).

Esto último da cuenta de la clara ligazón de los autores con la tradición weberiana o, al menos, de la utilización que ellos hacen de criterios comúnmente definidos como tales. Ello se hace incluso más evidente cuando ambos afirman que el tipo de relación contractual es especialmente importante para el establecimiento de los límites de clase, en la medida en que ella “es una buena proxy del nivel de capital humano, autoridad y autonomía envuelto en distintas las ocupaciones que tienen los empleados” (2004: 14).

Pues bien, a partir de tales definiciones Torche y Wormald señalan, al examinar los patrones de movilidad absoluta y relativa existentes, que aun cuando en Chile ha existido una movilidad social que es significativa, tiende ser de corto alcance, por lo que no implica un cambio sustancial en el bienestar económico. Esto, a excepción de lo que ocurre en el estrato alto de la sociedad (movilidad entre la clase de servicio alta, los pequeños empresarios y la clase de rutina no manual), debido a la gran distancia de estatus socioeconómico existente entre la clase de servicio y las otras dos. Además, afirman la presencia de una herencia significativa de clase que se presenta en todas las clases, salvo en el caso de la clase de rutina no manual –clase de servicio baja-, la cual, en virtud de su carácter “intermedio”, actúa como “distribuidora” de sujetos hacia distintas posiciones de clase¹³.

¹² Para apreciar una comparación entre el esquema de Erikson y Godthorpe y el de Torche y Wormald ver Atria (2004).

¹³ Como complemento de esto Torche y Wormald señalan, mediante la aplicación del modelo de adquisición de status de Blau y Duncan, que en Chile existe un nivel mucho más alto de reproducción intergeneracional de la desigualdad respecto de la existente en países como Estados Unidos, que opera a través de la influencia de los recursos de los padres en el logro académico de los hijos y la influencia de dichos recursos en el acceso al primer trabajo de los hijos. Sin embargo, también señalan que dicha desigualdad ha tendido a disminuir a través del tiempo.

Como se ve, los diversos estudios sobre clase y estratificación existentes en Chile dan cuenta del modo en que la serie de transformaciones económicas experimentadas desde los años 80 han afectado las bases objetivas de configuración de las clases y de sus antiguos patrones de acción colectiva. Junto con esto, se puede apreciar que los análisis de la estructura de clases chilena han adoptado diversas estrategias para identificar las posiciones de clase predominante en la actualidad y para delimitar, al mismo tiempo, las fronteras de clase existentes en nuestros días.

En base a lo anterior, en la siguiente sección se analizará hasta qué punto tales transformaciones del ámbito económico –expresadas en diversas segmentaciones del mercado laboral- pueden ser consideradas como la base de distinciones presentes entre las clases sociales. Para ello, se analizarán algunas estrategias posibles que, tal como ya se señaló, provienen de distintos conceptos utilizados comúnmente por las tradiciones weberiana y marxista del análisis de clase.

3. Del análisis del mercado laboral al análisis de clase. Algunas estrategias para examinar si las segmentaciones del ámbito ocupacional se traducen en nuevas fronteras de clase

Se ha visto que los estudios de clase en Chile han dado cuenta de transformaciones de la estructura de clases considerando diversos cambios en el mercado laboral. Sin embargo, ¿cómo podríamos fundamentar la existencia de cambios en la estructura de clases adoptando una postura teóricamente fundamentada en la tradición marxista y/o weberiana?

Para responder esto, hay que considerar que los análisis de estructura de clases de Goldthorpe y Wright poseen una serie de conceptos que complementan sus respectivos esquemas de posiciones de clase. En efecto, ambos autores han tratado de dar cuenta –de distinto modo, por cierto-, del paso analítico existente entre la definición de las clases en términos económicos y su definición como “clases sociales” propiamente tales, en la medida en que dicha distancia existente entre lo económico y lo social está complementada –en todo estudio de la estructura de clases- con una distinción analítica central del análisis de clase, a saber, la separación entre estructura y acción (o sea, la distinción entre un análisis centrado en la estructura de clases o en las “posiciones objetivas” y otro centrado en la acción de clases o en las “disposiciones subjetivas a la acción”).

