



**CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLOGICOS  
DOCTORADO EN CIENCIA SOCIAL CON ESPECIALIDAD EN SOCIOLOGÍA  
PROMOCIÓN XVI**

---

**Estructuración de las condiciones laborales por clase  
ocupacional en México, 1992-2016**

---

**Manuel Triano Enríquez**

**Director**

Patricio Solís Gutiérrez

**Lectores**

Fernando Cortés Cáceres

Agustín Escobar Latapí

**18 de septiembre de 2019**



## Agradecimientos

En la realización de este trabajo de investigación intervinieron directa e indirectamente diferentes personas a las que me gustaría reconocer y agradecer.

A Patricio Solís Gutiérrez, quien dirigió esta investigación con dedicación y paciencia, le agradezco la orientación teórica, metodológica y técnica, sin la cual no habría logrado concluir la tesis con satisfacción.

A Agustín Escobar Latapí, lector de la tesis, quien hizo numerosas observaciones y valiosas sugerencias que contribuyeron a mejorar sustantivamente este trabajo.

A Fernando Cortés Cáceres, quien también fungió como lector de la tesis, y me apoyó con sugerencias para mejorar los resultados.

A Emilio Blanco quien acepto miembro del jurado.

A Gustavo Urbina, Lidia Valencia y Pilar Morales de El Colegio de México que no sólo fueron diligentes, sino amables y generosos en un entorno institucional que no siempre lo fue.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología que me otorgó una beca para cursar el posgrado.

A mis amigos y amigas Marina Freitez, Haydée Saavedra, Patricia Oliver, Alma Luisa Rodríguez, Sofía Carreño, Esthela Sotelo, Elda García, Víctor Hugo Pérez, Meztli Moncada y Elena Vega, quienes me apoyaron de diferentes maneras y acompañaron en distintos momentos del proceso de realización de esta tesis.

A mi madre, quien hizo posible material y afectivamente que concluyera con mi formación académica.

Todos ellos tienen que ver en los posibles aciertos de este trabajo, los defectos son de mi responsabilidad exclusiva.



## Contenido

Agradecimientos.....	3
Introducción .....	9
<b>Capítulo I. La investigación sociológica sobre las consecuencias de las clases sociales en las condiciones económicas de vida: principales enfoques analíticos desde la estratificación social y aproximaciones metodológicas contemporáneas .....</b>	<b>21</b>
Introducción .....	21
El enfoque de clases marxista: explotación y dominación como causas de la desigualdad ....	22
El análisis de inspiración weberiana: la situación en los mercados de propiedad y trabajo como generadores de probabilidades diferenciadas en las oportunidades de vida .....	28
Críticas al enfoque analítico de clases sociales.....	33
Fenómenos estructurales idiosincráticos en las sociedades latinoamericanas que generan desigualdad: heterogeneidad de la estructura productiva.....	37
Explicaciones complementarias al proceso de generación de desigualdad: la organización social de los hogares .....	42
Comentarios finales: balance de las aproximaciones sociológicas para el análisis de las condiciones económicas de vida en México .....	47
<b>Capítulo II. El problema de investigación: el proceso de estructuración de la desigualdad laboral por las clases sociales en México entre 1992 y 2016 .....</b>	<b>51</b>
<b>Capítulo III. Estrategia metodológica .....</b>	<b>61</b>
Introducción .....	61
Construcción del esquema de clases .....	61
Delimitación de los factores en los que se propone observar las consecuencias de la pertenencia de clase (selección de las variables dependientes).....	75
Delimitación del periodo de estudio .....	84
Datos .....	86
Técnicas de análisis .....	89
Anexo .....	93
<b>Capítulo IV. La estructura de clases ocupacionales en México, 1992-2016.....</b>	<b>99</b>
Introducción .....	99
La estructura de clases en México: antecedentes y hallazgos recientes.....	99
Tamaño, composición y principales rasgos de las clases sociales en México, 1992-2016.....	101

Comentarios finales .....	106
Anexo .....	108
<b>Capítulo V. Viejas y nuevas desigualdades sociales: la discusión sobre el desvanecimiento de las clases y la precariedad laboral.....</b>	<b>113</b>
Introducción .....	113
Inseguridad laboral .....	115
Desprotección laboral .....	118
Desprotección social .....	120
Inseguridad de ingresos.....	123
Desregulación de la jornada laboral .....	126
En síntesis: la precariedad laboral en un vistazo .....	128
Anexos.....	135
<b>Capítulo VI. ¿Cuánto importan las clases ocupacionales para explicar las diferencias en la precariedad contractual? .....</b>	<b>143</b>
Introducción .....	143
Hipótesis sobre la precariedad laboral en su dimensión contractual .....	144
Datos, muestra, variables y métodos .....	147
Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional.....	150
Comentarios finales .....	157
Anexos.....	159
<b>Capítulo VII. ¿Cuánto importan las clases ocupacionales para explicar las diferencias en el acceso a los servicios de salud y a la seguridad social? .....</b>	<b>171</b>
Introducción .....	171
Hipótesis sobre la precariedad contractual y la protección social .....	171
Datos, muestra, variables y métodos .....	173
Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional en el acceso a los servicios de salud.....	175
Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional en el acceso a la seguridad social .....	179
El efecto de la clase del jefe del hogar sobre los otros miembros del grupo doméstico.....	182
Comentarios finales .....	185
Anexo .....	187

<b>Capítulo VIII. ¿Cuánto importan las clases ocupacionales para explicar las diferencias en la precariedad por ingresos insuficientes? .....</b>	<b>207</b>
Introducción .....	207
Hipótesis sobre la precariedad laboral en su dimensión de inseguridad de ingresos.....	208
Datos, muestra, variables y métodos .....	210
Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional.....	213
El efecto de la clase del jefe del hogar sobre los otros miembros del grupo doméstico.....	217
Comentarios finales .....	219
Anexos.....	221
<b>Capítulo IX. ¿Cuánto importan las clases ocupacionales para explicar las diferencias en la precariedad por desregulación de la jornada laboral?.....</b>	<b>231</b>
Introducción .....	231
Hipótesis sobre la precariedad en su dimensión de la desregulación de la jornada laboral ..	231
Datos, muestra, variables y métodos .....	233
Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional en la desregulación de la jornada laboral .....	235
Comentarios finales .....	242
Anexo .....	243
<b>Capítulo X. Conclusiones generales .....</b>	<b>253</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>273</b>



## Introducción

La idea central que presento a discusión en esta investigación es que la clase social importa. Con esto quiero decir dos cosas: primero, que, a pesar de las grandes transformaciones sociales y macroeconómicas de las últimas décadas, la estructura de clases aún incide en una parte sustantiva de las probabilidades de acceder a determinadas condiciones de vida en México; y, segundo, que la clase es una categoría de análisis sociológico vigente, capaz de dar cuenta de los rasgos y cambios recientes de la sociedad contemporánea. En principio, entiendo por clase a las posiciones sociales que se definen de forma institucional con base en los lugares que se encuentran disponibles en el mercado de trabajo y en las relaciones laborales típicas que establecen en él; es decir, la noción de clase que utilizo es la versión sociológica de clases ocupacionales enraizada principalmente en la tradición weberiana (Weber, 1996; Erikson y Goldthorpe, 1992; Grusky, 1994; Breen, 2005).

La formulación inicial de esta idea (en el contexto de la elaboración de mi tesis) surgió en oposición tanto a la postura postestructuralista, que sostiene que la categoría de clase perdió vigencia y poder heurístico debido a los cambios ocurridos en el mundo durante las últimas décadas del siglo XX (Pakulski y Waters, 1996; Fitoussi y Rosanvallon, 1997; Beck, 2007; Pakulski, 2005; Crompton, 1998), como a la postura de análisis económico que desestima la estructura de clases sociales y analiza las consecuencias de los grandes cambios directamente en los individuos o en estratos de características socioeconómicas, sin considerar la existencia de la estructura de clases que está institucionalizada en el mercado de trabajo y que modula los paquetes de retribuciones que se pueden obtener ahí (Grusky y Kanbur, 2004; Grusky y Ku, 2008; Cruces, López Calva y Battistón, 2011; INEGI, 2013; Ferreria, Messina, Rigolini, López Calva, Lugo y Vakis, 2013; López Calva, Cruces, Lach y Ortiz Juárez, 2014).

Para analizar los rendimientos analíticos del enfoque analítico de clases ocupacionales consideré fructífero centrar el **ámbito de observación** de mi investigación en el mundo del trabajo por ser uno de los espacios privilegiados por la investigación sociológica para examinar las consecuencias de la pertenencia de clase en la probabilidad de tener un determinado nivel de vida o acceso a un paquete de retribuciones sociales específico. Del mundo del trabajo me interesa en particular uno de los procesos que distingue a las transformaciones de las últimas

décadas en México (asociadas en buena medida a la globalización y la flexibilización del trabajo): la precarización laboral. Estos fenómenos comenzaron a ser más visibles en nuestro país a partir de la reestructuración económica de la década de 1980 y se hicieron aún más notorios con las políticas laborales que se pusieron en marcha a partir de la década de 1990 (Cortés, 2000a, 2013; García, 2009, 2012; de la Garza, 2010b). Centrarme en este entorno es útil para discutir la idea central de mi tesis porque los grandes cambios macroestructurales que iniciaron durante ese par de décadas representan un contexto histórico propicio para valorar la existencia de un impacto diferenciado de las grandes transformaciones económicas por clase, así como para sopesar la vigencia de los rendimientos analíticos de la teoría de clases ante dichas transformaciones; además, me permiten introducir en la discusión el contexto específico de cambios macroestructurales e institucionales ocurridos en las últimas cuatro décadas en el país que dieron pie a la reorganización de buena parte de las relaciones de propiedad y laborales existentes hasta entonces (reconfiguración de la estructura de clases); y, por último, porque me permite articular y enriquecer la discusión de clases con la inclusión de un extendido fenómeno de importancia para el país y la región latinoamericana que permanece a pesar de las diferentes transformaciones en cada nación: la heterogeneidad de la estructura productiva. Esta noción describe la coexistencia en las sociedades latinoamericanas de grandes sectores de la economía con niveles de productividad muy diferentes entre sí: por un lado, hay un “sector moderno” que usa tecnología reciente, su productividad es alta y emplea poca fuerza de trabajo, sus características bien podrían ser las de una economía desarrollada; pero, por otro lado, existe al mismo tiempo un “sector tradicional” con los rasgos opuestos y otro “intermedio” con elementos de ambos. Este es uno de los fenómenos estructurales que inciden en la formación de la estructura de clases en nuestro país a través de las particularidades que impone a las relaciones laborales y que sin duda influye en la precariedad de los trabajadores (Prebisch, 1949, 1973; Pinto, 1970; Chávez, 2013; Chávez y Sacco, 2014; Solís, Chávez y Cobos, 2019).

Con estos elementos específicos como referente, presento a escrutinio tres **hipótesis generales**. La primera es la de la “precarización generalizada” que sostiene que –como las clases ya no serían el elemento central de la estructura que genera y modula la desigualdad social- ante las grandes transformaciones macroeconómicas habría ocurrido un empeoramiento sistemático de las condiciones laborales de todos los y las trabajadoras pertenecientes a las diferentes clases, sin importar el modo de regulación laboral que sostengan (contractual o de servicios) ni el sector

productivo en el que se desempeñen (moderno, intermedio o tradicional). Esto se debería (y al mismo tiempo habría reforzado) al desvanecimiento de las diferencias entre clases; es decir, a la convergencia entre éstas (a la alza) en su nivel de precarización en la que los recursos propios de cada una de ellas (relacionados con el tipo de relación laboral que sostienen en el mercado de trabajo y al sector de la estructura productiva estructural al que pertenecen) no habrían sido suficientes para reaccionar ante el cambio macroestructural de las décadas de 1980 y 1990, amortiguar las consecuencias negativas y generar un resultado diferenciado; esta es la “hipótesis del desvanecimiento de las diferencias de clase” y lo que resalta son los dos mecanismos principales a través de los que operaría el “efecto de clase”: de manera directa el modo de regulación del empleo (Erikson y Goldthorpe, 1992, 2002; Goldthorpe, 1987; Breen, 2004) y de forma indirecta la heterogeneidad de la estructura productiva a través de su incidencia en las relaciones laborales (Prebisch, 1949, 1973; Pinto, 1970, 1976; Chávez, 2013; Chávez y Sacco, 2015; Solís, Chávez y Cobos, 2019). La consecuencia de los puntos anteriores da pie a la “hipótesis de la pérdida de poder heurístico de las clases”, pues habría desaparecido la asociación de las clases (como factor generativo) con la precarización de las relaciones laborales y, por lo anterior, las categorías de análisis de la teoría de la estratificación habrían perdido su capacidad para dar cuenta de los procesos sociales. Estas ideas son los elementos transversales generales que presento a discusión en cada uno de los capítulos empíricos, enriquecidos con cuestiones específicas propias de cada uno de los temas que trataré.

Para construir la evidencia empírica que permita dimensionar la incidencia de la clase, enriquezco su análisis con otro factor que en la bibliografía especializada se ha identificado como relevante para estructurar la participación de las personas en el mercado de trabajo y que, en esa medida, constituye también un “modulador” de la desigualdad: la organización social de los hogares (Fortes, 1962; Chayanov, 1974; Hareven, 1974; Pahl, 1980, 1984; Moser, 1981, 1982; Crompton, 2010: 20; González de la Rocha, 1986; Escobar, 1986). En México existe una larga tradición de estudios sociodemográficos (Muñoz, de Oliveira y Stern, 1977; García, Muñoz y de Oliveira, 1982; de Oliveira y Salles, 1989; Cuéllar, 1990; García y de Oliveira, 1994; Tuirán, 1997; García, Muñoz y de Oliveira, 1989; Cortés, 2000b) y antropológicos (González de la Rocha, 1986, 1994, 2001, 2004; Escobar, 1986; Chant, 1997; Selby, Murphy y Lorenzen, 1990) que –desde un punto de vista que también resalta las estructuras que median entre los individuos y el mercado de trabajo- ha documentado que las unidades domésticas son una instancia en la que se organiza la

participación de sus miembros en el mercado de trabajo, de conformidad con sus rasgos estructurales (composición, ciclo doméstico, tipo de hogar y de jefatura). Las estrategias implementadas con base en estos elementos fueron de especial importancia para los hogares mexicanos pobres durante la década de 1980 cuando tuvieron que enfrentar al mismo tiempo la crisis económica y el retraimiento del Estado (González de la Rocha, 1986). Entonces se popularizó el término “estrategias de sobrevivencia” que buscaba dar cuenta –justamente- de cómo se organizaban socialmente los hogares para enfrentar una situación complicada en términos económicos y sin el apoyo de las instancias de gobierno (parcialmente ausente debido a la crisis de esa década), basándose casi exclusivamente en cambios orientados por sus rasgos estructurales. Entre estas estrategias pueden mencionarse conformar grupos domésticos extensos (o compuestos) porque –entre otras razones- facilitaban la reorganización de las tareas de los miembros del hogar y propiciaban la incorporación de la “fuerza de trabajo secundaria”,<sup>1</sup> sobre todo en el sector tradicional de la estructura productiva, a través del emprendimiento de pequeños negocios familiares o con vecinos. Estas estrategias implicaban el uso de la fuerza de trabajo en relaciones laborales basadas principalmente en vínculos de parentesco y que se desempeñaban en el sector “informal”; es decir, haciendo uso extensivo de la fuerza de trabajo, sin apoyarse en tecnología moderna, con retribuciones bajas y sin propiciar el acceso a ningún tipo de protección social institucional. La vigencia de este enfoque ha sido revisado y criticado por algunos de los autores que los usaron ampliamente en décadas anteriores (González de la Rocha, 2001, 2007). Si bien puede cuestionarse que las estrategias constituyan un dispositivo vigente para enfrentar situaciones económicas adversas en el entorno contemporáneo y fuera de contextos de pobreza, me interesa recuperar su explicación más general e identificación de los factores respecto a cómo funciona la organización social de los hogares porque, en buena medida, el enfoque analítico de las estrategias de sobrevivencia también ofrece una explicación comprehensiva y complementaria de cuáles son los mecanismos que pueden llegar a determinar la participación de los individuos en el mercado de trabajo (en especial de quienes se desempeñan en el sector tradicional de la estructura productiva), así como sus retribuciones. Mi intención es recuperar estas ideas –en la medida en que los procedimientos cuantitativos lo permitan- porque

---

<sup>1</sup> Esto es, la participación económica de personas fuera de la edad normativa para trabajar que deberían estar estudiando o retiradas, o bien, de mujeres que hasta entonces se dedicaban sólo a tareas del hogar.

pueden ayudarme a problematizar los elementos teóricos y empíricos sobre las clases ocupacionales.

De esta manera, la **pregunta general** que busco responder en cada uno de los capítulos empíricos es –en primer lugar- si en efecto la pertenencia a determinadas clases sociales, es decir, la combinación de una posición individual al interior de la estructura de propiedad (propietario o no), el modo de regulación del trabajo (autoridad, habilidades y estabilidad que dan pie a relaciones contractuales o de servicios) y el lugar en la estructura productiva de la unidad económica en que la persona se desempeña (sector tradicional, intermedio o moderno) que imponen restricciones a las relaciones laborales son los determinantes estadísticos centrales de la precariedad laboral; es decir, si la pertenencia de clase aún es un elemento clave para explicar una parte de las desigualdades sociales y las condiciones económicas de vida de la población en el México contemporáneo. En segundo lugar, cuáles fueron las clases beneficiadas (o perjudicadas) en sus condiciones laborales en el contexto de los cambios estructurales económicos (consolidación del nuevo modelo, crisis y precarización del mercado de trabajo), institucionales (modificaciones en el sistema de protección, seguridad y política social) y sociodemográficos (mayor participación económica de las mujeres o distribución regional de la población y actividades económicas) ocurridos en las últimas décadas (1992-2016). En tercer lugar, si estos beneficios (o pérdidas) están asociados con la forma típica que toman las relaciones laborales de esas clases y del tipo de las características estructurales de las unidades productivas donde los individuos se desempeñan; así como –en cuarto lugar- cuáles fueron esas ventajas (o desventajas) que obtuvieron los miembros de cada clase social en términos de su seguridad en el trabajo, prestaciones, ingreso, protección social y desregulación de la jornada. En última instancia la pregunta que busco responder es si la clase sigue siendo relevante para explicar cómo los cambios macroestructurales de las últimas décadas y las transformaciones en el mercado de trabajo han afectado las condiciones laborales de las personas.

El punto de partida es el examen de algunas de las ideas contemporáneas sobre clases sociales, con el fin de construir el punto de referencia teórico sobre el cual elaborar el análisis empírico. Las preguntas básicas que busco responder con esta revisión son cómo se ha definido la clase en las tradiciones centrales de análisis sociológico y cómo esas definiciones se han traducido a distintos esquemas de estratificación que permiten medir las clases y hacerlas observables. De

esta revisión desprenderé la selección de un esquema de clases, o bien, de las categorías con las que podría construir uno propio. Enfatizaré los enfoques marxista de Wright (2000, 2005, 2009) y weberiano de Goldthorpe (1992, 2002) por ser los puntos de vista contemporáneos más difundidos y mejor elaborados de dos programas de investigación en competencia. No obstante, también examinaré algunos de los esquemas de clase que se han usado en América Latina (Torrado, 1992; Portes y Hoffman, 2003) y México (Cortés y Escobar, 2005; Solís y Cortés, 2009; Solís, 2010, 2016; Solís, Chávez y Cobos, 2019) para identificar si los esquemas marxista y weberiano son de utilidad para dar cuenta del contexto nacional, así como cuáles han sido las adecuaciones que en este sentido han hecho otros investigadores. En principio, la inclusión de variables asociadas a la heterogeneidad de la estructura productiva en la construcción del esquema de clases es ineludible porque éste es un rasgo sistémico fundamental para entender los fenómenos sociales y económicos de la región, pero en particular porque impone restricciones específicas a las relaciones laborales que ocurren en los mercados de trabajo de América Latina (Chávez, 2013; Chávez y Sacco, 2015; Solís, Chávez y Cobos, 2019). Por ello, revisaré críticamente sus características básicas (Pinto, 1976; Prebisch, 1973, 1981; Porcile, 2011; CEPAL, 2012; Infante, 2010) para valorar cuál es la mejor manera de incorporarla al esquema de clases que usaré.

Asimismo, problematizaré la visión de clases a partir de algunas de las críticas teóricas y metodológicas que se le han formulado, distinguiendo por objeciones internas<sup>2</sup> (Crompton, 1998, 2010; Savage *et al.*, 2013, por ejemplo) y externas<sup>3</sup> (Beck, 2007; Crompton, 1998, 2010; Fitoussi y Rosanvallon, 1997; Goldthorpe, 2002; Pakulski y Waters, 1996) para, de esta manera, incluir una reflexión sobre los cuestionamientos sociológicos que se han presentado a las clases sociales. Derivado de lo anterior, uno de los puntos de vista críticos en el que me detendré es el formulado por el conjunto de estudios antropológicos y sociodemográficos que problematizan la participación individual en el mercado de trabajo y las retribuciones que las personas obtienen

---

<sup>2</sup> Críticas que connotan un ajuste de la perspectiva, pero no su abandono, tales como la inclusión de las mujeres en los esquemas de clase, la determinación de los individuos o de los hogares como la instancia en la que se reproduce la desigualdad, la dificultad para establecer la posición de clase de la población económicamente no activa y la incidencia de la heterogeneidad estructural en la formación de clase.

<sup>3</sup> Críticas que implican un abandono del enfoque de clases, tales como que hay otros mecanismos distintos a los laborales que generan desigualdad sustantiva en la sociedad (las relaciones de propiedad), así como que en las sociedades contemporáneas desapareció la asociación entre clase y los paquetes de retribuciones asociados a ellas.

en éste a partir de su pertenencia a un hogar con una organización social específica (González de la Rocha, 1986, 2001; Escobar, 1986; González de la Rocha, Escobar y de la O, 1990; Cortés, 2000).

La **indagación empírica** la llevo a cabo en cada una de las dimensiones que conforman el concepto de la precariedad laboral (Mora, 2010, 2012; Mora y de Oliveira, 2009) y a través de los siguientes pasos. El primero es la descripción del tamaño, la composición y el cambio de las clases ocupacionales en México entre 1992 y 2016 (cuadro 1). Este análisis exploratorio conforma el contexto general de análisis y punto de partida histórico. A pesar de que el panorama económico e institucional del país cambió sustancialmente a partir de la década de 1980, las investigaciones recientes han encontrado pocas modificaciones en su estructura social, sobre todo si se les compara con las ocurridas en la fase previa de industrialización por sustitución de importaciones (Solís y Benza, 2013; Solís, 2016). Dichos estudios han hallado un panorama general de estabilidad en la distribución de la población ocupada según clase social entre 2000 y 2012, aunque con algunos cambios modestos al interior de las grandes clases, como (i) la disminución de los pequeños propietarios agrícolas, (ii) un incremento ligero de las posiciones manuales de baja calificación, y (iii) un leve aumento de los dependientes de comercio; es decir, los cambios en la estructura de clases apuntan a la creación de un poco más de lugares en algunas de las posiciones desfavorecidas de las clases trabajadoras y “media”. En este contexto, tomo como punto de partida la idea de que a partir de la década de 1980 se interrumpió a nivel nacional el “ajuste hacia arriba” (o disminuyó su ritmo) ocurrido durante la fase de industrialización por sustitución de importaciones y busco identificar la manera en que en el periodo posterior cambiaron las oportunidades colectivas de ascenso social a través de la creación de posiciones de clase de mayor nivel.

El siguiente paso también es descriptivo y consiste en una exploración inicial de la asociación de la pertenencia de clase con ciertos resultados que se asocian a la calidad de trabajo. Inicio con el examen de cómo se distribuye por clase cada una de las dimensiones que conforman el concepto de la precariedad laboral; es decir, con la inseguridad laboral, la protección en el trabajo, la inseguridad en el ingreso, la protección social y la desregulación laboral (Mora, 2010, 2012; Mora y de Oliveira, 2009). Como estos elementos son los que conforman el concepto de precariedad

laboral, valoro si puedo construir una medida sintética que me permita analizar de manera conjunta del efecto de las clases en una única medida.

**Cuadro 1. Elementos del análisis empírico**

Capítulo	Dominio de estudio	Población	Técnica de análisis	Periodo
IV	Tamaño, composición y cambio de las clases ocupacionales	Trabajadores subordinados e independientes	Bivariado, exploratorio y descriptivo.	1992- 2016
V	Precariedad laboral	Trabajadores subordinados	Descriptivo. Factorial por componentes principales	1998-2016
VI	Inseguridad laboral	Trabajadores subordinados	Regresión OLS multinivel	1998-2016
VII	Desprotección social	Trabajadores subordinados e independientes	Regresión logística binomial	2008-2016.
VIII	Inseguridad en los ingresos	Trabajadores subordinados e independientes	Regresión logística binomial	1992-2016.
IX	Desregulación de la jornada laboral	Trabajadores subordinados e independientes	Regresión logística multinivel	1992-2016

Fuente: elaboración propia.

Enseguida realizo la primera indagación con la que busco identificar la importancia de la clase. Me pregunto cuáles son las consecuencias de la pertenencia de clase en la dimensión contractual de la precariedad. Discuto cómo la inserción individual de clase (considerando algunas de las relaciones domésticas que los trabajadores subordinados establecen con otros miembros de su hogar) pueden incidir, en términos estadísticos, en su nivel de precariedad contractual. Para ello, me apoyo en una regresión multinivel por mínimos cuadrados ordinarios. Circunscribo el análisis al periodo comprendido entre 1998 y 2016 porque son los años para los que las variables de contrato, aguinaldo, vacaciones y seguridad social están disponibles.

Después profundizo en un rubro asociado de manera estrecha con la disposición de contrato: el acceso a servicios de salud. Hasta los primeros años del siglo XXI, el acceso a la seguridad social en México estaba fuertemente segmentado entre quienes tienen acceso a un trabajo formal y quienes no. Los primeros eran derechohabientes de distintos institutos de seguridad social que les ofrecían servicios de salud y un paquete amplio de seguros ante diferentes riesgos de la vida (incapacidad o vejez, por ejemplo), los segundos dependían de los servicios de salud para

población abierta y carecían de protección ante cualquier riesgo. Sin embargo, a partir de la creación de la Comisión Nacional de Protección Social (Seguro Popular) en 2004, el gobierno federal buscó proteger frente a los riesgos del ciclo de vida al conjunto de trabajadores no asalariados que carecían de acceso al sistema de seguridad social; es decir, para complementar a las instituciones de seguridad social que aseguran a los trabajadores asalariados, se creó un sistema de protección dirigido a trabajadores “informales” y sus familias.<sup>4</sup> Ahora bien, estos sistemas no son iguales, las intervenciones médicas a las que tiene acceso un derechohabiente del sistema de seguridad social son más que las de una persona en el de protección social, la calidad del servicio también es disímil entre ellos. En este contexto, en una primera parte me centro en el análisis de la segmentación en el acceso a la salud por parte de trabajadores subordinados e independientes, esto es, examino la influencia de la clase en el acceso a cualquier sistema que ofrezca servicios de salud (sea de seguridad o protección social), a fin de establecer su incidencia en el acceso a cualquier servicio de salud ofrecido por el Estado. En la segunda parte me concentro en la desigualdad horizontal (Solís, Chávez y Cobos, 2019); es decir, sólo en el subconjunto de quienes tienen acceso a cualquier servicio de salud y analizo la estratificación entre sistemas provocada por la creación del Seguro Popular. De esta manera, las preguntas que me formulo son cuáles son las consecuencias de la pertenencia de clase en el acceso a los servicios de salud, así como en el acceso a la seguridad/protección social. En este caso, el periodo de referencia es 2008-2016 porque es el lapso en que se captan estas variables adecuadamente con la fuente de datos utilizada. La técnica de análisis en la que me apoyo es la logística binomial, en ambos tomo la previsión técnica de utilizar la función que corrige sus errores estándar.

El ingreso es una dimensión central para determinar el nivel de vida de las personas. Si bien es verdad que las remuneraciones al trabajo representan la mayor parte de los ingresos de los hogares mexicanos, también lo es que esto puede observarse tanto en los salarios como en las retribuciones por negocios. Por ello, y con el fin de ampliar el conjunto de trabajadores analizados para captar la mayor variabilidad posible, examino no sólo la precariedad del ingreso laboral de los trabajadores subordinados, sino la insuficiencia de ingresos de las remuneraciones por trabajo que incluye tanto las laborales como las de negocios, así como las que perciben los

---

<sup>4</sup> En lo sucesivo, cuando me refiera a la *seguridad social* aludiré a los servicios ofrecidos por los institutos del Estado que se basan en la situación laboral formal; cuando me refiera a la *protección social* aludiré a los servicios ofrecidos por los programas y acciones del gobierno federal para población sin acceso a la seguridad social.

trabajadores por cuenta propia porque así puedo incluir de nuevo en el análisis a los trabajadores independientes. Esta decisión se justifica porque lo que me interesa en el análisis empírico es establecer la asociación de la clase con determinados resultados en el ámbito laboral y, para integrar un análisis comprehensivo, una opción pertinente es ampliar el conjunto de individuos en quienes analizo esta relación. Esto adquiere sentido si parto de la idea de que una parte importante de los trabajadores por cuenta propia –sobre todo quienes se desempeñan en el sector tradicional de la estructura productiva- son precarios casi por definición, pues no sólo llevan a cabo sus actividades en el sector informal, sino que el tipo de relación laboral en la que se insertan les impide tener acceso a cualquier tipo de prestaciones; además, sus ingresos suelen ser modestos y en ocasiones más cercanos a los de supervivencia. Una ampliación adicional que hago es a los ingresos por rentas, a fin de tener un conjunto de rubros de ingresos monetarios e individuales comprehensivo. La pregunta que busco responder es cuáles son las consecuencias de la pertenencia de clase en la insuficiencia de ingresos. El periodo que analizo va de 1992 a 2016 y la técnica de análisis con la que me apoyo es la regresión logística binomial, también utilizando la función que corrige sus errores estándar.

La desregulación de la jornada laboral puede observarse tanto en los individuos que desempeñan actividades que implican trabajar menos horas de las que están dispuesta a hacerlo, como en quienes llevan a cabo labores que exigen usar al máximo su fuerza de trabajo. Por ello, me pregunto si la desregulación de la jornada laboral está estructurada por la pertenencia de clase. El análisis puede extenderse también a los trabajadores por cuenta propia (con la misma justificación presentada en el párrafo anterior). El periodo de análisis es el conjunto de años que van de 1992 a 2016 y la técnica de análisis es la regresión multinivel.

En conjunto, lo que presento son diferentes aproximaciones con las que busco encontrar elementos empíricos que contribuyan a responder la pregunta de si la clase importa para identificar las condiciones laborales de las personas. Aunque el centro de mi interés son los rasgos individuales, enriquezco el análisis con la consideración de factores asociados con la organización social de los hogares porque quiero controlar con otras variables relevantes que me permitan tener una visión más completa del proceso de generación de las desigualdades laborales. Esto quiere decir que mi interés principal no se centra en identificar el efecto de la unidad doméstica, sino en cuál es la importancia de la clase de los individuos en diferentes aspectos de

la precariedad de los trabajadores. Entre las contribuciones generales de una investigación como esta pueden mencionarse ampliar la investigación sobre la vigencia del análisis de clases en las sociedades contemporáneas con base en análisis empíricos rigurosos; analizar en el largo plazo las características de las clases ocupacionales en México y sus consecuencias laborales; así como determinar la importancia relativa, en términos estadísticos, de las clases y la organización social de los hogares en la precariedad laboral.



## Capítulo I. La investigación sociológica sobre las consecuencias de las clases sociales en las condiciones económicas de vida: principales enfoques analíticos desde la estratificación social y aproximaciones metodológicas contemporáneas

### Introducción

Este trabajo se inscribe en la tradición sociológica de investigaciones sobre estratificación social. Estos estudios se articulan en torno a un conjunto de procesos asociados al Estado, los mercados y las familias que pueden generar desigualdad de manera sistemática e institucionalizada. Los componentes básicos de un sistema de estratificación son el proceso institucional que define ciertos tipos de bienes como valiosos, las reglas que asignan estos bienes a determinadas posiciones sociales (ocupacionales en mi caso), así como los mecanismos que vinculan a individuos con posiciones para dar pie a la existencia de un acceso desigual sobre recursos valorados socialmente (Grusky, 1994: 3).

De esto se deriva que la desigualdad es el producto de dos mecanismos de ajuste. Por una parte, las posiciones están vinculadas con “paquetes de retribuciones” desiguales; por otro lado, los individuos son asignados de manera desigual a posiciones a las que corresponden paquetes de retribuciones previamente definidas (Grusky, 1994: 3; Cortés y Solís, 2006: 495). Las investigaciones sobre estratificación social estudian ambos procesos de manera articulada.

Tanto la asignación de paquetes de retribuciones a posiciones como la de individuos a éstas son históricas; es decir, pueden cambiar en el tiempo y tener variaciones específicas entre sociedades (Cortés y Solís, 2006: 496). En un periodo de décadas, y en especial en uno caracterizado por cambios estructurales y pronunciadas crisis macroeconómicas, es pertinente la pregunta de si ocurrieron modificaciones sustanciales en los componentes y mecanismos del sistema de estratificación que operan en esa sociedad, pero, en especial para los fines de esta investigación, cuáles han sido sus consecuencias en las condiciones laborales y cómo las posiciones han estructurado estos procesos. En la disciplina sociológica hay al menos dos grandes tradiciones en el examen de la constitución de las clases sociales y de sus consecuencias en las condiciones

económicas de vida de la población: la de enfoque marxista y la aproximación weberiana.<sup>5</sup> Aunque –como se verá- sus traducciones empíricas no son completamente divergentes (Breen y Rottman, 1995; Breen, 2005; Wright, 2005, 2009; Crompton, 2010; Wodtke, 2016, 2017), en su versión clásica corresponden a grandes visiones en competencia para explicar la importancia de las clases en las sociedades contemporáneas y a través de qué mecanismos se generan diferencias en las condiciones de vida de las personas. A continuación, especifico cuáles son los postulados teóricos básicos de cada punto de vista, así como la manera en que traducen la noción analítica de clase social a esquemas particulares que permitan observarla, medirla y discutirla empíricamente.

### **El enfoque de clases marxista: explotación y dominación como causas de la desigualdad**

El sociólogo contemporáneo que desarrolló de manera más amplia y sistemática el punto de vista de inspiración marxista posiblemente sea Erik Olin Wright (2000, 2005 y 2009). Desde su enfoque, el análisis de clases está integrado por cuatro amplios fenómenos: el examen de la estructura de clases, de la formación de clase (es decir, del proceso de conformación de las clases en actores organizados colectivamente), de la lucha de clases (esto es, las prácticas de los actores para la realización del interés de clase) y la conciencia de clase (que es el entendimiento de los actores de sus intereses de clase) (Wright, 2000: 2-3). En este texto me circunscribo sólo al primer fenómeno porque la estructura de clases es conceptualmente la base o el fundamento del conjunto de elementos<sup>6</sup> y debido al interés específico que guía mi investigación.

En su interpretación clásica de la perspectiva marxista, Wright sostiene que el objetivo del análisis de la estructura de clases debería ser identificar los procesos causales que generan los diferentes aspectos de la desigualdad en las sociedades capitalistas. Una de las características de este enfoque es que –justamente- permite identificar con parsimonia y claridad que los mecanismos

---

<sup>5</sup> El análisis de clases sociales está presente en mayor o menor medida en la reflexión de muchos de los sociólogos que usualmente son calificados como clásicos en la disciplina (Marx, Durkheim, Weber y Parsons); además, sigue presente entre algunos de los sociólogos contemporáneos más visibles como Bourdieu y Giddens. Sobre la vigencia de los análisis de clase inspirados en estos sociólogos puede consultarse el libro editado por Wright (2005).

<sup>6</sup> Es requisito tener una elaboración analítica sobre la estructura de clases para poder especificar el contenido de la formación, lucha y conciencia de clase, estos fenómenos ocurren siempre en el contexto de una estructura de clases (Wright, 2000: 2-3).

fundamentales que generan desigualdad en las sociedades occidentales contemporáneas son sólo dos: la explotación y la dominación (Wright, 2009: 101).

El concepto clave que funge como sostén teórico de toda la perspectiva es el de **explotación**. Esta noción alude a una forma de interdependencia de los intereses materiales de las personas que separa a los miembros de la sociedad en dos grandes grupos, explotadores y explotados. Esta relación tiene tres características: primero, el bienestar material de los explotadores depende de las privaciones materiales de los explotados, es decir, que el vínculo de bienestar que se establece entre estos grupos es antagónico; segundo, los explotados son excluidos del acceso a recursos productivos fundamentales; y tercero, la exclusión configura un escenario de ventaja material para los explotadores porque les permite apropiarse del producto generado por la fuerza de trabajo de los explotados.<sup>7</sup> En este sentido, el mecanismo causal básico a través del que se genera la desigualdad es la apropiación por parte de los explotadores del excedente creado por los explotados y esto ocurre en virtud de los derechos excluyentes de los explotadores y de su capacidad de incidencia sobre aspectos básicos del proceso productivo (Wright, 2005; 2009: 107; 2000: 8-13).

Ahora bien, uno de los mecanismos a través de los que opera la explotación es la **dominación**. Ésta consiste en las relaciones sociales en las que las actividades de una persona están directamente controladas por las de otra, tal como ocurre en el proceso de trabajo subordinado; así, la explotación es la adquisición de beneficios económicos del trabajo de quienes están dominados. De esta manera, explotación y dominación, en conjunto, definen los rasgos centrales que tendrán las interacciones estructuradas en torno a las relaciones de clase desde el punto de vista marxista. Ambos son términos “cargados”, pues no se circunscriben a describir o a vincular enunciados en términos lógicos, sino que contienen un juicio moral de relaciones y prácticas específicas<sup>8</sup> (Wright, 2005; 2009: 107; 2000: 8-13).

---

<sup>7</sup> Estas tres características son conocidas como el principio del bienestar interdependiente inverso, el principio de exclusión y el principio de apropiación, respectivamente (Wright, 2000: 10).

<sup>8</sup> Describir la apropiación de la fuerza de trabajo como “explotación” en lugar de, por ejemplo, “transferencia” implica algo más que sólo indicar el antagonismo entre los intereses materiales de trabajadores y capitalistas: apunta a una relación de apropiación que se considera injusta (Wright, 2000: 13).

Las **relaciones sociales de producción**, entonces, se refieren a la articulación específica que toma un conjunto de diferentes derechos y capacidad de incidencia en el proceso de producción, tanto en términos del uso de los insumos como en el de apropiación de sus resultados. Las relaciones de explotación y dominación específicas de una sociedad se expresan a través de sus relaciones de producción. Tanto los derechos como el poder sobre los recursos a los que se alude, son atributos de relaciones sociales entre grupos, no características de individuos particulares. Las **relaciones de clase** son el subconjunto de las relaciones sociales de producción en las que los derechos y capacidad de incidencia están distribuidos inequitativamente. En las sociedades capitalistas el contraste fundamental en esta distribución es entre quienes poseen y controlan los medios de producción con quienes son contratados para usar los medios de producción y sólo son propietarios de su fuerza de trabajo; los primeros explotan y dominan a los segundos (Wright, 2005; 2009: 108-109).

En síntesis, el enfoque marxista usado por Wright es importante para el estudio de la desigualdad porque ofrece una explicación parsimoniosa y potente de cómo se generan las diferencias sistemáticas en las condiciones de vida de la población, pero también porque identifica y explica cómo funcionan los mecanismos que generan la distribución diferenciada de derechos y capacidad de incidencia sobre los recursos productivos básicos de la sociedad. Para Wright decir que la “clase importa” puede simplificarse en dos corolarios: el primero es que “lo que uno tiene determina lo que uno obtiene”; es decir, el análisis de clases permite establecer cómo los derechos y poder que las personas tienen sobre los activos productivos es un determinante significativo de diferencias sistemáticas en las condiciones de vida. El segundo es que “lo que uno tiene, determina lo que se tiene que hacer para obtener lo que uno obtiene”; esto es, en relación con la distribución de las actividades económicas, el análisis de clase permite identificar cuáles son las estrategias y prácticas que las personas deben llevar a cabo para obtener su ingreso, sea en términos de inversión o de otras “actitudes” como votar, formación de amistades o prácticas de salud. De esta manera, el trabajo del sociólogo al hacer análisis de clase desde el punto de vista marxista usado por Wright consiste en mostrar que los derechos y capacidades de incidencia sobre el proceso básico de producción tienen una relación sistemática con la distribución diferenciada del ingreso y otras desigualdades como las de género o etnia, a través del mecanismo causal de explotación (Wright, 2005).

Precisados los conceptos y su articulación, el siguiente paso es presentar la aproximación metodológica que permite vincularlos con observables. Este procedimiento se efectúa con apoyo de un esquema de clases sociales. El esquema que se desprende de este enfoque teórico está conformado en torno a la división principal entre quienes poseen y controlan los medios de producción (es decir, los capitalistas en las sociedades occidentales contemporáneas) y quienes carecen de los medios de producción y son contratados para trabajarlos (los trabajadores). Estos grupos tienen intereses antagónicos objetivos que emergen de su posición respecto a la propiedad y relaciones de autoridad en el lugar de trabajo (Wodtke, 2016: 4, 7). Sin embargo, este escenario polarizado es una imagen simplificada que puede no capturar las relaciones concretas situadas espacio-temporalmente, por lo que una de las tareas del análisis empírico de clases es justamente precisar y matizar este referente analítico polarizado. Esta labor debe considerar que, por una parte, en muchas sociedades hay una variedad de relaciones de clase correspondientes a diferentes momentos históricos que coexisten entre sí y que se vinculan de diferentes maneras, de tal forma que para entender plenamente las relaciones de clase actuales hay que identificar las maneras específicas en que han ocurrido y ocurren estas combinaciones; por otra parte, los derechos y capacidad sobre el proceso de producción que las personas tienen respecto a algún recurso no son unívocos, sino, en realidad, conjuntos complejos multidimensionales. Esto es, la construcción de una estructura de clases “realmente existente” debe prever que ésta puede variar dependiendo de las maneras particulares en que estas características se especifiquen en una sociedad específica. Por ello, uno de los objetivos del análisis empírico de clases debe ser entender las consecuencias de estas variaciones históricas en las relaciones particulares de clase (Wright, 2005).

Identificadas las dos posiciones fundamentales, el siguiente paso es establecer las complejidades adicionales que de manera progresiva den pie a la identificación de posiciones intermedias.<sup>9</sup> Wright identifica cinco tipos de complejidades que pueden fungir como puntos de referencia para realizar este procedimiento: (i) la complejidad de las ubicaciones derivada de las relaciones establecidas al interior de las clases en sí mismas, esto es, la dificultad de identificar los elementos

---

<sup>9</sup> El tipo de complejidades a las que Wright se refiere son, por ejemplo, las distinciones adicionales que entre los trabajadores podrían considerarse de acuerdo con sus condiciones de trabajo, tales como grado de autonomía, cercanía de la supervisión, niveles de responsabilidad, complejidad de las tareas, demanda física o posibilidades de ascenso.

que constituyen los derechos y la capacidad de incidencia sobre el proceso de producción en las relaciones de clase y desagregarlos en diferentes niveles;<sup>10</sup> (ii) la complejidad en la asignación individual de personas a posiciones, pues una misma persona puede tener rasgos correspondientes a más de una relación de clase al mismo tiempo;<sup>11</sup> (iii) la complejidad en los aspectos temporales de la ubicación que implica considerar un momento en la vida de una persona o su trayectoria conjunta que puede implicar diferentes posiciones;<sup>12</sup> (iv) la complejidad de la existencia de estratos dentro de las relaciones de clase, es decir, las clases al interior pueden diferir en la cantidad de los derechos y poderes que se tiene en el proceso de producción;<sup>13</sup> y (v) la complejidad de la interrelación entre las relaciones de clase y la familia, pues las personas están vinculadas con las relaciones de clase no sólo a través su participación laboral directa, sino mediante otras relaciones en las que la familia desempeña un papel principal<sup>14</sup> (Wright, 2005; 2009: 108). Este procedimiento puede derivar en la construcción de un esquema de clases como el que se muestra en el cuadro 1.1.

La diferencia fundamental de este esquema de clases sociales con los elaborados con base en grupos ocupacionales es que, aunque ambos refieren en mayor o menor medida a posiciones al interior del sistema de producción, el de inspiración marxista busca dar cuenta de relaciones de poder (explotación y dominación), mientras que el de grupos ocupacionales alude en primera instancia a relaciones sociales al interior de la división técnica del trabajo. Si bien desde este segundo punto de vista podría entenderse a las clases ocupacionales como grupos agregados de trabajos funcional, técnico y contractualmente similares, desde el punto de vista neomarxista se

---

<sup>10</sup> Un proceso de este tipo puede concluir en la identificación de una clase de administradores, quienes ejercen algunas de las funciones de dominación propias de los capitalistas sin dejar de ser sus subordinados, o la identificación de una clase de profesionales, quienes aunque son trabajadores tienen un grado amplio de autonomía ante la dominación de los capitalistas debido a su nivel alto de habilidades y conocimientos escasos, lo que redundante en que puedan matizar y, en ocasiones, neutralizar la explotación de la que podrían ser objeto (Wright, 2005).

<sup>11</sup> Una persona puede desempeñar dos trabajos al mismo tiempo, cada uno de los cuales corresponda a una posición de clase distinta, como quien se desempeña en una actividad como trabajador subordinado y en otra como por cuenta propia (Wright, 2005).

<sup>12</sup> Es posible que ocurra un cambio en la posición de clase conforme se tiene más experiencia o relaciones sociales más diversificadas.

<sup>13</sup> Dos capitalistas pueden distinguirse entre sí por la cantidad de recursos que controlan: no es lo mismo uno que emplea a cientos de trabajadores en todo el mundo que otro que lo hace con un número pequeño en un solo lugar.

<sup>14</sup> En una misma familia pueden convivir personas con distintas posiciones de clase. Es asignando la clase del jefe de familia, por ejemplo, en que puede determinarse la posición de clase de quienes no tienen un trabajo.

le crítica porque con frecuencia terminan construyéndose esquemas de clase que miden categorías ocupacionales amplias y de autoempleo que desde este punto de vista no corresponderían con el concepto de clase social. Esto se traduce en que los enfoques tengan algunas diferencias operacionales y empíricas (Wodtke, 2016: 7, 12; 2017: 1480-1482, 1504).

**Cuadro 1.1. Esquema de clases de inspiración marxista de Wright**

<b>Clases</b>	<b>Características en relación con la división fundamental de explotación y dominación</b>
Capitalistas	Poseen y controlan los medios de producción. Son explotadores y dominadores.
CEO y administradores altos	No explotan, pero sí dominan. En ocasiones tienen posibilidades de ser copropietarios en sus empresas y, en esta medida, de tener una posición similar a la de los capitalistas.
Administradores	Ejercen muchos de los medios en que se expresa la dominación, pero son subordinados por los capitalistas.
Profesionales y trabajadores técnicos calificados	Su nivel educativo es alto y tienen control significativo sobre habilidades y conocimientos escasos, de tal forma que pueden conservar cierto grado de autonomía ante la dominación y reducir significativamente el grado en el que son explotados.
Productores independientes	Poseen y operan pequeñas empresas por ellos mismos.
Trabajadores	Son explotados y dominados. Carecen de medios de producción y otros recursos valorados (como educación formal o habilidades escasas) por lo que venden su fuerza de trabajo para trabajar dominados por los capitalistas.

Fuente: elaboración propia con base en Wright, 2005 y 2009: 108-109; Wodtke, 2016: 1-2, 4.

Los rendimientos empíricos de este enfoque no han sido los mejores para dar cuenta de las sociedades contemporáneas ni ha salido siempre bien librado de los retos metodológicos y analíticos que ha enfrentado. Así lo dejó ver el propio Wright (2009) en sus últimos trabajos en los que flexibilizó su punto de vista marxista y más bien comenzó a pugnar por un “realismo pragmático” que trascendiera la “gran batalla de los paradigmas” (marxistas, weberianos y, eventualmente, estructuralistas). Otros trabajos rigurosos escritos desde este mismo punto de vista, encontraron en sus análisis empíricos que las diferencias de clases basadas en la propiedad y la autoridad eran menos pronunciadas que las basadas en clases ocupacionales (Wodtke, 2017: 1492). En la práctica, Wright terminó sosteniendo que la investigación sociológica sobre clases debería combinar los mecanismos marxistas distintivos con otros procesos causales que pudieran ser pertinentes, pues cada enfoque podría identificar procesos clave que dieran forma a diferentes

aspectos de la estructura de clases.<sup>15</sup> La tarea teórico-práctica, de esta manera, sería pensar a través de qué maneras podrían vincularse y combinarse tanto la explotación como la dominación con el acaparamiento de oportunidades y cierre social weberiano, así como con el análisis de atributos individuales que dan acceso a los trabajos y que es enfatizado por la visión estructuralista (Wright, 2009: 101, 109-111).

### **El análisis de inspiración weberiana: la situación en los mercados de propiedad y trabajo como generadores de probabilidades diferenciadas en las oportunidades de vida**

Para Weber, las clases sociales son sólo una de las formas en que puede distribuirse el poder en la sociedad; otras maneras de hacerlo son a través de grupos de estatus (o estamentos) y partidos políticos. La diferencia entre estas formaciones está en los recursos que cada una puede utilizar para influir en las oportunidades de vida, así como los ámbitos donde son valorados y por tanto pueden “ponerse en juego”. De manera típica, los grupos de estatus están asociados a la distribución del prestigio en el “orden social” y los partidos son los medios a través de los que ocurre la acción colectiva en ámbitos políticos, mientras que las clases son el medio en que se expresan las desigualdades en oportunidades de vida generadas a partir de la participación en los mercados de propiedad y de trabajo. Ninguna de estas formas tiene preeminencia sobre las otras por sí misma, sino sólo en situaciones particulares que deben considerarse caso por caso (Weber; 1996: 683, 693; Breen, 2005).

Las **oportunidades de vida** son conjuntos de probabilidades típicas de acceder a bienes, lograr una posición y encontrar satisfacción personal. En el enfoque weberiano hay dos conceptos clave que permiten entender cómo se generan y estratifican estas oportunidades. La noción más general es la de **situación de mercado** que se refiere a la situación de las personas formada en conjunto por sus propiedades y su tipo de ocupación, niveles de ingreso, condiciones laborales, grado de seguridad económica y posibilidades laborales de ascender (Breen, 2005). Entre todas las situaciones de mercado posibles, la **situación de clase** alude al subconjunto de personas que comparten probabilidades típicas de ubicación en el mercado, en términos de provisión de

---

<sup>15</sup> En sus palabras, “Las diferentes maneras de analizar las clases [estructuralistas, weberianas y marxistas] pueden potencialmente contribuir a un entendimiento más completo a través de la identificación de diferentes procesos causales que configuran diferentes aspectos micro y macro de la desigualdad en las sociedades capitalistas (Wright, 2009: 101).

bienes, posición externa y de destino personal que derivan del poder sobre bienes y capacidad de trabajo (Weber, 1996: 242; 684); es decir, apunta a quienes tienen “oportunidades de vida” similares y frecuentes. La forma en que se establece la situación de clase de los individuos es a través del mercado, de acuerdo con los recursos que “ponen en juego” en él, tales como la propiedad de medios de producción o habilidades escasas. No está de más enfatizar dos puntos: primero, que los recursos que se “ponen en juego” sólo tienen valor en el contexto de un mercado, sea de propiedad o de trabajo, esto quiere decir que –en última instancia- la situación de clase refleja relaciones de poder desiguales sólo en esos ámbitos (Breen, 2005); y, segundo, que el concepto de clase se refiere a probabilidades típicas de valorizar bienes y trabajo en los mercados, es decir, que las condiciones económicas del individuo resultantes de la pertenencia de clase son consecuencia de un proceso estocástico y no determinista o normativo (Weber, 1996: 684).

Las **clases sociales**, entonces, están formadas por los conjuntos de situaciones de clase entre los que la movilidad al interior y entre generaciones es frecuente (Weber, 1996: 242). Criterios prácticos para distinguirlos son la posesión de propiedades, el tipo de propiedades que se posean<sup>16</sup> y el tipo de servicios que ofrecen en el mercado quienes carecen de éstas.<sup>17</sup> Con estos elementos, Weber identifica cuatro clases en el capitalismo: los grupos empresariales dominantes y con propiedades, la pequeña burguesía, los trabajadores con educación formal (o clase media), y quienes carecen de credenciales formales y cuyo único activo es su fuerza de trabajo (o clase trabajadora) (Breen, 2005).

En este sentido, el objetivo principal del análisis empírico de clases es examinar la relación de la posición de los individuos en los mercados de propiedad y trabajo con la desigualdad en la

---

<sup>16</sup> En palabras textuales de Weber (1964 [1922]: 684): “...la posesión de bienes raíces aprovechables para la agricultura, así como la posesión en grande o en pequeño –una diferencia cuantitativa que produce eventualmente consecuencias cualitativas- de minas, ganado, hombres (esclavos); la posibilidad de disponer de instrumentos móviles de producción o de medios de subsistencia de toda especie, sobre todo de dinero o de objetos fácilmente convertibles en dinero; la posesión de productos del trabajo propio o ajeno, cuyo valor varía según la mayor o menor proporción de su consumo; la posesión de monopolios negociables de toda clase –todas estas situaciones producen una diferenciación en la posición de clase ocupada por los poseedores...”.

<sup>17</sup> En palabras textuales de Weber (1964 [1922]: 684): “Y también se diferencian considerablemente entre sí los no poseedores que ofrecen los productos del trabajo según los utilicen en el curso de una relación continuada con un consumidor o sólo cuando las circunstancias lo requieran”.

distribución de las oportunidades de vida. Otros efectos de las clases que también pueden ser estudiados son sus consecuencias en un rango de acciones, comportamientos, actitudes y valores que pueden derivarse del compartir una misma posición de clase, pero el objetivo central –sobre todo en el contexto de esta investigación- es la relación con las condiciones económicas de vida. Para cometer este fin es necesario operacionalizar las ideas sobre las clases sociales, esto puede hacerse a través de un esquema de clases.

Un esquema de clases de inspiración weberiana se construye partiendo del principio de que tiene el objetivo de identificar conjuntos de posiciones estructurales que pueden reunir a grupos de personas que comparten probabilidades de oportunidades de vida similares. Las posiciones estructurales son identificadas con base en las relaciones sociales que ocurren en los mercados de propiedad y trabajo, así como en el contexto de tipos de empresas particulares. Estas posiciones estructurales existen con independencia de los individuos que las ocupan (Breen, 2005).

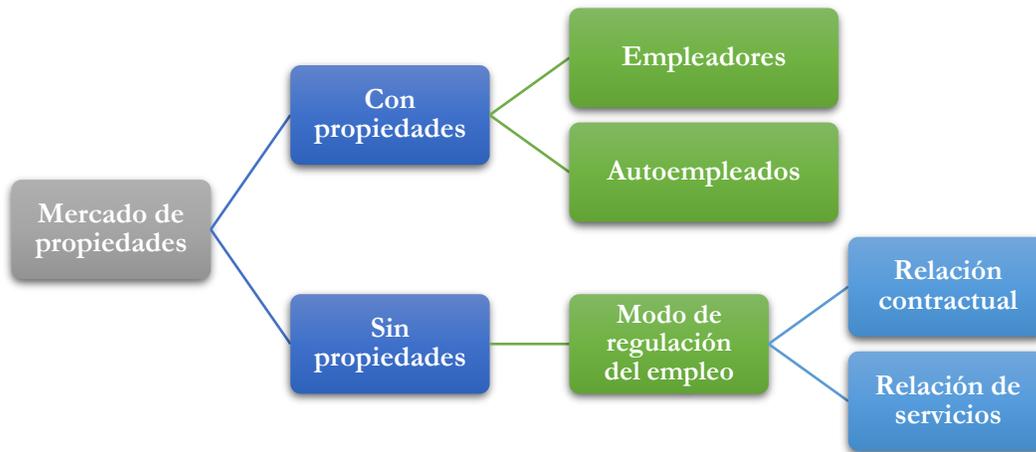
Usando un enfoque que sigue estos principios, Goldthorpe y sus colegas (Erikson y Goldthorpe, 1992 y 2002: 32-33)<sup>18</sup> construyeron un esquema de clases con estas características:

1. Las clases sociales son unidades discretas, distintas a las unidades continuas que pueden utilizarse en mediciones como las de índices socioeconómicos.
2. El objetivo del esquema es identificar diferencias cualitativas entre los grupos formados por quienes poseen medios de producción y quienes no (situación en el mercado de propiedades), así como entre las calificaciones, autoridad, estabilidad y su valorización en el mercado de trabajo para quienes carecen de medios de producción (situación en el mercado de trabajo) (gráfica 1.1).
3. El proceso de construcción del esquema de clases se representa en la gráfica 1.1.

---

<sup>18</sup> Goldthorpe acota que el esquema que construyó con Erikson y Portocarrero (1979) no estuvo orientado por criterios teóricos, sino pragmáticos. Sin embargo, su examen cuidadoso, como se muestra a continuación, revela que sus referentes analíticos pueden inscribirse en los principios teóricos weberianos.

**Gráfica 1.1. Elementos de las relaciones laborales del esquema de clases**



Fuente: elaboración propia con base en Erikson y Goldthorpe, 2002.

En ésta se sintetiza lo siguiente:

- a. La división inicial ocurre en el mercado de propiedades y distingue a quienes son propietarios de quienes no lo son.
- b. Entre quienes son propietarios, además puede distinguirse de acuerdo con los bienes susceptibles de producir ganancias o según los productos que se ofrezcan en el mercado (Weber, 1996: 684), dando pie a la distinción general entre quienes son empleadores y quienes más bien son trabajadores por cuenta propia (o autoempleados).
- c. Los trabajadores pueden dividirse a su vez, de acuerdo con el *modo de regulación de su empleo*, entre quienes tienen una “relación laboral” y quienes tienen una “relación de servicios”. Esta separación se hace tomando en cuenta el tipo de contrato, la supervisión necesaria para su actividad y las habilidades específicas que la actividad requiere; es decir, aludiendo a las nociones de estabilidad, autoridad y calificación del puesto. La relación laboral considera sólo la venta de cierto trabajo por un tiempo o productos determinados en un lugar específico. La relación de servicios considera el intercambio laboral por un periodo más largo y por un tipo de actividad más difusa en la que están involucradas consideraciones a futuro como la posibilidad de tener mejoras de ingreso y ascensos.

- d. Las relaciones de trabajo se operacionalizan a través del estatus de la ocupación y la misma ocupación.
4. El esquema de clases resultante se muestra en el cuadro 1.2.

**Cuadro 1.2. Esquema de clases de Erikson y Goldthorpe**

<b>Clase</b>	<b>Grupo ocupacional</b>	<b>Estatus</b>	<b>Regulación del empleo</b>
I	Profesionales, administradores y gerentes	Alto	Relación de servicio
II	Profesionales, administradores y gerentes	Bajo	Relación de servicio
IIIa	Trabajadores no manuales de rutina	Alto	Mixta
IIIb	Trabajadores no manuales de rutina	Bajo	Contrato laboral
IVa	Pequeños empleadores	Ninguno	Ninguno
IVb	Trabajadores autoempleados (no profesionales)	Ninguno	Ninguno
IVc	Agricultores	Ninguno	Ninguno
V	Técnicos, supervisores de trabajadores manuales	Bajo	Mixto
VI	Trabajadores manuales calificados	Alto	Contrato laboral
VIIa	Trabajadores manuales no calificados (diferentes a trabajadores agrícolas)	Bajo	Contrato laboral
VIIb	Trabajadores agrícolas	Bajo	Contrato laboral

Fuente: Erikson y Goldthorpe, 2002: 33.

La clase de servicios (el “salarial”) corresponde a los numerales I y II; la clase media está formada por los trabajadores de “cuello blanco” (IIIa), la “pequeña burguesía” (IV) y los trabajadores de “cuello azul” (V); mientras que la clase trabajadora se encuentra en los numerales IIIb, VI, VIIa y VIIb.

5. Las clases no están ordenadas de manera consistente de acuerdo con un principio jerárquico inherente. No obstante, los individuos de la clase de servicios pueden considerarse como más aventajados que los de la clase trabajadora de tres maneras: (a) por tener mayor seguridad en el ingreso en el largo plazo a través de una menor probabilidad de perder sus trabajos y quedar desempleados; (b) por padecer menos fluctuaciones de corto plazo (semanales o mensuales) en su ingreso debidas a cambios en las tasas de ventas, primas, pago de horas extras y depender menos de la pérdida de

pago por ausentismo o enfermedades; y (c) por tener mejores perspectivas de aumentar su ingreso a lo largo de su curso de vida. Es decir, las ventajas y desventajas entre clases son el resultado de la forma típica que toma su modo de regulación laboral.

Entre las ventajas y dificultades de este esquema de inspiración weberiana pueden mencionarse las siguientes. Primero, en términos de medición y conceptualización, uno de los logros del enfoque es el nivel de comparabilidad alcanzado, pues se ha utilizado en forma amplia en numerosos países y ha mostrado ser un predictor poderoso de la movilidad social y otras oportunidades de vida (Breen, 2004), además es considerablemente aceptado como un punto de referencia internacional para la clasificación categórica de ocupaciones (Treinman y Ganzeboom, 2000: 125). Segundo, en términos de su innovación metodológica y técnica para el desarrollo de la medición categórica de la estratificación y movilidad social, Erikson y Goldthorpe rechazaron la visión de quienes inicialmente desarrollaron medidas continuas unidimensionales (Blau y Duncan) y construyeron un modelo de movilidad intergeneracional entre clases ocupacionales discretas determinadas por cuatro factores (jerarquía, herencia, sector y afinidad) que es de amplio uso y se ha puesto a prueba tanto en diferentes países como momentos (Treinman y Ganzeboom, 2000: 125). Entre las conclusiones importantes de este programa de investigación está que en las sociedades industriales contemporáneas hay un patrón de movilidad común a los países estudiados; es decir, la probabilidad de movilidad relativa entre clases ocupacionales varía muy poco. Las diferencias observadas se deben más a circunstancias históricas y políticas idiosincráticas que a factores genéricos como el nivel preciso de industrialización (Treinman y Ganzeboom, 2000: 125-126).

### **Críticas al enfoque analítico de clases sociales**

Sin embargo, este tipo de esquemas ha enfrentado diferentes objeciones analíticas y tiene algunas limitaciones técnicas. La crítica más general está relacionada con la capacidad heurística de los esquemas de clase para dar cuenta de aspectos clave de la jerarquía social, la división del trabajo y el conflicto en las sociedades contemporáneas globalizadas en las que otros aspectos distintos a los “procesos de clase” (estructuras de producción, relaciones de mercado y cambios tecnológicos) son cada vez más visibles –como los relacionados con la precariedad laboral o la ciudadanía social (Crompton, 1998: 56-57; Pakulski, 2005: 1; Wodtke, 2017: 1479-1480). En este sentido, se sostiene que la ocupación, además, no es más importante que otros factores

adscriptivos como el género, la raza o incluso la edad para determinar las posiciones sustantivas de diferenciación y hoy en día no tiene preeminencia sobre éstos (Crompton, 2010: 12). Los cambios en la naturaleza del trabajo y los cambios tecnológicos se vinculan con el argumento de que las sociedades contemporáneas se transformaron sustancialmente y nos dirigimos hacia sociedades “posmodernas” en las que las teorías desarrolladas para analizar las sociedades “modernas” –incluyendo las teorías de clase– son redundantes (Crompton, 1998: 55; Wodtke, 2016: 11). Las divisiones basadas en grupos de estatus sostenidas en una amplia gama de identidades, valores y prácticas culturales habrían emergido como las principales determinantes de las condiciones de vida y las actitudes políticas en los sistemas de estratificación contemporáneos (Wodtke, 2017: 1479-1480). O bien, dicho desde otra posición crítica: las desigualdades se tornaron múltiples y complejas; esto es, el rasgo constitutivo de las desigualdades modernas es que se dan en sociedades complejas con estructuras de desigualdad múltiples (Pakulski, 2005). También se ha postulado que vivimos un cambio de época en el que el análisis de clase tiene poco que ofrecer para dar cuenta de lo que sucede en el mundo contemporáneo; en su lugar estamos frente a un proceso de individuación. En su formulación más simple, la individuación describe una situación en la que las personas están poco constreñidas por leyes, tradiciones o cualquier otro vínculo social, de tal manera que pueden considerarse como “libres” para tomar sus propias decisiones y desarrollarse como ellos quieran, sin importar exigencias de clase o de otro tipo. Esto es, la creciente individuación sería contraria al desarrollo de clases sociales, particularmente al de identidades colectivas de clase (Beck, 2007; Crompton, 1998: 127-129).

Hasta aquí estas son objeciones sustantivas, pero formuladas desde fuera de las teorías de clases (marxista o weberiana). Otro grupo de críticas son de carácter interno y sostiene que los análisis de clases son incapaces de dar cuenta cabal de la diferencia entre propietarios y no propietarios, pues se articulan en torno al mercado de trabajo y obtienen su información a través de encuestas de hogares en las que los grandes propietarios no están presentes. Es decir, esta es la cuestión de cómo considerar y cómo captar a través de encuestas las dimensiones de diferenciación no asociadas a los paquetes de retribuciones vinculadas al trabajo, sino a las relaciones de propiedad, tales como como la riqueza y el capital. La posición ocupacional no es capaz de dar cuenta de dos rubros claves en las sociedades capitalistas: la riqueza, el capital y las rentas (Crompton, 1998:

57, 118; 2010: 12). En rigor, las objeciones presentadas hasta ahora se refieren a críticas que implicarían el abandono del enfoque de clases.

Hay un subgrupo de objeciones internas que son más bien de tipo práctico –de carácter técnico y metodológico- al uso de las relaciones laborales como eje articulador de la construcción de las clases sociales y que implicarían tanto una reformulación como un ajuste de la perspectiva, pero no su abandono. Entre estos cuestionamientos pueden mencionarse los siguientes. El primero es cómo clasificar a quienes no participan en el mercado de trabajo. Es decir, cómo establecer la posición de clase de quienes están buscando trabajo, niños y adolescentes, personas retiradas, estudiantes, enfermos y personas con alguna discapacidad permanente. Entre las soluciones identificadas en la bibliografía especializada para establecer la posición de clase de quienes están “económicamente inactivos” o de quienes no tienen ocupación está dar a todos los miembros de un hogar la misma clase que la del jefe de hogar o del principal proveedor, ubicar a los retirados en la clase de su última ocupación y así sucesivamente. Sin embargo, la presencia creciente de desempleados de largo aliento en algunos países centrales, incluyendo a quienes nunca han tenido un trabajo (especialmente mujeres), implican un reto para los esquemas de clase basados en el empleo (Crompton, 1998: 56; 2010: 11).

Una segunda objeción es cómo clasificar a las mujeres. La pregunta a responder aquí es cómo establecer la posición de clase de las mujeres que sólo se dedican a actividades no remuneradas y nunca han sido económicamente activas. La respuesta exige un proceso de reflexión complejo porque implica discutir si el proceso de reproducción de clase es igual entre sexos y, en caso negativo, construir un esquema de clase que pueda dar cuenta de los rasgos específicos de ellas (Crompton, 1998: 118; Jorrat, 2007).

La tercera objeción es cómo dar cuenta de la desvinculación entre posiciones sociales y acceso a paquetes de recompensas. El cambio en la estructura educativa –que se manifiesta en la ampliación de la matrícula en los niveles básicos, pero sobre todo en el mayor acceso a los niveles medios y superiores- en combinación con la creación mínima de nuevas posiciones en la parte alta de la estructura ocupacional tiene al menos dos consecuencias: por una parte, un proceso de desvalorización de las credenciales, pues en algunos casos mayores niveles educativos dejan de implicar acceso a las posiciones altas de la estructura ocupacional; pero, por otro lado, también

hay un proceso de pérdida de importancia de las posiciones, pues la eventual obtención de trabajos que antes garantizaban acceso a posiciones sociales medias o altas por su nivel de retribuciones, ahora están asociados a paquetes de recompensas que ya no representan necesariamente mejora (Kessler y Espinoza, 2003).

Una cuarta consideración es cómo tomar en cuenta la incidencia de la heterogeneidad de la estructura productiva en las relaciones laborales que sostienen los individuos en los mercados de trabajo, pues éstas son el elemento nodal de la construcción de los esquemas de clase ocupacionales. La heterogeneidad productiva consiste en la coexistencia en una misma economía de sectores característicos de economías en distintos momentos de su desarrollo. La heterogeneidad es un rasgo de la estructura productiva y se debe a la concentración del progreso técnico en algunos estratos, a la obsolescencia de la tecnología utilizada en relación con la empleada en los países no periféricos, así como a su lenta difusión en otros sectores al interior de un mismo país (CEPAL, 2010; 2012). El análisis de la estructura de clases basado en relaciones laborales estaría incompleto si pasa por alto este factor que genera desigualdad de manera sistemática en nuestro país. Mientras que las clases sociales en Europa occidental o Estados Unidos pueden definirse de manera general como agrupaciones institucionales relativamente homogéneas al interior, en América Latina hay posiciones que están diferenciadas de manera estructural. La elaboración de un esquema de clases sociales para la región que no contemple la presencia de masas amplias de trabajadores excluidos del sector moderno capitalista y que procuran un modo de vida a través de actividades que no usan tecnología moderna y que exigen el uso amplio de su fuerza de trabajo es necesariamente incompleta. Es decir, dado que la heterogeneidad estructural es una de las principales fuentes de desigualdad en la región e incide tanto en las relaciones laborales como en la manera en que ocurren los procesos distributivos es ineludible su consideración en la construcción de un esquema de clases sociales para los países de América Latina (Prebisch, 1949; Pinto, 1970; CEPAL, 2010; 2012; Salvia, 2010; Chávez y Sacco, 2014: 1; Solís, Chávez y Cobos, 2019). Este tema lo trato con detalle en la siguiente sección.

Finalmente está la pregunta de cómo incorporar la organización social de los hogares. La reproducción de clase no sucede entre individuos, sino en el contexto de la unidad familiar: ésta desempeña un rol crucial en el proceso de reproducción de la desigualdad, pues la transmisión

de ventajas o desventajas entre generaciones ocurre al interior de ésta (Crompton, 2010: 20). Este punto lo trato con mayor profundidad más adelante.

La dificultad para responder en conjunto a estas cuestiones y, sobre todo, de hacerlo de manera parsimoniosamente articulada ha llevado a algunos sociólogos a circunscribir el alcance analítico del análisis de clases: los esquemas basados en relaciones laborales deberían entenderse sólo como aproximaciones (“proxy”) a las clases en lugar de descripciones de clases concretas (Crompton, 2010: 12). En las siguientes dos secciones examinaré con detalle las dos últimas objeciones (heterogeneidad de la estructura productiva y organización social de los hogares), a fin de valorar cómo incorporarlas en mi análisis.

### **Fenómenos estructurales idiosincráticos en las sociedades latinoamericanas que generan desigualdad: heterogeneidad de la estructura productiva**

La heterogeneidad de la estructura productiva es una de las principales fuentes de desigualdad en los países latinoamericanos (Prebisch, 1949; Pinto, 1970; CEPAL, 2010; 2012; Porcile, 2011; Infante, 2010; Salvia, 2010). En esta investigación sostengo que, al imponer particularidades a los *modos de regulación del empleo*<sup>19</sup> (Chávez, 2013; Chávez y Sacco, 2014; Solís, Chávez y Cobos, 2019), que son el elemento central del esquema de clases que utilizo en esta investigación (Erikson y Goldthorpe, 1992; 2002), debe ser considerada como una de las fuentes que pueden incidir en los resultados de las personas en los mercados de trabajo. Por ello, en esta sección sintetizo algunos de los rasgos esenciales de la noción de heterogeneidad de la estructura productiva, a fin de integrarlos en la elaboración de mi esquema de clases y en el análisis subsiguiente.

---

<sup>19</sup> Los modos de regulación del empleo se basan en el tipo de contrato, la supervisión que es necesaria para llevar a cabo la actividad y las habilidades técnicas específicas que la actividad demanda. Hay dos grandes modos de regulación del empleo: el que es a través de un contrato laboral que considera la venta de la fuerza de trabajo por un tiempo o productos específicos y el que es mediante una relación de servicios que considera un intercambio laboral por un periodo más largo y por un tipo de actividad más difusa que exige cualidades técnicas especializadas en la que están involucradas consideraciones de largo plazo como estabilidad laboral, la posibilidad de acceder a mejores posiciones y recibir aumentos de salario.

La categoría analítica de heterogeneidad estructural fue elaborada entre las décadas de 1950 y 1970 principalmente en torno al trabajo de Prebisch (1949, 1963) y Pinto (1970),<sup>20</sup> en el marco de la teoría estructural del desarrollo. La pregunta inicial que estos intelectuales buscaban responder era por qué América Latina permanecía rezagada en términos económicos respecto a los países europeos y por qué ese atraso se traducían en una marcada desigualdad distributiva tanto al interior de los países como en comparación con otros. La respuesta comenzó a elaborarse en torno a la crítica de las teorías dualistas neoclásicas (Rains, Lewis, Rostow). Se sostuvo que las diferencias de la productividad del trabajo (no entre individuos, sino entre sectores) se originaban en el uso desigual de tecnología moderna que se difundía de manera lenta y estratificada tanto entre países como al interior de éstos, lo que provocaba la emergencia de estructuras polarizadas a escala internacional con niveles de productividad diferenciados (“asimetrías estructurales centro-periferia”), así como la reproducción jerarquizada de esta desigualdad al interior de los países que causaba la creación de sectores modernos, tradicionales e intermedios que convivían de manera simultánea (Porcile, 2011: 33-34; CEPAL, 2012: 212-216; Salvia, 2010: 88-89, 416-429).

Prebisch (1949, 1963) fue quien identificó que uno de los fenómenos clave era el acceso a la tecnología moderna. En los “países centrales” se desarrollaba tecnología de manera continua que propiciaba la acumulación de más capital, esto a su vez fomentaba la creación de nuevos desarrollos tecnológicos; en los “países periféricos”, en cambio, no se producía tecnología, sino que se importaba. Esto provocaba que la inserción de la tecnología en la estructura productiva tuviera dificultades asociadas principalmente con la calificación de la fuerza de trabajo (menor) y con el costo del capital (mayor). Así, la transferencia de tecnología del “centro” a la “periferia” resultaba problemática porque no respondía necesariamente a las necesidades productivas locales, cuando llegaba se concentraba en el sector de menor tamaño (el moderno) y su difusión al conjunto de la estructura productiva era lenta, no era la más reciente (lo que reproducía las desventajas sistemáticas con los “países centrales”), de tal manera que todo esto redundaba en la creación de tasas de acumulación menores, pues el ahorro que se lograba era pequeño en

---

<sup>20</sup> Otros autores relevantes en la discusión con estos autores fueron Furtado, Noyola y Sunkel en el abordaje crítico de las teorías dualistas neoclásicas y de teóricos del desarrollo; así como Dos Santos, Marini, Gunder Frank, Cardoso, Faletto y Bambirra, entre otros, en la indagación de la reproducción al interior de los países latinoamericanos de la dependencia (Salvia, 2010: 88-90).

comparación con la densidad de capital de la tecnología de punta y porque la absorción de la fuerza de trabajo de las unidades económicas modernas era poca debido a que la tecnología de punta disminuía su demanda. La consecuencia de este proceso era la heterogeneidad de la estructura productiva y, a su vez, como consecuencia de ésta, emergían procesos de exclusión social (Porcile, 2011: 45; CEPAL, 2012).

Esta difusión del progreso técnico entre países (brecha externa) se reproducía al interior de cada uno de ellos (brecha interna), pues las innovaciones tecnológicas eran absorbidas de manera más rápida, profunda y uniforme al interior de “sector moderno”, integrado principalmente por las actividades vinculadas con los países “centrales”, es decir, por los sectores relacionados con la exportación. Como consecuencia se generaba una estructura heterogénea en la que había un “sector moderno” que usaba tecnología de punta y absorbía poca fuerza de trabajo que –a su vez- coexistía con un “sector tradicional” consistente en amplios sectores productivos con bajos niveles de productividad, debido a que no utilizaban tecnología moderna y que en su lugar hacían uso amplio de la fuerza de trabajo. En este “sector tradicional” se realizaban actividades que con frecuencia giraban en torno a trabajos de subsistencia y que en las áreas urbanas a veces se les denomina “informales”. Entre ambos se creaba un “sector intermedio” que tenía la productividad promedio de la economía en su conjunto y que, si bien podía contribuir a la emergencia de clases medias, no resolvía el problema de la absorción laboral (Porcile, 2011: 34, 37; CEPAL, 2010; 2012: 212; Salvia, 2010: 134). Lo importante de esta estratificación, parafraseando a Stavenhagen (1974: 20-21), no era la existencia de tres sectores (es decir, de estratos que contrastaban entre sí en términos de diversos índices socioeconómicos), sino las relaciones sistemáticas que se establecían entre ellos. Los sectores económicos tienen las siguientes características:

- a) El sector de baja productividad o “tradicional” incluye unidades económicas con reducida productividad, casi sin utilizar ningún tipo de mecanización, con baja densidad de capital y uso de tecnologías atrasadas. Aquí suelen emplearse los trabajadores con bajo nivel educativo y en el que la cobertura de seguridad social suele ser escasa. La entrada y salida de estas actividades no tiene barreras: cualquiera puede incorporarse o dejar de trabajar en ellas. Puede identificarse en empresas de hasta diez trabajadores, ocupados por cuenta propia no

calificados, ayudantes familiares o trabajadores de servicio doméstico. Con frecuencia se les reconoce como “informales”.

- b) El sector intermedio corresponde a actividades de lento crecimiento con escasos vínculos con sectores de alta productividad debido a que el acceso a tecnología ocurre desfasado de las innovaciones más recientes. En términos prácticos, podría aludir a lo que ahora llamamos “PYMES”; es decir, unidades productivas con trabajadores y empleadores entre 11 y 49 ocupados (pequeñas) y entre 50 y 199 (medianas).
- c) El sector de alta productividad o “moderno” es en el que se realizan actividades fundamentalmente exportadoras y corresponde a grandes empresas (más de 200 trabajadores), cuya productividad por persona ocupada alcanza un nivel semejante al promedio de las economías desarrolladas. La creación de empleos es modesta y las unidades económicas tienen poca articulación con otros estratos productivos, por el contrario, tienen mayor intensidad de uso de capital y tecnología. Suele existir en el marco de relaciones laborales más formalizadas. En este estrato están los trabajadores y empleadores de las grandes empresas de los sectores público y privado, así como los profesionales y técnicos por cuenta propia (Porcile, 2011: 37-38; CEPAL, 2010; 2012: 213; Salvia, 2010: 134).

La heterogeneidad estructural es, pues, uno de los puntos de partida para explicar la desigualdad social en América Latina, ya que puede conceptuarse como uno de los primeros eslabones de su cadena de reproducción. Eslabones posteriores son los mercados de trabajo y las estructuras de clases sociales, los cuales son “espacios bisagra” hacia los que pueden trasladarse los efectos de este tipo de desigualdad estructural, o bien, imponerles particularidades.

En los mercados de trabajo ocurren varios procesos: se distribuyen los logros de la productividad que derivan del acceso diferenciado a tecnología, se estratifican los empleos y los ingresos, y es el espacio desde el que se accede, también en forma diferenciada, a la seguridad social. Es decir, las desigualdades en el ámbito laboral no pueden entenderse sin considerar la desigualdad en la productividad de las unidades económicas entre los distintos sectores de la actividad económica, pues la segunda proyecta sobre la primera rendimientos muy desiguales entre los trabajadores, el capital y el trabajo (CEPAL, 2010: 91, 100-101; 2012: 210; Salvia, 2010: 135).

En lo que corresponde a las estructuras de clase, entre los mecanismos a través de los que puede darse la transición desde las diferencias en productividad hasta diferencias en materia de condiciones de vida pueden mencionarse la propiedad de los activos productivos y no productivos, así como el modo de regulación del empleo en el mercado de trabajo y el tipo de relaciones laborales que se sostienen. Este último punto es el que hay que resaltar: mientras que las relaciones laborales que se sostienen en el sector moderno de la estructura productiva están orientadas a aumentar la productividad, las que ocurren en el sector tradicional se orientan por otros criterios. Una consecuencia de ello es una diversidad de relaciones laborales en las que en el sector moderno se procura contratar a los trabajadores más calificados y con mayor experiencia a quienes se les otorga en promedio mejores ingresos y con mejores condiciones laborales, mientras que en el sector tradicional (e incluso intermedio) las retribuciones, prestaciones y acceso a seguridad social tiende a ser menor debido a que las relaciones de trabajo están incrustadas con frecuencia en las relaciones de parentesco o amistad, motivo por el cual no se buscan a los trabajadores más calificados o con más experiencia. Esta variedad provoca que los individuos en posiciones ocupacionales similares (manuales asalariados o no manuales de rutina, por ejemplo), en realidad, participen en relaciones laborales diferentes dependiendo del sector productivo en el que participen. Esto apunta a que la heterogeneidad de la estructura productiva da pie a la configuración específica que puede tomar la situación de mercado y clase, así como a la regulación de las relaciones laborales en los países latinoamericanos. Por lo anterior, es relevante incorporar las particularidades que puede imponer es los esquemas de clase (Solís, Chávez y Cobos, 2019).

La medición de la heterogeneidad estructural no es sencilla, pues los datos necesarios para hacerlo a nivel sectorial o de unidades económicas no siempre existen, están disponibles o actualizados. Una de las soluciones frecuentadas es analizar las diferencias de productividad de los distintos sectores de actividad.<sup>21</sup> Otra manera es medir los ingresos de las personas tomando en cuenta su origen por mercados, fuentes de ingresos y sectores de inserción (Salvia, 2010: 184,

---

<sup>21</sup> Siguiendo una aproximación de este tipo, Infante (2011) estimó que en 2010 el estrato alto en América Latina producía dos terceras partes del PIB, pero generaba apenas el 19.8 por ciento del empleo; el estrato medio producía 22.5 por ciento del PIB, pero absorbía al 30 por ciento de los trabajadores; mientras que el estrato de menor productividad generaba el 10.6 por ciento del PIB, pero absorbía al 50.2 de la fuerza de trabajo (también véase CEPAL, 2012: 225).

292). Una alternativa es dividir a la economía nacional en grandes grupos con diferente nivel de productividad, asociar estos grupos con las unidades económicas que se desempeñan en ellos a través de la medida indirecta del número de trabajadores que típicamente laboran en éstas y entonces aproximar el sector estructural en el que trabaja un individuo por el tamaño de la empresa en la que labora (CEPAL, 2012: 212; Porcile, 2011: 56). Dado que en esta investigación utilizo como unidad de observación a los individuos y uso como fuente de información las encuestas de hogares, optaré por seguir una aproximación indirecta de esta naturaleza en la que la distinción entre unidades productivas se haga por el *proxy* de su tamaño, donde las unidades de menor tamaño (menos de diez trabajadores) serán consideradas como las “tradicionales” o “informales” y las de mayor (más de diez) como las “intermedias” y “modernas” (CEPAL, 2010: 100-101; 2012: 212-213; Chávez, 2013; Chávez y Sacco, 2015; Solís, Chávez y Cobos, 2019).

La conclusión de esta breve revisión es que la heterogeneidad de la estructura productiva es un fenómeno central para entender la estructura de clases en América Latina por las especificidades que impone a las relaciones laborales que son el sustento teórico de los esquemas de clases como los que usaré.

### **Explicaciones complementarias al proceso de generación de desigualdad: la organización social de los hogares**

Desde los primeros años de la década de 1980 antropólogas y antropólogos mexicanos comenzaron a estudiar hogares de áreas urbanas, en el contexto de la crisis económica que entonces iniciaba, para conocer que sucedía con su organización familiar y su participación en los mercados de trabajo, entre otros temas (González de la Rocha, 1986). Con base en sus hallazgos –y en diálogo con investigaciones llevadas a cabo en diferentes ciudades del país (García, Muñoz y Oliveira, 1982; Escobar, 1986; Benería y Roldan, 1992; Oliveira y Salles, 1989; Chant, 1991; Benería, 1992; García y Oliveira, 1994; Selby *et al.*, 1994) y de América Latina (Torrado, 1978; Pastore, Zlberstajn y Pagotto, 1983; Feijoó, 1991; Jelín, 1994; Moser, 1996; Kaztman, 1999)- desarrollaron un enfoque analítico para estudiar a los hogares mexicanos y, en particular, a los de pocos recursos.<sup>22</sup> Uno de los elementos centrales que enfatizó esta

---

<sup>22</sup> Entre los antecedentes de estas investigaciones están la explicación propuesta por Chayanov para estudiar unidades de producción no capitalistas, campesinas; los trabajos del antropólogo inglés Meyer Fortes y la crítica a estudios antropológicos sobre pobreza que subrayaban el carácter marginal (Vekemans) o desorganizado (Lewis)

aproximación fue la organización social de los hogares para hacer frente a la crisis y posible su reproducción social; es decir, la manera en que éstos actuaban como unidades sociales que desplegaban una serie de estrategias articuladas entre sí para garantizar un nivel de vida mínimo y la reproducción de su fuerza de trabajo.

El “hogar” fue conceptualizado como una unidad social que mediaba entre los individuos que lo conformaban y la estructura socioeconómica (González de la Rocha, 1986: 12-16; García, Muñoz y de Oliveira, 1989: 167-168, 181). Esto lo hacía a través del uso de una “racionalidad colectiva” que podía observarse tanto en su organización interna (decisión de quién participa en qué actividad doméstica y quién en qué actividad laboral, según criterios como su edad, sexo y parentesco) como en el resultado social de esta organización en términos de la reproducción cotidiana (González de la Rocha, Escobar y de la O, 1990: 354). Se sostuvo que en los hogares se tomaban decisiones y se implementaban acciones respecto a la participación de cada uno de sus miembros en el mercado de trabajo; es decir, el hogar en su conjunto, como grupo, fungía como unidad social que se hacía responsable de la reproducción de su propia fuerza de trabajo (González de la Rocha, 2001: 74, 77).

Una de las ideas a este respecto era que la reproducción social de los trabajadores no podía garantizarse sólo en términos individuales debido –al menos- a los bajos salarios y a la ausencia de dispositivos institucionales de protección social. En ese sentido, la organización doméstica era un elemento clave del proceso de sobrevivencia y en el establecimiento de su nivel de vida (González de la Rocha, 2001: 81; 2007: 52; 2004: 192-193).

Entre las estrategias domésticas que desplegaban los hogares había una relevante para esta investigación: la diversificación del uso de la fuerza de trabajo. Las estrategias de diversificación consistían en la implementación de actividades como la incorporación de fuerza de trabajo secundaria (mujeres, niños y adultos en edad de retiro) al mercado de trabajo o el inicio de negocios familiares en la vivienda, entre otras (González de la Rocha, 1986; 2004: 193).

---

de quienes vivían en esta circunstancia: y el estudio de Joaquín Duque y Ernesto Pastrana en la década de 1970 en Chile (González de la Rocha, Escobar y de la O, 1990: 351-352).

La posibilidad de generar ingresos provenientes de diferentes fuentes era un elemento central. Las remuneraciones por trabajo subordinado en establecimientos formales de unos miembros del hogar coexistían con otras fuentes de ingreso de otros miembros del mismo hogar, tales como las provenientes del trabajo informal o cuenta propia. Ésta era una manera relativamente accesible en la que los hogares diversificaban sus fuentes de ingresos. La realización de este tipo de actividades solía aumentar cuando el ingreso por trabajos subordinados disminuía (González de la Rocha, 2001: 84; Cortés, 2000: 192, 196).

Las mujeres desempeñaban un papel clave, pues realizaban tanto ocupaciones remuneradas como no remuneradas. Entre éstas, la producción y venta minorista tenían una importancia particular porque permitía la obtención de ingresos sin dejar de desempeñar las tareas de cuidado y del hogar. Se identificó que el nivel y las características de la participación de las mujeres dependían de rasgos estructurales de sus hogares, tales como la composición y el momento del ciclo doméstico. De esta manera, los hogares con estructura extensa y que estaban formados por más de una mujer adulta eran más propicios para que ellas participaran en el mercado de trabajo que los hogares nucleares donde ellas eran la única mujer adulta; por ejemplo, los hogares en la fase de equilibrio o de dispersión del ciclo doméstico solían tener al menos dos miembros que participan en el mercado de trabajo (González de la Rocha, 2001: 77; 2007: 49-50).

Lo anterior mostraba que los hogares no eran homogéneos en términos ocupacionales. Por el contrario, era común encontrar grupos domésticos en los que había trabajadores con posiciones e inserciones laborales diversas. La heterogeneidad ocupacional en sí misma era parte de la estrategia colectiva de generación de ingreso que se basaba en la participación de diferentes miembros, tanto en el mercado de trabajo con actividades subordinadas formales e informales como en trabajos por cuenta propia en pequeños negocios iniciados en el mismo hogar y en el que podían participar distintos miembros de la familia. Al menos en el contexto de la década de 1980, los trabajos informales eran actividades valoradas y los ingresos que generaban no eran necesariamente menores que los que podían obtenerse en empleos formales. Así que esta heterogeneidad podía entenderse tanto como una forma de compensar las desventajas de los rasgos ocupacionales de otros miembros (ingresos bajos, informales, sin acceso a seguridad social en el trabajo, desocupados, enfermos o discapacitados) como el resultado de la necesidad de sumar ingresos y combinar diferentes rasgos ocupacionales para garantizar un mejor nivel de

vida (Escobar, 1986; González de la Rocha, Escobar y de la O, 1990: 352; González de la Rocha, 2001: 78, 94; 2007: 51).

Entre los factores que contribuían a explicar las diferentes funciones que desempeñaban los hogares estaban su estructura y el ciclo doméstico (González de la Rocha, 2001: 74). El cambio de la estructura de los hogares de extensa a nuclear o compuesta, a través de la incorporación de nuevos miembros, con o sin vínculo familiar, se traducía en mayores oportunidades para mejorar las condiciones de vida. La intervención de hombres adultos permitía disponer de más trabajadores y la presencia de mujeres adultas adicionales facilitaba la realización de las actividades reproductivas (González de la Rocha, Escobar y de la O, 1990: 359). La participación económica de las mujeres a la reproducción de los hogares también fue resaltada como crucial; sin embargo, se identificó que su inserción en el mercado de trabajo también dependía de los factores mencionados: la estructura y de la fase del ciclo doméstico de su hogar (González de la Rocha, 2001: 74, 76, 77).

El ciclo doméstico era un constructo diacrónico que buscaba sistematizar el proceso de cambio que seguían los hogares a partir de su creación y hasta su desaparición. Tenía tres momentos analíticos. El primero se llamó de expansión. Iniciaba con la unión conyugal de la pareja y concluía en la época en que la vida fértil de la mujer llegaba a su fin. Era el periodo más difícil de la vida del hogar porque éste crecía y se presentaba una relación de dependencia desfavorable. El segundo momento se denominó como de consolidación o equilibrio; en éste los hijos habían crecido, de tal forma que liberaba a la madre de la responsabilidad de algunas tareas domésticas que le permitían contribuir a la generación de ingreso doméstico y era posible que varios de los mismos hijos ya estuvieran listos para incorporarse al mercado de trabajo y contribuir con algunos recursos a la economía del hogar. Para esta fase, el grupo doméstico gozaba de una serie de recursos acumulados en el tiempo, asociados a la vivienda y a la educación; la relación de dependencia debería ser más equilibrada. Por último, estaba la fase de dispersión, que iniciaba en el momento en que los hijos empezaban a abandonar la unidad doméstica de origen para conformar la propia; también era un momento de desequilibrio pues –aunque es posible que se dispusiera de activos valiosos acumulados a lo largo de los años- los miembros económicamente activos abandonaban a los que ya eran viejos, ganaban salarios bajos o no están activos económicamente (González de la Rocha, 1986).

Ahora bien, son pertinentes un par de notas aclaratorias sobre el modelo de los recursos de la pobreza. Primero, el reconocimiento de la importancia de la colaboración colectiva de los miembros de los hogares para implementar estrategias de reproducción social no quería decir que no existiera conflicto en ellos. Los estudiosos del tema señalaron la desigualdad, relaciones inequitativas, distribución diferenciada de recursos, así como el conflicto entre los intereses individuales y los colectivos al interior de los grupos domésticos (González de la Rocha, 2001: 79). En este sentido, los hogares no eran concebidos sólo como espacios armónicos, de solidaridad y consenso; por el contrario, se entendían como unidades sociales donde el conflicto ocurría y se reproducían desigualdades de género y generación (González de la Rocha, 2001: 74; 2004: 76, 79).

Además, a partir de la primera década de este siglo inició un proceso de revisión de las ideas del modelo (González de la Rocha, 2001; 2007). En la base de las estrategias de sobrevivencia estaba la posibilidad de tener trabajo, sea a través de un empleo asalariado formal o informal, o bien, en uno por cuenta propia. Sin embargo, con el proceso de reestructuración económica que inició entre 1987 y 1994, con el ingreso de México al GATT y la firma del acuerdo del TLCAN como eventos distintivos, las posibilidades de obtener nuevos empleos comenzaron a disminuir debido en buena medida al estancamiento y saturación de la economía informal provocado por el reordenamiento económico. Las industrias que hacían uso intensivo de la mano de obra, a través del trabajo subcontratado e informal, fueron afectadas por la apertura de las barreras comerciales entre países y, en especial, por el ingreso de productos asiáticos de muy bajo precio (González de la Rocha, 2007: 56-57). Una de las consecuencias de este proceso, de acuerdo con los autores referidos, fue un aumento pronunciado de la exclusión laboral a través del desempleo y el empleo precario. Esto, a su vez, se tradujo en una disminución de la capacidad de los hogares para organizar su reproducción social a través de los mecanismos descritos en las estrategias de sobrevivencia. En este sentido, comenzó a hablarse de la emergencia de un proceso nuevo: el de la pobreza de recursos y la espiral de desventajas acumuladas (González de la Rocha, 2001; 2007).

A pesar de lo anterior, el enfoque de las estrategias de sobrevivencia es importante para esta investigación porque identifica y articula un conjunto de conceptos que permiten elaborar una explicación coherente y con rendimientos analíticos (aunque posiblemente decrecientes en

ciertos contextos), tanto del funcionamiento de los hogares como de los procesos que conducen a la participación específica de sus miembros en el mercado de trabajo. Categorías como la composición de los hogares (número de miembros), su estructura (nuclear o extenso), el tipo de jefatura (hombre o mujer) y el ciclo doméstico (expansión, equilibrio o dispersión), articuladas en el marco del enfoque analítico de las estrategias de sobrevivencia, son relevantes para el análisis de las consecuencias económicas de la pertenencia de clase porque éstos podrían ser algunos de los factores –o factores adicionales- que contribuyan a generar una parte de las variaciones que se atribuyen a la clase. Es decir, para poder establecer con claridad que las condiciones laborales de los individuos pueden explicarse por la existencia de un “efecto de clase”, es indispensable enriquecer el análisis con el “efecto hogar”. Incluir estos dos factores en mi indagación empírica me permitirá identificar si la clase en efecto da cuenta de la variabilidad de la precariedad de los trabajadores y, si es así, de qué tamaño es ese resultado en conjunción con la de los hogares.