Considerar ambas distinciones es fundamental, ya que, tal como señala Crompton (1994), el análisis estructural de las clases basado en la estructura ocupacional sólo fue posible desde el momento en que el paso de la clase en-sí a la clase para-sí dejó de ser un supuesto o algo que se diera como dado y se transformó en un problema empírico, o sea, en un problema que se traduce en la pregunta por las condiciones de posibilidad que permiten que las clases “económicas” se conviertan en actores sociales¹⁴. De ahí que cualquier

¹⁴ En base a esto es que no se debe asociar acrtíticamente la distinción estructura/acción con las vertientes marxistas/weberianas del análisis de clase, tal como lo ha hecho Burris (1992) cuando señala que una de las principales diferencias entre ambas posturas es que la primera de ellas se centra en la estructura de clases, mientras que la segunda pone el énfasis en el nivel de la acción de clase. La razón de esto es que si bien es cierto que la tradición marxista ha enfatizado, en relación a la weberiana, un análisis estructural de las clases, también es cierto que existen varios autores de dicha tradición que identifican a las clases más por su capacidad de acción colectiva que por la identificación de una estructura de posiciones objetivas de clases (véase, por ejemplo, Przeworski, 1988; Thompson, 1989). De modo similar, si bien existen weberianos como Parkin (1984), que dan énfasis al nivel analítico de la acción de clases, también existen otros, como el mismo

estrategia analítica que trate de dar cuenta de las relaciones existentes entre clases sociales tenga que ser capaz, necesariamente, de ir más allá del ámbito de lo económico, entablando alguna conexión con determinadas características sociales, identitarias, políticas o de otro tipo. Todo esto, bajo el supuesto obvio de que la clase social es un determinante central, o al menos de gran importancia, en la generación de distintas pautas de comportamiento colectivo.

Pues bien, en este contexto es que las estrategias utilizadas por Goldthorpe y Wright deben ser consideradas, porque sólo a través de esfuerzos teóricos como los emprendidos por ellos es posible enfatizar el *carácter social* de las clases y, por lo tanto, establecer –en la medida de lo posible- las divisiones de clase de una sociedad bajo criterios más sustantivos que los simplemente económicos. Así, por ejemplo, la estrategia de Goldthorpe enfatiza la noción de *movilidad social*, en la medida en que, para él, la construcción de un esquema de clases constituye sólo el punto de partida de su estrategia general de análisis de clase (Crompton, 1994: 85). Tal análisis debe ser complementado, según Goldthorpe, por el examen de la formación de las clases reales dentro la estructura ocupacional. Para esto, la noción de movilidad se presenta como fundamental, ya que –tal como señalara Weber- a través de ella puede establecerse el grado en que las distinciones económicas se reproducen en el curso de las generaciones y determinan, por tanto, pautas diferenciadas a través del tiempo en las oportunidades de vida y en la “identidad demográfica” de cada clase, que se podrían traducir, bajo ciertas circunstancias, en orientaciones sociopolíticas claramente identificables.

A partir de esto es que Goldthorpe afirma que la relevancia analítica de la movilidad social radica en que a partir de ella no sólo es posible estudiar el grado de desigualdad de oportunidades de una sociedad, sino que también, es posible dar cuenta de los procesos mediadores entre la estructura y la acción de clases (Erikson y Goldthorpe, 1993). En base a esto es que este autor señala que su esquema de clases entrega las bases conceptuales para responder las tres ambiciones teóricas del análisis de clase identificadas por Sorensen: 1) la generación de conceptos nominales que permitan categorizar a las personas, 2) la afirmación de las clases, a partir de la identificación de posiciones de clase, como colectividades con determinados niveles de identidad demográfica, social y cultural, y 3) la afirmación de un concepto de clase que dé cuenta de los conflictos que pueden surgir entre diversas colectividades (clases) en virtud de sus posiciones antagónicas objetivas (Goldthorpe, 2000)¹⁵.

La estrategia de Wright, por su parte, está centrada, como es de suponer, en los conceptos marxistas de *formación y conciencia de clase*, a partir de los cuales pretende clarificar la “lógica global del análisis de clase” asociada a su aproximación a la estructura

Goldthorpe, que le entregan una primacía analítica al estudio de la estructura de clases. Por ello es que la dicotomía acción/estructura debe ser considerada como una distinción que atraviesa al análisis de clase en su totalidad y que, por tanto, no depende –al menos hasta ahora- de las diversas tradiciones enmarcadas en él.