### **Comentarios finales: balance de las aproximaciones sociológicas para el análisis de las condiciones económicas de vida en México**

En los apartados anteriores describí algunos de los rasgos principales de los enfoques marxista y weberiano para el análisis de clase. Tras una revisión inicial, parecería que estas visiones son muy diferentes entre sí, pues la primera, al centrarse en las relaciones de explotación y dominación, sería marcadamente normativa y determinista; mientras que la segunda correspondería a un punto de vista más plural en el que las diferencias económicas de clase serían sólo una de las maneras en las que el poder puede expresarse en una sociedad y éste sería el resultado de un proceso más bien estocástico. Además, para el punto de vista marxista habría una ruta fundamental que sistemáticamente genera relaciones de dominación y explotación y es la que opera a través del proceso de producción; mientras que el modelo weberiano –en lo que toca a las clases- la generación de desigualdad socioeconómica ocurre a través del intercambio en los mercados de propiedad y trabajo.<sup>23</sup> Por otro lado, a diferencia de la visión marxista, en el enfoque weberiano no se asume que la evolución de la relación entre clases es la causa del cambio

---

<sup>23</sup> Para Weber, las desigualdades o distinciones culturales asociadas con el prestigio ocurren a través de los grupos de estatus, mientras que las desigualdades políticas se expresan mediante los partidos y las económicas, y las económicas por las clases.

histórico; de hecho, en Weber no está presente el supuesto de que las clases son la fuente principal de conflicto en la sociedad capitalista ni que éstas son el principal medio para la acción colectiva (Breen, 2005; Wright, 2009).

No obstante, hay algunas similitudes iniciales y generales que vale la pena resaltar. El poder es el punto de partida para ambos puntos de vista, pues las desigualdades de ingreso o en las condiciones económicas de vida surgen de la estructura de clase que es entendida como una forma institucionalizada de determinadas relaciones de poder. Para ambos enfoques el control sobre los activos económicos del proceso de producción (ser propietario o no) define las desigualdades iniciales de las relaciones de clase, pero mientras que para los marxistas las diferencias en dicho poder estructuran los patrones de explotación y dominación, para los weberianos sólo dan forma a las “probabilidades de vida” al interior del mercado. Es en este punto donde comienzan algunas de las divergencias entre las perspectivas: para los marxistas, quienes carecen de medios de producción deben vender su fuerza de trabajo y esto define su condición básica de explotados y dominados por quienes poseen los medios de producción (los matices posteriores que se hicieron a esta elaboración inicial pueden consultarse en la primera sección de este capítulo); pero desde la visión weberiana quienes venden su fuerza de trabajo enfrentan una variedad de escenarios (la “situación de clase”) en los que están ausentes la dominación y explotación y más bien se alude a diferentes retribuciones asociadas con distintos tipos de activos “puestos en juego” en el mercado de trabajo (Breen, 2005; Wright, 2009; Crompton, 2010).

Es posible, sin embargo, que las mayores diferencias entre los enfoques estén en los rendimientos del análisis empírico. A diferencia de lo que sucede con el enfoque marxista, el marco analítico weberiano operacionalizado por Goldthorpe y sus colegas ha sido utilizado para dar cuenta de y comparar las desigualdades distributivas entre numerosos países occidentales desarrollados (y recientemente latinoamericanos),<sup>24</sup> pero sobre todo es el esquema base *de facto* en el análisis comparativo de la movilidad social internacional en occidente (Treinman y Ganzeboom, 2000; Savage *et al.*, 2013: 222). Además, este esquema de clases es la base de la clasificación

---

<sup>24</sup> Véase Solís, 2017.

socioeconómica<sup>25</sup> de personas usada en una de las encuestas oficiales realizadas periódicamente en Reino Unido. En contraste, la visión marxista clásica ha sido parcialmente abandonada incluso por su representante contemporáneo más prominente (Wright, 2009). Así que, en cierto sentido, podría decirse que la operacionalización del enfoque weberiano para el análisis de clases ha pasado por un proceso más o menos amplio de pruebas de su capacidad heurística y ha logrado salir victorioso ante el “programa de investigación” con el que competía (Savage *et al.*, 2013: 221). Por lo anterior, y dado que el interés de este proyecto se circunscribe a las consecuencias laborales de la pertenencia de clase, el enfoque analítico que utilizaré como punto de referencia para explicar las desigualdades es el weberiano instrumentado por Goldthorpe y sus colegas.

Ahora bien, a este enfoque le haré una serie de ajustes que intentan incorporar el contexto latinoamericano en sus categorías. Estas modificaciones giran en torno al concepto de heterogeneidad de la estructura productiva y buscan dar cuenta de cómo una de las fuentes institucionalizadas de la desigualdad pasa por las características del tipo de la unidad productiva en la que laboren los individuos. En especial, de su acceso a tecnología moderna y su capacidad de absorción de fuerza de trabajo.

En síntesis, con base en lo relatado hasta aquí, en esta investigación consideraré que hay tres fuentes que generan desigualdad institucionalizada y que pueden expresarse a través de las clases. La primera es la *situación en los mercados de propiedad y de trabajo* que permite distinguir a los propietarios-empleadores de los no propietarios-empleados; la segunda es el *modo de regulación de las relaciones laborales* que las personas sostienen en los mercados de trabajo y que permite distinguirlas, con base en criterios como la autoridad, habilidades y estabilidad, entre quienes tienen un modo de regulación laboral de tipo contractual de quienes tienen un modo de regulación del tipo de servicios (o bien, su regulación es mixta); y, en tercer lugar, la *heterogeneidad de la estructura productiva* que impone particularidades a las relaciones laborales lo que hace es estratificar a las unidades económicas en las que se desempeñan los trabajadores de acuerdo con su nivel de productividad, de uso de tecnología y de absorción de la fuerza trabajo entre unidades “modernas”, “intermedias” y “tradicionales” y que impone particularidades a las relaciones laborales sobre las que se construyen las clases ocupacionales. Su articulación, me permitirá

---

<sup>25</sup> La “National Statistics Socio-Economic Classification”.

construir un esquema de clases propio de México (o más cercano a nuestro país) que dé cuenta de esos criterios analíticos. Para valorar si las clases construidas con base en dichos criterios continúan generando y estructurando la desigualdad social, enriqueceré el análisis incluyendo el “factor hogar”: un conjunto de variables relacionadas con la organización social de los grupos domésticos, noción que ofrece una explicación complementaria para dar cuenta del proceso de participación de los individuos en el mercado de trabajo y de cómo también puede generarse desigualdad en los resultados económicos a través de otras variables relacionadas con rasgos estructurales de los hogares (estructura, tipo de jefatura o ciclo doméstico, entre otros).

## Capítulo II. El problema de investigación: el proceso de estructuración de la desigualdad laboral por las clases sociales en México entre 1992 y 2016

El tema que analizo en esta investigación es el de la vigencia de las clases, tanto en su acepción de categoría de análisis sociológico como de estructura incrustada en los mercados de trabajo que genera y modula la desigualdad social. En particular, me interesa conocer cuáles son las consecuencias laborales de la pertenencia a una clase, en un contexto de cambio macroestructural y en el marco de la discusión de su pérdida de importancia conceptual.

En este sentido, el **objetivo general** de mi investigación es establecer cuál es la importancia de la clase para dar cuenta de las condiciones laborales de las y los trabajadores mexicanos entre 1992 y 2016. En buena medida, lo que busco es describir cómo una parte importante de las condiciones económicas de vida de la población (las laborales) son estructuradas, de manera sistemática, por las desigualdades generadas en la articulación de las relaciones sociales establecidas en el mercado de trabajo con las particularidades estructurales que se desprenden de las unidades productivas donde los trabajadores se desempeñan.

Esta aseveración es importante porque resalta dos decisiones teóricas. Primero, que cuando digo clase social me refiero en específico a las posiciones sociales de *individuos* que se definen de forma institucional con base en el lugar que éstos ocupan en el mercado de trabajo y en las relaciones laborales típicas que establecen en él (el modo de regulación de su actividad); esto quiere decir que la noción de clase que utilizo es la versión sociológica de clases ocupacionales, tal como se usa en la tradición de análisis de inspiración weberiana (Erikson y Goldthorpe, 1992; Grusky, 1994; Breen, 2005). No uso la conceptualización marxista (que en su versión contemporánea usan académicos como Wright [2000, 2005, 2009] o Wodtke [2016, 2017]) porque mi interés no está en las relaciones de explotación y dominación, sino en las oportunidades de vida, la situación de mercado y clase. Las clases basadas en la explotación y dominación son conceptual, operacional y empíricamente distintas de las clases ocupacionales insertas en la división técnica del trabajo que se basan en grupos de ocupaciones funcional, técnica y contractualmente similares (Wodtke, 2017: 1480-1481). Segundo, que identifico a la heterogeneidad de la estructura productiva como uno de los elementos seminales que generan desigualdad institucionalizada de manera sistemática (Prebisch, 1949; Pinto, 1970) y que, por tanto, busco incorporar esta noción tanto en la categoría

de clase que utilizaré como en la estructura de clases que le corresponde (Chávez, 2013; Chávez y Sacco, 2015; Solís, Chávez y Cobos, 2019).

Me planteo los siguientes **objetivos específicos**. Primero, conocer si las clases ocupacionales han experimentado procesos de reconfiguración en México entre 1992 y 2016 en términos de su tamaño, composición y rasgos clave en el contexto de las modificaciones estructurales de las últimas décadas<sup>26</sup> para, en caso afirmativo, describir dichos cambios. Segundo, establecer cuál es la importancia estadística de la clase ocupacional para explicar la variabilidad de la precariedad laboral y cada una de sus dimensiones conceptuales,<sup>27</sup> enriqueciendo el análisis con la inclusión de otros factores explicativos relevantes y controlando por variables clave. Tercero, determinar la importancia estadística de la clase ocupacional del jefe de hogar en la precariedad laboral de los otros miembros del grupo doméstico. Cuarto, identificar si dicha importancia de clase cambió entre 1992 y 2016 y, si es así, describir la trayectoria que siguió la proporción de la varianza de la precariedad laboral que es explicada por la clase.

La estrategia que propongo para valorar la incidencia de las clases ocupacionales sobre las características socioeconómicas de las personas es examinar sus resultados en los observables empíricos de las dimensiones analíticas de la precariedad laboral. El supuesto general es que las clases ocupacionales son uno de los elementos que estructuran de manera institucional y sistemática la forma específica que tomaron una parte de las desigualdades socioeconómicas (expresadas en términos de la precariedad laboral) en México entre 1992 y 2016, *en el contexto* de cambios estructurales, dando pie a las condiciones materiales de vida particulares de la población. Esto es, simplificando y desde otro encuadre, podría decirse que se trata de considerar a un conjunto de cambios estructurales económicos, institucionales y sociodemográficos –que *son el contexto* en el que ocurren las transformaciones y que no se relacionan necesariamente en el mismo sentido explícito de incidir sobre las condiciones de vida de la población- *como si fueran*

---

<sup>26</sup> Crisis macroeconómica de la década de 1980 y posterior transición hacia el modelo de desarrollo vigente, crisis económicas con énfasis en problemas distintos (de la deuda, de precios de alimentos, inmobiliaria originada en Estados Unidos), de creciente flexibilización de los mercados de trabajo, de reingeniería del entramado institucional que conforma los sistemas de protección y política social, así como de ampliación de la participación económica de las mujeres, entre otros.

<sup>27</sup> Inseguridad laboral, inseguridad social, inseguridad de ingreso, desprotección en el trabajo y desregulación de la jornada laboral (Mora, 2010; 2012; Mora y de Oliveira, 2009). Véase la discusión conceptual del capítulo I.

una “gran variable independiente”; a la estructura de clases ocupacionales como una “variable mediadora” que –por así decirlo– “modula” una parte del efecto de la variable independiente y que a su vez genera otras diferenciaciones por sí misma (a través de las relaciones laborales y de la heterogeneidad productiva de las unidades económicas donde se desempeñan los individuos); y a las dimensiones de la precariedad laboral como si fueran las “variables dependientes” a ser explicadas.<sup>28</sup> Sin embargo, una simplificación de esta naturaleza es problemática y puede especificarse mejor con base en su discusión empírica: de eso se trata la investigación que presento en este capítulo.

Las **preguntas** concretas que busco responder son cuál es la fuerza estadística de la asociación entre la clase ocupacional y la precariedad laboral en sus diferentes dimensiones, cuál es la relevancia de la clase ocupacional del jefe de hogar en las condiciones laborales de los otros miembros del grupo doméstico, así como cuál ha sido su cambio entre 1992 y 2016; en específico, en qué medida la clase de ego y del jefe de su hogar importan para dar cuenta de la probabilidad de que un individuo tenga determinados rasgos de precariedad contractual, de acceso a los servicios de salud, de ingresos insuficientes o de desregulación de su jornada de trabajo, considerando otro de los factores que la bibliografía especializada ha documentado que también puede contribuir en el proceso de estructuración de las desigualdades sociales (la organización de los grupos domésticos a los que pertenecen) y controlando por variables individuales mediadoras como sexo, edad y nivel educativo. En última instancia la pregunta es si en efecto la pertenencia de clase es un elemento fundamental para explicar una parte de las desigualdades sociales y las condiciones económicas de vida de la población en el México contemporáneo.

La **hipótesis general** es que la clase ocupacional es un factor central para dar cuenta de una parte de la desigualdad socioeconómica en México y, en específico, que explica una parte sustantiva del proceso de precarización laboral de las y los trabajadores mexicanos entre 1992 y

---

<sup>28</sup> Cabe enfatizar que *no propongo demostrar la existencia de un proceso causal* del tipo “cambios macro estructurales” → “clases” → “condiciones de vida”, sino discutir las variaciones en las condiciones económicas de vida debidas a la pertenencia de clase *en el contexto* de cambios macroestructurales (por eso las comillas y las cursivas). Una formulación causal de esa naturaleza tendría la complejidad inicial de mostrar los mecanismos a través de los que ocurren las transformaciones, así como la complejidad adicional de controlar el efecto de otros fenómenos que pueden generar desigualdad, tales como el género, la generación o la pertenencia a la población indígena.

2016, a través de dos mecanismos principales: el modo de regulación de las relaciones laborales que los individuos establecen en el mercado de trabajo (Erikson y Goldthorpe, 1992; 2002; Breen, 2005), así como por el nivel de productividad, acceso a tecnología y uso de la fuerza de trabajo que corresponde al sector productivo en el que se ubican las unidades económicas en las que éstos se desempeñan (Prebisch, 1949; Pinto, 1970; CEPAL, 2010; 2012; Porcile, 2011; Infante, 2010; Salvia, 2010) y que inciden en las relaciones laborales de las personas (Chávez, 2013; Chávez y Sacco, 2015; Solís, Chávez y Cobos, 2019).

Centro la **indagación específica** en los siguientes temas. El punto de partida es la transformación del **tamaño, composición y principales rasgos** de las clases ocupacionales en México entre 1992 y 2016. Podría sostenerse que la estructura de clases en el México actual es el resultado de la concurrencia de un conjunto de procesos de cambio de mediano y largo plazo. Entre los más visibles, y de importancia para esta investigación, están las políticas de cambio estructural implementadas a partir de 1985-1987 (Cortés, 2000a: 19).<sup>29</sup> Con estas políticas inició el proceso de modificación de una parte importante de la estructura de propiedad y de las relaciones laborales establecidas por los asalariados. Las transformaciones en la estructura de propiedad trasladaron la posesión de numerosas empresas estatales a pequeños grupos de empresarios, provocando la reconfiguración de las características de esta clase, en términos de su número, riqueza y distancia de ellas con el resto de las clases; mientras que la implementación de las primeras políticas de flexibilización laboral, a partir del primer lustro de la década de 1990, buscaron la creación de un mercado laboral en el que los individuos se presentaran sólo con su fuerza de trabajo sin la mediación de sindicatos y bajo una regulación laboral laxa o tenue (Cortés, 2000a: 19). Parece haber poca discusión en la bibliografía especializada en torno a que la estructura de clases resultante de dichos procesos no ha cambiado de forma sustantiva al menos a partir de la década de 1990, sobre todo si se le compara con lo ocurrido en el periodo de sustitución de importaciones que fue un lapso de amplias transformaciones y generación estructural de nuevos lugares en las posiciones medias y altas de la estructura social (Solís y Benza, 2013; Solís, 2017: 215, 247). No obstante, es pertinente formularse algunas preguntas sobre los niveles y tendencias del tamaño de las clases e intentar responderlas con evidencia

---

<sup>29</sup> Podrían señalarse como los eventos de coyuntura que dan inicio al proceso de cambio estructural al ingreso de México al GATT (hoy Organización Mundial de Comercio) en 1985 y la firma del Pacto de Solidaridad Económica en 1987.

empírica, dado que los estudios desde la perspectiva sociológica de clases sociales que analicen la década de 1980 y los primeros años de la de 1990 aún no es abundante.

La cuestión inicial que propongo indagar es en qué medida crecieron o disminuyeron determinadas posiciones de clase a lo largo del periodo de crisis y reestructuración económica (década de 1980), así como durante el periodo de ampliación del modelo de desarrollo económico vigente (a partir de la década de 1990), en el contexto de fenómenos estructurales de cambio económico, transformación del mercado de trabajo y modificaciones sociodemográficas, reconfigurando la estructura de clases. La creación de nuevas posiciones es relevante porque éstas pueden influir de manera directa en las posibilidades estructurales o absolutas de movilidad social. Si bien las investigaciones disponibles, al comparar 1995 con 2012, por ejemplo, encuentran indicios que apuntan hacia la generación polarizada de posiciones sociales, caracterizada por la expansión de las ocupaciones no agrícolas de mayor y menor calificación (Solís, 2017: 215-216), otros estudios, al cambiar el punto de referencia al 2000 y contrastar con 2006 y 2012, observan matices como sólo la creación de más lugares en las posiciones de menor jerarquía de las clases de trabajadores y la “clase media” (Solís y Benza, 2013). Esto último indicaría que se han creado pocas oportunidades colectivas de mejora de las condiciones económicas de vida a través de la movilidad de clase. No obstante, otros estudios centrados no en clases, sino en deciles de ingreso, encontraron que el número de personas con más recursos monetarios en la distribución del ingreso (correspondiente en buena medida a la clase de servicios con nivel alto y bajo, ya que incluye categorías ocupacionales como gerentes, burócratas, maestros y empleados universitarios) disminuyó durante los periodos de crisis económica de los años ochenta, pues al contraerse la economía ocurrieron reducciones en su nivel de empleo, sueldos y salarios reales que los obligaron a desempeñar otro tipo de actividades típicamente asociadas al trabajo independiente o cuenta propia (Cortés, 2000: 177, 180; 2013: 30-31). En este sentido, busco identificar con claridad cuáles fueron las posiciones de clase que aumentaron sus lugares, valorar su relación con posibles mejoras en las condiciones de vida, los periodos en los que crecieron las posiciones de mayor calificación, cómo cambiaron entre 1992 y 2016, en qué contexto lo hicieron (crisis económica o cambios institucionales, por ejemplo) y en cual dejaron de hacerlo (si fue el caso), así como la relación de estas transformaciones con la forma típica que toman sus relaciones laborales.

Adicionalmente, está el tema de la composición interna de las clases en los diferentes periodos. Se ha identificado que la disminución del tamaño de la clase agrícola, por ejemplo, es una tendencia de largo plazo relacionada con el cambio sectorial y que ésta se debe principalmente a la reducción de los pequeños propietarios (Solís y Benza, 2013; Solís, 2017: 215). Como se ve, parece pertinente examinar –por una parte- si la disminución más pronunciada de dicha clase ocurrió en el contexto de las reformas de tenencia de la tierra efectuadas alrededor de 1992 y, de ser así, verificar la disminución más acentuada de su tamaño a partir de dicho año; así como – por otro lado- buscar establecer si las nuevas características del mercado laboral agrícola han redundado en un repunte moderado del tamaño de la clase de trabajadores agrícolas. Por otro lado, en la bibliografía especializada se ha encontrado que en los periodos de crisis económica – como en el de la década de 1980 en que el mercado de trabajo se contrajo produciendo una disminución en las remuneraciones al trabajo y un aumento en el desempleo- ocurre un movimiento de los trabajadores asalariados hacia las actividades por cuenta propia que requieren poco capital y que son típicas de las actividades informales (Cortés, 2000a: 177, 180, 186, 192, 196; CEPAL, 2012: 220); como en el caso de las posiciones agrícolas, cabría indagar si ocurrió un flujo de este tipo durante las crisis de 1994-1995, 2001-2003 y 2007-2008, en el contexto del análisis de clases.

También está el tema de los límites sustantivos entre clases sociales. La pregunta que busco responder es si se han vuelto más difusos; es decir, si ha aumentado la heterogeneidad interna de las clases, de tal manera que sus rasgos en términos de condiciones de vida tienden a imbricarse entre ellas. Por ejemplo, en la bibliografía internacional se han discutido las semejanzas y diferencias entre los trabajadores no manuales de rutina y las clases trabajadoras manuales (Goldthorpe y McKnight, 2006; Benza, 2012: 229-230), ¿las similitudes entre estas clases se sostienen en México durante los años examinados?, ¿se matizaron o hicieron más pronunciadas las divergencias entre ellas con el cambio de modelo económico? Este cuestionamiento da pie a un segundo grupo de interrogantes que pueden abordarse como la discusión en torno a las nuevas desigualdades y la precarización laboral.

Los mercados laborales en México adquirieron marcados rasgos de precarización a partir de la década de 1990 (García, 2009, 2012; Mora, 2010, 2012; de Oliveira, 2006). Esto se tradujo en el aumento de la proporción de trabajadores sin contrato escrito (o con contratos temporales), sin

acceso a servicios de salud a través de mecanismos de seguridad social, sin prestaciones laborales (vacaciones pagadas o aguinaldo, por ejemplo), o bien con retribuciones bajas aparentemente en todas las posiciones asalariadas de la estructura social. Desde cierto punto de vista (Fitoussi y Rosanvallon, 1997; Beck, 2000), esto podría apuntar a que las desigualdades generadas a partir de grandes categorías sociales homogéneas como las clases ya no son las más importantes para explicar las desigualdades, pues éstas se han desdibujado y en su lugar han emergido un conjunto de nuevas diferencias de tipo intracategorial que atraviesan en forma transversal las clases. Como consecuencia de esto, los límites entre clases dejarían de estar claramente definidos y las diferencias ahora se establecerían no por la pertenencia de clase sino por el acceso a trabajos estables y protegidos (Benza, 2012: 54; Solís, 2017: 216-217). En este sentido, la cuestión empírica que examino es si la precarización laboral contribuyó a hacer difusas las diferencias entre clases o, por el contrario, éstas aún son relevantes para estructurar la desigualdad y hay una precarización organizada por clase. Si esto último es así, el riesgo de tener un trabajo precario no se distribuiría de igual manera entre clases y, aunque la proporción de quienes carecen de protección laboral y prestaciones sociales podría cambiar de manera general, la incidencia relativa sería mayor en determinadas clases que en otras. En este sentido, sostengo que las distinciones entre los trabajadores aún pueden establecerse por su pertenencia de clase y no por sus probabilidades independientes de acceder a trabajos estables y con acceso a prestaciones, de tal forma que los niveles de precariedad deben variar de manera sustantiva por clase.

La bibliografía especializada sostiene que los principales afectados por los cambios en el mercado de trabajo son los trabajadores manuales y, en menor medida, los trabajadores no manuales de rutina, pues son quienes más carecen de recursos para defender sus ventajas en el nuevo contexto (Erikson y Goldthorpe, 2002; Goldthorpe y McKnight, 2006; Benza, 2012; Breen, 1997; Savage, 1998; Steijh y Houtma, 1998; Benza, 2010: 54); de hecho, se ha identificado que en México, específicamente en contextos de contracción económica, suele ocurrir un desplazamiento de los trabajadores asalariados hacia actividades por cuenta propia que requieren poco capital (Cortés, 2000a: 180, 186; CEPAL, 2012: 20). Estudios de clase sobre México (Solís, 2017: 217, 219) han encontrado que las proporciones de quienes carecen de contrato escrito, cobertura médica y prestaciones laborales son mayores entre los trabajadores manuales no calificados, así como los trabajadores agrícolas asalariados que entre la clase de servicios.

Como se ve, es pertinente la propuesta de investigar, de forma articulada, las diferencias por clase en un conjunto de aspectos relacionados con la precarización: la ausencia (o no) de contrato por escrito, el acceso a servicios de salud, la oferta de prestaciones laborales, el nivel de ingresos y la duración de la jornada laboral. Propongo indagar en los años que van de 1992 a 2016 para identificar, si ocurren, cuándo suceden cambios en las tendencias e intentar ubicarlos en el contexto de las modificaciones estructurales (creación o desaparición de ciertas posiciones en el contexto de cambio de modelo económico o mayor protección contra el desempleo de las posiciones de clase que sostienen una relación de servicios y menor de las que están reguladas por un contrato laboral en dicho contexto, por ejemplo). Además, los contrastes se llevan a cabo entre clases sociales, pero también en el interior de las clases a fin de determinar cómo se sostienen las diferencias entre clases.

Enseguida profundizo en la importancia de la clase ocupacional para dar cuenta de los cambios en el mundo del trabajo. Para dimensionar la relevancia de la clase, enriquezco el análisis con un vector de variables asociadas con la organización social de los hogares. La tradición de estudios antropológicos y sociodemográficos mexicana ha elaborado la idea de que la reproducción social de los individuos ocurre en buena medida en los grupos domésticos a los que pertenecen. De acuerdo con este enfoque analítico, las decisiones de quién trabaja, dónde lo hace, en qué condiciones y por cuánto tiempo son tomadas—aunque no exentas de matices y elementos de conflicto— en el hogar. De esta manera, podría sostenerse que el tipo de inserción laboral, la transición de un empleo formal a un trabajo informal, los rasgos generales de las prestaciones a las que se tiene acceso u otras características relacionadas con la actividad productiva que desempeña una persona, en realidad, estarían también relacionadas con las restricciones y las posibilidades que ofrece la estructura del hogar de pertenencia además de las de la clase ocupacional del individuo (Escobar, 1986; González de la Rocha, 1986).

Entre los elementos del grupo domésticos que pueden ser relevantes para condicionar las retribuciones en el mundo del trabajo de algunos tipos de hogares están su tamaño, composición por sexo y generación, estructura, tipo de jefatura y ciclo doméstico. Así, la decisión inicial en un hogar pobre de quién trabaja y quién no, puede depender del número de miembros presente, su composición concreta (edad, sexo, parentesco) y la estructura que resulta de esta combinación. Por ejemplo, en un contexto de recursos insuficientes, el cambio de la estructura de nuclear a

extensa, a través de la incorporación de nuevos miembros en edad de trabajar, con o sin vínculo familiar, puede traducirse en mayores oportunidades para mejorar las condiciones de vida de quienes conforman el hogar, pues la presencia de más adultos permite disponer de más trabajadores y la de mujeres adicionales facilita tanto la realización de las actividades de cuidado o limpieza, sobre todo en contextos donde existe una división muy tradicional de roles entre sexos, como remuneradas. Así, los hogares con estructura extensa y que están formados por más de una mujer adulta pueden ser más propicios para que ellas participaren en el mercado de trabajo que los hogares nucleares donde ellas son la única mujer adulta (González de la Rocha, 1986, 2001; González de la Rocha, Escobar y de la O, 1990).

Enseguida, una segunda decisión sobre quién trabaja y en qué actividad, también puede ser tomada en buena medida en el hogar como parte de una estrategia de generación de ingresos. Ésta se basaría en la participación de diferentes miembros, tanto en el mercado de trabajo con actividades subordinadas “formales” e “informales” como en trabajos por cuenta propia en pequeños negocios iniciados en el mismo hogar. En ciertos mercados de trabajo, los empleos “informales” pueden ser actividades valoradas y los ingresos que generan no son necesariamente menores que los que se obtienen en empleos “formales”. Así que la participación de unos miembros en el sector informal y otros en el formal puede entenderse tanto como una forma de compensar las desventajas de los rasgos ocupacionales de otros miembros (ingresos bajos, volátiles, sin acceso a seguridad social en el trabajo, desocupados, enfermos o discapacitados) como el resultado de la necesidad de sumar ingresos y combinar diferentes rasgos ocupacionales para garantizar un mejor nivel de vida (Escobar, 1986; González de la Rocha, Escobar y de la O, 1990; González de la Rocha, 1986, 2001; 2007). De esta manera, las condiciones de vida de una persona, así como sus retribuciones en un mercado de trabajo dependerían en mayor medida de las características estructurales y las decisiones grupales del hogar al que pertenece que de su inserción individual de clase.

Considerando lo anterior, busco identificar la importancia de la clase ocupacional para dar cuenta del proceso de precarización de los trabajadores, incluyendo en el análisis un conjunto de variables relacionadas con la organización social de los hogares. En términos estadísticos, me apoyo en modelos jerárquicos multinivel para enriquecer el análisis del “factor clase” (la variable clase ocupacional) con el “factor hogar” (un conjunto de variables grupales que intentan dar

cuenta del tamaño, composición, estructura, jefatura y ciclo doméstico del hogar) en la explicación de la variabilidad de cada una de las dimensiones de la precariedad laboral para, de esta manera, establecer la proporción de la varianza que explica cada uno de dichos factores. Cuando esto no es posible, utilizo regresiones logísticas ajustadas con la opción “cluster” que permite corregir por los errores estándar. Mi apuesta es que cada uno de estos factores (clase y hogar) puede ser capaz de dar cuenta de una parte de la variabilidad de la precariedad de los individuos y que, de acuerdo con qué observable de la precariedad laboral, esta porción será más importante en la clase que la que corresponde a la organización social de los hogares.

Por otro lado, es posible que el efecto de clase también siga una ruta indirecta al interior de los hogares que podría expresarse a través del efecto de la clase del jefe económico del grupo doméstico en otros miembros de éste. Por esta razón, intento establecer la incidencia de la clase del jefe del hogar en la precariedad de los otros trabajadores. En términos de los modelos jerárquicos, las preguntas son cómo cambian los coeficientes de clase y cómo se modifica la proporción de la varianza a nivel hogar.

Por último, está el tema del cambio en el tiempo de la importancia de las clases para explicar las diferencias en la precariedad laboral. La pregunta que formulo es si ha disminuido la relevancia de la clase para dar cuenta de la desigualdad en el mercado de trabajo. La herramienta técnica en la que me apoyo es el índice de correlación intraclase que me ofrece una aproximación indirecta, al permitirme conocer la proporción de la variabilidad total en la precariedad laboral que es explicada por el hogar en cada uno de los años considerados. En este caso sostengo que la importancia de la clase no se reducirá en el tiempo, salvo en los periodos de crisis cuando la organización social de los hogares adquirirá mayor relevancia para dar cuenta del nivel de vida de sus miembros.

## Capítulo III. Estrategia metodológica

### Introducción

En esta sección describo algunos de los criterios metodológicos que la bibliografía sociológica ha identificado como necesarios para construir un esquema de clases de inspiración weberiana. Se trata de establecer un punto de referencia para su discusión en la tesis y, con base en éste, elaborar una versión propia con los ajustes pertinentes para dar cuenta de los problemas de investigación propuestos. Además, describo el proceso seguido para delimitar y articular un conjunto de factores que pueden ser relevantes, desde dicho enfoque teórico, para observar las consecuencias laborales de la pertenencia de clase. Preciso, asimismo, las características de las bases de datos que utilizaré, así como las técnicas de análisis.

### Construcción del esquema de clases

#### El esquema de clase de inspiración weberiana

Uno de los objetivos principales del análisis empírico de clases desde una perspectiva weberiana es examinar la relación de la posición de los individuos en los mercados de propiedad y trabajo con la desigualdad en la distribución de las oportunidades de vida. Para lograrlo es necesario operacionalizar las ideas sobre las clases, esto puede hacerse a través de la construcción de un esquema.

Un esquema de clases de inspiración weberiana puede elaborarse partiendo del principio de que tiene el objetivo de identificar conjuntos de posiciones institucionalizadas que pueden reunir a grupos de personas que comparten probabilidades de oportunidades de vida similares. Las posiciones son identificadas con base en las relaciones sociales que ocurren en los mercados de propiedad y trabajo, así como en el contexto de tipos de unidades productivas particulares. Estas posiciones existen, es importante enfatizarlo, con independencia de los individuos que las ocupan (Breen, 2005). Usando un enfoque que sigue estos principios, Goldthorpe y sus colegas (Erikson, Goldthorpe y Portocarrero, 1979; Erikson y Goldthorpe, 1992 y 2002: 32-33) construyeron un esquema con estas características:

1. Las clases sociales son unidades discretas, distintas a las unidades continuas que pueden utilizarse en mediciones como las de índices socioeconómicos.
2. El objetivo del esquema es identificar diferencias cualitativas entre los grupos formados por quienes participan en el mercado de propiedades y quienes no, así como entre la estabilidad, la autonomía, las calificaciones y su valorización en el mercado de trabajo para quienes carecen de propiedades. Es decir, para la construcción del esquema de clases deben realizarse los siguientes recortes:
  - a. La división inicial es entre quienes poseen y quienes no poseen propiedades.
  - b. Entre quienes poseen propiedades, además puede distinguirse de acuerdo con los bienes susceptibles de producir ganancias o según los productos que se ofrezcan en el mercado (Weber, 1996: 684), dando pie a la distinción general entre quienes son empleadores y quienes son autoempleados.
  - c. Los trabajadores se dividen a su vez, de acuerdo con el *modo de regulación de su empleo*, entre quienes tienen relaciones laborales contractuales y quienes tienen relaciones de servicios. Esta separación se hace tomando en cuenta el tipo de contrato, la supervisión necesaria para su actividad y las habilidades específicas que la actividad requiere. El contrato en un modo de regulación contractual considera sólo la venta de cierto trabajo por un tiempo o productos determinados en un lugar específico, la autoridad es subordinada y las calificaciones son las básicas; en contraste, el contrato en una relación de servicios requiere habilidades especializadas, considera el intercambio laboral por un periodo más largo y por un tipo de actividad más difusa en la que están involucradas consideraciones a futuro como aumento de salario y tener ascensos.
  - d. Las relaciones de trabajo se hacen visibles a través de la ocupación y su estatus.
3. El esquema de clases resultante de estos recortes se muestra en el cuadro 3.1.

**Cuadro 3.1. Esquema de clases de Erikson y Goldthorpe**

Clase	Grupo ocupacional	Estatus	Regulación del empleo
I	Profesionales, administradores y gerentes	Alto	Relación de servicios
II	Profesionales, administradores y gerentes; técnicos	Bajo Alto	Relación de servicios (modificada)
IIIa	Trabajadores no manuales de rutina	Alto	Mixta
IIIb	Trabajadores no manuales de rutina	Bajo	Contrato laboral (modificada)
IVa	Pequeños empleadores	Ninguno	Ninguno
IVb	Trabajadores autoempleados (no profesionales)	Ninguno	Ninguno
IVc	Agricultores (“farmers”)	Ninguno	Ninguno
V	Técnicos; supervisores de trabajadores manuales	Bajo	Mixto
VI	Trabajadores manuales calificados	Alto	Contrato laboral (modificada)
VIIa	Trabajadores manuales no calificados (diferentes a trabajadores agrícolas)	Bajo	Contrato laboral
VIIb	Trabajadores agrícolas	Bajo	Contrato laboral

Fuente: Erikson y Goldthorpe, 1992: 38-39; 2002: 33.

La clase propiamente de servicios (el “salariat”) corresponde a los numerales I y II; la “clase media” está formada por los trabajadores de “cuello blanco” (IIIa), la “pequeña burguesía” (IV) y los trabajadores de “cuello azul” (v); mientras que la clase trabajadora se encuentra en los numerales IIIb, VI, VIIa y VIIb.

- De acuerdo con Goldthorpe, las clases no están ordenadas de manera consistente de acuerdo con un principio jerárquico inherente. No obstante, es claro que los individuos de la clase de servicios pueden considerarse como más aventajados que los de la clase trabajadora de tres maneras: tienen mayor seguridad en el ingreso en el largo plazo a través de una menor probabilidad de perder sus trabajos y quedar desempleados; padecen menos fluctuaciones de corto plazo en su ingreso debidas a cambios en las tasas de ventas, primas, pago de horas extras y depender menos de la pérdida de pago por ausentismo o enfermedades; y tienen mejores perspectivas de aumentar su ingreso a lo largo de su curso de vida. Es decir, las ventajas y desventajas entre clases son el resultado de la forma típica que toma su modo de regulación laboral.

## Algunos esquemas de clase en América Latina

La aplicación de esquemas de clases de inspiración marxista o weberiana es problemática en países no desarrollados en los que ocurren variaciones idiosincráticas en términos de –por ejemplo- una alta heterogeneidad interna en su situación de mercado o una creciente desvinculación entre paquetes institucionalizados de retribuciones y la posición que deberían tener en la estructura de clases. Además, el trabajo de Weber y de los sociólogos contemporáneos que siguen el programa de investigación de Goldthorpe se centra principalmente en países europeos (Breen, 2005). Aunque se han incluido otros países centrales en sus análisis comparativos (Estados Unidos, Japón e Israel, por ejemplo), sus categorizaciones están elaboradas pensando principalmente en algunos países de Europa. Por ello, es posible que las especificaciones de clase elaboradas por Goldthorpe y sus colegas tengan dificultades para dar cuenta de fenómenos idiosincráticos originados en la manera particular que ocurrió el proceso de industrialización en América Latina (la heterogeneidad de la estructura productiva, por ejemplo), así como de la manera concreta en que terminaron organizándose sus mercados de trabajo (que, por mencionar un ejemplo, requiere ubicar de manera diferente a las clases de trabajadores independientes agrícolas porque fuera de Europa corresponden más a personas que realizan actividades de subsistencia que a granjeros [“farmers”] que desempeñan actividades orientadas a los grandes mercados). Por ello es necesario hacer uso crítico de dichas concepciones y esquemas, así como llevar a cabo ajustes para analizar las clases en América Latina.

A continuación, presento algunos de los esquemas de clase que se han utilizado en la investigación sociológica en América Latina. Analizo casos que pueden ser ejemplares o de utilidad para esta investigación, dados el enfoque analítico que elegí y los objetivos que me propuse. En primer lugar doy cuenta del esquema clásico de orientación marxista usado por Torrado (1992) para analizar la estructura de clases de la Argentina en 1980; enseguida me detengo en el esquema propuesto por Portes y Hoffman (2003) para América Latina y Salvia (2010) para Argentina, mismo que tiene un enfoque similar al de Torrado y que tiene la virtud de buscar expresamente incorporar la cuestión de la heterogeneidad estructural; por último, presento algunos de los esquemas propuestos para examinar la estructura de clases sociales de México desde una perspectiva expresamente neweberiana (Cortés y Solís, 2009; Solís, 2010;

Solís y Benza, 2013) y que incorporan la noción de heterogeneidad estructural (Solís, Chávez y Cobos, 2019).

La investigación de **Torrado** (1992) se propuso identificar los cambios ocurridos en la estructura social argentina entre 1945 y 1983, distinguiendo por los modelos de acumulación; es decir, trató de establecer el perfil de la estructura en momentos puntuales, tratando de explicar los cambios detectados en función de la naturaleza de cada estrategia de desarrollo. Con este fin, utilizó un enfoque analítico de inspiración expresamente marxista. Conceptuó las clases sociales como subconjuntos de “agentes sociales” que ocupan una posición análoga en el proceso de producción económica –formado por la división social del trabajo y las relaciones de producción (Torrado, 1992: 23, 25, 35).

En los diferentes análisis que realizó, Torrado utilizó principalmente a la población económicamente activa y a la residente en hogares particulares de jefe activo; es decir, descartó trabajar con la población inactiva que no pertenece a un hogar en el que no reside un miembro activo en términos económicos.

Los elementos en los que se apoyó para la construcción de su esquema de clase fueron cuatro. Primero, la condición de actividad de los trabajadores que permite delimitar el conjunto dentro del cual se establecen las diferencias significativas según la condición ocupacional. Segundo, la ocupación y las categorías de ocupación que, consideradas al mismo tiempo, constituyen el principal indicador de la relación que mantienen en el proceso de trabajo los “agentes” con los medios de producción, así como los “agentes” entre sí, es decir, de la relación de producción que define el lugar de cada agente; las categorías que usó en este rubro fueron empleadores, trabajadores por cuenta propia, asalariados y trabajadores familiares no remunerados. Tercero, la rama de actividad y el sector de actividad que, en conjunto, permitían diferenciar horizontalmente el conjunto de cada clase social, o sea, a delimitar fracciones de clases. Cuarto, el tamaño del establecimiento y los niveles de calificación de los trabajadores que infirió de la ocupación le permitieron diferenciar de manera vertical las clases sociales (Torrado, 1992: 35-36, 113). El esquema resultante (anexo, cuadro 3.A.1) hace una distinción general entre clase alta,

media y baja, pero también distingue al interior de los últimos entre un estrato autónomo y otro asalariado, e identifica un grupo de trabajadores marginales en la clase obrera.<sup>30</sup>

Por su parte, **Portes y Hoffman** (2003) construyeron un esquema de clases para distintos países de América Latina que también abreva del punto de vista marxista y que, entre otras cosas, se distingue por considerar elementos relacionados con la heterogeneidad estructural y la “informalidad”. Los autores señalan que el análisis de la estructura de clases en las sociedades “avanzadas” se ha basado en el examen del control sobre los medios de producción, el control sobre el trabajo de otros y el control sobre recursos intelectuales escasos, pero que un análisis circunscrito a estos rubros es incompleto en América Latina porque proporciones importantes de trabajadores no están incorporados a actividades mercantilizadas (“commodified”) en las que las relaciones laborales se regulen legalmente, sino que se desempeñan en sus márgenes llevando a cabo una amplia variedad de actividades económicas semiclandestinas y de subsistencia (Portes y Hoffman, 2003: 43). Así, mientras que en las sociedades “avanzadas” las clases sociales pueden definirse como entidades relativamente homogéneas, en los países “periféricos” están segmentadas por su incorporación limitada a una economía monetizada, regulada y legal (Portes y Hoffman, 2003: 43-44).

Por ello, sostienen Portes y Hoffman, la elaboración de un esquema de clases sociales para países de América Latina debe contemplar la presencia de masas amplias de trabajadores excluidos del sector moderno capitalista que deben procurar un modo de vida a través de empleo no regulado o actividades de subsistencia (Portes y Hoffman, 2003: 50).

Los elementos que utilizan para construir las clases sociales son siete: el control de capital y medios de producción, el control de fuerza de trabajo organizada de manera impersonal y burocrática, el control de habilidades muy valoradas y escasas, el control de habilidades técnico-administrativas, la identificación de trabajadores protegidos y regulados bajo la ley, el modo de remuneración, y el porcentaje de la fuerza de trabajo por sector (Portes y Hoffman, 2003: 46-49).

---

<sup>30</sup> Lo que Torrado distingue como “autónomo” y “asalariado” podría corresponder con la distinción weberiana de Goldthorpe en torno a modos de regulación laboral contractuales y de servicios.

El esquema de clases resultante incluye cuatro grandes clases, cada una con subcategorías o micro clases. En conjunto, los empleadores medianos y grandes, los ejecutivos de alto nivel y los profesionales forman las clases dominantes en América Latina. Sus remuneraciones son mayores que el promedio, aunque éstas toman diferentes formas: los capitalistas reciben ganancias; los ejecutivos ganan salarios y bonos vinculados a las ganancias y desempeño de las organizaciones que lideran; los profesionales perciben ingresos ajustados a la escasez de sus conocimientos y habilidades (Portes y Hoffman, 2003: 45).

1. Capitalistas. Son los dueños de los medios de producción, se localizan en la parte alta de la estructura de clase. Este grupo es operativamente definido como empleadores en empresas de mediano y gran tamaño (más de 5 trabajadores). Con este corte, Portes y Hoffman sobreestiman este grupo, pues las empresas que emplean entre 5 y 20 trabajadores son posiblemente más parecidas a los microempresarios que a los capitalistas (Portes y Hoffman, 2003: 44, 51).
2. Ejecutivos de alto nivel (“senior executives”). Son administradores de alto nivel en empresas medianas y grandes, privadas y públicas o instituciones estatales. Carecen de la propiedad directa de capital, pero son responsables de organizaciones grandes en las que controlan burocráticamente un número importante de fuerza de trabajo. Reciben los ingresos promedio más altos después de los capitalistas (Portes y Hoffman, 2003: 45).
3. Profesionales. Trabajadores de elite con educación universitaria que trabajan en empresas privadas e instituciones públicas en posiciones de alta responsabilidad. Tampoco controlan grandes cantidades de capital ni son responsables de un gran número de trabajadores. Obtienen sus privilegios de la escasa disponibilidad de habilidades y conocimientos requeridos por las corporaciones y agencias gubernamentales (Portes y Hoffman, 2003: 45).

El siguiente grupo de clases corresponde a la “pequeña burguesía”, aunque en los países “periféricos” asume una forma distinta. Esta forma se debe a la superposición de maneras de organización económica modernas y capitalistas con distintas maneras de organización informal. El principal rasgo de este grupo es la posesión de algunos recursos monetarios, algunas

habilidades profesionales, técnicas o artesanales; así como la contratación de un pequeño número de trabajadores supervisados de manera directa (Portes y Hoffman, 2003: 45).

4. Pequeña burguesía. La clase de microempresarios ha desempeñado tradicionalmente la función de vincular la economía moderna capitalista con una masa de trabajadores informales que se desempeñan en el fondo del mercado de trabajo. Esto sucede a través de la producción de bienes y oferta de servicios de bajo costo, así como mediante la generación de insumos de bajo costo para empresas grandes que los subcontratan (Portes y Hoffman, 2003: 45-48).

El proletariado formal está compuesto por trabajadores de la industria, servicios y agricultura protegidos por las leyes laborales y con cobertura institucional por los sistemas de salud, invalidez y retiro (Portes y Hoffman, 2003: 48-49).

5. Proletariado no-manual formal. Son trabajadores asalariados de cuello blanco y técnicos (Portes y Hoffman, 2003: 49).
6. Proletariado manual formal. Son trabajadores industriales de cuello azul y trabajadores de servicios, así como trabajadores rurales en empresas agrícolas modernas (Portes y Hoffman, 2003: 49).

Portes y Hoffman usan dos formas para medirlos. Por una parte, consideran la suma total de trabajadores asalariados en pequeñas, medianas y grandes empresas urbanas más trabajadores agrícolas en empresas modernas medianas y grandes. Parten del supuesto de que todos los trabajadores en estas empresas tienen contratos y están sujetos a regulaciones legales. La desventaja de hacerlo de esta forma es que sobrestiman la clase porque algunos trabajadores en empresas formales no tienen contrato ni protección social (Portes y Hoffman, 2003: 53). Por otra parte, la proporción de trabajadores en el sector formal –definido como empleados gubernamentales y trabajadores en pequeñas, medianas y grandes empresas privadas- que no contribuyen al sistema de seguridad social. Partiendo del supuesto de que la cobertura de seguridad social puede utilizarse como un proxy razonable del empleo formal (Portes y Hoffman, 2003: 53).

El proletariado informal se denomina de esta manera por su vínculo con las actividades económicas modernas.