¹⁵ Obviamente esto no debe inducir a la creencia –errada, por cierto- de que Goldthorpe le asigna el mismo peso otorgado por la tradición marxista a los conflictos de clase, ya que él, si bien no niega la existencia de tales conflictos, no afirma que ellos sean “el motor de la historia”. De hecho, como bien lo ha señalado Scott (1996:507-508), puede decirse que la teoría de clases de Goldthorpe tiene como principales puntos de contrastes las visiones marxistas y liberales de las clases, ya que a diferencia de ellas, no afirma la existencia empírica ni de un proceso de *formación de clases revolucionarias* ni de uno que exprese la *descomposición de las clases* en el marco de las sociedades avanzadas. Más bien, Goldthorpe plantea un punto alternativo que enfatiza la *persistencia de las clases* en las sociedades industriales desarrolladas expresada, por ejemplo, en flujos constantes a través del tiempo de los patrones de movilidad social.

de clases. En efecto, a partir de ellos este autor pretende explicar el modo en que dicha estructura condiciona, pero no define mecánicamente, el establecimiento de una serie de fenómenos de nivel micro (como la conciencia de clase) que sustentan el proceso de *formación de clases*, o sea, aquel proceso por medio del cual las clases se convierten en colectividades sociales organizadas (Wright, 1994: 6).

A través de esto, este autor pretende establecer un vínculo analítico entre la estructura y la acción de clase mediante la búsqueda de los *microfundamentos* de los macroprocesos sociales (Wright, 2000). Para ello, entiende a la *conciencia de clase* como un fenómeno estrictamente particular de los individuos y, por lo tanto, como un concepto de nivel micro. Así, mediante él designa un aspecto particular de la subjetividad concreta de los individuos determinado por tener un carácter distintivo *de clase*. Este carácter de clase implica que, por un lado, las creencias de los individuos tengan un contenido clasista y, por otro, que dicho contenido afecte a aquellos aspectos de la conciencia que intervienen en la manera como los individuos operan dentro de una estructura de relaciones y efectos de clase dada¹⁶.

Además, mediante tal aparataje conceptual Wright pretende analizar cómo las prácticas de clase desarrolladas dentro de cada posición particular, determinan las formas que toma a nivel macro la *lucha de clases*. Para ello es necesario darle un peso analítico central al proceso de *formación de clases*, en la medida en que, según este autor, es a la luz de los conflictos entre las clases –derivados del carácter explotador de sus relaciones– donde ellas se van convirtiendo en fuente de una acción colectiva clasista derivada de intereses antagónicos de clase.

Para que esto ocurra es de vital importancia considerar, también, el rol que tiene lo político. Dicha importancia se manifiesta en que los efectos de la estructura de clase están mediados por la política, ya que, dependiendo de la forma de organización específica que tenga una sociedad (expresada, por ejemplo, en las condiciones existentes para la actividad de los sindicatos o los partidos políticos), puede surgir una conciencia de clase más (o menos) radicalizada y, por tanto, actitudes de clase más (o menos) polarizadas (Wright, 2000).

¹⁶ Esto no implica que este autor adhiera a los postulados del individualismo metodológico planteados por autores como Elster (1985), ya que, tal como Wright afirma, más que aceptar que todas las propiedades de lo social sean explicables por fenómenos que acaecen al nivel de los individuos, de lo que se trata es de analizar cómo los macroprocesos sociales afectan las disposiciones de los individuos (Wright, 1992). Es decir, se trata de microfundamentar tales fenómenos ocurrientes a un nivel macro.

En este contexto se puede señalar una semejanza entre Wright y Goldthorpe pocas veces señalada, a saber: su interés de complementar sus esquemas de clase con una perspectiva analítica –heredada de los postulados de la teoría de la acción racional– que enfatice la importancia que tienen las decisiones y acciones de los individuos en la fundamentación de los fenómenos de nivel macro. Por cierto, la adopción que Goldthorpe hace de estos postulados lo sitúa bastante más cerca de Elster que de Wright, ya que –al igual que el primero– niega tajantemente la existencia de actores supraindividuales que puedan ser analizados por sí mismos (Goldthorpe y Marshall, 1992; Erikson y Goldthorpe, 1993). Ahora bien, más allá de esto, lo que se debe destacar es la pretensión que ambos autores tienen de microfundamentar una serie de procesos derivados de la división de la sociedad en clases, tales como la emergencia de conciencia de clase (Wright, 2000) o el desigual logro educacional obtenido por los sujetos (Goldthorpe, 1996).

4. Conclusiones

Como se puede apreciar, existen diversas estrategias –asociadas a las vertientes marxista y weberiana de las clases- que nos permitirían establecer nexos entre un análisis estructural de las clases y uno que identifique los actores de clases de una sociedad. Dichas estrategias nos permitirían generar, además, nuevas formas de identificación de las fronteras de clase. Para ello, ante todo se debería considerar que, como las clases son actores sociales que establecen constantes relaciones (de cooperación y/o conflicto) entre ellos, los esquemas de clases generados para analizar sus patrones de constitución objetivos *son sólo mapas de posiciones de clase, y no mapas que contienen a las clases en sí mismas*. De ahí que pueda ser perfectamente posible establecer, de acuerdo al nivel analítico en el que se quiera operar, distintos esquemas –igualmente válidos- con un número mayor o menor de posiciones de clase.

Por cierto, más allá de esto, lo que acá interesa destacar es que cualquier análisis de la estructura social chilena tiene que necesariamente incluir criterios que den cuenta del modo en que los agregados ocupacionales se traducen en segmentaciones *realmente sociales*. Esto es precisamente lo que se ha hecho, en los últimos años, en algunas investigaciones. Así, por ejemplo, mediante el examen de los patrones de movilidad intergeneracional Torche (2006) ha señalado que la estructura de clases chilena no está marcada por diferencias estructurales del mercado laboral, tales como la distinción entre sectores formales-informal y público-privado, en la medida en que si bien dichas segmentaciones implican grandes diferencias en las remuneraciones (distinción formal/informal) y en la estabilidad y seguridad del empleo (distinción público/privado), ellas poseen barreras altamente permeables en términos de la movilidad intergeneracional, por lo que no son fuente de ventajas o desventajas transmitidas a través de los años. Ahora bien, a partir de tales criterios la segmentación entre trabajo manual urbano y rural (agrícola) se presenta como una frontera de clase claramente delimitada, al igual que lo que ocurre en los países industrializados, en la medida en que poseen patrones de movilidad que difieren significativamente.

Todo esto nos indica que, si se asume este criterio como base de la diferenciación entre clases, se tendría que evaluar la pertinencia de aquellas posturas que identifican, al menos para el caso de Chile, a los ámbitos de inserción laboral público/privado o a los distintos sectores económicos del país como la fuente de posiciones de clase diferenciadas (León y Martínez 1987, 2001). Del mismo modo, si bien no se puede rechazar tajantemente, por lo menos se tendría que examinar a aquellas posturas que afirman la existencia, para el contexto Latinoamericano, de una clase definida como “proletariado informal”. Esto, porque aun cuando es cierto que en esta parte del continente existe una “vasta masa de trabajadores excluidos del sector capitalista moderno, que debe procurarse el sustento mediante el empleo no reglamentado o con actividades directas de subsistencia” (Portes y Hoffman 2003: 15), ello no implica asumir necesariamente –desde la perspectiva de la movilidad- que tales trabajadores estén enraizados a través de las generaciones en dichas actividades.

Este tipo de análisis puede ser perfectamente compatible con aquéllos que enfatizan los conceptos de conciencia y formación de clases. De hecho es posible suponer que aquellas clases más cerradas socialmente –con barreras de entrada más fuertes y, por ello, más homogéneas-, sean clases con identidades más claramente definidas y, por tanto, lleguen a ser colectividades en donde exista una mayor comprensión, de parte de sus

miembros, de los intereses generales que las sostienen “ideológicamente”. Desde esta perspectiva, además, se podría dar cuenta de aquellas diferenciaciones que, en el ámbito de la autoidentificación y la acción colectiva de clase derivada de ella, podrían ser producidas por diversas distinciones económicas, tales como la posesión de un empleo “de calidad” ejecutado en un sector altamente desarrollado de la economía respecto de otro más flexible e inestable (subcontratado, por ejemplo), que se desarrolle en dicho sector o en otro con menor grado de modernización. En este sentido, la pregunta empírica a resolver es hasta qué punto tales diferencias son el sustento de “fracciones de clase” que si bien no poseen el grado suficiente de “homogeneidad demográfica” para llegar a ser clases sociales, sí afectan las posibilidades de movilización de sus miembros en pos de intereses colectivos. Tal vez, si se mira a largo plazo, ese tipo de segmentaciones podrían incluso llegar a ser la base de nuevas clases sociales. Sin embargo, aún parece apresurado señalar algo así en virtud del carácter relativamente “nuevo” (de hace no más de 20 años) de algunos tipos de desigualdades laborales.