7. Proletariado informal. Se define operativamente como la suma total de trabajadores por cuenta propia (sin contar a profesionales y técnicos), trabajadores familiares sin pago, servidores domésticos, y trabajadores con pago, pero sin acceso a seguridad social en la industria, servicios y agricultura. La mayoría del trabajo en los micronegocios es informal, pero también hay trabajadores informales en las empresas medianas y grandes (trabajadores temporales no registrados, por ejemplo). Una proporción importante de los trabajadores informales está formada por trabajadores por cuenta propia (vendedores y otros trabajadores con pocas habilidades obligados a sobrevivir a través de formas de emprendimientos que remuneran poco) (Portes y Hoffman, 2003: 50).

Portes y Hoffman usan dos formas de medirlos. Primero, contabilizan la suma total de trabajadores por cuenta propia, menos profesionales y técnicos, trabajadores en microempresas urbanas, trabajadores empresas rurales pequeñas, servidores domésticos y trabajadores familiares sin pago. Esta medición tiene la desventaja de que subestima el proletariado informal, pues excluye a los trabajadores sin protección social de las grandes empresas. La otra forma de medición es igual, pero agregando a los trabajadores informales en empresas privadas grandes (Portes y Hoffman, 2003: 53).

Esta construcción del esquema de clases se distingue por el esfuerzo de incorporar uno de los fenómenos idiosincráticos relevantes para los países en vías de desarrollo: la informalidad. Sin embargo, la noción que utilizan los autores de este concepto se parece más a la “regulacionista” que a la “productivista”; es decir, considera como informales a aquellos trabajos que no están regulados formalmente y por ello no ofrecen protección laboral a quienes los desempeñan. Como se verá adelante, esta noción no permite dar cabal cuenta de la heterogeneidad de la estructura productiva de los países de la región, motivo por el que no la usaré.

**Salvia** (2010), a su vez, buscó responder la pregunta general de por qué los resultados esperados por las tesis dualistas de convergencia (Lewis, Rostow) no se cumplieron en Argentina, país que hizo lo que se supone que debió hacer para dotar a la realidad de los supuestos exigidos por esas

teorías. Identificó tres factores analíticos que podían contribuir a responder la interrogante: las relaciones de dependencia como relaciones de subordinación económica y política tanto internas como externas, la heterogeneidad estructural como expresión de una desigual y autoreproductiva concentración del progreso técnico, y los mercados de trabajo segmentados con excedentes relativos de población como consecuencia de los factores anteriores (Salvia, 2010: 78). Para evaluar la incidencia de la heterogeneidad estructural sobre la estructura económico-ocupacional, el mercado de trabajo y el patrón distributivo eligió la estrategia de examinar el comportamiento económico de los principales mercados, fuentes de ingreso, sectores económicos y segmentos socio-ocupacionales a partir de los cuales los hogares procuraban su subsistencia, reproducción y oportunidades de movilidad social (Salvia, 2010: 183). La tesis empírica que sostuvo fue que bajo un modelo de economía “abierta” como el argentino que estaba sometida a condiciones de heterogeneidad estructural, las capacidades de generación de ingresos familiares por mercados, fuentes de ingresos y sectores de inserción dependían tanto de la dinámica de acumulación como de las estrategias de los hogares, así como también de la intervención directa o indirecta del Estado (Salvia, 2010: 292). Así, examinó los cambios ocurridos en los ingresos familiares según el tipo de inserción económica de los perceptores, los factores de contexto y reproductivos que podían explicar tales variaciones en el tiempo, así como el papel más general desempeñado por la dinámica de acumulación, las estrategias familiares y la acción estatal sobre las capacidades de consumo de los hogares según sean sus fuentes de ingreso.

Con estos antecedentes, construyó un esquema de clases que consideraba los sectores económico-ocupacionales, según características de las unidades productivas (origen de la inversión, grado de organización y escala de actividad), el tipo de mercado de destino de la producción o servicios generados, así como el tipo de relación laboral con la fuerza de trabajo ocupada en las mismas (Salvia, 2010: 136-137). El resultado fue un esquema con siete categorías que permite distinguir entre sectores privados y público, moderno y tradicional, así como formal e informal (anexo, cuadro 3.A.2).

Esta construcción de un esquema de categorías socio ocupacionales se inscribe en la aproximación a la heterogeneidad que busca relacionar a los sectores con diferentes niveles de productividad con los individuos, pero complejiza el vínculo con otros elementos relevantes desde el punto de vista analítico adoptado por el autor.

## Algunos esquemas de clase en México

Para el caso de México, **Solís y Benza** (2013) construyeron un esquema de clases de orientación weberiana, basado en las relaciones laborales (anexo, cuadro 3.A.3). **Solís** (2010) en un trabajo previo desarrolló un esquema de clases de inspiración expresamente weberiana. Los conceptos básicos que utilizó fueron los de situación en los mercados de propiedad y de trabajo, oportunidades de vida y orígenes sociales; con base en ellos definió las clases con criterios de este punto de vista, tales como tamaño de la propiedad para los propietarios o el tipo de servicio ofrecido y el grado de especialización para los asalariados, así como con otros criterios relacionados con las características propias de los mercados de trabajo en México, tales como el tamaño de la empresa o el tipo de empleador (público contra privado) (Solís, 2010: 338, 339).

El proceso de construcción de la situación de mercado lo llevó a cabo con base en la posición ocupacional y siguió estos pasos. La primera distinción que efectuó fue definir las situaciones de mercado en el acceso a la propiedad, separando a los empleadores y los asalariados, así como agregando a los trabajadores por cuenta propia. La adición de este último grupo en este corte la realizó debido a que identificó alta diversidad en sus situaciones de mercado, por lo que habría sido impreciso clasificarlos como parte de la “pequeña burguesía”. La segunda distinción que realizó fue al interior de las tres categorías anteriores: definió un conjunto de situaciones de clase en función de criterios como el tamaño de la propiedad para los propietarios o el tipo de servicio ofrecido y el grado de especialización para los asalariados, así como otros específicos del mercado de trabajo en México como el tamaño de empresa o el tipo de empleador (Solís, 2010: 338-339).

Las oportunidades de vida las elaboró en relación con ciertas condiciones de acceso a bienes y condiciones materiales de vida, el autor usó el ingreso laboral mensual promedio por hora, el promedio de un índice de acceso a activos en la vivienda y los años promedio de escolaridad alcanzados (Solís, 2010: 345). El origen social lo aproximó a través de una medida de movilidad ocupacional intergeneracional (Solís, 2010: 346). El esquema de clases resultante está en el cuadro 3.A.4 del anexo.

La distinción que hace Solís en términos del tamaño de la empresa es un recorte interesante para los fines de esta investigación porque constituye una aproximación que puede fungir como

referente para dar cuenta de la heterogeneidad de las unidades productivas (sobre todo en contraste con Portes y Hoffman, por ejemplo, que se circunscriben a la visión regulacionista).

**Solís y Cortés** (2009), por su parte, construyeron un esquema de clases sociales para todo el país basados en el trabajo de Erikson y Goldthorpe usando la Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Familias (ENDIFAM) (anexo, cuadro 3.A.5). Hicieron dos ajustes: primero, suprimieron la clase de agricultores o propietarios rurales (IVc) debido a que la información sobre ocupaciones de la ENDIFAM no les permitió distinguir entre padres propietarios (necesaria para el posterior análisis de movilidad social que realizan en su artículo), jornaleros o campesinos; segundo, sustituyeron la clase de pequeños empleadores o pequeña burguesía (IV) por la de trabajadores de comercio. Los motivos para este ajuste fueron la carencia en la encuesta de información detallada para identificar a los pequeños propietarios urbanos con o sin empleados que en el esquema original ocupan esa posición, así como que los autores consideraron importante separar a los trabajadores de comercio de la categoría de trabajadores no manuales en actividades de rutina (III) por el carácter heterogéneo y crecientemente precario de las ocupaciones vinculadas al comercio (Solís y Cortés, 2009: 404).

Los autores validaron su esquema con información empírica proveniente de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 2004. Verificaron que su esquema estaba ordenado de manera jerárquica en términos de ingreso, activos (a través de un índice) y educación (Solís y Cortés, 2009: 406-411).

Finalmente, el esquema de clases que más se acerca al interés de mi proyecto es el usado por **Solís, Chávez y Cobos** (2019) (anexo, cuadro 3.A.6). Los autores partieron de una crítica al esquema de Erikson y sus colegas, señalando su incapacidad para dar cuenta de tres fuentes de desigualdad en los mercados de trabajo de América Latina: a) la distinción entre trabajadores asalariados formales e informales que tiene su origen en la heterogeneidad de la estructura productiva y es especialmente importante para los trabajadores manuales asalariados y los trabajadores no manuales de rutina (en especial quienes se dedican a las ventas); b) las condiciones de trabajo muy diferentes entre sí entre los trabajadores autoempleados que lo mismo considera a campesinos con tierras de subsistencia que a propietarios agrícolas con mejores condiciones, trabajadores independientes con rasgos más parecidos a los de la clase de

servicios, que a trabajadores por cuenta propia en actividades no agrícolas; y c) la existencia de una clase específica conformada por la élite burocrática y económica.

Esto los llevó a hacer tres ajustes: primero, separar a los trabajadores manuales calificados, manuales no calificados y a los trabajadores en ventas –en cada clase- en grupos de trabajadores “formales” e “informales”; segundo, a esta distinción le agregaron otra capa que separa a los trabajadores calificados de los no calificados que aplicaron para los trabajadores independientes y los trabajadores manuales; y tercero separaron a los grandes empleadores, directivos de alto rango y a los profesionales calificados con empleados de los profesionales asalariados y auto empleados.

En términos de mi investigación, la ventaja de este esquema es la inclusión de la distinción “formal-informal” en las categorías de clase que está basada en una visión más cercana a la de heterogeneidad de la estructura productiva que la de la visión regulacionista a la Portes y Hoffman.

En términos generales, puede observarse que los ajustes realizados al esquema del tipo de Goldthorpe y colegas por Solís (2010), Cortés y Solís (2009), así como por Solís, Chávez y Cobos (2019) tanto para México como para diferentes países latinoamericanos responden a tres grandes rubros: los estrictamente basados en el tipo de relaciones laborales específicas de México, los que incorporan fuentes de diferenciación social idiosincráticas de la región y los relacionados con la disponibilidad de información. Entre los primeros, de mayor relevancia, resalto los siguientes cambios: primero, modificar la clase de agricultores (IVc) del esquema de Goldthorpe, sea agrupándola con la clase de trabajadores agrícolas (VIIb) para formar una clase agrícola amplia o simplemente reubicándola al lado de ésta, pues en nuestro país esta categoría corresponde más bien a pequeños propietarios rurales que desarrollan actividades agrícolas y ganaderas de baja productividad y que sostienen relaciones laborales menos parecidas a las de los pequeños empleadores o trabajadores por cuenta propia que a las de los ejidatarios o peones agrícolas que crecen de recursos para mejorar su nivel de producción por encima de la subsistencia.

La segunda modificación es crear una categoría para los trabajadores de comercio (IIIb), separándolos de la clase de trabajadores no manuales en actividades de rutina (IIIa) debido al carácter heterogéneo y crecientemente precario de las ocupaciones vinculadas al comercio.

Tercero, separar a la “pequeña burguesía” (IV) en dos grupos. El primero con rasgos más parecidos a los de la clase trabajadora: integrado por trabajadores sin relación contractual fija que ejercen ocupaciones calificadas o semicalificadas, una parte de los cuales son trabajadores de subsistencia o que laboran bajo relaciones contractuales encubiertas y altamente precarias (IVb); el segundo tiene las características propias de la “pequeña burguesía” e incluye a pequeños empresarios con capacidad de contratación de empleados (IVa).

Por último, incorporar elementos relacionados con la heterogeneidad de la estructura productiva con la doble distinción entre trabajadores “formales” (quienes se desempeñan en unidades económicas de productividad alta y media que hacen uso de tecnología moderna y absorben poca fuerza de trabajo, aproximada de manera indirecta por las empresas con diez o más trabajadores) contra “informales” (quienes se desempeñan en unidades económicas de baja productividad que apenas hacen uso de tecnología medianamente moderna o no lo hacen y absorben mucha fuerza de trabajo, aproximada de manera indirecta por las empresas con menos de diez trabajadores) y de trabajadores calificados contra semi o no calificados, a través de la distinción de los trabajadores en venta (IIIb) en comercios formales e informales, de los trabajadores independientes (IVb) en calificados y no calificados, de los trabajadores manuales calificados (V y VI) en formales e informales, así como de los trabajadores manuales no calificados (VIIa) en formales e informales. En todos los casos, la aproximación a la formalidad se hace de manera indirecta, distinguiendo por el tamaño de la unidad económica.

El esquema que recoge estos ajustes y se acerca más tanto a la visión analítica que presenté en el capítulo I como a la problematización que formulé en el capítulo II es el esquema de Solís, Chávez y Cobos (2019), pues recoge la preocupación por integrar la heterogeneidad productiva en la visión weberiana de clases sociales. Por lo anterior, ese es el que utilizaré en los análisis sucesivos.

## Delimitación de los factores en los que se propone observar las consecuencias de la pertenencia de clase (selección de las variables dependientes)

El enfoque analítico de inspiración weberiana descrito en el capítulo I y su ajuste para incluir fuentes idiosincráticas de diferenciación social referido también en la sección previa, postulan la existencia de un grupo de factores –situación de mercado y de clase, heterogeneidad de la estructura productiva- cuyos elementos, articulados en ciertas combinaciones relevantes en términos analíticos, pueden generar consecuencias típicas en las condiciones laborales de las personas. Estos son, por así decirlo, los elementos que funcionan como “variables independientes” en mi investigación. Una vez delimitados estos factores, queda pendiente precisar cuál será el conjunto de fenómenos en los que observaré la variabilidad de las condiciones laborales que, también por así decirlo, cumplirían el papel de “variables dependientes”.

Hay varias formas en que éstos se han delimitado en la bibliografía sociológica especializada. Dos de ellas, relevantes para el objetivo de este proyecto y acordes con la visión analítica elegida, son la aproximación clásica realizada por Lockwood (1962) en torno a los trabajadores de oficina, así como una más reciente efectuada por Goldthorpe con McKnight (2006) en el contexto de la discusión de la vigencia de las clases sociales en las sociedades contemporáneas globalizadas. Además, en el contexto nacional, Solís y Benza (2013) exploraron recientemente las consecuencias de la pertenencia de clase en las condiciones materiales de vida en el marco de cambios de administraciones federales de principios de siglo, mientras que Solís, Chávez y Cobos (2019) hicieron lo propio para un grupo selecto de países latinoamericanos.

El trabajo de Lockwood es una investigación en torno a la conciencia de clase de los trabajadores de clase media. El autor se propuso establecer si las diferencias entre oficinistas y trabajadores manuales tienen consecuencias en su vida económica y en sus experiencias sociales; con este fin, examinó el efecto de la situación de mercado, la situación laboral y el estatus en la conciencia de clase.

Por *situación laboral*, se refirió a las relaciones sociales establecidas por las personas en torno a su actividad productiva y como consecuencia de su posición en la división del trabajo; para su análisis consideró dimensiones como el tamaño de la empresa en que se realizaba la actividad. Por *estatus* se refirió a la jerarquía de prestigio dentro de la sociedad en general (Lockwood, 1962:

6, 64-93; 94-133). A la *situación de mercado* la conceptuó como “la posición económica en sentido estricto” y consideró tres dimensiones: (i) el volumen y origen de los ingresos; (ii) el grado de seguridad en el empleo que construyó con base en las prestaciones, las horas trabajadas por jornada laboral, las condiciones de trabajo, la seguridad en el empleo, los planes de pensiones y la tasa bruta de desempleo, distinguiendo por edad, antigüedad y prestaciones; y (iii) la posibilidad de ascenso que elaboró con base en la comparación de la estructuración por edades de las clases ocupacionales con la del total de la población trabajadora y la movilidad intrageneracional (Lockwood, 1962: 6, 46-60). Los rubros considerados en el segundo inciso constituyen un punto de referencia inicial para establecer el ámbito en el que pueden observarse los cambios en las condiciones económicas de vida en la investigación que planteo.

Una visión más contemporánea es la de Goldthorpe y McKnight (2006). Estos sociólogos discutieron la tesis de que las clases sociales son factores que provocan diferencias en las condiciones económicas de la población, aún en un momento histórico caracterizado por la globalización y con cambios en la manera en que se organiza el trabajo. Los autores sostuvieron que los individuos con diferentes posiciones de clase viven en mundos económicos muy diferentes, no sólo en términos de sus condiciones materiales, sino en relación con un amplio rango de oportunidades económicas de vida que pudieran llegar a tener. A pesar de los cambios asociados a la globalización, arguyeron, persisten desigualdades que derivan directamente de las posiciones de clase; es decir, subsisten desigualdades que no son atributos de los individuos en sí mismos, sino que derivan de la ubicación al interior de las relaciones sociales establecidas en el mercado de trabajo y que forman la estructura de clases (Goldthorpe y McKnight, 2006: 129).

Goldthorpe y McKnight examinaron tres dimensiones que consideraron sustantivas para la vida económica: la seguridad, la estabilidad y la prospectiva económicas (Goldthorpe y McKnight, 2006: 109). La seguridad económica la exploraron a través del riesgo de perder el trabajo y la intensidad del desempleo; el análisis de estos rubros les permitió encontrar evidencia de que –al menos en la última década del siglo XX en Gran Bretaña- la posición de clase permanecía vinculada tanto con la incidencia como con la severidad del desempleo. Más aún, sostuvieron que en el marco de interpretación weberiano y con dicha evidencia, podían sostener que la posición de clase tenía significancia causal sobre el desempleo, pues quienes pertenecían a las clases trabajadoras, así como a la de trabajadores no calificados y de rutina enfrentaban riesgos

más altos de perder su trabajo y experimentar episodios menos largos de desempleo como resultado directo de la forma típica que tomaban sus relaciones laborales (Goldthorpe y McKnight, 2006: 115).<sup>31</sup>

La estabilidad de ingresos la investigaron mediante las fluctuaciones en los ingresos en el corto plazo y la importancia relativa de diferentes formas de pago en los ingresos totales de diferentes clases. El examen de estos aspectos les permitió identificar que, aunque las diferencias por clase en la estabilidad de los ingresos no eran tan marcadas como “antes”, aún había evidencia suficiente que mostraba que las variaciones sistemáticas por clase persistían y también era un efecto directo de la forma típica que tomaban las relaciones laborales por clase (Goldthorpe y McKnight, 2006: 119-121).<sup>32</sup>

En tercer lugar, la relación entre ingresos y edad la exploraron a través de cómo variaban las curvas que relacionaban la edad con el ingreso en diferentes clases (Goldthorpe y McKnight, 2006: 121). Estos tres “racimos” de variables explorados por Goldthorpe y McKnight son otro punto de referencia, desde una mirada weberiana, de cómo explorar las consecuencias institucionales y sistemáticas de la pertenencia de clase en las condiciones económicas de vida de la población.

---

<sup>31</sup> Entre este tipo de trabajadores los problemas de calificación muy específica o monitoreo de las actividades de trabajo son pequeños por lo que los empleadores tienen pocas razones para ofrecer contratos que incluyan más que lo indispensable y que creen expectativas de continuidad de largo plazo. Los empleadores buscan mercantilizar lo más posible este tipo de trabajo, de tal manera que cuando requieran menos de esta “mercancía” puedan dejar de compararla con la mayor libertad posible. Un riesgo relativamente más alto de desempleo, y en este sentido, de inseguridad económica, es inherente a la condición de los individuos pertenecientes a la clase trabajadora (Goldthorpe y McKnight, 2006: 115-116).

<sup>32</sup> Para la mayor parte de la clase de profesionales y de servicios, la variación de ingresos en el corto plazo no es relevante; en contraste, la inestabilidad de ingresos es rasgo inherente de la vida económica para la mayoría de los trabajadores de cuello azul y de la clase trabajadora. Para quienes tienen un trabajo regulado por un contrato laboral, si la medición de su rendimiento es por resultados, el número de piezas son las formas obvias de pago, mientras que si el pago es por insumos, usualmente medido por el tiempo transcurrido en el trabajo, el pago es por hora. En ambos casos la lógica subyacente es que el pago varía de acuerdo con la cantidad de trabajo realizado. En contraste, para quienes tienen un trabajo regulado por una relación de servicios existe una lógica en la que se paga un salario que no está sujeto a fluctuaciones de corto plazo, pero que puede esperarse que aumente durante la vida laboral de los individuos. Se esperaría que la fluctuación de los ingresos de los pequeños empleadores y los trabajadores por cuenta propia debería ser aún mayor que la de los trabajadores asalariados (Goldthorpe y McKnight, 2006: 119-121).

El trabajo de Solís y Benza (2013) exploró en México las consecuencias de la pertenencia de clase en el tipo de inserción laboral, la vulnerabilidad a la pobreza y la desigualdad de ingresos. La asociación con la inserción laboral la analizaron en términos del nivel de ingreso laborales y la brecha de ingresos entre clases; la relación con la pobreza la examinaron mediante el nivel de incidencia de la pobreza por ingresos, y con la desigualdad la analizaron a través del examen de en qué medida la apropiación de los ingresos de cada clase contribuía a la desigualdad observada a escala societal.

Finalmente, Solís, Chávez y Cobos (2019) analizaron las consecuencias de la pertenencia de clase en la disposición de contrato por escrito, el aseguramiento mediante una pensión, acceso a servicios de salud y el ingreso en nueve países de América Latina. Encontraron que existe fuerte asociación de la clase tanto con la protección social como con el ingreso monetario, por lo que concluyen que la clase continúa siendo en Latinoamérica un buen predictor de las condiciones sociales y económicas.

Los trabajos examinados ofrecen puntos de referencia clásicos y contemporáneos, así como internacional, regional y nacional de en qué ámbitos conceptuales se pueden delimitar y articular observables de las “condiciones económicas de vida”. Con base en ellos podría justificarse la elección de determinadas variables para analizar las consecuencias de la pertenencia de clase. Sin embargo, en lugar de sólo elegir variables individuales, en este trabajo propongo centrarme en un concepto “latente” que puede “emerger” de la revisión cuidadosa de las variables usadas por los autores revisados: la precariedad laboral.

La **precariedad laboral** es un fenómeno que surgió como consecuencia de un conjunto de cambios que ocurrieron en los mercados de trabajo en diferentes países del mundo en el último cuarto del siglo XX y que en México comenzaron a ser más visibles a partir de la década de 1990. La precariedad es una de las consecuencias del cambio en las relaciones entre los dueños de las grandes empresas y los trabajadores que se expresa en la implementación de políticas de flexibilización laboral, la desregulación de los mercados de trabajo y la pérdida de importancia de los sindicatos como sujetos que conducen la acción colectiva de los trabajadores (Mora, 2012: 90).

Las *políticas de flexibilización laboral* son estrategias implementadas tanto por las empresas como por el gobierno (haciendo o dejando de hacer) que en México primero buscaron reorganizar los procesos productivos, a fin de ajustarlos al contexto de una estructura industrial orientada a las exportaciones, y después buscaron implementar mecanismos para disminuir los costos de producción para de esta manera hacer a las empresas nacionales competitivas en el marco de la globalización. El principal mecanismo de la flexibilización ha sido la disminución de los costos laborales vía la reducción de las retribuciones directas e indirectas a la fuerza de trabajo (Mora, 2012: 90).

Las consecuencias para los trabajadores han sido mayor inseguridad en el trabajo y desprotección social. Estas consecuencias pueden observarse en varias dimensiones, entre ellas (i) la inseguridad sobre la continuidad de la relación laboral que implica situaciones de trabajo temporal, trabajos clandestinos o con contrato por escrito, pero que aun así están amenazadas por situaciones de crisis en cualquier lugar del mundo; (ii) la incertidumbre e insuficiencia de los ingresos, asociada al subempleo de la fuerza de trabajo y la discriminación laboral; (iii) la desprotección laboral que consiste en la restricción en el acceso a prestaciones sociales como acceso a servicios de salud, vacaciones pagadas o aguinaldo; y (iv) la desregulación de la jornada laboral que, por una parte, puede exigir trabajar en exceso para lograr una remuneración mínimamente adecuada o, por otro lado, hacerlo menos de lo que el trabajador puede y quiere hacerlo (Mora, 2012: 93, 95-96; Mora y de Oliveira, 2009: 52-53; Salas y Zepeda, 2003; de Oliveira y García, 1996).

Estas dimensiones de la precariedad laboral coinciden en buena medida con los indicadores examinados por Lockwood, Goldthorpe y McKnight, Solís y Benza, así como por Solís, Chávez y Cobos. Pero verlos como parte de un concepto “emergente” o “latente”, en el marco de las transformaciones macroestructurales de las últimas décadas, permite articular su estudio de una manera que puede ser más fructífera en términos analíticos porque justifica su elección dentro de un marco teórico unificado y propicia vincularlo con la discusión de la pérdida de importancia de las clases sociales en las sociedades contemporáneas. Vale la pena recordar que uno de los argumentos que se ha esgrimido contra la vigencia del análisis de clases es que la flexibilización laboral ha sido tan extendida y profunda que ha afectado de tal manera a las clases que disponen de mayores recursos en el mercado de trabajo, sin permitir que puedan ejercer mayor resistencia, que ha conducido a una disminución de la distancia entre ellas (Breen, 1997; Solís, 2017: 219).

Las dimensiones, variables y categorías que utilizaré en el análisis empírico son las siguientes:

### **Cuadro 3.2 Dimensiones y variables de la precariedad laboral, variables dependientes**

<b>Dimensión</b>	<b>Variable</b>	<b>Categorías</b>
Inseguridad laboral	Contrato	Contrato por escrito, contrato verbal y sin contrato.
Desprotección laboral	Vacaciones pagadas	Con vacaciones pagadas, sin vacaciones pagadas.
	Aguinaldo	Con aguinaldo, sin aguinaldo.
Desprotección social	Servicios de salud	Con acceso a servicios de salud en el trabajo (IMSS, ISSSTE u otro), con acceso a servicios de salud por sistema de protección social (Seguro Popular, IMSS-PROSPERA), sin acceso a servicios de salud.
Inseguridad de ingresos	Ingreso	Salario suficiente, salario insuficiente.
Desregulación de la jornada laboral	Trabajo insuficiente	Jornada laboral menor a 35 horas.
	Trabajo en exceso	Jornada laboral mayor a 56 horas.

Fuente: elaboración propia con base en Mora, 2012, Mora y de Oliveira, 2009.

En conclusión, las dimensiones que utilizaré para valorar los rendimientos analíticos de las clases sociales son las que corresponden al concepto de precariedad laboral; es decir, las variables dependientes que analizaré son la disposición de contrato por escrito, el acceso a servicios de salud en el trabajo, la protección social en términos de disposición de vacaciones pagadas y aguinaldo, así como el número de horas trabajadas a la semana. Estas variables ofrecen la posibilidad de valorar de manera heurísticamente significativa cómo las clases sociales han moldeado (o no) las condiciones laborales de la población mexicana entre 1992 y 2016 en el contexto de grandes transformaciones estructurales.

Considerado todos los elementos que he presentado hasta aquí, en el cuadro 3.3 sintetizo tanto las variables dependientes como las independientes que utilizaré en los diferentes capítulos. En las variables independientes distingo las variables individuales de clase que son el factor explicativo principal, las variables individuales de control, las variables de control de nivel individual que son de “interfase”, pues a pesar de ser características de las personas conceptualmente pueden entenderse como vínculos con los roles que se les asignan a éstas en el grupo doméstico, así como las variables grupales a nivel de hogar y las explicativas del jefe económico de hogar.

**Cuadro 3.3 Variables dependientes e independientes para el análisis empírico**

Variable	Categorías	Descripción
<b>Variables dependientes</b>		
<b>Capítulo VI. Índice de precariedad contractual</b>	Variable continua estandarizada, centrada alrededor de la media.	Integra las dimensiones de inseguridad laboral, desprotección laboral y desprotección social. Se refiere exclusivamente a trabajadores subordinados.
<b>Capítulo VII. Acceso a servicios de salud</b>	0 Acceso a cualquier servicio de salud. 1 Sin acceso a servicios de salud.	Variable categórica binaria. Considera el acceso a cualquier servicio de salud sin importar que sea contributivo o no contributivo.
<b>Capítulo VII. Acceso a la seguridad social</b>	0 Acceso a seguridad social. 1 Acceso a protección social.	Variable categórica binaria. Subconjunto formado sólo por quienes tienen acceso a cualquier servicio de salud (es decir, quienes son “0” en el capítulo VII). Considera el acceso a servicios de salud a través de la seguridad social asociada a la condición laboral (sistema contributivo) contra el acceso a servicios de salud a través del sistema de protección social disociado de la situación en el trabajo (sistema no contributivo).
<b>Capítulo VIII. Precariedad por ingreso insuficiente</b>	0 No precario por ingreso. 1 Precario por ingreso.	Variable categórica binaria. Considera los ingresos individuales percibidos por trabajo, negocios y rentas. El umbral de ingreso es la línea de bienestar de CONEVAL ponderada por el número de perceptores en el hogar y con escala de equivalencia.
<b>Capítulo IX. Precariedad por desregulación de la jornada laboral</b>	0 No precario por tiempo. 1 Precario por tiempo.	Variable categórica binaria. Considera como precarias a las personas que trabajaron menos de 35 horas a la semana o más de 56 horas.
<b>Variable individual de clase</b>		
<b>Clase social</b>	1 Ia (ref) 2 Ib+Ic 3 II 4 IIIa 5 IIIb+ 6 IIIb- 7 IVa 8 IVb+ 9 IVb- 10 V+VI+ 11 V+V- 12 VIIa+ 13 VIIa- 14 VIIb 15 IVc	Variable categórica politómica.  Ia Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados. Ib+Ic Profesionales asalariados y por cuenta propia. II Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango. IIIa Trabajadores no manuales de rutina. IIIb+ Trabajadores en ventas en grandes comercios. IIIb- Trabajadores en ventas en pequeños comercios. IVa Pequeños patrones. IVb+ Trabajadores independientes calificados. IVb- Trabajadores independientes no calificados (sin agrícolas). V+VI+ Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos.

		<p>V+V- Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos.</p> <p>VIIa+ Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos.</p> <p>VIIa- Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos.</p> <p>VIIb Trabajadores asalariados agrícolas.</p> <p>IVc Trabajadores independientes agrícolas.</p> <p>La clase Ia de grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleo es la variable de referencia.</p> <p>Se excluyen del análisis las clases de pequeños patrones y trabajadores independientes: IVa, IVb+, IVb- y IVc.</p>
<b>VARIABLES INDIVIDUALES DE CONTROL</b>		
<b>Sexo</b>	0 Hombre. 1 Mujer.	Variable categórica dicotómica. Hombre es la variable de referencia.
<b>Edad</b>	[14... 99]	Variable numérica discreta.
<b>Nivel educativo</b>	0 Hasta educación básica. 1 EMS. 2 ES y más.	Variable categórica politómica. Hasta educación básica considera a quienes no tienen ningún grado de educación formal, primaria incompleta o terminada, así como secundaria incompleta o terminada. Es la variable de referencia. EMS considera a quienes terminaron la EB y se inscribieron a cualquier modalidad de bachillerato, sea que lo concluyeron o dejaron incompleto. ES y más considera a quienes concluyeron la EMS y se inscribieron a cualquier modalidad de estudios profesionales, sea que los concluyeron o dejaron incompletos, así como cualquier tipo de posgrado.
<b>VARIABLES DE CONTROL DE NIVEL INDIVIDUAL DE "INTERFASE"</b>		
<b>Situación conyugal</b>	0 Soltero 1 Unido 2 Separado	Variable categórica politómica. Soltero considera personas que nunca se han unido. Es la variable de referencia. Unido personas que se han unido bajo cualquier modalidad. Separado incluye personas separadas, divorciadas y viudas.
<b>Parentesco</b>	0 Jefe 1 Cónyuge 2 Hijo 3 Otro miembro y no pariente	Variable categórica politómica Jefe es el jefe declarado del hogar. Es la variable de referencia. Otro miembro incluye a cualquier otro integrante del hogar que no sea jefe, cónyuge o hijo, sin importar si tiene o no lazos de parentesco.
<b>VARIABLES GRUPALES DE NIVEL DE HOGARES</b>		
<b>Tamaño del hogar</b>	[1...43]	Variable numérica discreta. Valor fijo para todos los miembros de un hogar.

<b>Estructura del hogar</b>	0 Nuclear 1 Extenso y compuesto 2 Unipersonal	Variable categórica politómica. Valor fijo para todos los miembros de un hogar. Nuclear se refiere a hogares formado por el jefe declarado y su cónyuge, éstos y uno o más hijos, o bien, el jefe y sus hijos. Es la categoría de referencia. Extenso y compuesto son hogares nucleares o unipersonales en los que además hay otro pariente o persona sin parentesco. Unipersonal son hogares formados por una sola persona.
<b>Número de niños</b>	[0...14]	Variable numérica discreta. Valor fijo para todos los miembros de un hogar.
<b>Número de adolescentes</b>	[0...11]	Variable numérica discreta. Valor fijo para todos los miembros de un hogar.
<b>Número de adultos mayores</b>	[0...5]	Variable numérica discreta. Valor fijo para todos los miembros de un hogar.
<b>Número adicional de perceptores de ingreso ocupados</b>	[0...11]	Variable numérica discreta. Valor fijo para todos los miembros de un hogar.
<b>Variables explicativas del jefe económico de hogar</b>		
<b>Clase del jefe económico del hogar</b>	1 Ia (ref.) 2 Ib+Ic 3 II 4 IIIa 5 IIIb+ 6 IIIb- 7 IVa 8 IVb+ 9 IVb- 10 V+VI+ 11 V+V- 12 VIIa+ 13 VIIa- 14 VIIb 15 IVc	Variable categórica politómica. Valor fijo para todos los miembros de un hogar. A diferencia de la variable de ego que sólo considera las clases con trabajadores subordinados, aquí sí se toman en cuenta todas las agrupaciones, incluyendo las de patrones y trabajadores independientes. La clase Ia de grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleo es la variable de referencia.  Ia Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados. Ib+Ic Profesionales asalariados y por cuenta propia. II Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango. IIIa Trabajadores no manuales de rutina. IIIb+ Trabajadores en ventas en grandes comercios. IIIb- Trabajadores en ventas en pequeños comercios. IVa Pequeños patrones. IVb+ Trabajadores independientes calificados. IVb- Trabajadores independientes no calificados (sin agrícolas). V+VI+ Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos. V+V- Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos. VIIa+ Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos. VIIa- Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos.

		VIIb Trabajadores asalariados agrícolas. IVc Trabajadores independientes agrícolas.
<b>Sexo del jefe económico del hogar</b>	0 Jefe hombre 1 Jefa mujer	Variable categórica dicotómica. Valor fijo para todos los miembros de un hogar. Se construyó identificando al miembro del hogar con los ingresos individuales más altos al sumar las retribuciones por trabajo, negocios y rentas, después se especificó quienes eran hombres y mujeres con la variable sexo. Los criterios que se usaron para desempatar cuando dos personas compartían el ingreso más alto fueron, primero, asignar la jefatura a quien además era declarado como jefe del hogar y, si ninguno de ellos era reconocido como el jefe de hogar, asignar la jefatura a quien tenía la edad mayor. Hombre es la categoría de referencia.
<b>Edad del jefe económico del hogar</b>	[14... 97]	Variable numérica discreta. Valor fijo para todos los miembros de un hogar.
<b>Nivel educativo del jefe económico del hogar</b>	0 Hasta educación básica. 1 EMS. 2 ES y más.	Variable categórica politómica. Valor fijo para todos los miembros de un hogar. Hasta educación básica considera a quienes no tienen ningún grado de educación formal, primaria incompleta o terminada, así como secundaria incompleta o terminada. Es la variable de referencia. EMS considera a quienes terminaron la EB y se inscribieron a cualquier modalidad de bachillerato, sea que lo concluyeron o dejaron incompleto. ES y más considera a quienes concluyeron la EMS y se inscribieron a cualquier modalidad de estudios profesionales, sea que los concluyeron o dejaron incompletos, así como cualquier tipo de posgrado.

Fuente: elaboración propia.

### Delimitación del periodo de estudio

Examino el periodo comprendido entre 1992 y 2016 por las siguientes razones. La primera es analítica, considerar este lapso debería permitirme atisbar el cambio en las condiciones laborales por clase durante el proceso inicial de configuración de la estructura de clases actual, la reestructuración productiva (ambos ocurridos a partir del segundo lustro de la década de 1980 con las políticas cambio estructural), las políticas de flexibilización laboral (a partir de la década de 1990) y sus eventuales modificaciones posteriores relacionadas con la ocurrencia de otros eventos relevantes como crisis macroeconómicas (1994-1995, 2001-2003 y 2007-2008) o grandes cambios institucionales (la implementación de un conjunto de intervenciones de política social focalizadas y condicionadas con amplia cobertura).

La segunda razón es metodológica. Analizar el periodo 1992-2016 me permite elaborar un diseño de investigación (por decirlo así) de *inspiración* cuasiexperimental del tipo “antes-después”.<sup>33</sup> Es decir, el diseño que se propone plantea observar el cambio en la estructura de clases y en una parte de las condiciones materiales de vida *en el contexto* de un conjunto de cambios macroestructurales que podrían entenderse como si fueran un factor interviniente. La estructura de clases tendría un papel de tipo “articulador”, pues al mismo tiempo que sería modificada por los cambios macroestructurales, tendría un efecto directo sobre las condiciones laborales debido a las relaciones sociales institucionalizadas que se establecen en el mercado de trabajo, y también funcionaría como “mediadora” o “moduladora” de la incidencia de los cambios macroestructurales. Así, el diseño de investigación que se propone consideraría una primera medición (la correspondiente a 1992) como punto de referencia o de contraste en el tamaño y composición de las clases sociales, así como en las condiciones materiales de vida antes de la implementación del conjunto de factores intervinientes (flexibilización laboral), así como otras mediciones y eventos después de dichas intervenciones (crisis, cambios en el conjunto de la protección social). El examen de lo ocurrido en otros años posteriores contribuiría en la identificación de cambios en la estructura de clases y condiciones materiales de vida en el contexto de modificaciones macroestructurales: la medición de 1996, al compararla con la de 1992, por ejemplo, podría reflejar una parte de las variaciones ocurridas en el contexto de la crisis de 1994-1995, la de 2006 o 2008 del conjunto de grandes cambios institucionales en torno a la política social (PROGRESA-OPORTUNIDADES-PROSPERA, Seguro Popular, programas para adultos mayores y estancias infantiles, entre otros) que iniciaron en 2000-2002,<sup>34</sup> la de 2008 podría dar cuenta de una parte de la crisis de los precios de los alimentos y del mercado inmobiliario en Estados Unidos de 2007-2008, etcétera.

---

<sup>33</sup> Es sólo de *inspiración* cuasi experimental porque las unidades de observación no son las mismas a lo largo del periodo de análisis (la muestra entrevistada en cada ENIGH es distinta), porque no se tiene control sobre el conjunto de factores intervinientes y porque no se controla la intervención de otros factores relevantes que también podrían generar desigualdad institucionalizada tales como el género, la generación o la pertenencia a la población indígena.

<sup>34</sup> PROSPERA inició en 1997 como PROGRESA. Aquí aludo a la gran ampliación de su padrón de beneficiarios ocurrida principalmente a partir de 2001-2002.

La tercera razón es práctica. La Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares del INEGI –como se detalla en el siguiente párrafo- contiene información que permite realizar el análisis que aquí se propone y tiene levantamientos para tener un punto de referencia (1992) y otros más para elaborar la incidencia de los cambios mencionados en el corto y mediano plazos (a partir de 1992 se lleva a cabo cada dos años con un levantamiento adicional en 2005). Sin embargo, tiene la desventaja de no tener todas las preguntas para llevar a cabo todos los análisis que propongo en todos los años, por lo que algunos de ellos sólo pueden realizarse a partir de 1996, 1998 o 2008, según sea el caso (véase adelante).

### **Datos**

Para llevar a cabo una investigación de la naturaleza que propongo, requiero una base de datos con información sobre desigualdad distributiva. El requisito básico es que permita construir las clases con base en las relaciones laborales establecidas en el mercado de trabajo y que me permita incorporar una medida indirecta observable a nivel individual de la heterogeneidad de la estructura productiva, esto quiere decir que debe contener información sobre la ocupación de los informantes, su posición laboral y el tamaño de la unidad económica en que se desempeñan.

La base de datos para el análisis de las consecuencias económicas de la pertenencia de clase debe cumplir además con los siguientes requisitos: primero, que posibilite la descripción de los rasgos laborales básicos de los individuos; es decir, que tenga información sobre el tipo de contratos (escritos o verbales, temporales o permanentes), acceso a servicios de salud, prestaciones sociales (vacaciones pagadas, aguinaldo), ingreso por fuente y horas trabajadas a la semana. Segundo, que considere el tamaño de la unidad económica en la que se desempeñan los trabajadores, a fin de tener una medida indirecta de la heterogeneidad productiva. Tercero, que permita incluir las variables relevantes para considerar en el análisis un vector de variables relacionadas con el “factor hogar”; por ejemplo, número de miembros, número de miembros ocupados, estructura, tipo de jefatura, así como miembros que son niños, jóvenes y adultos mayores. Cuarto, que incluya las variables básicas de control: edad, sexo y nivel educativo.

Una base de datos que cumple de manera general con estas características es la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH), por lo que se usará para elaborar las

respuestas a los problemas planteados en las secciones anteriores. En el cuadro 3.4 se precisan algunos de sus elementos metodológicos generales básicos.

**Cuadro 3.4. Características metodológicas de la ENIGH, 1984-2016**

	ENIGH nueva construcción	ENIGH tradicional
Periodicidad	2008, 2010, 2012, 2014 y 2016.	1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002, 2004, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.
Población objetivo	Hogares de nacionales o extranjeros, que residen habitualmente en viviendas particulares dentro del territorio nacional.	Hogares de nacionales o extranjeros, que residen habitualmente en viviendas particulares dentro del territorio nacional.
Tamaño de muestra	19,479 viviendas *	25 443 viviendas. (2006, último levantamiento de sólo tradicional)
Unidad de observación	Hogar	Hogar
Unidad de muestreo	Vivienda	Vivienda
Unidad de análisis	El hogar, la vivienda y los integrantes del hogar.	El hogar, la vivienda y los integrantes del hogar.
Marco muestral	Marco de propósitos múltiples del INEGI, está constituido con la información demográfica y cartográfica obtenida a partir del levantamiento del Censo de Población y Vivienda del 2010	Marco de propósitos múltiples del INEGI, está constituido con la información demográfica y cartográfica obtenida a partir del levantamiento del Censo de Población y Vivienda del 2010
Etapas	Dos etapas: en la primera, se eligen las unidades primarias de muestreo (UPM); en la segunda, se seleccionan las viviendas objeto de entrevista de cada encuesta.	Dos etapas: en la primera, se eligen las unidades primarias de muestreo (UPM); en la segunda, se seleccionan las viviendas objeto de entrevista de cada encuesta.
Esquema de muestreo	Probabilística, a su vez el diseño es estratificado, bietápico y por conglomerados, donde la unidad última de selección es la vivienda y la unidad de observación es el hogar.	Probabilística, a su vez el diseño es estratificado, bietápico y por conglomerados, donde la unidad última de selección es la vivienda y la unidad de observación es el hogar.
Periodo de levantamiento	11 de agosto al 18 de noviembre de los años de levantamiento	11 de agosto al 18 de noviembre de los años de levantamiento
Cobertura geográfica	Nacional Urbano – rural	Nacional Urbano – rural

Fuente: elaboración propia con base en la información contenida en la página de internet de INEGI.  
[http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enigh/pre/presentacion\\_nueva.aspx](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enigh/pre/presentacion_nueva.aspx)

Entre los cambios relevantes que ha tenido la ENIGH pueden mencionarse los siguientes. El levantamiento de 1984 fue el primero realizado por el INEGI,<sup>35</sup> incluyó una prueba piloto efectuada en el último trimestre de 1983 y consideraba cuatro levantamientos trimestrales (a la manera en que después comenzó a hacerse la ENEU o la ENOE). El tamaño de muestra

<sup>35</sup> El anterior, de 1977, fue elaborado por la Secretaría de Programación y Presupuesto.

trimestral era de cinco mil hogares.<sup>36</sup> El tamaño de muestra permitía distinguir entre zonas de “alta” y “baja densidad”.<sup>37</sup> A partir de 1989 el levantamiento se lleva a cabo sólo en el tercer trimestre del año. A partir de 1992 se introdujo la distinción entre localidades rurales y urbanas, en lugar de zonas de alta y baja densidad usada en las encuestas de 1984 y 1989, y por primera vez las bases entregan información que hace posible estimar los errores de muestreo. A partir de 2008 se levanta el Módulo de Condiciones Socioeconómicas que incluye 64 mil entrevistas y que difiere respecto a la ENIGH en el registro del ingreso no monetario, así como en la entrevista de suficientes viviendas por entidad federativa para poder hacer inferencias estadísticamente significativas a este nivel territorial (Cortés, 2000a: 45, 49; 2013: 14).

La ENIGH tiene entre sus fortalezas generales que permite efectuar análisis estadísticos con un nivel de confianza adecuado a nivel nacional; que ha tenido relativamente pocos cambios a partir de 1984 (la cobertura nacional y la unidad de observación-análisis se mantuvieron, creció el tamaño de muestra), por lo que el riesgo de registrar variaciones debidas a la fuente de datos al comparar entre diferentes años es pequeño;<sup>38</sup> así como su periodicidad bianual a partir de 1992 con levantamientos en 1984 y 1989 que permiten tener un punto de referencia de los primeros años que podrían ser calificados de crisis y transición hacia el modelo económico actual. Otras de las ventajas prácticas de sólo utilizar la ENIGH para el tipo de análisis que se propone es que no hay que realizar ejercicios de validación para garantizar la comparabilidad de diferentes fuentes de información.

Pero también tiene algunas debilidades. La más importante es que, como otras fuentes de datos similares (para el caso de Argentina, por ejemplo, véase Salvia, 2010: 198-200), tiene dificultades para dar cuenta de las características de la población en los dos extremos de la distribución del

---

<sup>36</sup> Sin embargo, sólo se usó el levantamiento del tercer trimestre con 4,735 encuestas válidas. Esta fue recomendación de INEGI debido a distorsiones provocadas por la marcada inflación (Cortés, 2000a: 17; 2013: 49).

<sup>37</sup> Las zonas de alta densidad eran municipios que cumplían con algunas de estas características: (i) tener al menos una localidad con 15,000 o más habitantes, (ii) que el total de la población fuera mayor o igual a 100,000 habitantes, (iii) contener a la capital de la entidad, o (iv) formar parte de alguna de las 12 áreas metropolitanas del país; las zonas de baja densidad eran municipios con (i) localidades menores a 15,000 habitantes, (ii) zonas de alta densidad que eran menores a 2,500 habitantes y/o donde el uso del suelo era forestal, agrícola o ganadero o se trataba de áreas naturales como bosques, desiertos o pantanos (Cortés, 2000a: 59-60).