Junto con esto, al considerar variables como la conciencia de clase podría ser posible integrar aspectos como el género dentro de las relaciones de clase. En efecto, tal como lo han mostrado diversas investigaciones (Wright 1989; Baxter 1992), muchas veces ocurre que, bajo ciertas circunstancias, el género de los sujetos interviene significativamente en el efecto que tiene la posición de clase en la que ellos se ubican sobre sus identidades, estilos de vida y modos de acción colectiva.

Es por ello que el estudio de aspectos como la conciencia de clase se presenta como un complemento necesario de los análisis ya emprendidos sobre la movilidad social. Naturalmente un intento como éste, al estar asociado a un análisis de la estructura de clases, no está alejado de dificultades; particularmente de aquéllas relacionadas con lo problemático que resulta operacionalizar un concepto tan complejo como el de conciencia de clase (Fantasia, 1995). Sin embargo, si se quiere de dotar de criterios sustantivos a un análisis que dé cuenta tanto de los límites estructurales de clase como de las conexiones que existen entre dichas posiciones objetivas y los patrones de acción colectiva, tal empresa se nos presenta como fundamental y totalmente necesaria.

Bibliografía

- Atria, R. (2004): *Estructura ocupacional, estructura de clases y clases sociales*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, Santiago.
- Baño, R. y Faletto, E. (1992): *Estructura social y estilo de desarrollo*, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología (95), Santiago.
- Baxter, J. (1992): “*Las mujeres y el análisis de clase: una perspectiva comparada*”, en Política y Sociedad 11, Madrid.
- Bergman, M. y Joye, D. (2001): *Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright*, Cambridge Studies in Social Research, Cambridge.
- Blau, P. y Duncan, O. D. (1967): *The American Occupational Structure*, Wiley, New York.
- Breen, R. (2004): “*Foundations of a neo-weberian class analysis*”, en Wright, E. O. (Ed.), *If class is the question, What is the Answer?* Documento disponible en internet en <http://www.ssc.wisc.edu/~wright/>
- Burris, V. (1992): “*La síntesis neomarxista de Marx y Weber sobre las clases*”, en Zona Abierta 59/60, Madrid.
- CEPAL (2007): *Panorama social de América Latina 2006*, Santiago.
- Crespi, G. (2003): *PYME en Chile: nace, crece y... muere. Análisis de su desarrollo en los últimos siete años. 1995 a 2001*, FUNDES Internacional.
- Crompton, R. (1994): *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Editorial Tecnos, Madrid.
- Dirección del Trabajo (2007): *Resultados de la Quinta Encuesta Laboral (ENCLA)*, División de Estudios. Documento disponible en: www.dt.gob.cl
- Elster, J. (1985), *Making sense of Marx*, Cambridge University Press.
- Erikson, R. y Goldthorpe, J. (1992): “*The CASMIN Project and the American dream*”, European Sociological Review 8 (3), Special Edition on Social Stratification and Social Mobility: 283-305.
- Erikson, R. y Goldthorpe, J. (1993): *The Constant Flux. A Study of Social Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press, USA.
- Espinoza, M., et. al. (1997): “*Precarización del empleo ¿Un mal moderno?*” en *Temas Laborales* N° 5, Dirección del Trabajo, Santiago.
- Evans, G. (1993): “*The decline of class divisions in Britain? Class and ideological preferences in the 1960s and the 1980s*”, The British Journal of Sociology, 44 (3): 449-471.
- Evans, G. (2000): “*The continual significance of class voting*”, Annual Review of Political Science, 3.
- Evans, G. y Mills, C. (1998): “*Identifying Class Structure: A Latent Class Analysis of the Criterion-Related and Construct Validity of the Goldthorpe Class Schema*”, European Sociological Review 14 (1): 87-106
- Fantasia, R. (1995): “*From class consciousness to culture, action, and social organization*”, Annual Review of Sociology, 21: 269-287.
- Ganzeboom, H., De Graaf, P. y Treiman, D. (1992): “*A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status*”, Social Science Research 21: 1-26.