<sup>38</sup> Si se comparan datos de diferentes fuentes y años sin tomar precauciones podrían generarse “anomalías” generadas por las fuentes de datos (Cortés, 2000a: 41-42).

ingreso. Por una parte, la encuesta subestima los ingresos de la parte alta de la distribución debido a sesgos en el diseño de muestreo, truncamiento en los extremos de estructura, contratiempos en el trabajo de campo y no respuesta, así como malas respuestas de los informantes que subdeclaran su ingreso, sobre todo en lo que se refiere a las entradas monetarias por la explotación de negocios propios y las rentas del capital, tales como son los intereses, dividendos cobrados y renta de la propiedad, entre otros. Por otro lado, hay años (antes de 2008) en los que tampoco capta de manera adecuada a la población indígena, quienes suelen ser los más pobres (Cortes, 2000: 71, 75, 81; 207). Una de las maneras de subsanar estas dificultades es ajustar los datos con la información de las Cuentas Nacionales; sin embargo, en la investigación que aquí presento, no se hará dicho ajuste por lo que en los resultados no se representa de manera precisa a los estratos mencionados. Se asume que esta dificultad es constante en el tiempo.

### **Técnicas de análisis**

La técnica de análisis que se utilizaré es la regresión multinivel. El problema de investigación que formulé consiste en considerar la importancia relativa de factores de análisis que pueden observarse en diferentes niveles de agregación. Por una parte, el “factor clase” se refiere a la clase ocupacional que es una propiedad que puede observarse en los individuos y variar persona por persona; por otro lado, el “factor hogar” alude a un conjunto de variables que son propiedad del grupo doméstico y no cambian por individuo, sino que son constantes para todos ellos. Por ejemplo, la estructura del hogar (nuclear, extenso o compuesto) es un valor constante para todos los miembros de un grupo doméstico, pero la ocupación, su posición en el lugar de trabajo y el tamaño de la empresa pueden variar de individuo a individuo de ese mismo hogar. La regresión multinivel es un procedimiento de análisis pertinente cuando los efectos contextuales son relevantes y lo que busco es –precisamente- dar cuenta de la proporción de la variabilidad de la precariedad laboral en cada una de sus dimensiones que es explicada por la clase ocupacional (nivel individual), una vez que enriquezco el análisis con la inclusión de una unidad social de nivel grupal, el hogar.

La regresión multinivel forma parte de los modelos jerárquico-lineales. Se utiliza cuando quiere responderse a la pregunta empírica de qué proporción de la variabilidad total de una variable dependiente puede atribuirse a factores con distintos niveles de agregación. Es decir, permite identificar la incidencia diferenciada de agrupaciones anidadas como hogares, escuelas,

municipios o regiones en un resultado de carácter individual. Se opta por los modelos multinivel cuando el contexto es importante porque las regresiones por mínimos cuadrados ordinarios subestiman los coeficientes de los errores estándar de las variables con un nivel de agregación mayor al del individuo.

El procedimiento que se sigue es, primero, calcular la proporción de la varianza total en  $Y_i$  que es atribuible a diferencias entre grupos (hogares en el caso de mi tesis), para después estimar si cualquier variación en éstos puede explicarse por características de este nivel de agregación que son compartidas por todos ellos.

En este sentido el nivel de precariedad de un trabajador subordinado puede representarse como una función de (a) la clase de una persona, (b) un residuo aleatorio generado por las características únicas de esta persona y que cambian individuo por individuo (edad o sexo, por ejemplo), y (c) un residuo aleatorio generado por las características del hogar al que pertenece un individuo y que cambian hogar por hogar (esto es, son fijas para todos las personas que forman parte de un mismo grupo doméstico) (estructura, jefatura o ciclo doméstico, por ejemplo). Formalmente, esto podría representarse así:

$$pl_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \text{clase}_{ij} + \beta_k \text{hogar}_{ij} + \beta_k \text{individuo}_{ij} + u_{oj} + e_{ij}$$

Donde:

$pl_{ij}$  Nivel de cada una de las dimensiones de la precariedad laboral del  $i$ -ésimo trabajador en el  $j$ -ésimo hogar medido a través de los factores encontrados en el capítulo V.

$\beta_0$  Es la media total entre hogares.

$\beta_1 \text{clase}_{ij}$  Cuando se agrega la variable de clase ocupacional en el modelo se permite que el intercepto de la regresión varíe aleatoriamente entre hogares. Este coeficiente puede interpretarse como que la línea ajustada para un hogar específico diferirá del promedio  $\beta_0$  por una cantidad  $u_{oj}$  por hogar  $j$ , mientras que en la pendiente se mantendrá constante el valor de  $\beta_1 \text{clase}_{ij}$ . Es decir, en este caso, el efecto de la clase se mantiene constante para

	para todos los hogares (hay otros procedimientos en los que puede variar aleatoriamente también la pendiente).
$\beta_2$ individuo <sub>ij</sub>	Es el vector de variables individuales de control.
$\beta_3$ interfase <sub>ij</sub>	Es el vector de variables de “interfase” de control.
$\beta_4$ hogar <sub>ij</sub>	Es el vector de variables asociadas al “factor hogar” o a la organización social de los hogares.
$u_{0j}$	Es el efecto del hogar $j$ en la variable de precariedad. Corresponde a los residuales del hogar. Es la magnitud en la que un hogar $j$ se desvía del promedio de precariedad grupal de todos los hogares; es decir, $\beta_0 + u_{0j}$ . En una palabra, es la varianza entre hogares.
$e_{ij}$	Es el residuo a nivel individual. También se le llama “efecto único”. Es la magnitud en la que cada trabajador $i$ del hogar $j$ se desvía del promedio grupal. En una palabra, es la varianza al interior del hogar, entre individuos.

Se parte de la idea de que la variación observada en una variable dependiente  $Y_i$  (variable de nivel individual, precariedad en este caso) puede descomponerse en una parte individual y una grupal. Se asume que no hay correlación entre los términos de error de cada nivel.

El estadístico que se utiliza es el coeficiente de correlación intraclase (CCC) o de partición de la varianza. Indica el porcentaje de la varianza de la variable dependiente (una dimensión de la precariedad) que puede atribuirse a diferencias entre grupos (hogares). Su valor oscila entre cero y uno, donde uno es que toda la varianza del modelo es explicada por los hogares y cero que nada. Para calcularlo, primero se estima la varianza de los residuales de las variables de nivel individual y hogar; después, se establece si los efectos del nivel grupal son estadísticamente distintos de cero para, en caso afirmativo, establecer qué proporción de la varianza total (varianza de nivel individuo más varianza de nivel hogar) representa la variabilidad del nivel grupal en la varianza total de la precariedad. Es decir,

$$CCC = \frac{Var(u_{oj})}{Var(e_{ij})+Var(u_{oj})}$$

Entre más alto el valor del coeficiente, quiere decir que una mayor proporción de la variabilidad explicada por el modelo ocurre al nivel de los hogares; esto es, entre más alto el coeficiente, hay menor variabilidad interna en los hogares (entre características que cambian individuo por individuo) y mayor variabilidad entre hogares (rasgos que son fijos para todos los individuos de un mismo hogar). Un coeficiente de 0.30, por ejemplo, indicaría que el 30 por ciento de la variabilidad de la precariedad explicada por los trabajadores y sus hogares se debe a estos últimos.

En síntesis, utilizo el análisis multinivel porque busco identificar el efecto de la clase social en la variación de la precariedad laboral, una vez que incorporo el “factor hogar” al análisis. Lo que haré es estimar la porción de la variabilidad total de cada una de las variables que corresponden a las dimensiones de la precariedad laboral que es atribuible a diferencias entre hogares y después calcular si las variaciones entre hogares pueden explicarse por rasgos familiares, compartidos por todos los miembros del grupo doméstico, tales como la estructura (nuclear contra extenso) o la jefatura (de un hombre con la de una mujer).

## Anexo

### Cuadro 3.A.1. Esquema de clases usado por Torrado

Clase	“Micro clase”
Clase alta	Directores de empresas
Clase media	<u>Estrato autónomo</u> Profesionales en función específica Propietarios de pequeñas empresas Pequeños productores autónomos Pequeños propietarios autónomos  <u>Estrato asalariado</u> Profesionales en función específica Cuadros técnicos y asimilados Empleados administrativos y vendedores
Clase obrera	<u>Estrato autónomo</u> Trabajadores especializados autónomos Empleados domésticos  <u>Estrato asalariado</u> Obreros calificados Obreros no calificados  <u>Trabajadores marginales</u> Peones autónomos Empleados domésticos
Sin especificar	

Fuente: elaboración propia con base en Torrado, 1992: 37-38.

**Cuadro 3.A.2. Esquema de clases usado por Salvia**

<b>Categoría</b>	<b>Caracterización</b>
Sector privado moderno/formal concentrado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grandes empresas productivas, comerciales o de servicios vinculadas a capitales multinacionales, grupos económicos locales e internacionales y consorcios financieros, capital intensivas, cuya actividad se orienta tanto al mercado externo como al mercado interno.</li> <li>• Relación laboral profesional o asalariada estable y legal.</li> </ul>
Sector público moderno / formal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidades económicas vinculadas a la administración pública nacional, provincial o municipal, más algunas otras actividades productivas y de servicios.</li> <li>• Relación laboral profesional o asalariada en general estable y legal, con un pequeño componente de trabajo extralegal</li> </ul>
Sector privado moderno/formal intermedio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas nacionales medianas, capital intensivas, tecnológica y organizacionalmente renovadas, vinculadas al mercado interno, a mercados externos regionales o a servicios productivos a grandes empresas o consorcios productivos o financieros.</li> <li>• Relación laboral profesional o asalariada mayoritariamente estable y legal.</li> </ul>
Sector privado moderno/formal tradicional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas nacionales medianas, tecnológica o productivamente rezagadas, trabajo intensivas, casi exclusivamente vinculadas al consumo en el mercado interno.</li> <li>• Relación laboral asalariada relativamente estable pero ilegal.</li> </ul>
Sector cuasi-informal subordinado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pequeñas empresas familiares, capital o trabajo intensivas según la actividad, organizacionalmente renovadas, vinculadas al mercado interno a través de servicios comerciales o productivos a grandes y medianas empresas y consorcios productivos o financieros.</li> <li>• Relación laboral asalariada y no asalariada parcialmente legal y estable.</li> </ul>
Sector cuasi-informal tradicional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficios por cuenta propia o pequeñas empresas familiares, trabajo intensivas, tecnológicamente rezagadas, exclusivamente vinculadas al consumo en mercados locales.</li> <li>• Relación laboral no asalariada estable pero ilegal.</li> </ul>
Sector informal de subsistencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades cuenta propia o empresas familiares trabajo intensivas, tecnológicamente rezagadas, cuyas actividades están vinculadas a servicios personales, mercados de consumo local o al autoconsumo.</li> <li>• Trabajo familiar intensivo, no asalariado, inestable e ilegal.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia con base en Salvia, 2010: 136-137.

**Cuadro 3.A.3. Esquema de clases usado por Solís y Benza**

<b>Clase</b>	<b>Ocupaciones</b>
Clases medias y superiores	I. Altos directivos y profesionales II. Técnicos superiores y directivos intermedios. IIIa. Oficinistas. IIIb. Dependientes de comercio. IVa. Pequeños empleadores.
Clases trabajadoras	IVb Independientes sin empleados. V+VI Asalariados manuales calificados y semicalificados. VIIa. Asalariados manuales de baja calificación.
Clases agrícolas	VIIb. Asalariados agrícolas. IVc. Pequeños propietarios agrícolas.

Fuente: elaboración propia con base en Solís y Benza, 2013.

**Cuadro 3.A.4. Esquema de clases usado por Solís**

<b>Clase</b>	<b>Grupos ocupacionales que la integran</b>
<b>1</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Empleadores intermedios y grandes (5+) en ocupaciones no manuales.</li> <li>2. Profesionistas, directivos y gerentes.</li> <li>3. Profesionistas y micro-empleadores (1 empleado) en actividades no manuales por cuenta propia.</li> </ol>
<b>2</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jefes intermedios y supervisores.</li> <li>2. Empleadores pequeños (2 a 4) en ocupaciones no manuales.</li> <li>3. Maestros</li> </ol>
<b>3</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Técnicos asalariados.</li> <li>2. Oficinistas.</li> <li>3. Empleadores intermedios y grandes (5+) en ocupaciones manuales.</li> <li>4. Empleadores pequeños (2 a 4) en ocupaciones manuales.</li> <li>5. Obreros y operarios del sector público.</li> <li>6. Mecánicos automotrices y reparadores de maquinaria por cuenta propia.</li> <li>7. Oficios asociados a la transformación del metal (hojalateros, herreros y soldadores) por cuenta propia.</li> </ol>
<b>4</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comerciantes por cuenta propia.</li> <li>2. Empleados de comercio.</li> <li>3. Trabajadores del sector público en servicios.</li> <li>4. Obreros y operarios del sector privado en empresas con 5 empleados o más.</li> <li>5. Obreros y operarios del sector privado en microempresas.</li> <li>6. Conductores de vehículos de pasajeros o carga por cuenta propia.</li> <li>7. Otros trabajadores no manuales por cuenta propia.</li> <li>8. Otras ocupaciones manuales por cuenta propia.</li> </ol>
<b>5</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oficios tradicionales (electricistas, pintores, carpinteros y plomeros) por cuenta propia.</li> <li>2. Trabajadores en servicios personales y vendedores ambulantes por cuenta propia.</li> <li>3. Trabajadores asalariados del sector privado en servicios.</li> <li>4. Albañiles por cuenta propia.</li> <li>5. Obreros de la construcción asalariados.</li> </ol>
<b>6</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trabajadores asalariados agrícolas.</li> <li>2. Campesinos.</li> </ol>

Fuente: Solís, 2010: 351.

**Cuadro 3.A.5. Esquema de clases usado por Solís y Cortés**

<b>Clase</b>	<b>Ocupaciones</b>
Clase de servicios	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Profesionistas.</li> <li>2. Gerentes y directivos de alto nivel en los sectores público y privado.</li> <li>3. Profesores universitarios.</li> </ol>
No manuales en actividades “de rutina”	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Directivos del nivel medio en el sector público y privado.</li> <li>2. Técnicos.</li> <li>3. Maestros de nivel inferior al universitario.</li> <li>4. Artistas y deportistas.</li> <li>5. Trabajadores de rutina en oficinas (archivistas, secretarios, etcétera).</li> <li>6. Agentes de ventas en seguros o bienes raíces.</li> </ol>
Trabajadores de comercio	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trabajadores en actividades comerciales en general (comercios establecidos)</li> </ol>
Trabajadores especializados	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Supervisores en la industria.</li> <li>2. Operadores de maquinaria.</li> <li>3. Artesanos.</li> <li>4. Choferes y otros conductores de vehículos.</li> <li>5. Obreros especializados.</li> </ol>
Trabajadores no especializados	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vendedores ambulantes.</li> <li>2. Trabajadores en servicios personales.</li> <li>3. Trabajadores en servicios domésticos.</li> <li>4. Trabajadores en servicios de seguridad.</li> <li>5. Peones.</li> <li>6. Ayudantes.</li> <li>7. Aprendices de artesano.</li> <li>8. Obreros no especializados.</li> <li>9. Trabajadores no especializados en la construcción.</li> </ol>
Trabajadores agrícolas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trabajadores en actividades agrícolas en general.</li> </ol>

Fuente: Solís y Cortés, 2009: 405.

**Cuadro 3.A.6. Esquema de clases usado por Solís, Chávez y Cobos**

Clase	Microclase
Clase de servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grandes propietarios (&gt;10), Administradores calificados y Profesionistas con empleados.</li> <li>• Profesionistas independientes o dependientes.</li> <li>• Administradores con baja calificación, Profesionistas de bajo rango, Técnicos.</li> </ul>
Trabajadores no manuales de rutina en el sector formal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empleados no manuales de rutina de nivel alto (administración y comercio).</li> <li>• Empleados no manuales de rutina, vendedores en empresas grandes.</li> </ul>
Pequeños empleadores y trabajadores independientes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pequeños empleadores con menos de 10 empleados.</li> <li>• Trabajadores independientes en ocupaciones calificadas y semicalificadas.</li> </ul>
Trabajadores asalariados en el sector formal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajadores manuales calificados y semicalificados en empresas grandes.</li> <li>• Trabajadores manuales no calificados en empresas grandes.</li> </ul>
Trabajadores por cuenta propia y trabajadores asalariados informales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajadores en ventas en pequeñas empresas.</li> <li>• Trabajadores por cuenta propia en ocupaciones no calificadas.</li> <li>• Trabajadores manuales calificados y semicalificados en empresas pequeñas.</li> <li>• Trabajadores no calificados en pequeñas empresas.</li> </ul>
Clases agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajadores independientes en actividades agrícolas.</li> <li>• Trabajadores asalariados y familiares en actividades agrícolas.</li> </ul>

Fuente: Solís, Chávez y Cobos, 2019.

## Capítulo IV. La estructura de clases ocupacionales en México, 1992-2016

### Introducción

En este capítulo describo la estructura social de México entre 1992 y 2016. Las preguntas que busco responder son cómo fue la distribución de la población por clase ocupacional y cuáles fueron algunos de los cambios que esta estructura experimentó en dicho periodo.

### La estructura de clases en México: antecedentes y hallazgos recientes

La estructura de clases en el México actual es el resultado de la convergencia de un conjunto de procesos de cambio de mediano y largo plazo. Entre los más visibles pueden mencionarse las políticas de cambio estructural que comenzaron a implementarse entre 1985 y 1987, así como las de flexibilización laboral que iniciaron alrededor del lustro 1990-1995 (Cortés, 2000a). Con estas políticas arrancó el proceso de modificación de una parte importante de la estructura de propiedad de los grandes capitalistas nacionales, así como de las relaciones laborales establecidas institucionalmente para los asalariados. Las transformaciones en la estructura de propiedad trasladaron la posesión de numerosas empresas estatales a pequeños grupos de empresarios, provocando la reconfiguración de las posiciones asociadas con esta clase, en términos de su tamaño, riqueza y distancia entre ellas con el resto de las clases; mientras que la implementación de las primeras políticas de flexibilización laboral, a partir del lustro de 1990-1995, contribuyeron a remercantilizar el trabajo y buscaron la creación de un mercado laboral en el que los individuos se presentaran sólo con su fuerza de trabajo sin la mediación de sindicatos y sin el cobijo de leyes que favorecieran tanto su protección tanto social como laboral (Cortés, 2000a; Mora, 2012). Parece haber poca discusión en la bibliografía especializada en torno a que la estructura de clases resultante de dichos procesos no ha cambiado de forma sustantiva, al menos a partir de la década de 1990, sobre todo si se le compara con lo ocurrido en el periodo de sustitución de importaciones que fue un lapso de cambios caracterizado por la generación estructural de nuevos lugares en las posiciones medias y altas de la estructura social (Solís y Benza, 2013; Solís, 2016).

Con estos antecedentes, la cuestión inicial que indago en este capítulo es en qué medida crecieron o disminuyeron determinadas posiciones de clase en la fase posterior al periodo de crisis y reestructuración económica (década de 1980), pero sobre todo durante el de ampliación del

modelo de desarrollo económico vigente (a partir de la década de 1990), en el contexto de fenómenos estructurales de cambio económico, transformación del mercado de trabajo y modificaciones sociodemográficas, reconfigurando la estructura de clases. La creación de nuevas posiciones es relevante porque puede influir en las posibilidades estructurales o absolutas de movilidad social. Si bien las investigaciones disponibles, al comparar 1995 con 2012, encontraron indicios que apuntaban hacia la generación polarizada de posiciones sociales, caracterizada por la expansión de las ocupaciones no agrícolas de mayor y menor calificación (Solís, 2017), otros estudios, al cambiar el punto de referencia al 2000 y contrastar con 2006 y 2012, identificaron matices distintos como sólo la creación de más lugares en las posiciones de menor jerarquía de las clases de trabajadores y la clase media (Solís y Benza, 2013). Esto último indicaría que se crearon pocas oportunidades colectivas de mejora de las condiciones económicas de vida a través de la movilidad de clase. No obstante, otros estudios centrados en deciles de ingreso, encontraron que el número de personas con más recursos monetarios en la distribución del ingreso (correspondiente en buena medida a la clase de servicios con nivel alto y bajo, ya que incluye categorías ocupacionales como gerentes, burócratas, maestros y empleados universitarios) disminuyó durante los periodos de crisis económica de los años ochenta, pues al contraerse la economía ocurrieron reducciones en sus niveles de empleo, sueldos y salarios reales que los obligaron a desempeñar otro tipo de actividades como las típicamente asociadas al trabajo independiente o cuenta propia (Cortés, 2000b; 2013).

En este marco, un primer objetivo de este capítulo es describir cuáles fueron las posiciones de clase que aumentaron sus lugares entre 1992 y 2016 e identificar en qué contexto macroestructural lo hicieron (crisis económica o cambios institucionales, por ejemplo) y en cual dejaron de hacerlo (si fue el caso), así como la posible relación de estas transformaciones con la forma típica que toman sus relaciones laborales.

Adicionalmente, discuto el tema de la composición interna de las clases. Se ha identificado que la disminución del tamaño de la clase agrícola, por ejemplo, es una tendencia de largo plazo relacionada con el cambio sectorial y que ésta se debe principalmente a la reducción de los pequeños propietarios (Solís y Benza, 2013; Solís, 2017); sin embargo, estudios no centrados en clases sociales (Cortés, 2013; Hernández Laos, 2008; Giarraca, 2001) han analizado un posible resurgimiento moderado de la productividad y posiciones agrícolas (si bien, no al mismo nivel

de la fase de industrialización por sustitución de importaciones) debido al aumento de la productividad de la producción de temporal y de exportación originado en los cambios tecnológicos de la última década que conduce a preguntarse si esto podría afectar el tamaño y la composición de las clases agrícolas. Como se ve, es pertinente examinar –por una parte- si la disminución más pronunciada de dicha clase ocurrió en el contexto de las reformas de tenencia de la tierra efectuadas alrededor de 1992 y, de ser así, verificar la disminución más acentuada de su tamaño a partir de dicho año; así como –por otro lado- reflexionar sobre si las nuevas características del mercado laboral agrícola han redundado en un repunte moderado del tamaño de esta clase.

Por otra parte, en la bibliografía especializada se ha encontrado que en los periodos de crisis económica –como en el de la década de 1980 en que el mercado de trabajo se contrajo produciendo una disminución en los salarios y un aumento en el desempleo- ocurre una transición de los trabajadores asalariados hacia las actividades por cuenta propia que requieren poco capital y que son típicas de las actividades informales (Cortés, 2000a; CEPAL, 2012); como en el caso de las posiciones agrícolas, cabría indagar si ocurrió un flujo de este tipo durante las crisis de 1994-1995 y 2007-2009, en el contexto del análisis de clases.

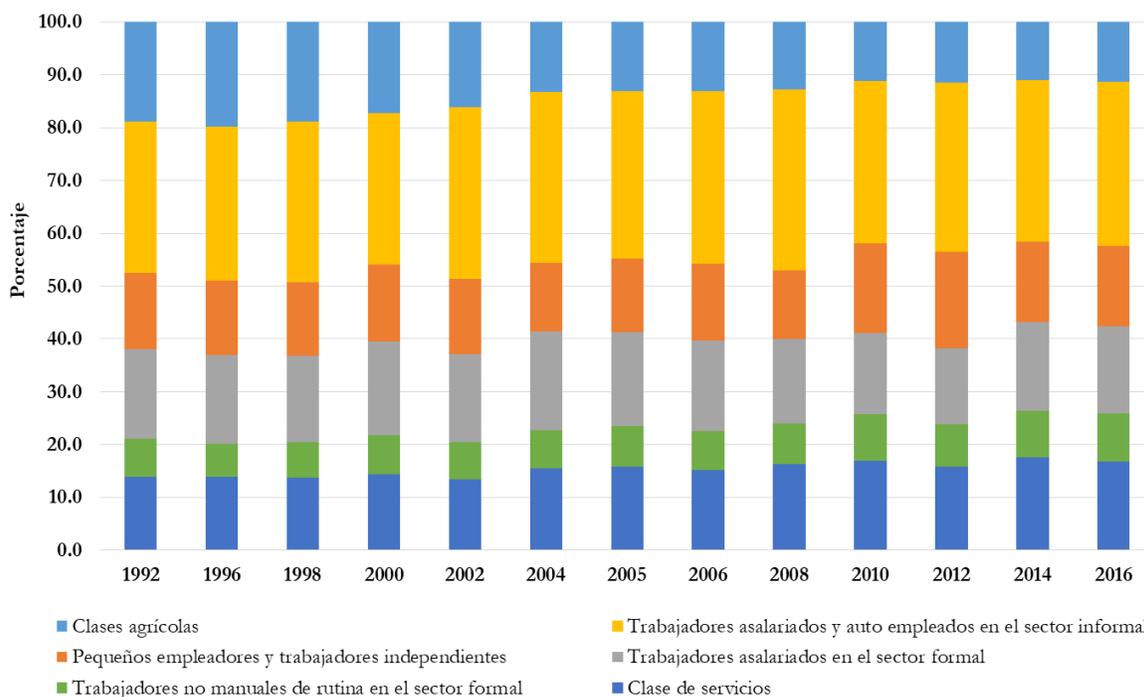
### **Tamaño, composición y principales rasgos de las clases sociales en México, 1992-2016**

La clase con el tamaño más importante entre 1992 y 2016 fue la de **trabajadores asalariados y autoempleados en el sector informal** (porción de color amarillo en las barras de la gráfica 4.1). Los trabajadores informales son aquellos que se desempeñan en el sector tradicional de la estructura productiva; es decir, en unidades económicas que no usan tecnología moderna y por tanto tienen bajos niveles de productividad y hacen uso intensivo de la fuerza de trabajo. En esta investigación, observo estos rasgos de manera indirecta, a través del *proxy* del tamaño de la empresa: son informales quienes laboran en empresas con menos de diez empleados.

El año con la mayor proporción de informales fue 2008, luego del inicio de la crisis internacional de los precios de los alimentos y financiera originada en Estados Unidos; sin embargo, el momento en que tuvo su crecimiento más pronunciado fue en 2002. El aumento de su tamaño en dichos años es congruente con los hallazgos en la bibliografía especializada que ha encontrado que esta clase puede ser un refugio para los trabajadores que pierden sus empleos en periodos

de crisis, así como para las personas que antes no realizaban actividades productivas y se incorporan al mercado de trabajo en esos momentos (Cortés, 2000a; CEPAL, 2012). En el cuadro 4.1 y gráfica 4.5 (ambos en el anexo) puede observarse con detalle que fue la microclase de los trabajadores manuales no calificados que se desempeñaban en pequeños establecimientos quienes representaron la proporción más importante a lo largo del periodo y, más aún, que su importancia relativa creció de manera modesta, pero sostenida a lo largo de todos los años.

**Gráfica 4.1 Estructura de clases ocupacionales, México, 1992-2016**



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

La importancia de esta clase radica no sólo en su volumen, sino en el tipo de relaciones laborales que los individuos pertenecientes a ella establecen de manera típica en el mercado de trabajo. Por una parte, su modo de regulación del empleo se caracteriza por requerir pocas habilidades especializadas y no disponer de estabilidad laboral. Por otro lado, al llevarse a cabo en el sector tradicional de la estructura productiva, el vínculo laboral que suelen sostener se caracteriza por tener menor seguridad en el ingreso en el largo plazo, a través de una mayor propensión a perder sus trabajos y quedar desocupados (carecen de contratos por escrito); por padecer mayores fluctuaciones de corto plazo en su ingreso, debidas a cambios no contractuales en el nivel de

ventas, pago de horas extras y depender de eventualidades como la pérdida de pago por ausentismo o enfermedades; así como por tener perspectivas inciertas de aumentar su ingreso a lo largo de su curso de vida.

Estos rasgos en conjunto (relacionales laborales inseguras e inestables, así como unidades económicas con acceso a tecnología no moderna, baja productividad y uso intensivo de la fuerza de trabajo) describen a una clase ocupacional que concentra desventajas sistemáticas, lo que quiere decir que en México entre 1992 y 2016 una porción importante de trabajadores se desempeñó en una clase ocupacional con malas condiciones laborales y que ofrecía paquetes de retribuciones económicas posiblemente malas lo que constituye un primer indicio de que durante las últimas décadas en la estructura de clases nacional no se crearon posiciones nuevas con recompensas que puedan asociarse a mejores condiciones de vida y que propiciaran la movilidad social ascendente.

Otro de los grupos que han sido históricamente relevantes en la estructura de clases de México y América Latina es el de los trabajadores asalariados agrícolas y pequeños propietarios en áreas rurales. Uno de los cambios más relevantes que pueden identificarse en las clases en México entre 1992 y 2016 es la disminución del tamaño de las **clases agrícolas** (porción de color azul claro en las barras de la gráfica 4.1). Esta reducción se debió en mayor medida a la disminución relativa de los trabajadores independientes agrícolas. Los dos momentos en que éstos tuvieron pérdidas más pronunciadas en su tamaño fueron en 2004 y 2010, después de las crisis de esos años. Es posible que este resultado se deba a campesinos que emigraron fuera del país por motivos laborales y para compensar las dificultades económicas microlocales.

La tendencia de desvanecimiento de las clases agrícolas puede ubicarse en el contexto de al menos dos procesos de largo plazo. El primero es el cambio sectorial de la fuerza de trabajo que consiste en la transición secular de una estructura productiva con predominio de actividades agrícolas a una centrada en servicios (Garza, 2008). El segundo es la conclusión del extenso proceso de reforma agraria y reparto de tierras que inició en la década de 1930 y que se dieron por concluidos formalmente entre 1989 y 1994 con la ocurrencia de cuatro eventos: (i) la reforma al artículo 27 de la Constitución en 1992 que permitió el acceso de sociedades mercantiles a predios rurales, la posibilidad de vender ejidos y retiró a los ejidatarios la obligación de sembrar

su tierra para no perder derechos de propiedad; (ii) las modificaciones al sistema de crédito rural vigente hasta 1989 que consistieron en que BANRURAL y los Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura (FIRA) dejaron de beneficiar a ejidatarios, campesinos pobres, pequeños agricultores y con tierra de temporal para concentrarse en quienes poseían tierras de riego o de temporal, pero de alta calidad; (iii) la creación de los programas Crédito a la Palabra en 1990, de Apoyo Directo al Campo (PROCAMPO) en 1993 para compensar a los campesinos por las pérdidas que sufrirían a causa de la liberalización comercial de granos así como por la eliminación de los precios de garantía originados en el inicio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares Urbanos (PROCEDE) en 1994 que se deriva de la reforma al artículo 27 de la Constitución y que consistió en la medición, establecimiento de límites y regulación de la tierra de los ejidos con el fin de dar pie a la creación de un mercado de tierras previamente inexistente; y (iv) la reducción de las funciones de CONASUPO básicamente a importar granos (Myhre, 1998: 52, 57-58; Appendini, 1998: 1-3, 31-33; Gordon, 1999: 61-62; Ordóñez, 2002: 134-136).

Otro de los cambios importantes en la estructura de clases es el de los **pequeños empleadores y trabajadores independientes calificados**. En conjunto, esta clase tuvo una variación de la misma importancia que la de las clases agrícolas, aunque en sentido opuesto. Sin embargo, la fuente del cambio en este caso no puede ubicarse solamente ni con suficiente claridad en el contexto de una transformación estructural de gran envergadura; por el contrario, es posible que una parte de su crecimiento se deba a una suerte de “efecto del instrumento”, consistente en modificaciones en la manera en que se capta al grupo de pequeños patrones en la ENIGH a partir de 2008.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> La clase de pequeños patrones se construye con aquellas personas que declaran que su posición laboral es la de empleadores y que se desempeñan en unidades productivas donde hay entre uno y diez trabajadores. A partir de la ENIGH 2008 las preguntas del cuestionario no permiten distinguir con claridad si la persona es un trabajador por cuenta propia con empleados (un pequeño empleador) o un trabajador por cuenta propia que tiene trabajadores subordinados familiares. Desde ese año hay un número sustancial de casos (2,648 personas aseguraron tener personal con pago cero; de éstas, 2,605 eran patrones y 43 cuenta propia) en los que se clasifica como patrones a personas que declararon tener a su cargo a cero personas con pago; esto es, que no cumplían propiamente con el requisito de emplear trabajadores. Parecería que se estaba clasificando como patrones a personas que más bien eran trabajadores por cuenta propia, por lo anterior se optó por reclasificar a estas personas en dicha categoría, como trabajadores por su cuenta. El resultado de este ajuste puede identificarse por la disminución de un punto porcentual de 2008 respecto a 2006 y que interrumpe la tendencia modesta pero ascendente que se encontraba en proceso. Desafortunadamente, la pregunta que permitiría realizar este ajuste para los siguientes años (Tipo y cantidad de personal: “De las personas que ocupó o le ayudaron, ¿cuánto son trabajadores que reciben un pago? | socios? |

Por último, cabe analizar brevemente el cambio en las tres clases que deberían ofrecer las mejores condiciones laborales por desempeñarse en unidades económicas del sector moderno de la estructura productiva y tener un modo de regulación del empleo que suele distinguirse por requerir mayores calificaciones específicas, tener más autonomía y en ocasiones estabilidad. En primer lugar, está la **clase de servicios** (porción de color azul oscuro en las barras de la gráfica 4.1). Su importancia relativa tuvo un incremento de casi cuatro puntos porcentuales entre 1992 y 2014 (tres puntos a 2016), alcanzando su mayor nivel en este último año. Este aumento no es despreciable, pues pasó de ser una de las de menor tamaño en 1992 a una de las de dimensión relativa más grande en 2016 (aunque aún muy lejos de la clase de trabajadores informales).

En segundo lugar, de la clase de **trabajadores asalariados en el sector formal** lo que llama más la atención es la continua y acompasada reducción que tuvo entre 2004 y 2012, para recuperar su tamaño a partir de entonces y ubicarse (con la clase de servicios) como el segundo grupo de mayor importancia relativa. Este grupo ocupacional está conformado por unidades económicas grandes (más de diez trabajadores) que dan rostro a la que sería la versión moderna y aventajada de la estructura productiva. Los cambios en esta clase y en la de servicios apuntan a que sí se habrían creado algunas posiciones en la estructura social que posibilitarían experimentar movilidad social ascendente

En tercer lugar, los **trabajadores no manuales de rutina en el sector formal** fueron la clase de menor tamaño sistemáticamente entre 1992 y 2016 (porción de color verde en las barras de la gráfica 4.1). Su participación en la estructura se mantuvo más bien constante a lo largo del periodo estudiado, pues apenas tuvo pequeñas oscilaciones.

El rasgo que llama más la atención en la distribución de estas clases medias y superiores<sup>40</sup> es que —en conjunto y al final del periodo estudiado— pasaron a ser la segunda posición de mayor

---

trabajadores sin pago? | no sabe qué tipo de trabajadores son”) desapareció a partir de la ENIGH 2010 por lo que no fue posible efectuar el ajuste ni identificar la permanencia del posible sesgo. Por lo anterior, el nivel de la micro clase de pequeños patrones, así como de la clase de pequeños empleadores y trabajadores independientes debe considerarse con precaución a partir de 2008.

<sup>40</sup> Es decir, las clases de servicios, de trabajadores asalariados en el sector formal, así como de trabajadores no manuales de rutina en el sector formal.

importancia en la estructura de clases mexicana. Esto quiere decir que, aunque su tamaño relativo está aún muy por debajo del de la clase de trabajadores informales, al final del lapso descrito se crearon algunas posiciones que podrían ser espacios para la movilidad ocupacional ascendente. Este proceso de ajuste en la estructura de clases tendría su origen en los años de transformación que iniciaron en 2002 y se refleja en mayor medida en la clase de servicios que es la clase más alta. Para confirmar esta tendencia, habrá que esperar próximas mediciones. También sería deseable efectuar ejercicios empíricos con esta estructura de clases ocupacionales (u otra que también considere la heterogeneidad de la estructura productiva) que permitan identificar si en efecto existió movilidad ocupacional absoluta y relativa entre generaciones en los años en que se crearon nuevas posiciones en la parte alta de la estructura de clases.

### Comentarios finales

Los rasgos más importantes de la estructura de clases ocupacionales en México entre 1992 y 2016 pueden sintetizarse en los siguientes puntos. La clase más numerosa fue la de trabajadores asalariados y autoempleados en el sector informal. A partir de 2002, alrededor de uno de cada tres trabajadores mexicanos se desempeñó en actividades del sector tradicional de la estructura productiva; es decir, en trabajos que se llevan a cabo en unidades económicas pequeñas que presumiblemente hacen poco o ningún uso de tecnología moderna y, por tanto, tienen bajos niveles de productividad que generan ingresos escasos. Además, suelen ser actividades que requieren poca o ninguna calificación, sin contrato y el tipo de relación laboral que sostienen considera sólo la venta de cierto trabajo por un tiempo o productos determinados en un lugar específico, sin que estén involucradas consideraciones a futuro como aumento de salario y ascensos. Esto (como se discutirá en los siguientes capítulos) debería traducirse en inseguridad en el ingreso en el mediano plazo (pues la probabilidad de perder el trabajo es alta), riesgo ante eventualidades (se carece de protección laboral y social), así como en pocas posibilidades de mejorar las condiciones materiales a lo largo del curso de vida. La persistencia, tamaño y crecimiento de esta clase indica que buena parte de la estructura productiva del país se basaría menos en la innovación, el conocimiento y uso de tecnología moderna que en la amplitud del uso de la fuerza de trabajo poco calificada en unidades económicas con baja productividad.

Aunque modesta, existe una tendencia de mediano plazo a la creación de pocas, pero nuevas posiciones en la parte más alta de la estructura de clases. El tenue, pero sostenido crecimiento

de las clases de trabajadores no manuales de rutina en el sector formal y sobre todo de la clase de servicios a partir de 2004, en conjunción con la recuperación del tamaño de la clase de trabajadores asalariados en el sector formal a partir de 2014, dieron pie a que las posiciones disponibles en segundo lugar de importancia correspondan a aquellas que se desempeñan en el sector moderno de la estructura productiva del país y que deberían distinguirse por llevarse a cabo en empresas de mayor tamaño que hacen uso de tecnología más reciente, sostienen relaciones laborales con mayor seguridad en el ingreso, eventualmente con acceso a protección laboral y social, así como oportunidades de mejora en el curso de vida. Esta tendencia es incipiente y su dirección deberá confirmarse con futuras mediciones.

Las clases agrícolas se encuentran en un proceso de largo plazo de pronunciada pérdida de importancia relativa. Dejaron de ser la segunda agrupación de mayor tamaño en 1992 para ser la segunda más pequeña en 2016.

Entre 1992 y 2016 hay tres momentos de crisis macro económicas: 1994-1995, 2001-2003 y 2007-2008. Como se esperaba, ocurrió un aumento de la clase de trabajadores informales en dichos años. En la bibliografía está bien identificada la transición de trabajadores con mejores condiciones a actividades informales en las que se refugian para amortiguar el impacto de la crisis. Por otro lado, los trabajadores agrícolas registraron disminuciones notorias en su tamaño después de 2002 y 2008 lo que, en este caso, podría deberse a la emigración a Estados Unidos por motivos laborales.

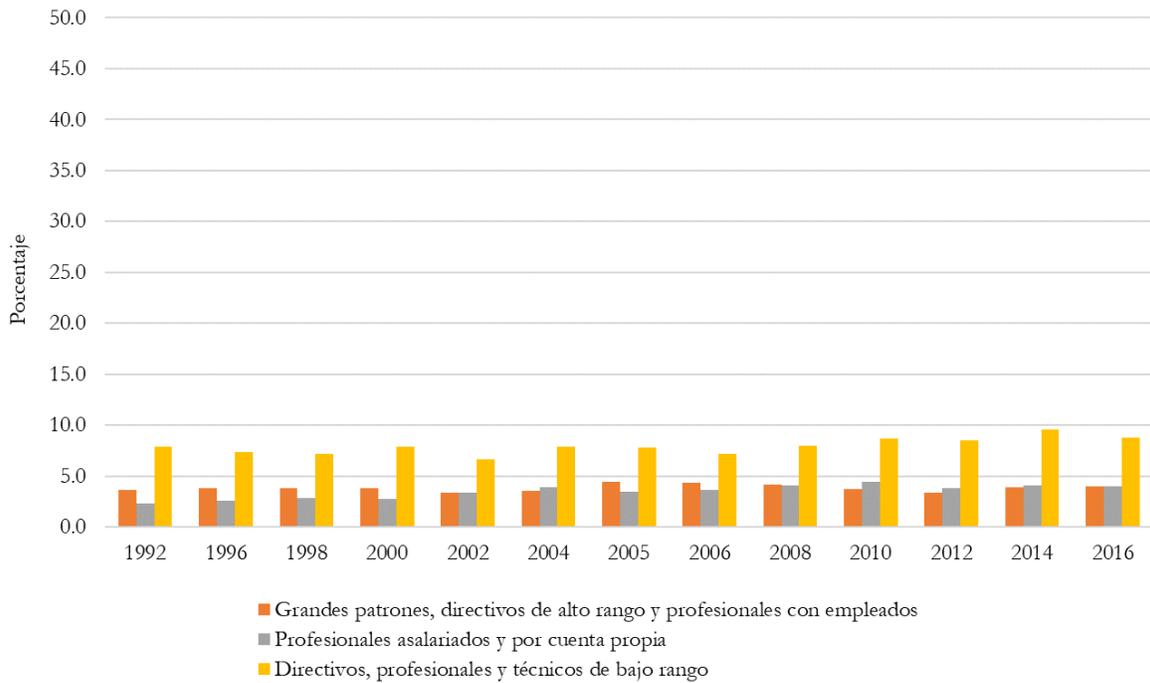
Anexo

Cuadro 4.1 Estructura de clases ocupacionales, México, 1992-2016.

Clases	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016
<b>Clase de servicios</b>	<b>13.8</b>	<b>13.8</b>	<b>13.8</b>	<b>14.4</b>	<b>13.4</b>	<b>15.4</b>	<b>15.7</b>	<b>15.2</b>	<b>16.3</b>	<b>16.9</b>	<b>15.7</b>	<b>17.5</b>	<b>16.7</b>
Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados	3.6	3.8	3.8	3.8	3.4	3.6	4.5	4.3	4.2	3.7	3.4	3.9	4.0
Profesionales asalariados y por cuenta propia	2.3	2.6	2.9	2.7	3.3	3.9	3.5	3.7	4.1	4.5	3.8	4.1	4.0
Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango	7.9	7.4	7.1	7.9	6.7	7.9	7.8	7.2	8.0	8.7	8.5	9.5	8.7
<b>Trabajadores no manuales de rutina en el sector formal</b>	<b>7.3</b>	<b>6.4</b>	<b>6.6</b>	<b>7.3</b>	<b>7.0</b>	<b>7.3</b>	<b>7.8</b>	<b>7.3</b>	<b>7.8</b>	<b>8.9</b>	<b>8.0</b>	<b>8.8</b>	<b>9.2</b>
Trabajadores no manuales de rutina (nivel alto)	6.4	5.6	5.5	6.3	5.7	5.8	6.2	5.7	6.0	7.6	7.0	7.4	8.0
Trabajadores en ventas en grandes comercios	0.9	0.7	1.1	1.0	1.3	1.5	1.6	1.6	1.7	1.2	1.0	1.5	1.3
<b>Pequeños empleadores y trabajadores independientes</b>	<b>14.5</b>	<b>14.0</b>	<b>13.9</b>	<b>14.5</b>	<b>14.2</b>	<b>13.0</b>	<b>13.9</b>	<b>14.6</b>	<b>13.1</b>	<b>17.0</b>	<b>18.2</b>	<b>15.2</b>	<b>15.3</b>
Pequeños patrones	5.4	4.9	4.7	4.7	4.0	3.0	3.4	3.7	5.0	9.1	10.0	7.6	7.6
Trabajadores independientes calificados	9.1	9.2	9.3	9.8	10.2	10.1	10.6	11.0	8.1	7.8	8.2	7.6	7.7
<b>Trabajadores asalariados en el sector formal</b>	<b>16.9</b>	<b>16.8</b>	<b>16.3</b>	<b>17.8</b>	<b>16.8</b>	<b>18.7</b>	<b>17.7</b>	<b>17.1</b>	<b>15.9</b>	<b>15.4</b>	<b>14.5</b>	<b>16.8</b>	<b>16.4</b>
Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos	9.7	9.7	9.8	11.1	9.4	10.6	9.8	9.9	8.9	8.4	7.8	9.4	9.1
Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos	7.3	7.2	6.5	6.8	7.3	8.0	7.9	7.2	7.0	6.9	6.7	7.4	7.3
<b>Trabajadores asalariados y auto empleados en el sector informal</b>	<b>28.6</b>	<b>29.2</b>	<b>30.6</b>	<b>28.7</b>	<b>32.5</b>	<b>32.4</b>	<b>31.7</b>	<b>32.7</b>	<b>34.2</b>	<b>30.7</b>	<b>32.0</b>	<b>30.6</b>	<b>31.2</b>
Trabajadores en ventas en pequeños comercios	4.3	4.8	5.2	4.9	5.9	5.4	5.3	5.5	6.0	4.5	5.7	5.1	5.1
Trabajadores independientes no calificados (sin agrícolas)	3.9	5.9	5.5	4.8	5.5	5.6	5.2	5.6	4.3	1.9	2.4	2.1	2.0
Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos	7.7	6.1	6.8	7.2	6.8	6.8	6.7	6.7	7.5	8.3	8.2	7.5	7.1
Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos	12.8	12.3	13.1	11.8	14.3	14.5	14.6	14.8	16.4	16.1	15.8	15.9	17.0
<b>Clases agrícolas</b>	<b>18.9</b>	<b>19.8</b>	<b>18.8</b>	<b>17.3</b>	<b>16.2</b>	<b>13.3</b>	<b>13.2</b>	<b>13.1</b>	<b>12.8</b>	<b>11.2</b>	<b>11.6</b>	<b>11.1</b>	<b>11.3</b>
Trabajadores independientes agrícolas	6.9	6.8	7.0	6.1	6.4	4.5	4.3	4.9	4.5	2.5	3.6	3.0	3.3
Trabajadores asalariados agrícolas	11.9	13.1	11.8	11.2	9.8	8.8	8.9	8.2	8.4	8.6	8.0	8.1	7.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>												

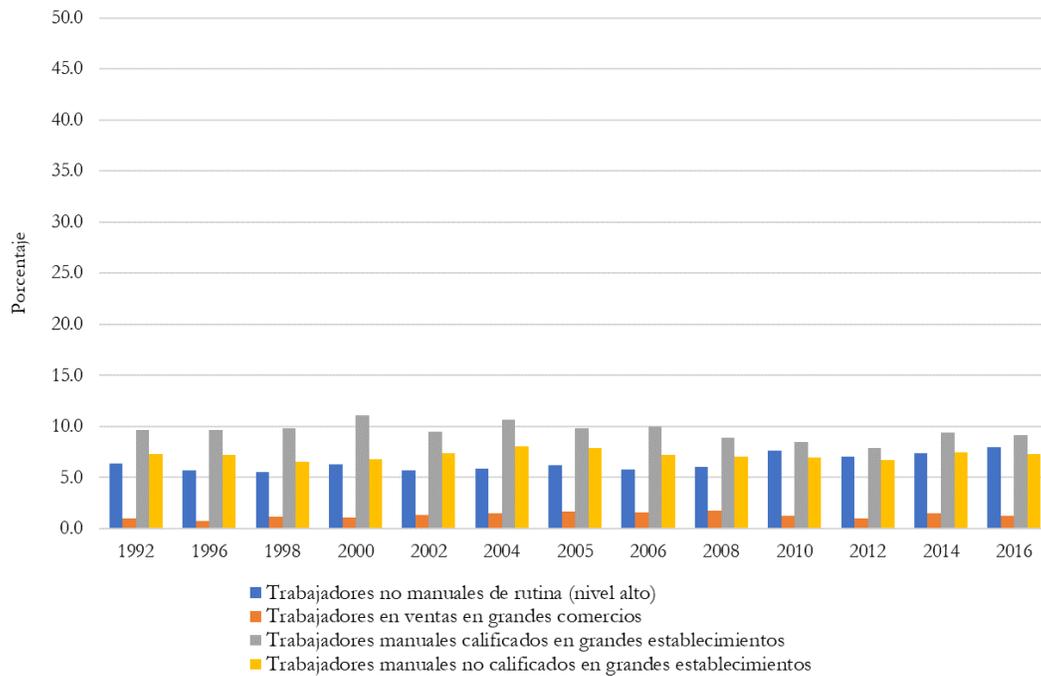
Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH y el MCS, varios años.

**Gráfica 4.2 Microclases de la clase de servicios, México, 1992-2016**



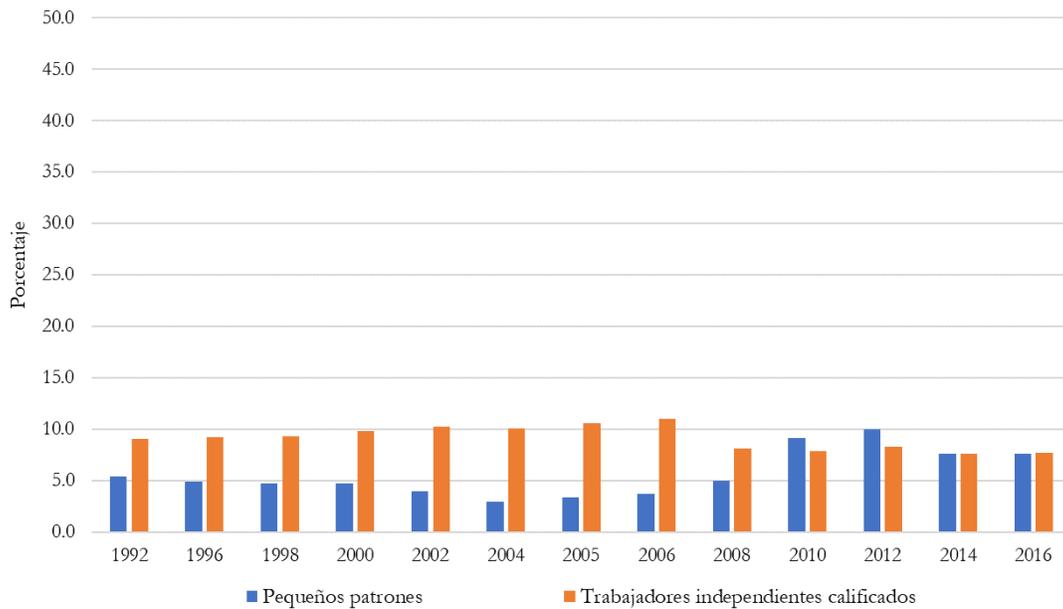
Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Gráfica 4.3 Microclases de la clase de trabajadores no manuales de rutina en el sector formal, México, 1992-2016**



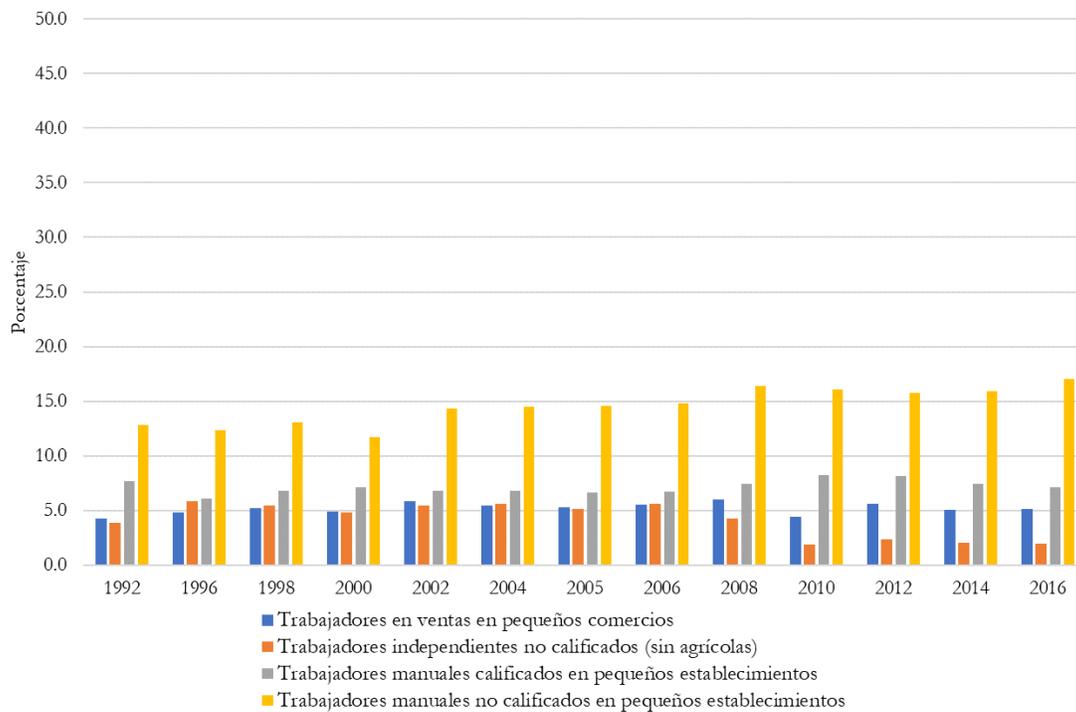
Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Gráfica 4.4 Microclases de la clase de pequeños empleadores y trabajadores independientes, México, 1992-2016**



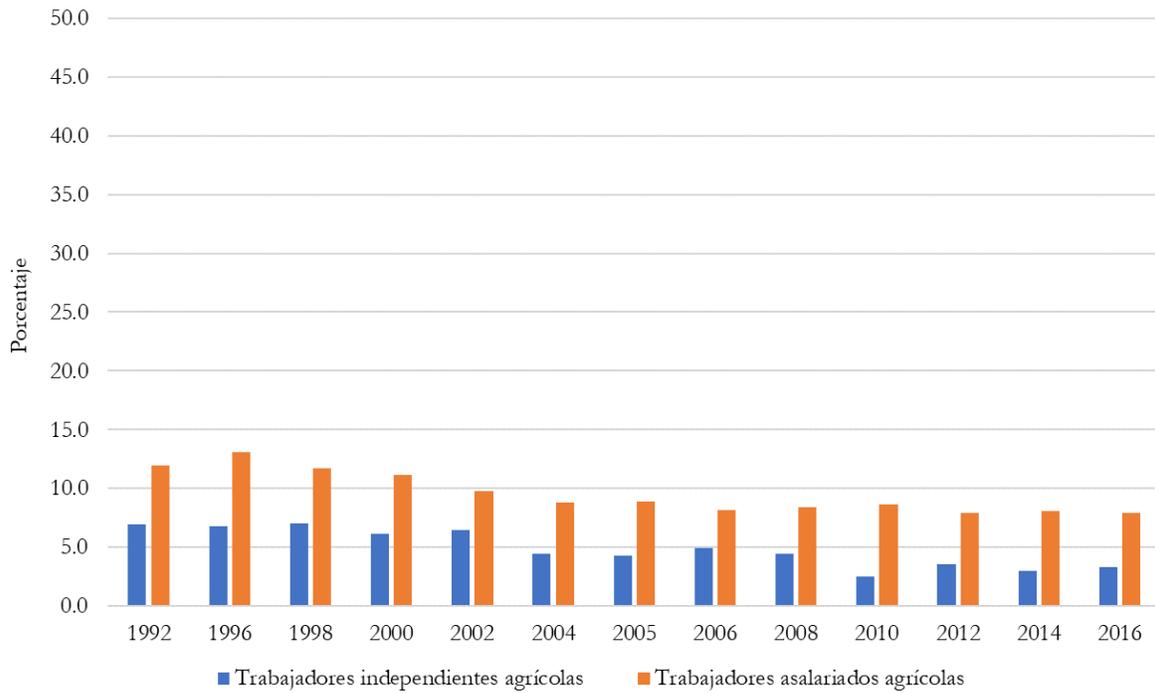
Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Gráfica 4.5 Microclases de la clase de trabajadores asalariados y auto empleados en el sector informal, México, 1992-2016**



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Gráfica 4.6 Microclases de la clase agrícola, México, 1992-2016**



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.



## Capítulo V. Viejas y nuevas desigualdades sociales: la discusión sobre el desvanecimiento de las clases y la precariedad laboral

### Introducción

En este capítulo comienzo con la discusión sobre la vigencia de las diferencias entre clases. La pregunta general que discuto es si sus límites se han vuelto más difusos; es decir, si ha aumentado su heterogeneidad, de tal manera que sus rasgos en términos de condiciones laborales tiendan a imbricarse entre sí indicando la posible pérdida de importancia de las diferencias en las consecuencias de pertenecer a ellas. En la bibliografía internacional se han discutido, por ejemplo, las semejanzas y diferencias entre los trabajadores no manuales de rutina y las clases manuales (Goldthorpe y McKnight, 2006), ¿las similitudes entre estas clases se sostienen en México?, ¿se matizaron o hicieron más pronunciadas las divergencias entre ellas con el cambio de modelo económico iniciado en la década de 1980? Este cuestionamiento da pie a un segundo grupo de interrogantes que pueden abordarse como la discusión en torno a las nuevas desigualdades y, en específico, las existentes en torno a la precarización laboral.

En la bibliografía especializada parecería existir consenso en torno a que el mercado laboral en México adquirió rasgos de creciente precarización (de Oliveira y García, 1996; de la Garza, 1999, 2000, 2016; Salas y Zepeda, 2003; García, 2009, 2012; Mora y de Oliveira, 2009; Mora, 2012). Esto quiere decir que habría aumentado la proporción de trabajadores con desventajas como carecer de contrato por escrito, no disponer de acceso a elementos básicos de protección social o prestaciones laborales, recibir retribuciones bajas, o bien, trabajar menos o más de lo deseable en todas las posiciones asalariadas de la estructura social, sin importar el tipo de relación laboral que se sostenga o el sector productivo en el que se ubique la unidad económica en que se trabaje. Es decir, habría aumentado la precarización incluso entre las clases con mayores recursos (de autoridad, contractuales o en términos de calificaciones) para sobrellevar contextos económicos adversos. Desde cierto punto de vista (Fitoussi y Rosanvallon, 1997; Beck, 2000), esto podría apuntar a que los efectos generados a partir de grandes categorías sociales homogéneas como las clases ya no tendrían la misma utilidad que “antes”<sup>41</sup> para explicar las desigualdades sociales, pues

---

<sup>41</sup> Para Wodtke (2017: 1483) existen tres momentos de los sistemas de estratificación social en la historia reciente de las sociedades capitalistas (es decir, las europeas). El primero ocurrió en el siglo XIX y principios del XX, fue el sistema convencional de clases en el que los grandes propietarios controlaban el Estado y los trabajadores se

éstas se habrían desdibujado y en su lugar habrían emergido un conjunto de nuevas desigualdades de tipo intracategorial que atravesarían en forma transversal las clases. Como consecuencia de esto, los límites entre clases dejarían de estar claramente definidos y las diferencias ahora se establecerían no por la pertenencia a ellas, sino por el acceso directo a trabajos estables y protegidos (Benza, 2012: 54; Solís, 2017: 216-217).

En este sentido, la cuestión empírica que analizo a continuación es si la *precarización laboral* puede entenderse como un elemento que permite observar la posible pérdida de importancia de las diferencias entre clases en México entre 1992 y 2016 o si, por el contrario, éstas aún son relevantes para estructurar la desigualdad y hay, en efecto, una precarización, pero ésta está organizada por clase. Si esto último es así, el riesgo de tener un trabajo precario no se distribuiría de igual manera entre ellas y, aunque la proporción de quienes carecen de protección laboral o prestaciones sociales podría cambiar de manera general, la incidencia relativa sería mayor en determinadas macro y microclases que en otras. Las diferencias estarían organizadas en torno a dos ejes: el tipo de regulación laboral sostenida en el mercado de trabajo<sup>42</sup> (Erikson y Goldthorpe, 1992, 2002) y la ubicación en los sectores productivos de la unidad económica en la que la persona se desempeña<sup>43</sup> (Salvia, 2010; Solís, Chávez y Cobos, 2019; Chávez, 2013; Chávez y Sacco, 2015). En este contexto, el enunciado general que pongo a discusión es que las distinciones entre los trabajadores asalariados aún pueden establecerse por su pertenencia de clase.

La bibliografía especializada sostiene que los principales afectados por los cambios en los mercados de trabajo contemporáneos son los trabajadores manuales y, en menor medida, los no

---

involucraban en acciones para desalojarlos del poder; el segundo sucedió a mitad del siglo XX y correspondió con el sistema de clases ya propiamente organizado, el conflicto se expresaba a través de políticas democráticas y un Estado regulado; finalmente, a partir de 1970 se dio el proceso de declive de la importancia de las clases y las formas predominantes de desigualdad social comenzaron a expresarse a través de organizaciones articuladas en torno a grupos de estatus. El “antes” en este caso se referiría a los dos primeros momentos aludidos por Wodtke.

<sup>42</sup> Los trabajadores pueden categorizarse de acuerdo con el *modo de regulación de su empleo*, entre quienes tienen relaciones laborales contractuales y quienes tienen relaciones de servicios. En la sección “Construcción del esquema de clases” del capítulo III detallo los elementos de esta distinción.

<sup>43</sup> La estructura productiva puede estratificarse en tres sectores (tradicional, intermedio y moderno) de acuerdo con el nivel de productividad, uso de tecnología moderna y absorción de la fuerza de trabajo. En la sección “Fenómenos estructurales idiosincráticos...” del capítulo I detallo los elementos de esta categorización.

manuales de rutina, pues son quienes más carecen de recursos para defender sus “viejas” ventajas en el nuevo contexto (Erikson y Goldthorpe, 2002; Goldthorpe y McKnight, 2006; Benza, 2012; Breen, 1997; Savage, 1998, Steijh y Houtma, 1998; Benza, 2010); de hecho, se ha identificado que en México, específicamente en contextos de contracción económica, suele ocurrir un desplazamiento de los trabajadores asalariados hacia actividades por cuenta propia (Cortés, 2000: 180, 186). Estudios de clase sobre México (Solís, 2016: 217, 219) han encontrado que –como se esperaría de acuerdo con la teoría- las proporciones de quienes carecen de contrato escrito, cobertura médica y prestaciones laborales son mayores entre los trabajadores manuales no calificados, así como los trabajadores agrícolas asalariados que entre la clase de servicios.

Como se ve, es pertinente la propuesta de investigar, de forma articulada, las diferencias por clase en un conjunto de aspectos relacionados con la precarización: la ausencia (o no) de contrato por escrito, el acceso a seguridad social, el acceso a prestaciones laborales, el nivel de ingresos por trabajo y la duración de la jornada laboral. A continuación, analizo el periodo que va de 1992 a 2016 para identificar, si ocurren, cuándo suceden cambios en las tendencias e intentar ubicarlos en el contexto de las modificaciones estructurales (creación o desaparición de ciertas posiciones en el contexto de cambio de modelo económico o mayor protección contra el desempleo de las posiciones de clase que sostienen una relación de servicios y menor de las que están reguladas por un contrato laboral en dicho contexto, por ejemplo). Además, los contrastes se llevan a cabo entre clases, pero cuando es pertinente también en el interior de las clases a fin de determinar cómo se sostienen las diferencias entre clases.

### **Inseguridad laboral**

Una primera manera de analizar la inseguridad laboral es a través del examen de la distribución del tipo de contrato entre los trabajadores subordinados. El tipo de contrato que se tenga es un punto de partida para aproximar la relación laboral que una persona sostiene en el mercado de trabajo, pues, en términos del análisis de clases, permite separar a los trabajadores en dos grandes grupos: (a) el de quienes tienen un modo de regulación de su empleo que podría describirse como estrictamente “contractual”, pues considera sólo la venta de cierto trabajo por un tiempo o productos determinados en un lugar específico, se asocia con tener un contrato, requerir pocas o ninguna habilidades específicas, así como por ejercer niveles de autoridad mínimos; y (b) las relaciones laborales con contrato de “servicios” que considera el intercambio laboral por un

periodo más largo y por un tipo de actividad más difusa que requiere habilidades específicas, autonomía y en la que pueden estar involucradas consideraciones a futuro como aumento de salario, continuar por periodos más largos desempeñando la actividad y tener ascensos (Erikson y Goldthorpe, 2002: 32). Las unidades económicas del sector productivo tradicional suelen contratar trabajadores sólo de manera verbal y con acuerdos laborales ambiguos, mientras que las unidades económicas del sector productivo moderno hacen lo contrario. Es decir, el tipo de contrato parece una buena variable para comenzar a distinguir el tipo de relaciones laborales que establecen los trabajadores, así como las condiciones laborales a las que eventualmente pueden acceder. Además, constituye una buena aproximación de la seguridad en el ingreso en el largo plazo, pues implica tener menor probabilidad de perder el trabajo y quedar desempleado.

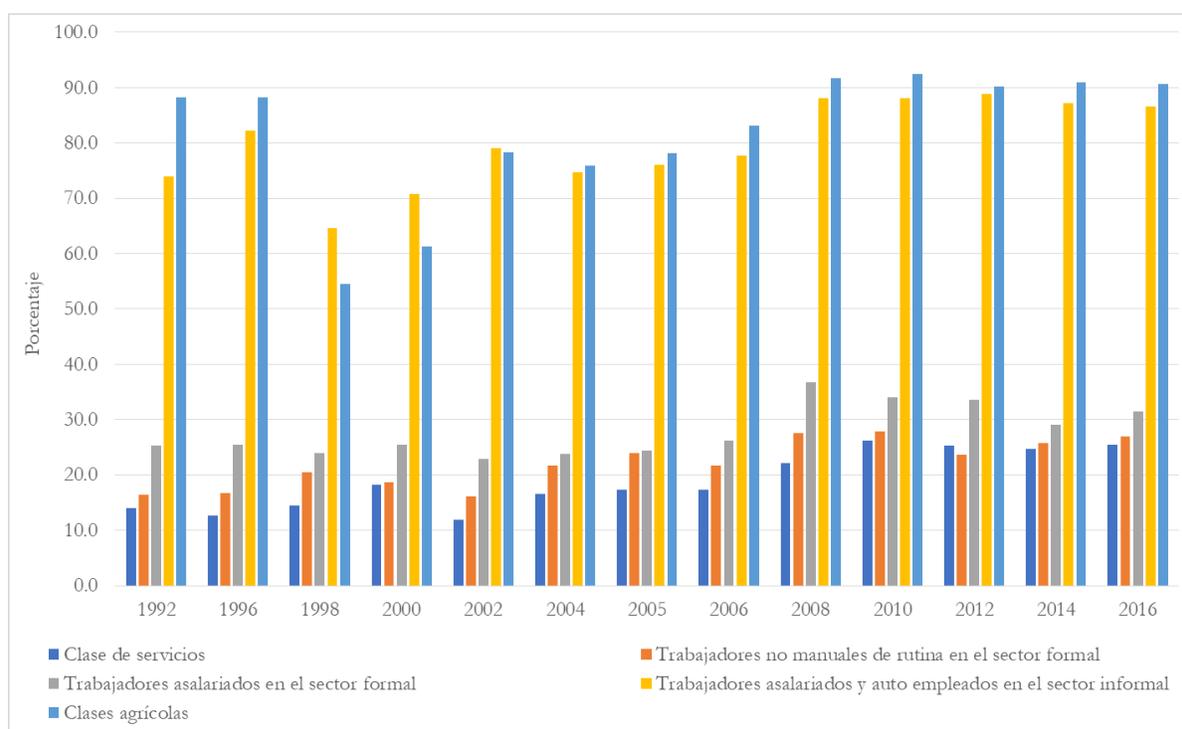
Ahora bien, en términos de la discusión de la precariedad, carecer de contrato escrito y por tiempo indefinido puede considerarse como un indicio básico de inseguridad en la continuidad de la relación laboral. Disponer de contrato por escrito es importante porque quienes tienen contrato temporal, acordaron uno de manera verbal o carecen de él no suelen ganar lo mismo que los contratados de manera permanente, incluso cuando se tengan algunos de los mismos rasgos.<sup>44</sup>

Al examinar los datos correspondientes a los trabajadores subordinados de México entre 1992 y 2016, el primer rasgo que llama la atención es la pronunciada separación de las clases agrícolas y ocupadas en el sector informal con el resto de las clases (gráfica 5.1). Los estratos agrícolas e informales tienen un nivel notablemente más alto de inseguridad laboral a lo largo del periodo, su precariedad contractual alcanza a nueve de cada diez de estos trabajadores. Esta segmentación podría entenderse como un indicio de que el modo de regulación laboral y el sector productivo en que se desempeñan los trabajadores son factores que posiblemente generan desigualdad de manera sistemática, pues las condiciones de trabajo de ambas clases pueden explicarse porque establecen relaciones laborales de corto plazo, sin acuerdos formales y llevan a cabo sus actividades en unidades económicas del sector productivo tradicional.

---

<sup>44</sup> La bibliografía sociodemográfica ha identificado que los trabajadores temporales en México perciben remuneraciones más reducidas que los permanentes y sólo ligeramente superiores a aquellos trabajadores que no tienen contrato alguno, estos resultados se sostienen incluso tomando en cuenta aspectos como la edad, el sexo, la escolaridad y el sector laboral de desempeño (Mora, 2012: 96; García, 2012: 101, 105).

**Gráfica 5.1. Trabajadores subordinados sin contrato por clase ocupacional, México, 1992-2016**



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

El segundo rasgo tiene que ver con la creciente precarización: la proporción de trabajadores sin contrato aumentó en todas las clases al comparar 1992 con 2016. La clase de servicios y la de trabajadores no manuales de rutina en el sector formal son dos de las agrupaciones que registraron un incremento constante y más pronunciado del número de personas que dejaron de desempeñarse con un contrato por escrito. La tercera clase formal (la de trabajadores asalariados en el sector formal) registró un aumento menor que las dos anteriores, pero fue la clase con el nivel más alto de personas sin contrato en todos los años examinados. En sentido estricto, este es un proceso que podría llamarse propiamente de precarización, pues da cuenta de la pérdida de “privilegios” por parte de los trabajadores pertenecientes a las clases superiores. Sin embargo, entendiendo la precariedad en un sentido más amplio, el dato que hay que resaltar es que la clase que registró el aumento más pronunciado de la precariedad contractual al comparar 1992 con 2016 fue la de trabajadores informales y, además, en un nivel notablemente mayor.

En un sentido más general, hay dos fenómenos que pueden identificarse en la gráfica 5.1: por una parte, la *heterogeneidad de la estructura productiva* que puede aproximarse por la segmentación en los niveles de trabajadores sin contrato de las clases informales y agrícolas con el resto (separación de las barras amarillas y azules) y, por otro lado, la *precarización contractual* que puede observarse en su sentido tradicional en la proporción creciente de trabajadores de las clases medias y superiores que dejaron de tener contrato por escrito (aumento de las barras azul oscuro, naranjas y grises). Podría decirse que estas tendencias constituyen indicios moderados a favor de la tesis de la importancia de las clases, pues existe una clara división en el nivel entre las clases informales y agrícolas con el resto, lo que querría decir que, aunque aumentó de manera general la precariedad contractual, las clases generan intensidades diferenciadas a partir del modo típico en que se regula su empleo y al sector de la estructura productiva en que se encuentran.

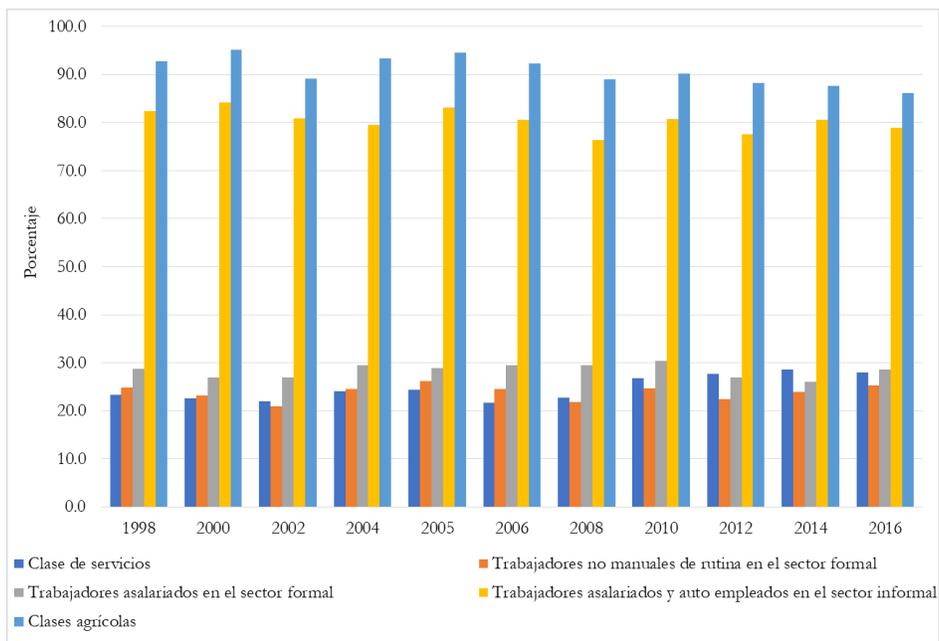
### Desprotección laboral

Entre los trabajadores subordinados que cuentan con contrato, pueden hacerse dos distinciones: la inicial es entre quienes no tienen ninguna prestación y entre quienes tienen alguna, enseguida entre quienes cuentan con alguna prestación y quienes tienen prestaciones asociadas con mejores condiciones laborales como vacaciones pagadas y aguinaldo. En esta sección analizo estas últimas. La protección laboral es un elemento asociado con la desmercantilización del trabajo y que, en esa medida, puede contribuir al ejercicio de la ciudadanía social (Mora, 2010). En este sentido, y si los ejes de diferenciación articulados en torno al modo de regulación del empleo y la heterogeneidad estructural contribuyen a distinguir de manera adecuada, debería esperarse una diferenciación aún más pronunciada entre las clases agrícolas e informales con el resto de las agrupaciones, pues sobre la distinción contractual se agregaría la capa de la protección laboral. El análisis de este rubro lo circunscribo a 1998-2016 porque es el periodo para el que están disponibles los datos de aguinaldo y vacaciones en la ENIGH.

En efecto, las clases ocupacionales con el mayor número de trabajadores sin contrato (agrícolas e informales) son las mismas que tienen los niveles más altos de personas sin acceso a aguinaldo y vacaciones (gráficas 5.2 y 5.3). En este caso, las proporciones de trabajadores agrícolas e informales sin aguinaldo se mantienen en niveles muy altos a lo largo del periodo considerado. Sin embargo, hay una tendencia que inicia en 2006 que consiste en que un poco más trabajadores de la clase agrícola declaren disponer de aguinaldo. La brecha entre estas dos clases y el resto

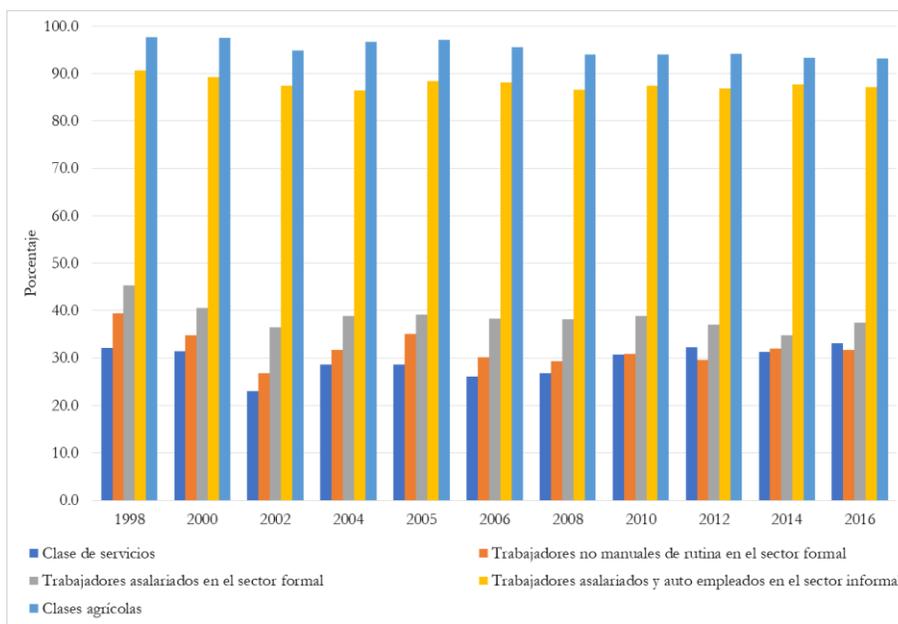
podría entenderse como otro ejemplo de cómo la heterogeneidad de la estructura productiva funciona como un eje que puede generar desigualdad de manera estructurada y persistente.

**Gráfica 5.2 Trabajadores subordinados sin aguinaldo por clase ocupacional, México, 1998-2016**



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Gráfica 5.3. Trabajadores subordinados sin vacaciones por clase ocupacional, México, 1998-2016**



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

Ahora bien, que las clases de servicios y de trabajadores no manuales de rutina en el sector formal hayan aumentado un poco a partir de 2010 la proporción de trabajadores sin aguinaldo es un indicio de precarización que apunta a la posible pérdida de importancia de algunos de los mecanismos que las clases mejor posicionadas pueden implementar para proteger sus ventajas laborales y a la reducción de los “privilegios” que antes tenían. Este cambio tiene mayor relevancia considerando que otras clases disminuyeron o mantuvieron su nivel de desprotección laboral. Es decir, este sería un rasgo de precarización que podría operar contra la noción de la estructura de clases como un modulador de la desigualdad porque una de las clases con más recursos empeora sus condiciones laborales.

En lo que respecta a las vacaciones pagadas, pueden resaltarse tres cosas. Primero, en general la proporción de quienes carecen de esta prestación es mayor en todas las clases que en el caso del aguinaldo; segundo, la segmentación asociada a la heterogeneidad productiva permanece y su visibilidad también es pronunciada; y, tercero, también se observa a partir de 2010 un aumento en las clases de servicios y trabajadores no manuales de rutina formales de la proporción de quienes no tienen vacaciones (precarización).

### **Desprotección social**

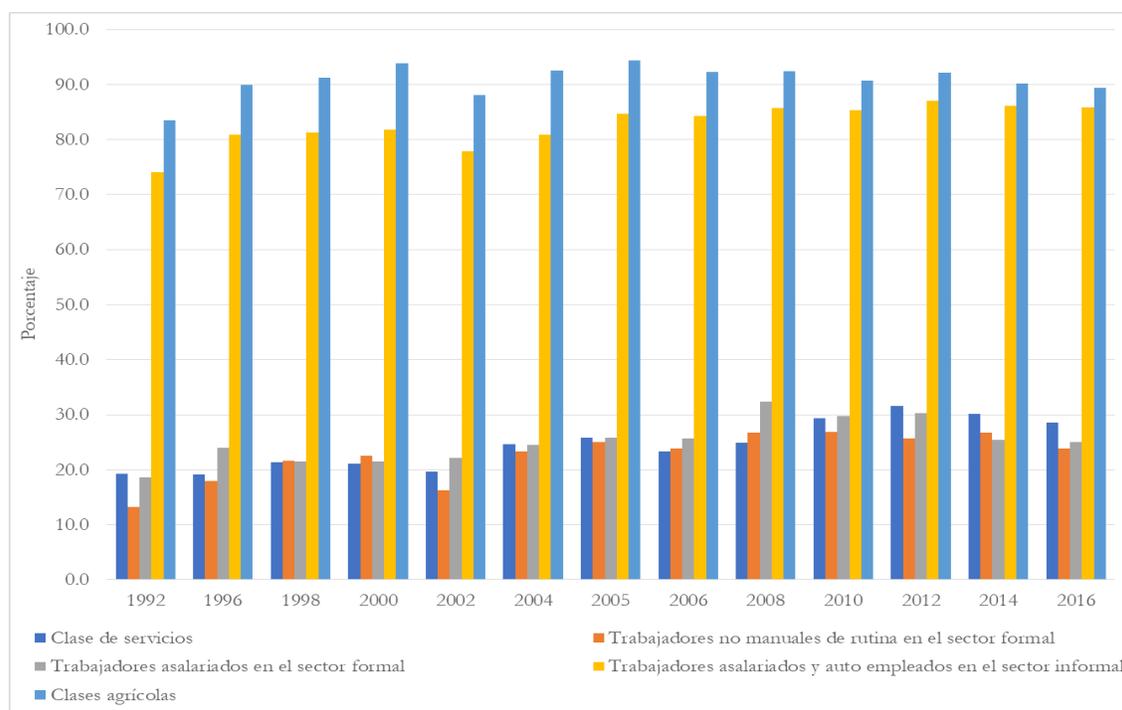
Por desprotección social me refiero en primera instancia a quienes carecen de acceso a servicios de salud en el trabajo. Quienes se encuentran en peores condiciones a este respecto son –de nuevo- las clases agrícola y de trabajadores informales (gráfica 5.4).

Las clases de servicios y las dos con trabajadores formales siguen una tendencia similar de aumento escalonado donde cada crisis es como un peldaño. La desprotección social es un indicador que se muestra más sensible que los de inseguridad y desprotección laboral a registrar cambios durante los periodos de crisis y que conserva los rasgos identificados previamente: la separación entre quienes se desempeñan en el sector tradicional y el moderno de la estructura productiva.

En 2003 fue creada la Comisión Nacional de Protección Social en Salud y en 2004 comenzó a operar el Seguro Popular. Éste consiste en un servicio de aseguramiento ante riesgos de la vida, principalmente para trabajadores no asalariados, aunque en cierta medida ha funcionado también

como un mecanismo de protección para otras personas que por diferentes razones no tienen acceso a servicios de salud vinculados a su trabajo. De esta manera, una distinción adicional que puede hacerse en la dimensión de desprotección social es aquella entre trabajadores que carecen de acceso a servicios de salud y de quienes disponen de acceso a cualquier sistema (gráfica 5.5). Esto quiere decir que, en este caso, se incluye en el análisis también a los trabajadores independientes. Nótese que el periodo de análisis se circunscribe a 2008-2016 debido a la disponibilidad de datos.

**Gráfica 5.4 Trabajadores subordinados sin servicios de salud en el trabajo por clase ocupacional, México, 1992-2016**

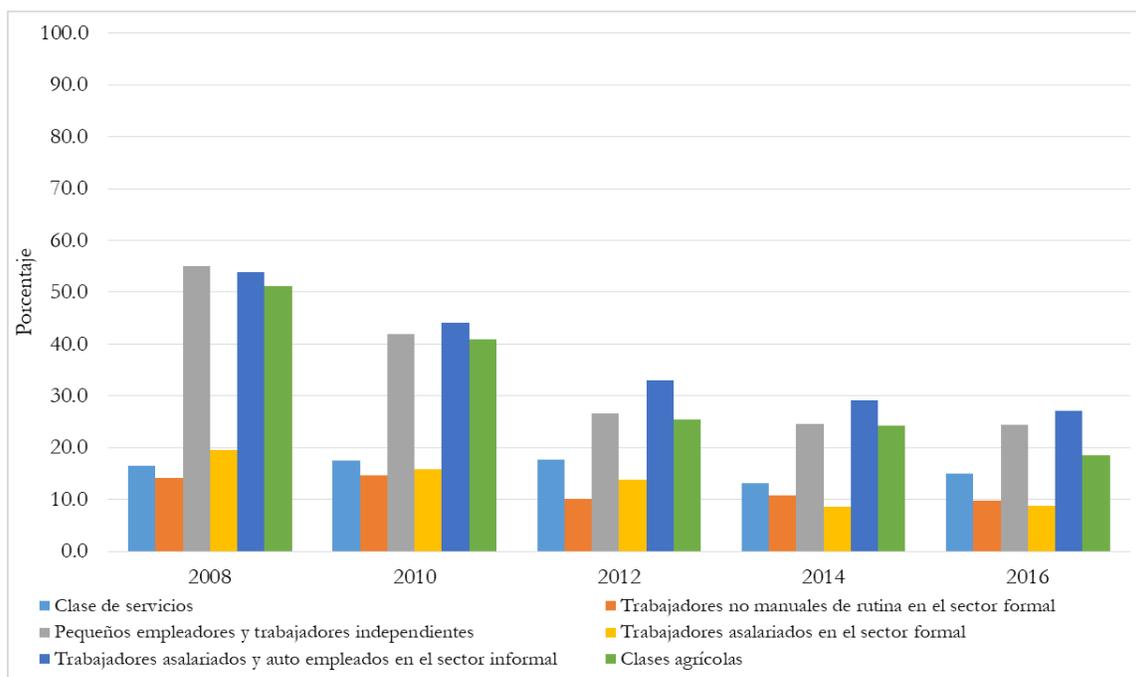


Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

La segmentación identificada previamente se conserva e incluye a los pequeños empleadores y trabajadores independientes, quienes forman parte del sector tradicional de la estructura productiva. Es claro que ha ocurrido un proceso de reducción de la proporción de trabajadores sin acceso a servicios de salud, originada en la amplia expansión de la afiliación al Seguro Popular. Se transitó de un escenario de segmentación en 2008 en el que uno de cada dos trabajadores de las clases independientes, informales y agrícolas no tenía acceso a servicios de salud y en el que la brecha con las clases de servicios y formales era de más de dos a una situación en 2016 en la

que la proporción de excluidos se redujo sustantivamente y la distancia con el resto de las clases se achicó.

**Gráfica 5.5. Trabajadores subordinados sin acceso a servicios de salud (contributivos o no contributivos) por clase ocupacional, México, 2008-2016**



Fuente: elaboración propia con base en el MCS-ENIGH, varios años.

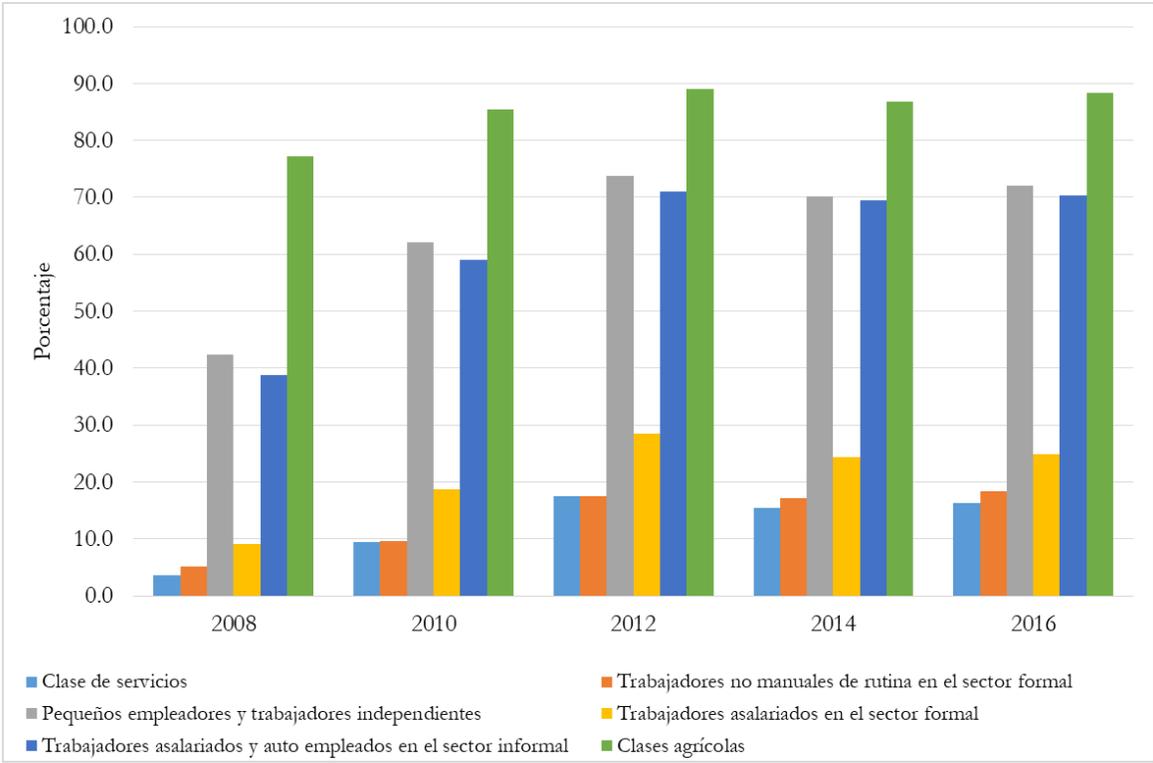
Una de las consecuencias positivas de la creación y expansión del Seguro Popular fue la inclusión de más trabajadores a un sistema de salud, a través de la afiliación; sin embargo, una de las consecuencias negativas fue que se instauró una suerte de segunda capa o eje de la desigualdad en la protección social, pues la amplitud y calidad de los servicios que ofrece el Seguro Popular es menor que los existente en la seguridad social.

En la gráfica 5.6 se muestra a los trabajadores que están afiliados al Seguro Popular por clase. Las proporciones más importantes de afiliados corresponden a las de las clases con mayores desventajas: agrícolas de manera pronunciada, así como pequeños empleadores, trabajadores independientes e informales. Esto era lo esperable por el diseño institucional del Seguro Popular.

La tendencia que puede sorprender es la propensión a una mayor afiliación, año tras año, por parte de las clases más acomodadas. Hay un aumento sobre todo en el caso de los trabajadores

que se desempeñan en el sector moderno de la estructura productiva (tanto de los no manuales de rutina como de los asalariados), lo que podría constituir un indicio de precariedad laboral porque apuntaría a que dejaron de recibir servicios de salud por su estatus laboral y debieron afiliarse al sistema de protección social. En el caso de la clase de servicios, el aumento podría relacionarse con que sus actividades corresponden a relaciones laborales de servicios que con frecuencia implican relaciones más flexibles y que no siempre pasan por el establecimiento de una relación contractual que implique la prestación de seguridad social.

**Gráfica 5.6. Trabajadores con acceso a servicios de salud no contributivos (Seguro Popular) por clase ocupacional, México, 2008-2016**



Fuente: elaboración propia con base en el MCS-ENIGH, varios años.

**Inseguridad de ingresos**

El ingreso es un elemento clave de las condiciones de vida de cualquier individuo y su familia. En México, alrededor de tres cuartas partes del ingreso de los hogares corresponde a percepciones por trabajo. La incertidumbre en torno a estas percepciones puede asociarse con el subempleo (trabajar menos de lo que uno quisiera por cuestiones de mercado), la sobreexplotación (trabajar más de lo deseable porque el ingreso es insuficiente para cubrir las

necesidades del hogar) y con la discriminación salarial (pagar menos a una persona por características categoriales: ser mujer, joven, adulto mayor o indígena, por ejemplo). Por lo anterior puede entenderse que la seguridad en el ingreso sea una dimensión clave para entender el proceso de precarización laboral de los trabajadores.

Consideré como indicador de la inseguridad de ingresos a la proporción de personas que obtenían un ingreso insuficiente para alcanzar la línea de bienestar. Los conceptos de ingreso que tomé en cuenta fueron los que corresponden a percepciones de individuos; es decir, por trabajo, negocios y rentas. Además, ponderé tomando en cuenta el número de perceptores en el hogar y utilicé una escala de equivalencia para niños menores de 5 años (0.70 de un adulto), niños entre 6 y 12 años (0.75), así como jóvenes de 13 a 18 años de edad (0.71) (CONEVAL, 2019: 101).<sup>45</sup> De esta manera, el umbral utilizado es el ingreso necesario para cubrir el número de líneas de bienestar necesarias para ego y las otras personas que conforman su hogar, tomando en cuenta el número de perceptores y la estructura de edades.

La distribución y tendencias observadas en las dimensiones de inseguridad laboral, desprotección laboral y social se presentan matizadas en esta dimensión inseguridad de ingresos. Por principio, la clase con la mayor proporción de trabajadores con inseguridad de ingresos es sólo la agrícola. Al menos tres de cada cuatro trabajadores agrícolas no percibían un ingreso suficiente para que ellos y sus dependientes netos pudieran ubicarse por arriba de la línea de bienestar. Este nivel se sostiene para todos los años observados entre 1992 y 2014, la excepción fue 2016 y su origen podría encontrarse en un “efecto del instrumento”. Hay una tendencia a mejorar ligeramente la inseguridad de ingresos de esta clase a partir de 2002 y en 2016 alcanzó el punto en el que la menor proporción de trabajadores agrícolas percibían un ingreso insuficiente.

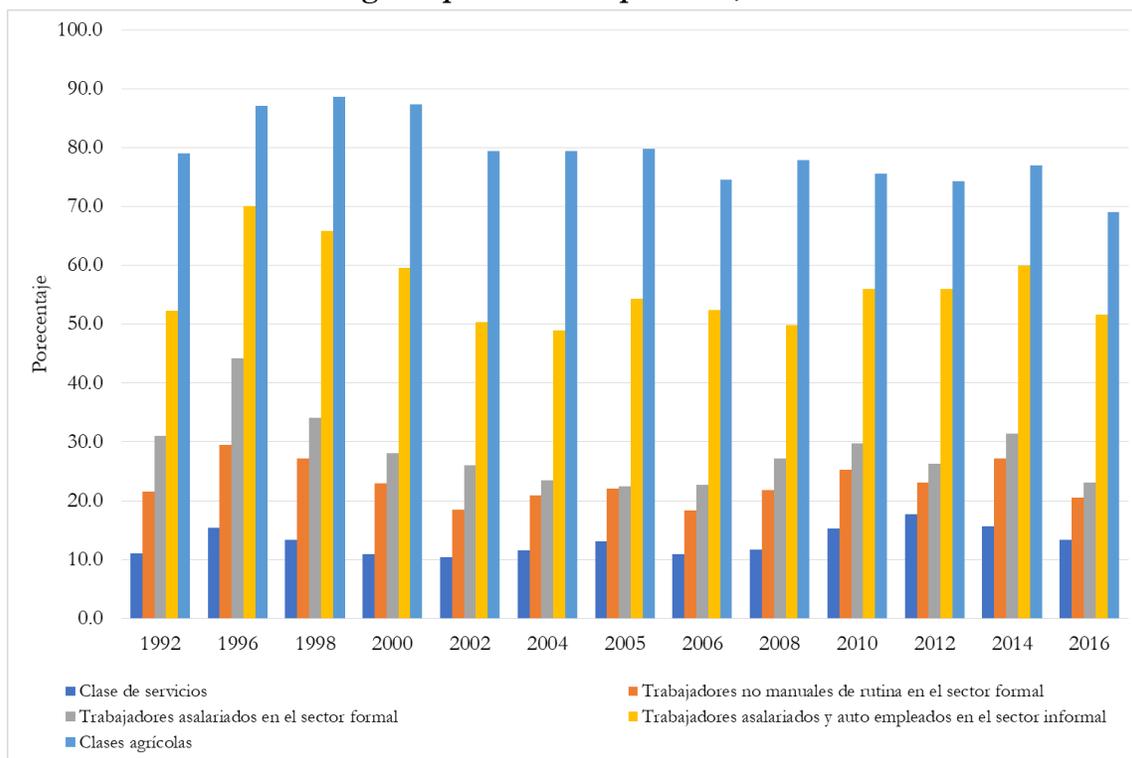
En contraste con lo que ocurre en las dimensiones de inseguridad, desprotección laboral y desprotección social, en este caso los trabajadores informales se encuentran en mejor situación que los agrícolas. Aunque la proporción de quienes tienen ingreso insuficiente es grande entre ellos (uno de cada dos), se ubica en un nivel intermedio respecto a la clase agrícola y el resto de las clases superiores. El número de informales con inseguridad de ingresos alcanzó su nivel más

---

<sup>45</sup> CONEVAL retoma las escalas de equivalencia construidas por Santana (2009).

alto en 1996, después de la crisis económica que inició en diciembre de 1994. La crisis de 2007-2008 también empeoró su situación, aunque en menor medida que la de 1994-1995.