- Ganzeboom, H. y Treiman, D. (1996): “*Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations*”, *Social Science Research* 25: 212-239.
- Goldthorpe, J. (1992): “*Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro*”, en *Zona Abierta* 59/60, Madrid.
- Goldthorpe, J. (1996): “*Class Analysis and the Reorientation of Class Theory: The Case of Persisting Differentials in Educational Attainment*”, *British Journal of Sociology* 47 (3), Special Issue for Lockwood: 481-505.
- Goldthorpe, J. (2000): “*Rent, class conflict, and class structure: A commentary on Sorensen*”, *American Journal of Sociology* 105 (6): 1572-1582.
- Gonzáles, C. (1999): “*El derecho laboral en Chile: situación actual y propuestas de reforma*” en Escobar, P. (Editor): *Trabajadores y empleo en el Chile de los noventa*, Ediciones LOM – Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago.
- Grusky, D. (2001): “*The past, present and future of social inequality*”, en Grusky, D. (Ed.): *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, Boulder: Westview Press, disponible también en <http://homepage.ntu.edu.tw/~khsu/mobile/sup2.pdf>
- Grusky, D. y Sorensen, J. (1998): “*Can class analysis be salvaged?*”, *American Journal of Sociology* 103 (5): 1187-1234
- Haller, W. y Portes, A. (2004): *La economía informal*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, Santiago.
- Henríquez, H. y Uribe-Echeverría, V. (2003): “*Trayectorias laborales: la certeza de la incertidumbre*”, Cuaderno de Investigación N° 18, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, Santiago.
- Klein, E. y Tokman, V. (2000): “*La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización*” en *Revista de la CEPAL*, N° 72, Diciembre, Santiago.
- León, A. y Martínez, J. (1987): *Clases y clasificaciones sociales. Investigaciones sobre la estructura social chilena, 1970-1983*, Centro de Estudios del Desarrollo, Santiago.
- León, A. y Martínez, J. (2001): *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, Santiago.
- Manzano, L. (2005): *Clases y estratos sociales en Chile. Análisis de sus transformaciones durante la dictadura militar*, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología, Santiago.
- Marx, K. (1970): *Miseria de la Filosofía*, Editorial Signos, Bs. Aires.
- Marshall, G. (1988): “*Classes in Britain: Marxist and official*”, *European Sociological Review* 4 (2): 141-154
- Martínez, J. y Tironi, E. (1985): *Las clases sociales en Chile. Cambio y estratificación 1970-1980*, Ediciones Sur, Santiago.
- Parkin, F. (1978): *Orden político y desigualdades de clase. Estratificación social de las sociedades capitalista y comunista*, Editorial Debate, Madrid.
- Parkin, F. (1984): *Marxismo y teoría de clases. Una crítica burguesa*, Editorial Espasa-Calpe, Madrid.
- Portes, A. y Hoffman, K. (2003): *Las estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, Santiago.
- Przeworski, A. (1988): *Capitalismo y socialdemocracia*, Editorial Alianza, Madrid.

- Scott, J. (1996): “*Comment on Goldthorpe*”, British Journal of Sociology 47 (3), Special Issue for Lockwood: 507-512.
- Tokman, V. (2000): “*El sector informal posreforma económica*”, en Carpio, J., Klein, E. y Novacovsky, I. (comp.) *Informalidad y exclusión social*, OIT - Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Thompson, E. P. (1989): *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Editorial Crítica, Barcelona.
- Torche, F. y Wormald, G. (2004): *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, Santiago.
- Torche, F. (2006): “*Una clasificación de clases para la sociedad chilena*”, en Revista de Sociología, Universidad de Chile, Número 20, Santiago.
- Weber, M. (1992): *Economía y sociedad*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México DF.
- Weller, J. (2004): “*El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia*” en Revista de la CEPAL, N° 84, Diciembre, Santiago.
- Western, M. y Wright, E. O. (1994): “*The permeability of class boundaries to intergenerational mobility among men in the United States, Canada, Norway and Sweden*”, American Sociological Review 59 (4): 606-629.
- Wright, E. O. (1979): *Class Structure and Income Determination*, New York: Academic Press.
- Wright, E. O. (1989): “*Women in the class structure*”, Politics and Society 17 (1): 35-66.
- Wright, E. O. (1992): “*Marxism and methodological individualism*” en Wright, E. O. et al. (Eds.): *Reconstructing Marxism: essays on Explanation and the Theory of History*, Verso.
- Wright, E. O. (1994): *Clases*, Editorial Siglo XXI, Madrid.
- Wright, E. O. (2000): *Class counts: comparative studies in class analysis* (student edition), Cambridge University Press.

Páginas visitadas en Internet:

www.dt.gob.cl

www.ine.cl

www.mideplan.cl/casen