**Gráfica 5.7. Trabajadores con ingreso menor a la línea de bienestar, ponderando por tamaño del hogar con escala de equivalencia y por número de perceptores ocupados con ingreso por clase ocupacional, 1992-2016**



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

Sólo la clase de servicios tuvo un aumento en su nivel de trabajadores con inseguridad de ingresos al comparar 1992 con 2016. Este sería el principal indicio de precarización en su sentido tradicional en lo que corresponde a este rubro. Sin embargo, no debe descartarse que una parte de esto se deba a la creciente subdeclaración por parte de quienes se encuentran en la parte alta de la estructura social y económica. El contraste entre las clases medias y superiores está marcado por los trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos, entre quienes se redujo de manera notable la proporción de personas con inseguridad de ingresos.

En síntesis, el ingreso insuficiente es una dimensión central de la precariedad laboral que permite concluir dos cosas. Primero, no se observan indicios de una amplia y creciente precarización del ingreso; por el contrario, es posible identificar que este indicador es sensible a los momentos de

crisis (1996, 2010) y que es en esos años cuando ocurren aumentos coyunturales para, luego de varios años, regresar al nivel previo. En el caso de la crisis de 1994-1995 fueron diez años los necesarios para regresar al nivel previo, en la crisis de 2007-2008 fueron ocho. Además, en el largo plazo, la proporción total de trabajadores con ingreso insuficiente es menor en 2016 que en 1992. Segundo, parece que las clases sí modulan y estructuran la desigualdad en la inseguridad e ingresos de manera ordenada y jerarquizada de acuerdo con lo se espera por las relaciones teóricas presentadas en los capítulos I y II. Se observa en todos los años y de manera sistemática que –a pesar de las variaciones en el contexto de crisis y de las tendencias de largo plazo- la clase ocupacional más precaria siempre es la agrícola, seguida por la informal, la de asalariados y autoempleados en el sector formal, los trabajadores no manuales de rutina formales y la clase de servicios.

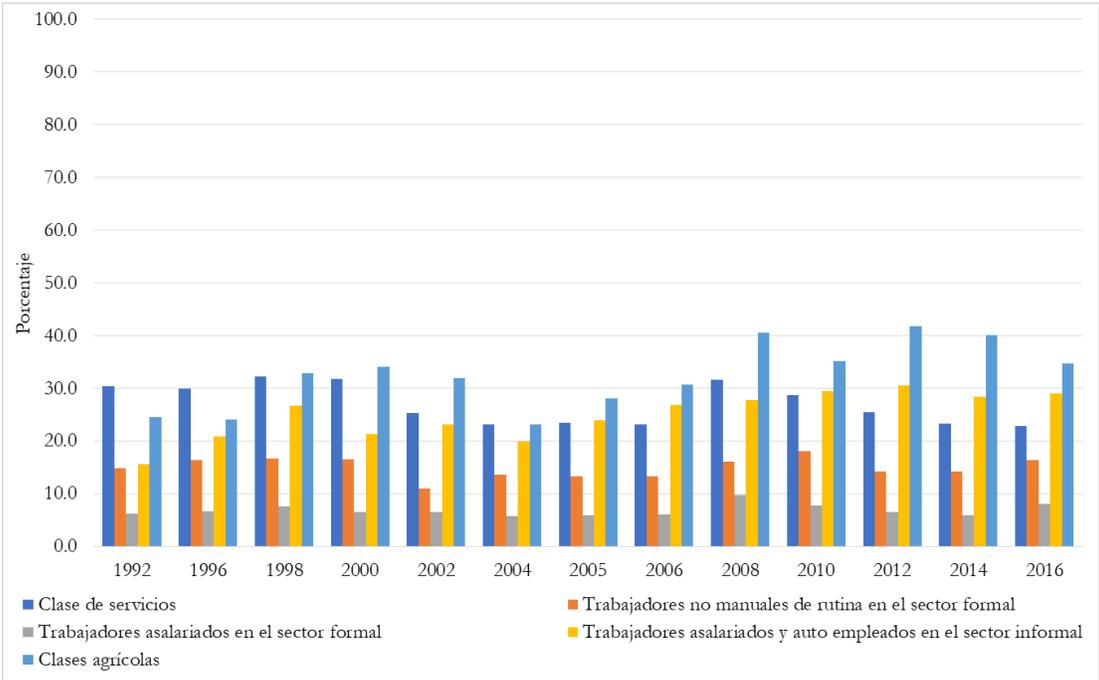
### **Desregulación de la jornada laboral**

La desregulación de la jornada de trabajo es la dimensión de la precariedad que intenta dar cuenta del factor temporal de la flexibilización laboral (Mora, 2012: 93, 95). En este caso considero dos indicadores: el número de trabajadores que laboraron menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, lo que diría que hay al menos una parte de la estructura económica que no es capaz de ofrecer los trabajos que las personas están dispuestas a desempeñar; y el de la proporción de trabajadores que laboraron por más de 56 horas a la semana, es decir, que trabajaron al menos durante ocho horas todos los días de la semana por lo que puede decirse que usaron al máximo su fuerza laboral. En este caso, se trata de personas que deben realizar esfuerzos extras para alcanzar un nivel de retribución mínimo (Salas y Zepeda, 2003; de Oliveira y García, 1994; Mora, 2012).

En cuanto a los trabajadores subempleados, la clase que registró los niveles más altos en la mayoría de los años fue la agrícola (gráfica 5.8). Entre 1992 y 2005 esta posición fue compartida con la clase de servicios, pero a partir de 2006 los informales tomaron el segundo lugar. Estas clases siguen una tendencia inversa: mientras que los informales tuvieron una propensión que, en general, fue creciente a trabajar menos de 35 horas a la semana (al comparar 1992 con 2016, la proporción de quienes se encontraban en esta situación aumentó 13 puntos porcentuales), los de la clase de servicios fue decreciente (disminución de 8 puntos).

Este indicador no muestra una segmentación entre clases del sector tradicional y moderno de la estructura productiva tan clara como los de inseguridad, desprotección laboral y desprotección social. En todo caso, representaría una separación organizada en torno al modo de regulación del empleo, pues las clases que tienen relaciones laborales de tipo contractual y, además, se desempeñan en el sector moderno de la economía tienen niveles menores de subempleados, mientras que el resto está en un nivel ligeramente mayor.

**Gráfica 5.8 Trabajadores que laboraron menos de 35 horas a la semana por clase ocupacional, México, 1992-2016**

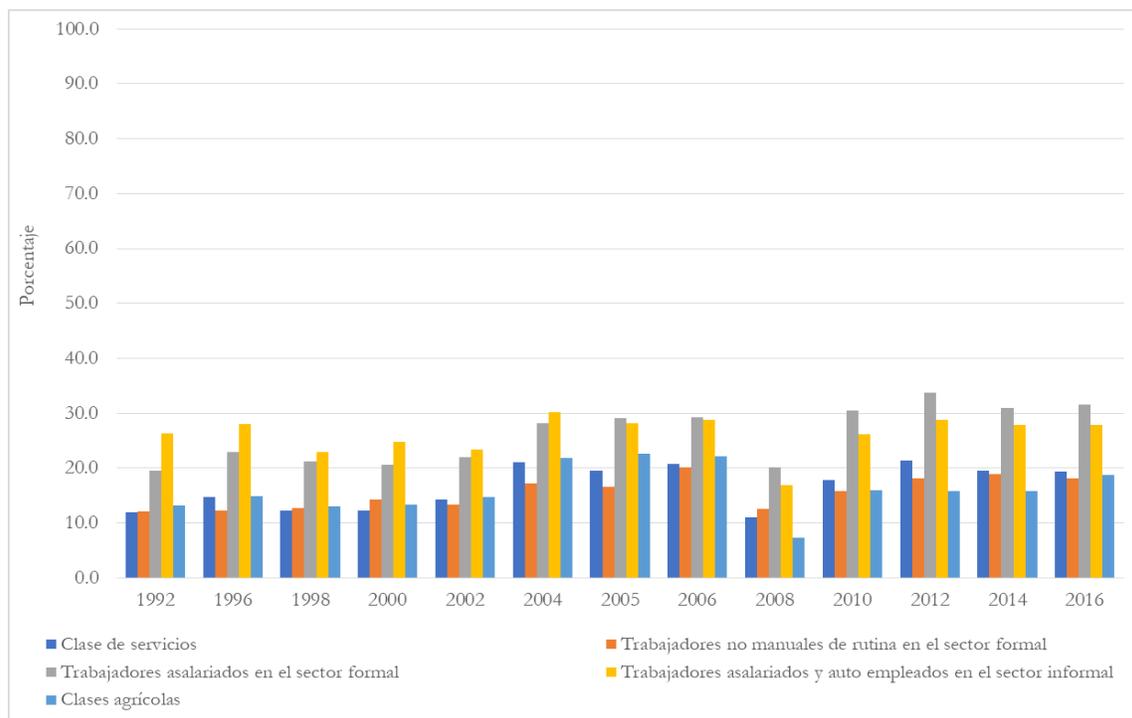


Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

En el caso a quienes trabajaron más de 56 horas a la semana, hay algunas diferencias en esta dimensión que también marcan un contraste con lo que se ha observado hasta ahora. En primer lugar, las clases que trabajan en exceso ya no son las agrícolas y los informales, sino éstas últimas y los trabajadores asalariados en el sector formal (gráfica 5.9). Es curioso que el grupo de formales formen parte de quienes se encuentran peor en este indicador, considerando que su jornada debería estar regulada en su contrato de trabajo. Este es uno de los rubros en el que los trabajadores formales son sensibles ante la flexibilización laboral. En segundo lugar, la distancia de los informales y los asalariados del sector formal con el resto de las clases es menor que en los otros indicadores, se observa mayor homogeneidad en el trabajo en exceso. Es decir, en este

caso los ejes de diferenciación constituidos por el modo de regulación del empleo y la heterogeneidad de la estructura productiva no parecen estar generando y organizando la desigualdad que puede observarse en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo.

**Gráfica 5.9 Trabajadores que laboraron más de 56 horas a la semana por clase ocupacional, México, 1992-2016**



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

Hay dos momentos en el periodo analizado que cambian las tendencias en curso para todas las clases. Uno es a partir 2004 cuando (después de la crisis de 2001-2003) las clases aumentan la proporción de personas que laboraban más de 56 horas a la semana, la otra es una marcada disminución en 2008 que tiene una subida en el año inmediatamente posterior para regresar al nivel previo.

### En síntesis: la precariedad laboral en un vistazo

Hasta aquí he descrito cinco dimensiones que se usan para caracterizar la precariedad laboral. Ahora presento una medida sintética para intentar dar cuenta, con un único indicador, cómo cambió la distribución de la precariedad laboral por clase en México entre 1998 y 2016. Uso este periodo porque las variables de protección laboral (aguinaldo y vacaciones) sólo están

disponibles para este lapso. La técnica que uso para disminuir las dimensiones es el análisis factorial tetracórico por componentes principales.

En el panel superior del cuadro 5.1 pueden observarse los resultados del procedimiento. La primera extracción consideró todas las dimensiones y variables, el resultado fueron dos factores que, en conjunto, explicaban 88 por ciento de la varianza. El primer factor estaba asociado en mayor medida a la inseguridad laboral, la desprotección laboral y social (pesos factoriales superiores al 0.95), pero también en menor medida a la inseguridad de ingreso (peso factorial de 0.88); el segundo factor daba cuenta de la dimensión de la desregulación laboral. Desde esta extracción llama la atención que la singularidad del ingreso insuficiente es alta (0.44) y que el contrato tiene una importancia particular (0.18). Este conjunto de indicios apuntan a que posiblemente se esté ante tres dimensiones latentes: una asociada a la inseguridad laboral, la desprotección laboral y desprotección social que se identifica por los pesos factoriales mayores a 0.88 y que, atendiendo a su singularidad, podría llamarse precariedad contractual porque todos los elementos giran en torno a la carencia del contrato; una segunda dimensión latente que puede identificarse por su alta singularidad es la del ingreso insuficiente (0.44), y una tercera relacionada con las dos variables de desregulación de la jornada laboral que no se asocian con claridad a un único factor y tienen la singularidad más baja (menor a 0.001).

Para contrastar esta intuición y encontrar el mejor índice posible, repetí el procedimiento dos veces, primero excluyendo las variables asociadas al tiempo (modelo restringido 1) y después la de ingreso (modelo restringido 2). El resultado fue un índice construido con las variables de contrato, servicios de salud, aguinaldo y vacaciones que en el primer factor da cuenta del 92 por ciento de la varianza y tiene pesos factoriales arriba del 0.90.

Para verificar la confiabilidad de los índices comparé dos medidas, el alfa de Cronbach y la prueba de KMO (cuadro 5.1, panel inferior). El índice construido resultó ser el mejor, pues alcanzó un Alfa de 0.90 en comparación de 0.87 y 0.76 de las construcciones previas, además fue el que explicó la mayor proporción de la varianza.

**Cuadro 5.1 Análisis factorial del índice precariedad laboral de las clases ocupacionales en México, 1998-2016**

Factor	Raíz característica	Diferencia	Proporción	Proporción acumulada	Variable	Peso F 1	Peso F 2	Singularidad
Factor1	4.3189	2.4680	0.6170	0.6170	Contrato	0.8841	0.1893	0.1825
Factor2	1.8509	1.3287	0.2644	0.8814	Seguridad social	0.9579	0.1236	0.0672
Factor3	0.5223	0.3258	0.0746	0.9560	Aguinaldo	0.9555	0.1254	0.0712
Factor4	0.1965	0.1193	0.0281	0.9841	Vacaciones	0.9570	0.1759	0.0532
Factor5	0.0772	0.0429	0.0110	0.9951	Ingreso insuficiente	0.7412	-0.0743	0.4451
Factor6	0.0343	0.0343	0.0049	1.0000	Jornada menor a 35 horas	0.4813	-0.8733	0.0057
Factor7	0.0000	.	0.0000	1.0000	Jornada mayor a 56 horas	-0.0993	0.9924	0.0052

Factor	Raíz característica	Diferencia	Proporción	Proporción acumulada	Variable	Peso F 1	Peso F 2	Singularidad
Factor1	4.1454	3.5982	0.8291	0.8291	Contrato	0.9004	.	0.1893
Factor2	0.5471	0.3516	0.1094	0.9385	Seguridad social	0.9651	.	0.0687
Factor3	0.1955	0.1180	0.0391	0.9776	Aguinaldo	0.9631	.	0.0725
Factor4	0.0775	0.0430	0.0155	0.9931	Vacaciones	0.9708	.	0.0575
Factor5	0.0345	.	0.0069	1.0000	Ingreso insuficiente	0.7303	.	0.4667

Factor	Raíz característica	Diferencia	Proporción	Proporción acumulada	Variable	Peso F 1	Peso F 2	Singularidad
Factor1	3.68112	3.47535	0.9203	0.9203	Contrato	0.9199	.	0.1537
Factor2	0.20577	0.12737	0.0514	0.9717	Seguridad social	0.9696	.	0.06
Factor3	0.0784	0.04368	0.0196	0.9913	Aguinaldo	0.9698	.	0.0595
Factor4	0.03472	.	0.0087	1.0000	Vacaciones	0.9769	.	0.0457

Fuente: elaboración propia.

Indicador	Variable	Alfa de Cronbach		
		Modelo general	Modelo restringido 1	Modelo restringido 2
<b>Inseguridad laboral</b>	Contrato	0.6940	0.8521	0.9074
<b>Desprotección social</b>	Seguridad social en el trabajo	0.6668	0.8218	0.8667
<b>Desprotección laboral</b>	Aguinaldo	0.6674	0.8217	0.8653
	Vacaciones	0.6667	0.8214	0.8630
<b>Inseguridad de ingresos</b>	Salario mensual menor a LB ponderada	0.7396	0.9042	.
<b>Desregulación de la jornada laboral</b>	Jornada laboral semanal menor a 35 horas	0.7939	.	.
	Jornada laboral semanal mayor a 56 horas	0.8321	.	.
<b>Medidas resumen de confiabilidad y bondad de ajuste</b>	Total Alfa de Cronbach	0.7611	0.8733	0.9042
	KMO total	Matriz singular	0.8676	0.8414
	Varianza explicada		0.8291	0.9203

Fuente: elaboración propia.

La construcción de índices en lapsos largos tiene la dificultad de que puede estar ocultando estructuras divergentes en su interior. Si eso es así, implicaría la necesidad de construir diferentes índices que den cuenta de cada una de dichas estructuras. A fin de enfrentar este posible contratiempo, extraje un índice de precariedad laboral para cada uno de los años con información disponible y comparé su asociación lineal simple con el índice general (cuadro 5.2). El resultado fue una correlación muy alta que en todos los casos es superior a 0.97. Esto representa un indicio de que la construcción del índice de precariedad laboral general es adecuada porque corresponde a una única estructura.

**Cuadro 5.2. Correlación del índice por año con el índice general, 1998-2016**

Por año	General
1998	0.982
2000	0.984
2002	0.987
2004	0.987
2005	0.986
2006	0.987
2008	0.977
2010	0.983
2012	0.976
2014	0.979
2016	0.984

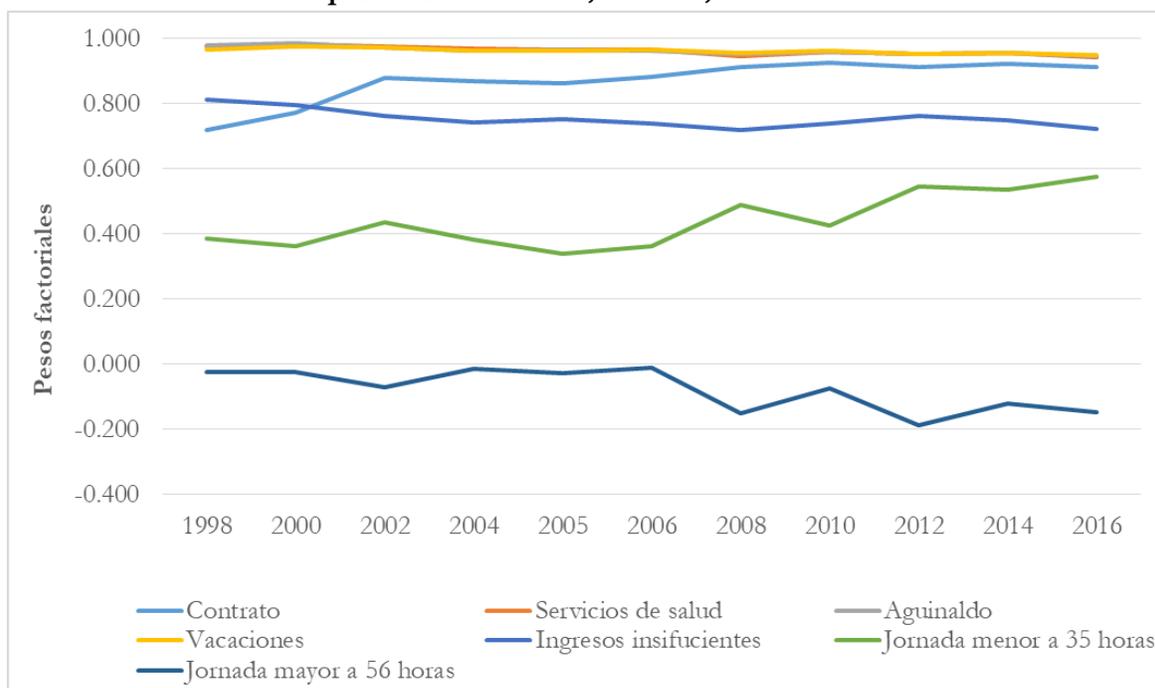
Fuente: elaboración propia.

Una forma de construir evidencia adicional que respalde esta asociación es mediante la comparación de los pesos factoriales de cada una de las variables consideradas en cada uno de los años analizados (gráfica 5.10). La construcción del índice podría cuestionarse si se encuentra que con el tiempo las variables se separan entre sí, pues esto indicaría que hay un proceso de modificación de la estructura subyacente y de debilitamiento de la asociación entre ellas.

El resultado que encontré es que el índice de precariedad laboral contractual que construí es sólido a través del tiempo, pues las variables contrato, vacaciones y servicios de salud tienen un nivel y cambio uniforme en cada uno de los años examinados, mientras que la variable de contrato sigue una tendencia a unificarse con ellas. Por el contrario, la variable de ingresos

insuficientes se aleja cada vez más de ellas con el paso de los años y las variables de desregulación de la jornada laboral siguen tendencias independientes respecto al resto.

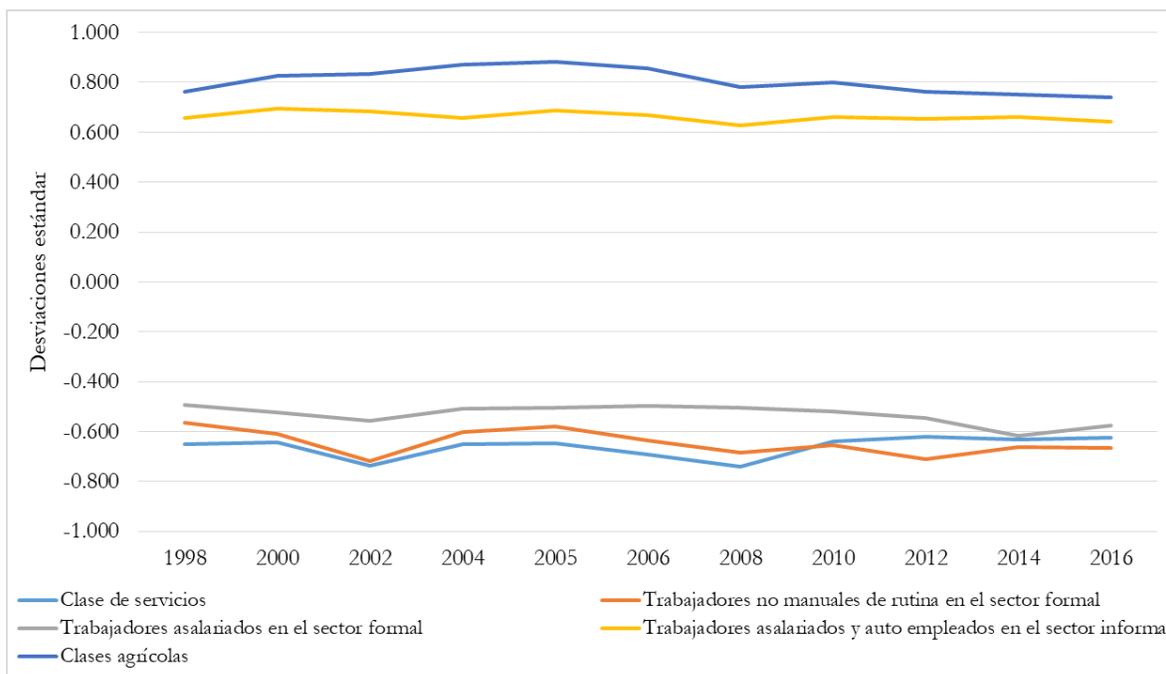
**Gráfica 5.10. Pesos factoriales de las variables de cada una de las dimensiones de la precariedad laboral, México, 1998-2016**



Fuente: elaboración propia.

Esto quiere decir que el índice de precariedad laboral que construí es válido: explica una parte sustantiva de la varianza de la precariedad, tiene cargas factoriales y un Alfa de Cronbach sólidos, la asociación de los índices de cada año con el general es muy alta y los pesos factoriales por año no cambian de manera importante. Esta medida resumen, en específico, daría cuenta del tipo de precariedad laboral que puede denominarse contractual ya que la protección laboral (aguinaldo, vacaciones pagadas) y la protección social (acceso a servicios de salud) dependen de la disposición de un contrato. En la gráfica 5.11 presento cómo se distribuye este índice por clase ocupacional.

**Gráfica 5.11. Precariedad contractual promedio por clase ocupacional con el índice de precariedad contractual, México, 1998-2016**



Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

Pueden observarse dos tendencias que resumen y consolidan el análisis previo. Primero, el panorama general de la precariedad laboral *contractual* entre 1998 y 2016 es de estabilidad. En contraste con algunos de los elementos encontrados en el análisis exploratorio, no encuentro una tendencia generalizada y homogénea de precarización que afecte a todas las clases ni que lo haga por igual. Esto es, a diferencia de lo que se sostiene en la bibliografía sobre mercados de trabajo, y contrario a lo que habría esperado, no identifiqué un extendido proceso de precarización creciente de todos los trabajadores. Tampoco observo un proceso de precarización contractual creciente específicamente entre las clases con mayores recursos de autoridad, calificaciones y estabilidad que desempeñan sus actividades en el sector moderno de la estructura productiva.

En segundo lugar, encuentro que las clases sí generan diferencias en el nivel de la precarización laboral contractual. Pueden identificarse con claridad dos grupos de clases ocupacionales con niveles muy diferentes entre sí. Por una parte, están las clases de trabajadores agrícolas y de informales que tienen la precariedad promedio mayor entre 1998 y 2016; por otro lado, están las clases de servicios y las dos de trabajadores en el sector formal con una precariedad promedio

notablemente menor en dicho lapso. El factor generativo que subyacería a este escenario es la heterogeneidad de la estructura productiva; es decir, la mayor precariedad de las clases agrícolas e informales puede entenderse mejor si se considera que los trabajadores que las conforman desempeñan sus actividades en unidades económicas del sector tradicional de la estructura productiva que se caracterizan por no utilizar tecnología moderna, tener niveles productividad bajos y hacer uso amplio e intensivo de la fuerza de trabajo. Empero, estas dos clases también tienen rasgos comunes relaciones con el modo en que se regula su empleo: su actividad no requiere un nivel de calificación alto o poseer habilidades específicas reconocidas por los mercados de trabajo, pues la complejidad de su tarea es menor; la estabilidad de sus ocupaciones es típicamente incierta, y suelen carecer de recursos de autoridad ya que el nivel de responsabilidad es bajo.

## Anexos

**Cuadro 5.3 Trabajadores sin contrato por clase ocupacional, México, 1992-2016**

Clases	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016
<b>Clase de servicios</b>	<b>14.0</b>	<b>12.7</b>	<b>14.5</b>	<b>18.2</b>	<b>11.9</b>	<b>16.5</b>	<b>17.4</b>	<b>17.4</b>	<b>22.2</b>	<b>26.1</b>	<b>25.4</b>	<b>24.7</b>	<b>25.4</b>
Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados	8.1	5.5	10.1	11.6	6.5	10.9	12.3	12.4	16.1	19.1	20.4	19.5	19.6
Profesionales asalariados y por cuenta propia	6.8	6.8	9.0	15.3	12.5	16.4	17.1	19.0	22.2	25.8	20.5	16.6	18.6
Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango	18.5	18.1	18.6	22.1	14.4	18.8	20.0	19.4	25.1	29.0	29.2	29.9	30.8
<b>Trabajadores no manuales de rutina en el sector formal</b>	<b>16.4</b>	<b>16.7</b>	<b>20.6</b>	<b>18.7</b>	<b>16.2</b>	<b>21.6</b>	<b>23.9</b>	<b>21.7</b>	<b>27.6</b>	<b>27.8</b>	<b>23.7</b>	<b>25.8</b>	<b>27.0</b>
Trabajadores no manuales de rutina y en ventas en grandes comercios	16.4	16.7	20.6	18.7	16.2	21.6	23.9	21.7	27.6	27.8	23.7	25.8	27.0
<b>Trabajadores asalariados en el sector formal</b>	<b>25.4</b>	<b>25.5</b>	<b>24.0</b>	<b>25.5</b>	<b>23.0</b>	<b>23.9</b>	<b>24.5</b>	<b>26.2</b>	<b>36.8</b>	<b>34.0</b>	<b>33.6</b>	<b>29.1</b>	<b>31.5</b>
Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos	20.0	21.7	19.1	18.7	16.6	20.4	20.2	21.2	30.1	29.1	29.0	24.5	27.5
Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos	32.5	30.6	31.4	36.8	31.3	28.4	29.8	33.0	45.1	40.0	38.9	34.8	36.5
<b>Trabajadores asalariados y auto empleados en el sector informal</b>	<b>73.9</b>	<b>82.2</b>	<b>64.6</b>	<b>70.8</b>	<b>79.1</b>	<b>74.7</b>	<b>76.0</b>	<b>77.7</b>	<b>88.1</b>	<b>88.1</b>	<b>88.8</b>	<b>87.1</b>	<b>86.6</b>
Trabajadores en ventas en pequeños comercios	61.1	73.2	42.1	46.9	63.9	70.7	70.2	71.8	81.9	78.8	80.3	77.6	80.2
Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos	67.3	79.8	65.1	76.0	77.2	73.2	73.1	73.9	83.4	84.9	85.0	84.7	82.3
Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos	81.3	86.0	73.1	77.6	84.9	76.6	79.0	81.1	92.0	91.7	93.3	90.8	90.0
<b>Clases agrícolas</b>	<b>88.2</b>	<b>88.3</b>	<b>54.5</b>	<b>61.3</b>	<b>78.4</b>	<b>75.9</b>	<b>78.2</b>	<b>83.1</b>	<b>91.7</b>	<b>92.5</b>	<b>90.3</b>	<b>90.9</b>	<b>90.6</b>
Trabajadores asalariados agrícolas	88.2	88.3	54.5	61.3	78.4	75.9	78.2	83.1	91.7	92.5	90.3	90.9	90.6
<b>Total</b>	<b>45.1</b>	<b>47.3</b>	<b>40.8</b>	<b>43.5</b>	<b>46.0</b>	<b>44.1</b>	<b>45.0</b>	<b>46.5</b>	<b>56.3</b>	<b>56.5</b>	<b>56.2</b>	<b>52.8</b>	<b>54.1</b>

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Cuadro 5.4 Trabajadores sin aguinaldo por clase ocupacional, México, 1998-2016**

<b>Clases</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>	<b>2002</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>	<b>2014</b>	<b>2016</b>
<b>Clase de servicios</b>	<b>23.3</b>	<b>22.5</b>	<b>22.0</b>	<b>24.1</b>	<b>24.4</b>	<b>21.7</b>	<b>22.7</b>	<b>26.8</b>	<b>27.6</b>	<b>28.5</b>	<b>28.0</b>
Grandes patronos, directivos de alto rango y profesionales con empleados	10.8	14.7	11.0	13.8	15.8	12.3	13.3	16.9	19.7	23.5	20.7
Profesionales asalariados y por cuenta propia	22.6	17.3	25.0	23.3	25.2	25.1	22.2	25.3	20.7	21.6	22.5
Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango	29.9	27.7	26.3	28.4	28.5	25.4	27.2	31.3	33.3	33.2	33.5
<b>Trabajadores no manuales de rutina en el sector formal</b>	<b>24.8</b>	<b>23.2</b>	<b>21.0</b>	<b>24.5</b>	<b>26.2</b>	<b>24.6</b>	<b>21.8</b>	<b>24.7</b>	<b>22.4</b>	<b>24.0</b>	<b>25.3</b>
Trabajadores no manuales de rutina y en ventas en grandes comercios	24.8	23.2	21.0	24.5	26.2	24.6	21.8	24.7	22.4	24.0	25.3
<b>Trabajadores asalariados en el sector formal</b>	<b>28.7</b>	<b>26.9</b>	<b>26.9</b>	<b>29.4</b>	<b>28.8</b>	<b>29.5</b>	<b>29.5</b>	<b>30.4</b>	<b>27.0</b>	<b>26.0</b>	<b>28.6</b>
Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos	20.7	17.1	17.9	23.3	20.8	22.0	21.2	24.0	20.5	20.5	22.9
Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos	40.8	43.0	38.8	37.5	38.9	39.9	39.8	38.3	34.6	32.8	35.7
<b>Trabajadores asalariados y auto empleados en el sector informal</b>	<b>82.4</b>	<b>84.2</b>	<b>80.9</b>	<b>79.5</b>	<b>83.2</b>	<b>80.6</b>	<b>76.3</b>	<b>80.8</b>	<b>77.6</b>	<b>80.6</b>	<b>78.9</b>
Trabajadores en ventas en pequeños comercios	82.1	83.5	65.7	70.0	78.3	78.5	69.4	73.4	67.7	75.4	75.2
Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos	76.8	79.6	77.4	74.6	76.9	73.8	68.5	74.7	72.9	74.6	71.8
Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos	85.4	87.2	87.6	84.6	87.9	84.4	82.0	85.6	83.2	84.9	83.0
<b>Clases agrícolas</b>	<b>92.8</b>	<b>95.1</b>	<b>89.2</b>	<b>93.4</b>	<b>94.6</b>	<b>92.3</b>	<b>89.0</b>	<b>90.2</b>	<b>88.2</b>	<b>87.7</b>	<b>86.2</b>
Trabajadores asalariados agrícolas	92.8	95.1	89.2	93.4	94.6	92.3	89.0	90.2	88.2	87.7	86.2
<b>Total</b>	<b>56.0</b>	<b>54.5</b>	<b>51.2</b>	<b>51.2</b>	<b>54.6</b>	<b>53.3</b>	<b>50.7</b>	<b>53.4</b>	<b>51.7</b>	<b>51.3</b>	<b>51.6</b>

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Cuadro 5.5 Trabajadores sin vacaciones pagadas por clase ocupacional, México, 1998-2016**

<b>Clases</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>	<b>2002</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>	<b>2014</b>	<b>2016</b>
<b>Clase de servicios</b>	<b>32.1</b>	<b>31.4</b>	<b>23.0</b>	<b>28.6</b>	<b>28.7</b>	<b>26.1</b>	<b>26.9</b>	<b>30.7</b>	<b>32.3</b>	<b>31.3</b>	<b>33.1</b>
Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados	23.0	22.9	14.1	18.7	19.3	17.6	17.6	19.0	23.3	22.3	26.0
Profesionales asalariados y por cuenta propia	28.1	29.1	27.3	26.2	28.6	28.8	26.3	29.3	24.7	24.8	26.7
Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango	38.1	36.2	25.7	33.5	33.4	29.5	31.4	35.9	38.7	37.3	38.9
<b>Trabajadores no manuales de rutina en el sector formal</b>	<b>39.5</b>	<b>34.8</b>	<b>26.9</b>	<b>31.7</b>	<b>35.1</b>	<b>30.1</b>	<b>29.4</b>	<b>30.9</b>	<b>29.6</b>	<b>32.1</b>	<b>31.8</b>
Trabajadores no manuales de rutina y en ventas en grandes comercios	39.5	34.8	26.9	31.7	35.1	30.1	29.4	30.9	29.6	32.1	31.8
<b>Trabajadores asalariados en el sector formal</b>	<b>45.3</b>	<b>40.6</b>	<b>36.5</b>	<b>38.9</b>	<b>39.1</b>	<b>38.3</b>	<b>38.1</b>	<b>38.8</b>	<b>37.1</b>	<b>34.8</b>	<b>37.5</b>
Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos	39.1	31.3	27.0	32.3	29.5	30.1	29.8	32.8	30.7	28.4	32.0
Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos	54.6	55.8	49.0	47.7	51.0	49.6	48.5	46.2	44.7	42.9	44.5
<b>Trabajadores asalariados y auto empleados en el sector informal</b>	<b>90.7</b>	<b>89.3</b>	<b>87.4</b>	<b>86.4</b>	<b>88.5</b>	<b>88.1</b>	<b>86.6</b>	<b>87.4</b>	<b>86.8</b>	<b>87.7</b>	<b>87.2</b>
Trabajadores en ventas en pequeños comercios	87.6	86.5	76.7	77.9	83.9	85.8	80.1	80.7	79.5	82.4	82.8
Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos	87.8	86.6	84.9	82.9	83.9	82.7	80.5	82.7	83.5	83.3	82.0
Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos	93.3	92.1	92.1	90.7	92.3	91.5	91.3	91.4	90.8	91.3	90.6
<b>Clases agrícolas</b>	<b>97.7</b>	<b>97.6</b>	<b>94.8</b>	<b>96.7</b>	<b>97.1</b>	<b>95.5</b>	<b>94.0</b>	<b>94.1</b>	<b>94.1</b>	<b>93.4</b>	<b>93.2</b>
Trabajadores asalariados agrícolas	97.7	97.6	94.8	96.7	97.1	95.5	94.0	94.1	94.1	93.4	93.2
<b>Total</b>	<b>66.3</b>	<b>62.6</b>	<b>57.3</b>	<b>58.0</b>	<b>60.8</b>	<b>59.8</b>	<b>58.5</b>	<b>59.5</b>	<b>59.6</b>	<b>57.8</b>	<b>59.0</b>

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Cuadro 5.6 Trabajadores sin acceso a seguridad social como prestación laboral por clase ocupacional, México, 1992-2016**

Clases	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016
<b>Clase de servicios</b>	<b>19.2</b>	<b>19.1</b>	<b>21.3</b>	<b>21.1</b>	<b>19.7</b>	<b>24.6</b>	<b>25.8</b>	<b>23.3</b>	<b>24.9</b>	<b>29.3</b>	<b>31.6</b>	<b>30.2</b>	<b>28.6</b>
Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados	8.3	10.7	9.9	13.8	12.4	14.3	17.2	14.2	17.9	20.0	25.4	24.8	22.0
Profesionales asalariados y por cuenta propia	13.1	16.5	22.8	13.4	22.7	22.7	25.1	27.9	22.5	27.9	25.5	22.9	24.0
Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango	25.8	24.1	26.7	26.8	22.1	29.5	30.4	26.3	29.3	33.6	36.3	35.1	33.4
<b>Trabajadores no manuales de rutina en el sector formal</b>	<b>13.3</b>	<b>17.9</b>	<b>21.7</b>	<b>22.6</b>	<b>16.2</b>	<b>23.3</b>	<b>25.0</b>	<b>23.9</b>	<b>26.8</b>	<b>26.9</b>	<b>25.6</b>	<b>26.7</b>	<b>23.8</b>
Trabajadores no manuales de rutina y en ventas en grandes comercios	13.3	17.9	21.7	22.6	16.2	23.3	25.0	23.9	26.8	26.9	25.6	26.7	23.8
<b>Trabajadores asalariados en el sector formal</b>	<b>18.6</b>	<b>24.0</b>	<b>21.5</b>	<b>21.4</b>	<b>22.1</b>	<b>24.5</b>	<b>25.8</b>	<b>25.6</b>	<b>32.4</b>	<b>29.7</b>	<b>30.3</b>	<b>25.5</b>	<b>25.0</b>
Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos	13.4	18.8	15.4	14.5	14.9	19.0	19.1	20.3	24.9	25.2	24.6	20.8	19.6
Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos	25.5	31.0	30.5	32.8	31.5	31.9	34.2	33.1	41.7	35.2	37.0	31.3	31.7
<b>Trabajadores asalariados y auto empleados en el sector informal</b>	<b>74.1</b>	<b>80.9</b>	<b>81.3</b>	<b>81.8</b>	<b>77.9</b>	<b>80.9</b>	<b>84.6</b>	<b>84.3</b>	<b>85.7</b>	<b>85.3</b>	<b>87.1</b>	<b>86.1</b>	<b>85.9</b>
Trabajadores en ventas en pequeños comercios	64.5	69.8	78.7	80.3	64.6	71.9	80.8	83.6	81.0	78.9	80.8	80.2	82.1
Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos	65.4	77.8	73.9	76.2	73.1	76.5	78.0	76.8	79.6	80.3	83.2	80.5	79.4
Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos	81.9	85.7	86.3	85.8	84.5	85.7	89.0	87.9	89.9	89.3	91.1	90.4	89.6
<b>Clases agrícolas</b>	<b>83.5</b>	<b>90.0</b>	<b>91.3</b>	<b>93.9</b>	<b>88.0</b>	<b>92.6</b>	<b>94.4</b>	<b>92.2</b>	<b>92.4</b>	<b>90.7</b>	<b>92.1</b>	<b>90.2</b>	<b>89.4</b>
Trabajadores asalariados agrícolas	83.5	90.0	91.3	93.9	88.0	92.6	94.4	92.2	92.4	90.7	92.1	90.2	89.4
<b>Total</b>	<b>43.6</b>	<b>48.2</b>	<b>53.1</b>	<b>51.9</b>	<b>47.9</b>	<b>50.3</b>	<b>54.5</b>	<b>54.0</b>	<b>56.2</b>	<b>55.7</b>	<b>57.6</b>	<b>54.0</b>	<b>53.5</b>

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Cuadro 5.7 Trabajadores con ingreso por trabajo menor a la línea de bienestar ponderado por tamaño del hogar con escala de equivalencia y por número de perceptores ocupados con ingreso laboral por clase ocupacional, México, 1992-2016**

Clases	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016
<b>Clase de servicios</b>	<b>11.1</b>	<b>15.5</b>	<b>13.3</b>	<b>10.9</b>	<b>10.5</b>	<b>11.5</b>	<b>13.0</b>	<b>10.9</b>	<b>11.6</b>	<b>15.2</b>	<b>17.8</b>	<b>15.7</b>	<b>13.4</b>
Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados	2.8	8.2	4.6	9.0	3.7	5.5	6.8	4.5	5.3	7.1	6.4	5.3	5.3
Profesionales asalariados y por cuenta propia	4.7	9.9	9.5	4.0	5.9	8.4	10.9	9.7	8.5	10.7	10.3	7.4	7.4
Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango	16.5	20.8	19.0	13.8	15.8	15.2	17.0	14.8	16.0	20.5	24.8	22.9	19.3
<b>Trabajadores no manuales de rutina en el sector formal</b>	<b>21.5</b>	<b>29.5</b>	<b>27.2</b>	<b>23.0</b>	<b>18.5</b>	<b>20.9</b>	<b>22.1</b>	<b>18.3</b>	<b>21.8</b>	<b>25.2</b>	<b>23.1</b>	<b>27.2</b>	<b>20.5</b>
Trabajadores no manuales de rutina y en ventas en grandes comercios	21.5	29.5	27.2	23.0	18.5	20.9	22.1	18.3	21.8	25.2	23.1	27.2	20.5
<b>Trabajadores asalariados en el sector formal</b>	<b>31.0</b>	<b>44.3</b>	<b>34.1</b>	<b>28.1</b>	<b>26.0</b>	<b>23.5</b>	<b>22.4</b>	<b>22.7</b>	<b>27.2</b>	<b>29.7</b>	<b>26.3</b>	<b>31.4</b>	<b>23.0</b>
Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos	23.5	39.6	28.0	20.3	20.6	18.4	16.7	18.7	21.8	23.9	20.3	26.0	18.3
Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos	41.0	50.6	43.3	40.9	33.2	30.2	29.5	28.3	33.8	36.8	33.4	38.2	29.0
<b>Trabajadores asalariados y auto empleados en el sector informal</b>	<b>52.3</b>	<b>70.1</b>	<b>65.9</b>	<b>59.6</b>	<b>50.4</b>	<b>49.0</b>	<b>54.4</b>	<b>52.4</b>	<b>49.8</b>	<b>56.1</b>	<b>56.0</b>	<b>60.0</b>	<b>51.6</b>
Trabajadores en ventas en pequeños comercios	48.4	69.1	74.0	72.4	48.5	48.4	60.2	62.2	53.6	60.3	55.6	63.5	57.3
Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos	40.3	58.5	49.8	45.8	39.1	39.3	41.5	36.3	36.1	43.1	41.4	45.9	36.2
Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos	60.5	76.8	71.1	62.7	56.7	53.8	58.2	56.0	54.8	61.7	63.8	65.6	56.6
<b>Clases agrícolas</b>	<b>79.1</b>	<b>87.1</b>	<b>88.7</b>	<b>87.4</b>	<b>79.4</b>	<b>79.5</b>	<b>79.8</b>	<b>74.6</b>	<b>77.9</b>	<b>75.6</b>	<b>74.3</b>	<b>77.0</b>	<b>69.0</b>
Trabajadores asalariados agrícolas	79.1	87.1	88.7	87.4	79.4	79.5	79.8	74.6	77.9	75.6	74.3	77.0	69.0
<b>Total</b>	<b>38.4</b>	<b>50.3</b>	<b>49.3</b>	<b>43.5</b>	<b>36.9</b>	<b>35.2</b>	<b>38.6</b>	<b>36.7</b>	<b>36.9</b>	<b>40.3</b>	<b>40.0</b>	<b>41.8</b>	<b>35.2</b>

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Cuadro 5.8 Trabajadores que laboraron menos de 35 horas a la semana por clase ocupacional, México, 1992-2016**

Clases	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016
<b>Clase de servicios</b>	<b>30.4</b>	<b>29.9</b>	<b>32.2</b>	<b>31.7</b>	<b>25.3</b>	<b>23.2</b>	<b>23.4</b>	<b>23.1</b>	<b>31.6</b>	<b>28.7</b>	<b>25.5</b>	<b>23.3</b>	<b>22.8</b>
Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados	12.6	11.1	11.6	12.9	8.4	7.5	7.6	6.2	13.4	12.2	9.9	10.8	9.9
Profesionales asalariados y por cuenta propia	20.2	17.6	19.3	17.4	15.2	12.7	15.5	16.1	24.5	21.5	18.2	16.5	16.1
Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango	41.2	43.0	46.9	44.8	38.1	33.4	34.3	35.1	43.3	38.4	34.0	30.7	31.2
<b>Trabajadores no manuales de rutina en el sector formal</b>	<b>14.8</b>	<b>16.3</b>	<b>16.6</b>	<b>16.5</b>	<b>11.0</b>	<b>13.7</b>	<b>13.2</b>	<b>13.2</b>	<b>16.0</b>	<b>18.0</b>	<b>14.1</b>	<b>14.3</b>	<b>16.3</b>
Trabajadores no manuales de rutina y en ventas en grandes comercios	14.8	16.3	16.6	16.5	11.0	13.7	13.2	13.2	16.0	18.0	14.1	14.3	16.3
<b>Trabajadores asalariados en el sector formal</b>	<b>6.2</b>	<b>6.6</b>	<b>7.6</b>	<b>6.5</b>	<b>6.6</b>	<b>5.7</b>	<b>5.9</b>	<b>6.1</b>	<b>9.8</b>	<b>7.8</b>	<b>6.5</b>	<b>6.0</b>	<b>8.0</b>
Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos	3.4	4.7	3.4	4.2	4.1	2.4	3.5	3.1	5.8	4.9	3.0	3.3	5.0
Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos	9.9	9.3	13.9	10.1	9.9	10.2	9.0	10.1	14.7	11.4	10.7	9.3	11.7
<b>Trabajadores asalariados y auto empleados en el sector informal</b>	<b>15.6</b>	<b>20.8</b>	<b>26.6</b>	<b>21.2</b>	<b>23.2</b>	<b>19.9</b>	<b>23.8</b>	<b>26.8</b>	<b>27.8</b>	<b>29.5</b>	<b>30.6</b>	<b>28.4</b>	<b>29.0</b>
Trabajadores en ventas en pequeños comercios	9.8	16.9	34.7	22.6	21.5	21.1	24.5	29.1	25.6	29.6	25.3	25.3	29.5
Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos	11.4	15.4	19.1	12.5	14.2	12.6	12.5	16.1	16.5	19.7	19.5	15.9	15.8
Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos	19.6	24.9	27.4	25.9	28.2	23.0	28.8	30.8	33.5	34.5	38.0	35.1	34.5
<b>Clases agrícolas</b>	<b>24.6</b>	<b>24.1</b>	<b>32.8</b>	<b>34.0</b>	<b>31.8</b>	<b>23.1</b>	<b>28.0</b>	<b>30.6</b>	<b>40.6</b>	<b>35.1</b>	<b>41.7</b>	<b>40.1</b>	<b>34.7</b>
Trabajadores asalariados agrícolas	24.6	24.1	32.8	34.0	31.8	23.1	28.0	30.6	40.6	35.1	41.7	40.1	34.7
<b>Total</b>	<b>17.1</b>	<b>18.9</b>	<b>23.4</b>	<b>21.1</b>	<b>19.2</b>	<b>16.5</b>	<b>18.9</b>	<b>20.4</b>	<b>24.8</b>	<b>24.1</b>	<b>23.8</b>	<b>21.8</b>	<b>22.1</b>

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.

**Cuadro 5.9 Trabajadores que laboraron más de 56 horas a la semana por clase ocupacional, México, 1992-2016**

Clases	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016
<b>Clase de servicios</b>	<b>11.9</b>	<b>14.7</b>	<b>12.2</b>	<b>12.3</b>	<b>14.3</b>	<b>21.0</b>	<b>19.5</b>	<b>20.8</b>	<b>11.0</b>	<b>17.8</b>	<b>21.4</b>	<b>19.5</b>	<b>19.3</b>
Grandes patrones, directivos de alto rango y profesionales con empleados	23.2	28.5	22.4	22.7	25.3	34.6	30.2	33.1	20.8	24.0	29.7	26.4	24.0
Profesionales asalariados y por cuenta propia	11.8	14.1	10.4	12.4	15.1	20.0	22.0	21.7	9.7	17.5	19.2	17.6	19.3
Directivos, profesionales y técnicos de bajo rango	6.8	7.9	7.7	7.3	8.4	16.2	13.2	13.7	7.0	15.6	19.5	17.6	17.4
<b>Trabajadores no manuales de rutina en el sector formal</b>	<b>12.1</b>	<b>12.3</b>	<b>12.7</b>	<b>14.2</b>	<b>13.3</b>	<b>17.2</b>	<b>16.6</b>	<b>20.1</b>	<b>12.5</b>	<b>15.8</b>	<b>18.1</b>	<b>18.8</b>	<b>18.1</b>
Trabajadores no manuales de rutina y en ventas en grandes comercios	12.1	12.3	12.7	14.2	13.3	17.2	16.6	20.1	12.5	15.8	18.1	18.8	18.1
<b>Trabajadores asalariados en el sector formal</b>	<b>19.6</b>	<b>23.0</b>	<b>21.3</b>	<b>20.5</b>	<b>22.0</b>	<b>28.2</b>	<b>29.1</b>	<b>29.2</b>	<b>20.1</b>	<b>30.5</b>	<b>33.7</b>	<b>30.9</b>	<b>31.6</b>
Trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos	20.4	21.8	19.8	19.1	21.3	27.9	29.3	30.6	22.0	29.8	34.0	30.9	31.9
Trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos	18.5	24.5	23.4	22.9	22.9	28.6	28.8	27.4	17.8	31.4	33.4	30.9	31.3
<b>Trabajadores asalariados y auto empleados en el sector informal</b>	<b>26.3</b>	<b>28.1</b>	<b>22.9</b>	<b>24.8</b>	<b>23.4</b>	<b>30.1</b>	<b>28.2</b>	<b>28.8</b>	<b>16.9</b>	<b>26.1</b>	<b>28.8</b>	<b>27.8</b>	<b>27.9</b>
Trabajadores en ventas en pequeños comercios	31.5	35.3	27.2	28.0	24.5	33.7	30.1	30.1	18.8	27.0	31.4	28.2	28.7
Trabajadores manuales calificados en pequeños establecimientos	27.7	31.1	26.2	28.5	28.7	37.9	35.1	36.4	22.9	33.5	37.6	37.7	38.7
Trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos	24.0	24.4	19.5	21.2	20.4	25.3	24.4	25.0	13.6	22.1	23.3	23.0	23.2
<b>Clases agrícolas</b>	<b>13.3</b>	<b>14.9</b>	<b>13.0</b>	<b>13.4</b>	<b>14.7</b>	<b>21.8</b>	<b>22.7</b>	<b>22.2</b>	<b>7.3</b>	<b>16.0</b>	<b>15.8</b>	<b>15.7</b>	<b>18.7</b>
Trabajadores asalariados agrícolas	13.3	14.9	13.0	13.4	14.7	21.8	22.7	22.2	7.3	16.0	15.8	15.7	18.7
<b>Total</b>	<b>18.7</b>	<b>20.7</b>	<b>18.1</b>	<b>18.7</b>	<b>19.3</b>	<b>25.7</b>	<b>24.9</b>	<b>25.8</b>	<b>14.9</b>	<b>23.0</b>	<b>25.9</b>	<b>24.5</b>	<b>24.9</b>

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH, varios años.



## Capítulo VI. ¿Cuánto importan las clases ocupacionales para explicar las diferencias en la precariedad contractual?

### Introducción

Una de las conclusiones del capítulo anterior fue que la precariedad laboral en México, al menos durante el periodo 1998-2016, es una noción que en su traducción empírica está integrada por diferentes dimensiones que no pueden reducirse en un solo índice. La precariedad está compuesta al menos por una dimensión contractual, otra asociada al ingreso y una más al tiempo. De eso se tratan este y los siguientes capítulos.

El proceso de construcción del índice de precariedad mostró que la estructura que le subyace está relacionada –en primera instancia- con disponer (o no) de trabajo protegido. Eso es así porque la solución encontrada indicó la existencia de una estructura emergente constituida por las variables de situación contractual, acceso a servicios de salud en el trabajo, así como por disponer de vacaciones pagadas y aguinaldo. En conjunto, estas variables giran en torno a la posibilidad de disponer o no de contrato, pues éste es el rubro que en principio da acceso a la protección social y laboral. Por lo anterior, puede denominarse como precariedad laboral contractual a esta dimensión.

El análisis exploratorio indicó que, en efecto, la clase podría estar asociada con este tipo de precariedad. Sin embargo, hay otros factores que la bibliografía especializada ha identificado como variables que también pueden intervenir en la determinación de los resultados individuales. Entre ellos, me interesa resaltar el relacionado con la organización social de los hogares (González de la Rocha, 1986; Escobar, 1986), pues los grupos domésticos podrían ser una suerte de variable omitida en mi análisis ya que estarían afectado la relación global entre los resultados individuales en la dimensión laboral y la pertenencia de clase.

En este contexto, el objetivo de este capítulo es identificar las consecuencias de la pertenencia de clase en la dimensión contractual de la precariedad laboral considerando otros factores relevantes, así como variables de control adicionales. En última instancia, lo que trato de hacer es aportar elementos empíricos que contribuyan a responder la pregunta de si la clase importa

para identificar las condiciones de vida de las personas. Esto quiere decir que mi interés se centra en primera instancia en identificar el efecto de la clase de los individuos para determinar su nivel individual de precariedad contractual. Realizo el análisis primero para todas las personas en la muestra y después sólo para quienes no son jefes económicos del hogar (cónyuges, hijos, hijas y otros miembros).

La técnica de análisis en la que me apoyo es la regresión multinivel por mínimos cuadrados que es un procedimiento estadístico que se utiliza cuando quiere responderse a preguntas como cuál es el efecto de variables con distintos niveles de agregación sobre una variable de respuesta continua o qué proporción de la variabilidad total de una variable dependiente continua puede atribuirse a factores con distintos niveles de agregación (individuos y hogares, en mi caso).

### **Hipótesis sobre la precariedad laboral en su dimensión contractual**

La tesis general de esta investigación es que la clase importa, que es uno de los ejes clave que generan, de manera sistemática y sustantiva, una parte no trivial de la desigualdad estructural existente en nuestra sociedad. La precariedad laboral es uno de los fenómenos en los que debería poder observarse este proceso de construcción de desigualdad. Sin embargo, esta idea ha sido discutida y matizada en la bibliografía especializada desde distintos puntos de vista. Uno de ellos es el que han sostenido estudiosos y estudiosas sobre los hogares en México. No puede omitirse la consideración del grupo doméstico como una instancia que media entre los individuos, las decisiones que toman sobre su participación en el mercado de trabajo y los rendimientos que logran en éste. Con el fin de determinar la importancia estadística de la clase y el hogar en la precariedad contractual de los individuos (y por ser este el primer capítulo en el que se ajustan modelos), a continuación, hago explícitos y sistematizo algunas de las ideas sobre este tópico en enunciados empíricos que faciliten el análisis a través de modelos de regresión.

El factor explicativo principal de la precariedad contractual en mi análisis es la clase ocupacional. Las clases que deberían mostrar una asociación positiva más fuerte con la precariedad son las de trabajadores asalariados en el sector informal; es decir, las de manuales no calificados (VIIa-), manuales calificados (V+VI-) y de ventas (IIIb-), todos en pequeños establecimientos. Esto se debería a que el modo de regulación de su empleo es de tipo “contractual” (lo que quiere decir que las habilidades que se requieren para desempeñar su ocupación son modestas y que se

requiere supervisión para llevarla a cabo)<sup>46</sup> y a que su actividad se realiza en una unidad económica que correspondería con el sector tradicional de la estructura productiva (esto es, sin uso de tecnología moderna y de baja productividad, aproximadas en este caso por el tamaño de la empresa).

Si lo anterior es correcto, la consideración de la variable explicativa de clase en las medidas de variabilidad (índice de correlación intraclase y sus componentes: variabilidad entre hogares y al interior del hogar) debería provocar una disminución importante en la proporción de la varianza que los hogares como unidad grupal explican de la precariedad contractual, mientras que el porcentaje de la varianza de la precariedad a nivel individual debería aumentar porque la clase es la variable explicativa fundamental y es de este nivel de análisis. Esta variación podría entenderse como la incidencia de la clase, antes de considerar otros factores individuales, de “interfase” y hogar que pueden ser relevantes. Si la disminución de la varianza entre hogares es muy pronunciada al incluir la clase, esto podría querer decir que la distribución de individuos entre clases es muy diferente entre hogar y hogar.

Ahora bien, la inserción laboral de las personas suele decidirse al interior de los grupos domésticos. La investigación antropológica sobre hogares ha señalado que en algunos hogares se opta por diversificar el tipo de unidades económicas donde se trabaja con el fin de asegurar la provisión de ingresos, posibles prestaciones y diversificar riesgos. Por lo anterior, es posible que en una misma unidad doméstica convivan individuos con diferentes clases. La traducción práctica de esto es que trabajadores subordinados e independientes, que se desempeñan en unidades económicas del sector tradicional o intermedio de la estructura productiva, pueden pertenecer al mismo grupo doméstico y por tanto tener acceso compartido a paquetes de recompensas que corresponden a distintas pertenencias de clase. En particular, los hogares con

---

<sup>46</sup> Recuérdese que, de acuerdo con Erikson y Goldthorpe (1992), los trabajadores pueden distinguirse de conformidad con el modo de regulación de su empleo en dos grupos: quienes sostienen relaciones laborales contractuales (se considera sólo la venta de cierto trabajo por un tiempo o productos determinados en un lugar específico y bajo supervisión) y quienes tienen relaciones laborales de servicios (se considera una actividad por un periodo más largo y por un tipo de servicio más difuso en la que están involucrados consideraciones a futuro como mejora en la retribución y tener ascensos, se realiza sin supervisión directa en el lugar de trabajo). Véase el capítulo teórico de esta tesis.

estructura extensa<sup>47</sup> y los que se encuentran en el momento de equilibrio del ciclo doméstico<sup>48</sup> podrían tener estructuras ocupacionales más heterogéneas (González de la Rocha, 2001: 78-79). Esta diversidad provocaría que se matice el efecto individual “puro” de clase.

Aquí vale la pena hacer una advertencia importante: el concepto de ciclo doméstico es complejo y difícil de traducir a una variable con categorías fijas. El procesamiento estadístico a través de variables no es capaz de dar cuenta de los procesos y matices analíticos que considera. Más aún si se considera su interrelación con las variables de estructura del hogar y tipo de jefatura. Por lo anterior, y después de considerar diferentes posibilidades, opté por considerar una variable que aproxima modestamente la idea tras el factor ciclo doméstico: la presencia de niños, adolescentes o adultos mayores en el hogar. Más aún, el número de ellos. Asumo que la presencia de (un mayor número de) niños en el hogar puede usarse como una aproximación modesta, pero no trivial al momento de expansión, la de adolescentes con la fase de equilibrio y la de adultos mayores con el momento de dispersión. Este recorte metodológico no hace justicia al concepto de grupo doméstico, pero es una aproximación práctica que evita dejar fuera del análisis esta noción central.

---

<sup>47</sup> La conformación de *hogares extensos* puede un recurso para compartir gastos comunes en insumos domésticos, así como una manera de aumentar el número de personas disponibles para redistribuir responsabilidades (trabajo, pero también cuidados, por ejemplo) y de esta manera generar ingresos adicionales; es decir, puede constituir una táctica de protección de los miembros del grupo doméstico ante posibles fluctuaciones de ingreso y aumentos de precariedad (González de la Rocha, 2001: 83; 2007: 55). Además, los hogares con estructura extensa, y que están formados por más de una mujer adulta, pueden ser más propicios para que éstas participen en el mercado de trabajo que los hogares nucleares (González de la Rocha, 2001: 77, 78; 2007: 49-50). En este sentido, un individuo que forma parte de un hogar extenso (o compuesto) podría tener una propensión mayor a ser precario en su dimensión contractual en comparación con otra persona que forma parte de un hogar nuclear o unipersonal.

<sup>48</sup> Los hogares con las mejores condiciones de vida son los que tienen más miembros, estructura extensa y, además, quienes se encuentran en la fase de equilibrio o de dispersión del *ciclo doméstico*. Esto es así porque los hijos e hijas jóvenes tienden a involucrarse en actividades reproductivas, de cuidados o generadoras de ingresos conforme van creciendo, propiciando un cambio en la relación de dependencia (González de la Rocha, 2001: 77, 79; 2007: 55). Los hogares que se encuentran en el momento de equilibrio o de dispersión del ciclo doméstico suelen tener al menos dos miembros que participan en el mercado de trabajo (González de la Rocha, 2007: 49-50). En contraste, los hogares con peores condiciones de vida son los pequeños, que tienen estructura nuclear y que se encuentran en la fase de expansión del ciclo doméstico o en un momento avanzado del de dispersión (que cuentan con adultos mayores con condiciones de salud deterioradas y que ya no pueden valerse completamente por sí mismos). Esto es, las personas que pertenecen a hogares que se encuentran en los momentos de expansión o dispersión del ciclo doméstico deberían tener mayor propensión a ser precarios contractuales, en comparación con los individuos que forman parte de hogares en la fase de equilibrio.

Lo anterior apuntaría a que la inclusión de un vector de variables relacionadas con el “factor hogar” en el análisis debería contribuir a explicar mejor la incidencia del “factor clase” sobre la variabilidad de la precariedad laboral en su dimensión contractual. Por una parte, la magnitud de los coeficientes de clase ocupacional debería disminuir al incluir las variables asociadas al hogar; lo que querría decir que la propensión de un individuo a ser precario en términos contractuales también estaría asociada con variables del grupo doméstico. Esto haría necesario estimar pruebas de hipótesis para saber si las diferencias entre los coeficientes son estadísticamente significativas o si la modificación sólo se debe a la inclusión de más variables. Por otro lado, la proporción de la varianza de la precariedad laboral contractual que puede asociarse con variaciones entre hogares debería ser más grande en el modelo que también incluye las variables relacionadas con los grupos domésticos.

### **Datos, muestra, variables y métodos**

Los *datos* que utilizo provienen de los levantamientos de 1998 a 2016 de la ENIGH del INEGI. Considero sólo esos levantamientos por tres razones prácticas: porque dos de las variables con las que se integra el índice de precariedad laboral contractual (aguinaldo y vacaciones) se preguntan desde 1998 y su ausencia impide la construcción de la variable dependiente; porque en 1994 no se incluyó la variable de tamaño de la unidad económica en la que trabajan las personas y eso no permite construir la variable de clase; y porque otras variables relevantes, como situación conyugal, se preguntan desde 1996.

La *muestra* total se compone de 312,883 trabajadores subordinados. Sin embargo, el tamaño efectivo de la muestra se redujo porque la tasa de respuesta de las variables independientes varía por año. Esto provocó que el tamaño de muestra sin valores perdidos para el modelo de regresión multinivel fuera de 301,934 casos. En el panel superior del cuadro 6.1 presento la distribución de las muestras original y homogenizada con datos efectivos para que no haya valores perdidos en ninguna variable.

En el panel inferior del cuadro 6.1 muestro los mismos datos, pero sin considerar los casos que corresponden a los jefes económicos del hogar. Este conjunto de observaciones corresponde a un segundo análisis en el que ajustaré un modelo diferente para evaluar el efecto de la clase del

jefe económico del hogar en la precariedad laboral contractual de los otros miembros del grupo doméstico. Los detalles que justifican este recorte se explican adelante.

La *variable dependiente* es el índice de precariedad laboral contractual que construí en el capítulo anterior (capítulo V “Viejas y nuevas desigualdades sociales: la discusión sobre el desvanecimiento de las clases y la precariedad laboral”). Lo elaboré a través de un análisis factorial por componentes principales que considera las dimensiones de inseguridad laboral (carecer de contrato), la desprotección laboral (sin vacaciones pagadas ni aguinaldo) y la desprotección social (sin acceso a servicios de salud como prestación laboral) de la precariedad. Estandaricé el índice de precariedad laboral contractual por lo que los coeficientes de los modelos de regresión representan unidades de desviación estándar asociados al cambio categorial en las variables clase, sexo, nivel educativo, situación conyugal, parentesco, jefatura y estructura del hogar, o bien, al cambio unitario en las variables de edad, niños, adolescentes, adultos mayores y perceptores adicionales de ingreso ocupados en el hogar.

Las *variables independientes* son de cinco tipos: individuales de clase, individuales de control, de “interfase” (es decir, variables que observacionalmente son individuales pero que conceptualmente pueden representar una suerte de vínculo de las personas con sus grupos domésticos), de nivel de hogar (es decir, que no cambian de persona a persona, sino que son fijas para todos los miembros de un mismo hogar) y del jefe económico del hogar (que también son las mismas para todos los integrantes de una unidad doméstica). Sus categorías y descripción se sintetizan en el cuadro 3.3.

**Cuadro 6.1 Distribución de observaciones originales y con todos los casos válidos por ENIGH, 1998-2016**

ENIGH	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016	Total
<b>Índice precariedad contractual</b>	13,030	12,017	18,990	25,853	27,238	24,256	37,502	32,077	9,634	22,920	82,005	305,522
<b>Clase ocupacional</b>	12,992	11,983	18,964	26,214	28,916	25,832	37,403	32,070	9,758	22,952	82,206	309,290
<b>Sexo</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Edad</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Nivel educativo</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Parentesco</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Situación conyugal</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Tamaño del hogar</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Estructura del hogar</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Niños, número de</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Adolescentes, número de</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Adultos mayores, número de</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Perceptores adicionales</b>	13,019	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,872
<b>Muestra restringida con todos los casos válidos 1</b>	12,981	11,983	18,964	25,809	27,153	24,209	36,836	31,518	9,519	22,540	80,422	301,934
<b>Clase del jefe económico</b>	12,836	11,886	18,799	26,001	28,364	25,590	36,933	31,709	8,890	21,383	76,509	298,900
<b>Sexo del jefe económico</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Edad del jefe económico</b>	13,028	12,017	18,990	26,253	28,994	25,876	38,065	32,618	9,870	23,330	83,792	312,833
<b>Educación del jefe económico</b>	13,030	12,017	18,990	26,258	29,002	25,881	38,070	32,630	9,873	23,332	83,800	312,883
<b>Muestra restringida con todos los casos válidos 2 (sin jefes)</b>	6,133	5,510	7,831	10,140	11,016	10,629	15,934	12,829	3,459	8,383	30,599	122,463

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH.

La *técnica estadística* que utilizo es la regresión multinivel.<sup>49</sup> Este procedimiento de análisis es de utilidad para identificar el efecto individual de la clase en la variación del índice de precariedad laboral contractual, una vez que incluyo el “factor hogar” y otras variables individuales. Lo que haré es ajustar un modelo que incluya los vectores de variables que están asociados al “factor clase”, “factor hogar” y elementos de control, a fin de analizar (a) un conjunto de medidas de bondad de ajuste que me permitan identificar qué tan bueno es el modelo para dar cuenta de la precariedad contractual; (b) el sentido y magnitud de los coeficientes de clase ocupacional que me den elementos para entender la incidencia neta de la clase en la precariedad contractual; (c) pruebas de hipótesis para evaluar el cambio en los coeficientes de clase al ajustar sucesivos modelos mediante un procedimiento de tipo “forward”; y (d) el coeficiente de correlación intraclase (CCC) que me permitirá descomponer la variabilidad total del índice de precariedad laboral contractual en una parte que es atribuible a diferencias entre hogares y otra que se debe a diferencias al interior de los hogares. La representación formal del ajuste puede consultarse en la sección “técnicas de análisis” del capítulo III. En un capítulo posterior examinaré el cambio en el tiempo de estos elementos.

El estadístico que utilizo es el coeficiente de correlación intraclase (CCC) o de partición de la varianza. Indica el porcentaje de la varianza de la variable dependiente (índice de precariedad laboral) que puede atribuirse a diferencias entre grupos (hogares). Su valor oscila entre cero y uno, donde uno es que toda la varianza del modelo es explicada por los hogares y cero que nada.

### **Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional**

En esta sección describo la importancia de la clase ocupacional para dar cuenta de la precariedad laboral contractual de los individuos, una vez que enriquezco el análisis con un conjunto de variables asociadas con la organización social de los hogares y controlo tanto por variables individuales como de “interfase”.

---

<sup>49</sup> Véase el capítulo III.

### *Especificación de los modelos y análisis de la bondad de ajuste*

Ajusté siete modelos a través de un procedimiento de tipo “forward”. El punto de partida fue un modelo nulo que sólo muestra cómo varía el promedio del índice de precariedad laboral contractual entre hogares, antes de incluir cualquier otro factor analítico. Después ajusté modelos sucesivos que incluyen las variables de clase, individuales, “interfase” y hogar.

Consideré diferentes medidas de bondad de ajuste para cada modelo (cuadro 6.2). Cada uno está anidado en el posterior y todos son estadísticamente distintos entre sí con una probabilidad menor a 0.001. Aunque hay una pérdida normal de grados de libertad por la inclusión de nuevas variables, la consideración de factores de análisis sucesivos mejora la bondad de ajuste de los modelos.

**Cuadro 6.2 Modelo OLS multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares)  
Precariedad contractual, 1998-2016. Bondad de ajuste**

Medidas de bondad de ajuste	Modelos				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
<b>Likelihood-ratio test</b>					
LR chi2(g.l.)	.	122,421.76	8,067.03	1,858.49	1,576.27
Prob > chi2	.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Grados de libertad	3	12	16	21	28
ll(model)	-396326.8	-335115.9	-331082.4	-330153.2	-329365
AIC	792,660	670,256	662,197	660,348	658,786
BIC	792,691	670,383	662,366	660,571	659,082

Fuente: elaboración propia.

### *El efecto global de clase en la precariedad contractual en 1998-2016*

La clase ocupacional es la variable explicativa fundamental. Su relación con la precariedad laboral contractual –en términos de su sentido, magnitud y significancia estadística- puede observarse en el cuadro 6.3 (en el cuadro 6.8 del anexo se presenta la salida completa). Los coeficientes de la columna con la etiqueta “hogar” son los valores que podrían calificarse como “netos”, pues muestran la incidencia de las categorías de clase en la precariedad contractual una vez que se incluye en el análisis el vector de variables asociadas con la organización social de los hogares, así como las variables de control individuales y de “interfase”.

**Cuadro 6.3 Modelo OLS multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares)  
Precariedad contractual, 1998-2016. Efecto de la clase ocupacional**

Variable dependiente: índice de precariedad contractual, 1998-2016	Modelos				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
Ia (ref.)	.	.	.	.	.
Ib + Ic		0.07***	0.12***	0.11***	0.11***
II		0.23***	0.19***	0.18***	0.18***
IIIa + IIIb+		0.18***	0.08***	0.06***	0.06***
V + VI+		0.12***	-0.07***	-0.08***	-0.08***
VIIa+		0.44***	0.24***	0.22***	0.22***
IIIb -		1.14***	0.94***	0.91***	0.91***
V + VI-		1.23***	1.03***	1.02***	1.01***
VIIa-		1.44***	1.21***	1.19***	1.18***
VIIb		1.45***	1.21***	1.19***	1.17***

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

Los coeficientes de todas las categorías de la variable de clase son significativos con una probabilidad menor a 0.001 en cada uno de los modelos ajustados, lo que quiere decir que puede sostenerse con suficiente confianza estadística que la clase ocupacional es –en efecto- un factor que contribuye a explicar una parte de la precariedad laboral en su dimensión contractual. La clase sí hace una diferencia en la caracterización de la precariedad contractual.

El sentido de los coeficientes es positivo y de magnitud mayor tanto en las clases del sector tradicional de la estructura productiva (IIIb-, V+VI -, VIIa-) como en la agrícola (VIIb). También positivo, pero de menor magnitud son los coeficientes de la mayoría de las clases superiores y modernas (Ib+Ic, II, IIIa+IIIb+ y VIIa+). Esto indicaría que, en general, los trabajadores subordinados tienen una propensión a ser precarios, aunque sea pequeña, sin importar a qué clase pertenezcan.

Esto es, la propensión a ser precario contractual en México, entre 1998 y 2016, no se distribuyó de manera homogénea entre todas las clases. Las agrupaciones que realizaron sus actividades en el sector tradicional de la estructura productiva (trabajadores de ventas, IIIb-, manuales calificados en pequeños comercios, V+VI- y manuales no calificados que se desempeñan todos en pequeños comercios, VIIa-, así como los asalariados agrícolas, VIIb) tuvieron una propensión notablemente mayor a ser precarios que el conjunto de clases del sector moderno e incluso

intermedio (profesionales, Ib+Ic, servicios de bajo rango, II, no manuales de rutina, IIIa+IIIb, trabajadores calificados y en grandes comercios, v+VI+). Esto apuntaría a que, en la dimensión contractual de la precariedad, la clase sí contribuye a estructurar las diferencias en los resultados en el mercado de trabajo mexicano a lo largo del periodo que va de 1998 a 2016.

Al examinar cómo cambia la magnitud del efecto de la clase al ajustar los modelos sucesivos puede observarse que cuando se introducen las variables de individuales, de “interfase” y de hogar la mayoría de los coeficientes disminuyen, pero la modificación más visible en el tamaño del efecto ocurre cuando se consideran las variables a nivel individual. En principio, lo anterior apuntaría a que hay una parte de la variabilidad en la precariedad contractual que podría comenzar expresándose a través de las clases, pero que en realidad correspondería a rasgos como el sexo, la edad o el nivel educativo.

Sin embargo, esta explicación debe tomarse con precaución pues los cambios podrían deberse simplemente al orden que se siguió al ajustar modelos sucesivos. Para comparar los coeficientes con solvencia estadística hice pruebas de hipótesis, a fin de contar con un estadístico descriptivo que me permitiera identificar si en realidad había una diferencia sustantiva entre ellos. Al contrastar los coeficientes de clase en el ajuste que sólo incluye la variable de clase con el que también considera las variables individuales a través de pruebas de hipótesis formales (cuadro 6.9 en el anexo), encontré que sólo son estadísticamente distintos los correspondientes a la clase de trabajadores manuales de rutina y en ventas en grandes comercios (IIIa+IIIb+ con una probabilidad menor a 0.05), así como a la clase de trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos (v+VI+ con una probabilidad menor a 0.01). Esto querría decir, por una parte, que las variables individuales sólo tendrían incidencia propiamente en dichas clases que, hay que enfatizar, están relacionadas con el sector moderno de la estructura productiva. Pero, por otro lado, también indica que sólo esas dos clases ocupacionales (IIIa+IIIb+ y v+VI+) no son robustas a la incorporación de efectos de nivel individual, mientras que en el resto de las agrupaciones se mantiene el efecto de la clase, aun cuando considere las variables individuales.

La inclusión de las variables asociadas con los grupos domésticos prácticamente no provocó cambios en los coeficientes de clase; de hecho, las pruebas de hipótesis que comparan los valores de los coeficientes de clase con los del vector de variables de hogar (anexo, cuadro 6.10) indican

que sólo los de las clases mencionadas (IIIa+IIIb+ y V+VI+) son estadísticamente diferentes, pero la variación importante ocurre al incluir el conjunto de variables individuales. Esto apuntaría a que –al menos con los datos disponibles y en el periodo analizado- el efecto individual de clase no es una expresión que emane necesariamente del vector de variables relacionadas con la organización social de los hogares.

### *La variabilidad entre hogares*

En el cuadro 6.4 presento tres medidas de variabilidad para cada uno de los ajustes. La “variabilidad en el hogar” corresponde a la varianza que ocurre entre individuos, la “variabilidad entre hogares” es la que cambia a nivel grupal y el índice de correlación intraclase es la proporción de la variabilidad del índice de precariedad laboral contractual que puede explicarse por cambios en los hogares respecto al total de la variabilidad.

**Cuadro 6.4 Modelo OLS multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares)  
Precariedad contractual, 1998-2016. Medidas de variabilidad**

Variable dependiente: índice de precariedad contractual, 1998-2016	Modelos				
	Nulo	Clase	Individual	"Interfase	Hogar
Variabilidad en el hogar	0.52	0.43	0.42	0.42	0.42
Variabilidad entre hogares	0.49	0.18	0.17	0.17	0.16
Índice de correlación intraclase	0.49	0.29	0.28	0.28	0.28

Fuente: elaboración propia.

El coeficiente de correlación intraclase tiene su modificación más importante al comparar el modelo que incluye la variable de clase con el modelo nulo. La inclusión de la variable clase en el análisis provoca que el índice se reduzca 20 puntos. Es una disminución esperable por el orden de introducción de las variables y porque la clase es una variable a nivel de individuos por lo que la reducción del índice de correlación intraclase puede entenderse como un indicio de que la distribución de trabajadores subordinados entre clases puede ser muy diferente entre hogares. Esto quiere decir que en ese modelo el 29 por ciento de la variabilidad de la precariedad laboral contractual explicada por el ajuste corresponde a elementos asociados con el nivel de hogar. En el ajuste final (columna “hogar”) este valor asciende a 28 por ciento; de la cual, el 42 corresponde a individuos y el 16 a hogares. Este podría ser un resultado importante, pues hasta ahora en la

bibliografía sociológica no se había cuantificado qué proporción de una variable asociada a la precariedad laboral es explicada por la clase ocupacional en relación con variables de hogar.

### *El efecto de la clase del jefe del hogar sobre los otros miembros del grupo doméstico*

Finalmente, describo la asociación de la clase ocupacional del jefe económico de los hogares con la precariedad contractual de los otros miembros (cónyuge, hijos, hijas u otras personas). La idea es que también podría existir un efecto de clase que se expresa a nivel grupal a través de la clase del jefe económico. Es decir, si la inserción en el mercado de trabajo depende en alguna medida de los rasgos de los otros miembros, entonces es válida la pregunta por cuál podría ser el efecto de la persona que tal vez desempeñe el rol más importante y que podría corresponder con quien percibe los ingresos más altos. En otras palabras, se trata de incluir en el análisis el posible efecto estadístico de clase a nivel grupal (de nivel 2) que tiene el jefe en otros miembros.

El primer paso para lograr este cometido fue recortar la muestra: extraje a todos los individuos que identifiqué como jefes económicos y dejé sólo a los otros miembros (panel inferior del cuadro 6.1). Este cambio en el conjunto analizado me permitió incluir como variable independiente de nivel de hogar a un conjunto de características clave del jefe de hogar (no sólo la clase, sino también la edad, el sexo y el nivel educativo). Al incluirlas en el modelo intento identificar un efecto que no se expresa a nivel individual, sino que es constante para todos los miembros del grupo doméstico. Por lo anterior, ajusté dos modelos adicionales: uno que es igual al que incluye todas las variables previas (clase, individuales, “interfase” y hogar), pero sin los jefes de hogar, porque me permite construir un punto de referencia para valorar el ajuste (“hogar-jefe” en el cuadro 6.5) y, finalmente, un modelo con todas las variables anteriores más las del jefe económico (“jefe” en el cuadro 6.5). Incluyo como referencia los valores de la salida que incluye a todos los miembros (“hogar”). En el cuadro 6.5 presento las medidas que indican que el modelo cuenta con una bondad de ajuste satisfactoria.

**Cuadro 6.5 Modelo OLS multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares)  
Precariedad contractual, 1998-2016. Sin jefes de hogar. Bondad de ajuste**

Medidas de bondad de ajuste	Modelos		
	Hogar	Hogar-Jefe	Jefe
<b>Likelihood-ratio test</b>			
LR chi2(g.l.)	1,576.27	.	3,926.25
Prob > chi2	0.0000	.	0.0000
Grados de libertad	28	28	45
ll(model)	-329365	-138935.4	-136972.3
AIC	658,786	277,927	274,035
BIC	659,082	278,199	274,472

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro 6.6 presento los coeficientes de la variable de clase. En la columna “ego-jefe”, los coeficientes corresponden al efecto de la clase de ego en la precariedad contractual cuando éste no es jefe de hogar (es decir, es el cónyuge, hijos, hijas y otros miembros que se desempeñan como trabajadores subordinados), una vez que se incluye en el análisis el vector de variables asociadas con la organización social de los hogares, variables de control y además un conjunto de características seleccionadas del jefe económico del hogar.

**Cuadro 6.6 Modelo OLS multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares)  
Precariedad contractual, 1998-2016. Efecto de la clase ocupacional del jefe económico**

Variable dependiente: índice de precariedad contractual, 1998-2016	Modelos		
	Hogar	Hogar-Jefe	Ego-Jefe
Ia (ref.)			
Ib + Ic	0.11***	0.18***	0.17***
II	0.18***	0.30***	0.27***
IIIa + IIIb+	0.06***	0.10***	0.06***
V + VI+	-0.08***	-0.10***	-0.15***
VIIa+	0.22***	0.23***	0.17***
IIIb -	0.91***	0.90***	0.80***
V + VI-	1.01***	1.01***	0.91***
VIIa-	1.18***	1.13***	1.01***
VIIb	1.17***	1.07***	0.87***

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

Esperaría que los coeficientes de clase de ego tuvieran una magnitud menor en comparación con los coeficientes de clase cuando sí están incluidos. La razón es que una parte de la variabilidad

de la precariedad laboral contractual se expresaría mediante las variables de clase del jefe. Sin embargo, esto no es así en ninguno de los casos: a pesar de registrar variaciones en los coeficientes, ninguno es estadísticamente diferente entre sí (cuadro 6.12 en el anexo).

Finalmente, en el cuadro 6.7 presento las medidas de variabilidad para estos ajustes. El índice de correlación intraclase asciende a 34 por ciento en el modelo que sólo se incluye a las personas que tienen un parentesco distinto al del jefe de hogar (columna “jefe”). Este resultado quiere decir que una mayor proporción de la variabilidad del índice de precariedad laboral corresponde al nivel hogar, lo cual es esperable porque en este ajuste se incluyen variables que corresponden a características clave del jefe de hogar.

**Cuadro 6.7 Modelo OLS multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares)  
Precariedad contractual, 1998-2016. Medidas de variabilidad**

Variable dependiente: índice de precariedad contractual, 1998-2016	Modelos		
	Hogar	Hogar-jefe	Ego-jefe
Variabilidad en el hogar	0.42	0.39	0.38
Variabilidad entre hogares	0.16	0.20	0.20
Índice de correlación intraclase	0.28	0.34	0.34

Fuente: elaboración propia.

### Comentarios finales

En este capítulo describí la importancia de la clase para dar cuenta de la variabilidad de la precariedad laboral contractual. Hay cuatro hallazgos a resaltar. Primero, la clase ocupacional sí hace diferencia: es un factor que contribuye a explicar en términos estadísticos la precariedad laboral en su dimensión contractual.

La clase no sólo hace diferencia, sino que estructura los resultados en el dominio de la precariedad laboral contractual: la propensión a ser precario está organizada de acuerdo con el modo de regulación laboral propio de cada clase y al sector productivo en el que se desempeñan los trabajadores subordinados. La precariedad laboral contractual es mayor entre las clases con relaciones laborales contractuales y del sector tradicional de la estructura productiva, así como menor entre las que establecen relaciones laborales de servicios y del sector moderno.

Hay un “efecto de clase” que se expresa de manera directa a nivel individual y otro que lo hace de manera indirecta a través de la clase del jefe económico del hogar. Al incluir en el análisis a todos los miembros del hogar que desempeñan actividades laborales subordinadas, no encontré indicios estadísticos de que el efecto individual de clase fuera una expresión de la organización social de sus hogares. Su importancia permanece, a pesar del control con variables de hogar. Al analizar sólo a quienes no son jefes económicos del hogar, no encontré elementos para sostener la existencia de un efecto de clase que fuera expresión de nivel de los hogares; es decir, que una parte de las características de los jefes se expresara a través de su clase para producir variación en la precariedad contractual.

La proporción de la variabilidad de la precariedad laboral en su dimensión contractual que ocurre entre hogares fue de 28 por ciento en México entre 1998 y 2016.

## Anexos

### Anexo I. Salida completa del ajuste estadístico

**Cuadro 6.8. Modelo OLS multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares)  
Precariedad contractual, 1998-2016**

Variable dependiente: precariedad contractual, 1998-2016	Modelos						
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar	Hogar-Jefe	Jefe
<b>Constante</b>	-0.03*** (-11.95)	-0.76*** (-115.82)	-0.27*** (-31.12)	-0.36*** (-35.66)	-0.40*** (-36.46)	-0.27*** (-13.159)	-0.30*** (-12.78)
<b>Variable independiente</b>							
<b>Clases ocupacionales</b>							
Ia (ref.)							
Ib+Ic		0.07*** (7.89)	0.12*** (12.98)	0.11*** (11.86)	0.11*** (12.17)	0.18*** (9.58)	0.17*** (9.34)
II		0.23*** (29.28)	0.19*** (24.17)	0.18*** (22.94)	0.18*** (23.06)	0.30*** (19.63)	0.27*** (18.2)
IIIa + IIIb +		0.18*** (23.19)	0.08*** (9.79)	0.06*** (7.64)	0.06*** (8.11)	0.10*** (6.55)	0.06*** (4.36)
V + VI +		0.12*** (15.78)	-0.07*** (-9.259)	-0.08*** (-9.64)	-0.08*** (-9.71)	-0.10*** (-6.08)	-0.15*** (-9.38)
VIIa +		0.44*** (55.11)	0.24*** (28.57)	0.22*** (27.02)	0.22*** (26.75)	0.23*** (14.77)	0.17*** (10.68)
IIIb -		1.14*** (126.87)	0.94*** (101.56)	0.91*** (98.97)	0.91*** (98.75)	0.90*** (56.49)	0.80*** (50.35)
V + VI -		1.23*** (153.38)	1.03*** (122.51)	1.02*** (121.73)	1.01*** (121.48)	1.01*** (63.59)	0.91*** (57.27)
VIIa -		1.44*** (196.78)	1.21*** (155.53)	1.19*** (153.29)	1.18*** (152.37)	1.13*** (76.06)	1.01*** (67.63)
VIIb		1.45*** (184.17)	1.21*** (144.02)	1.19*** (141.76)	1.17*** (139.71)	1.07*** (67.27)	0.87*** (53.59)
<b>VARIABLES INDIVIDUALES</b>							
<b>Sexo</b>							
Hombre (ref.)							
Mujer			0.0000 (-0.59)	-0.03*** (-7.47)	-0.03*** (-8.72)	-0.03*** (-5.02)	-0.04*** (-8.27)
<b>Edad</b>			-0.01*** (-55.23)	-0.00*** (-17.5)	-0.00*** (-10.1)	-0.00*** (-9.15)	-0.00*** (-5.83)
<b>Nivel educativo</b>							
Hasta EB (ref.)							
EMS			-0.24*** (-62.25)	-0.25*** (-64.46)	-0.23*** (-61.27)	-0.19*** (-33.37)	-0.12*** (-21.18)
ES			-0.35***	-0.36***	-0.34***	-0.30***	-0.18***

	(-68.2)	(-71.06)	(-67.12)	(-37.52)	(-20.73)
<b>VARIABLES INDIVIDUALES DE INTERFASE</b>					
<b>Parentesco</b>					
Jefe (ref.)					
Cónyuge	0.05***	0.04***	-0.02**	-0.03***	
	(9.53)	(7.83)	(-2.95)	(-4.12)	
Hijo	0.12***	0.13***	0.05***	0.01	
	(23.27)	(22.16)	(5.16)	(0.66)	
Otro pariente y no pariente	0.09***	0.11***	0.03**	0.01	
	(15.43)	(16.45)	(3.0)	(0.82)	
<b>VARIABLES DE HOGAR</b>					
<b>Tamaño del hogar</b>		-0.04***	-0.04***	-0.04***	
		(-17.83)	(-14.39)	(-13.37)	
<b>Estructura del hogar</b>					
Nuclear (ref.)					
Extenso o compuesto		-0.04***	-0.05***	-0.04***	
		(-8.35)	(-6.99)	(-6.88)	
Unipersonal		0.06***	-0.4200	-0.3700	
		(6.66)	(-1.83)	(-1.61)	
<b>Niños en el hogar</b>		0.07***	0.06***	0.05***	
		(26.82)	(18.74)	(15.66)	
<b>Adolescentes en el hogar</b>		0.07***	0.09***	0.07***	
		(26.1)	(24.48)	(20.11)	
<b>Adultos mayores en el hogar</b>		0.06***	0.06***	0.06***	
		(14.37)	(11.17)	(10.22)	
<b>Perceptores adicionales de ingreso en el hogar</b>		0.05***	0.04***	0.05***	
		(21.83)	(13.48)	(14.14)	
<b>VARIABLES DEL JEFE ECONÓMICO DE HOGAR</b>					
<b>Clase ocupacional del jefe económico</b>					
Ia (ref.)					
Ib+Ic				0.04*	
				(2.43)	
II				0.03*	
				(2.39)	
IIIa + IIIb +				0.04***	
				(3.3)	
IVa				0.34***	
				(23.18)	
IVb +				0.29***	
				(19.01)	
V + VI +				0.06***	
				(4.89)	
VIIa +				0.14***	

							(10.15)
IIIb -							0.28***
							(15.6)
IVb -							0.27***
							(13.94)
V + VI -							0.24***
							(17.46)
VIIa -							0.33***
							(25.41)
IVc							0.36***
							(17.27)
VIIb							0.38***
							(25.72)
<b>Jefatura económica del hogar</b>							
Hombre (ref.)							0
Mujer							(0.09)
<b>Edad del jefe económico</b>							
							-0.00***
							(-3.36)
<b>Nivel educativo del jefe económico</b>							
Hasta EB (ref.)							
EMS							-0.11***
							(-15.32)
ES							-0.18***
							(-19.54)

Medidas de variabilidad							
ICC	0.49	0.29	0.28	0.28	0.28	0.34	0.34
Variabilidad entre hogares	0.49	0.18	0.17	0.17	0.16	0.20	0.20
Variabilidad en el hogar	0.52	0.43	0.42	0.42	0.42	0.39	0.38
Bondad de ajuste							
Likelihood-ratio test							
LR chi2(g.l.)	.	122421.76	8067.03	1858.49	1576.27	.	3926.25
Prob > chi2	.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	.	0.0000
Grados de libertad	3	12	16	21	28	28	45
ll(model)	-396326.8	-335115.9	-331082.4	-330153.2	-329365	-138935.4	-136972.3
AIC	792,660	670,256	662,197	660,348	658,786	277,927	274,035
BIC	792,691	670,383	662,366	660,571	659,082	278,199	274,472

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH.

*Anexo II. Pruebas de diferencias de medias*

**Cuadro 6.9 Pruebas de diferencias de medias para el modelo OLS multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad contractual, 1998-2016. Efecto de la clase ocupacional contra el vector de variables individuales**

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.07	.0146259	7.89	.0413337	.0986663
y	291,011	.12	.0240613	12.98	.0728404	.1671596
combined	582,022	.095	.014079	10.74089	.0674057	.1225943
diff		-.05	.0281579		-.1051885	.0051885

diff = mean(x) - mean(y) t = -1.7757  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.0379 Pr(|T| > |t|) = 0.0758 Pr(T > t) = 0.9621

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.23	.0542771	29.28	.1236185	.3363815
y	291,011	.19	.0448045	24.17	.1021844	.2778156
combined	582,022	.21	.0351903	26.84684	.1410281	.2789719
diff		.04	.0703807		-.097944	.177944

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.5683  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.7151 Pr(|T| > |t|) = 0.5698 Pr(T > t) = 0.2849

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.18	.0429879	23.19	.0957449	.2642551
y	291,011	.08	.018148	9.79	.0444305	.1155695
combined	582,022	.13	.0233309	17.79922	.0842722	.1757278
diff		.1	.0466616		.0085447	.1914553

diff = mean(x) - mean(y) t = 2.1431  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.9839 Pr(|T| > |t|) = 0.0321 Pr(T > t) = 0.0161

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.12	.0292518	15.78	.0626673	.1773327
y	291,011	-.07	.0171636	9.259	-.1036403	-.0363597
combined	582,022	.025	.0169582	12.93744	-.0082375	.0582375
diff		.19	.0339154		.1235268	.2564732

diff = mean(x) - mean(y) t = 5.6022  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.44	.1021588	55.11	.2397716	.6402284
y	291,011	.24	.0529609	28.57	.1361981	.3438019
combined	582,022	.34	.0575355	43.89402	.2272323	.4527677
diff		.2	.1150707		-.025535	.425535

diff = mean(x) - mean(y) t = 1.7381  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.9589 Pr(|T| > |t|) = 0.0822 Pr(T > t) = 0.0411

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	1.14	.2351821	126.87	.6790497	1.60095
y	291,011	.94	.1882643	101.56	.5710072	1.308993
combined	582,022	1.04	.150627	114.9139	.7447759	1.335224
diff		.2	.3012541		-.3904485	.7904485

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.6639  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.7466 Pr(|T| > |t|) = 0.5068 Pr(T > t) = 0.2534

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	1.23	.2843243	153.38	.6727322	1.787268
y	291,011	1.03	.2270998	122.51	.5848906	1.475109
combined	582,022	1.13	.181944	138.8058	.7733955	1.486604
diff		.2	.3638883		-.5132094	.9132094

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.5496  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.7087 Pr(|T| > |t|) = 0.5826 Pr(T > t) = 0.2913

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	1.44	.364776	196.78	.7250492	2.154951
y	291,011	1.21	.2883098	155.53	.6449207	1.775079
combined	582,022	1.325	.2324779	177.3582	.8693508	1.780649
diff		.23	.464956		-.6812989	1.141299

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.4947  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.6896 Pr(|T| > |t|) = 0.6208 Pr(T > t) = 0.3104

**Cuadro 6.10 Pruebas de diferencias de medias para el modelo OLS multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad contractual, 1998-2016. Efecto de la clase ocupacional contra el vector de variables de hogar**

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.07	.0146259	7.89	.0413337	.0986663
y	291,011	.11	.0225598	12.17	.0657834	.1542166
combined	582,022	.09	.0134431	10.25577	.063652	.116348
diff		-.04	.0268861		-.0926959	.0126959

diff = mean(x) - mean(y) t = -1.4878  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.0684 Pr(|T| > |t|) = 0.1368 Pr(T > t) = 0.9316

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.23	.0542771	29.28	.1236185	.3363815
y	291,011	.18	.0427469	23.06	.0962173	.2637827
combined	582,022	.205	.0345445	26.35414	.1372939	.2727061
diff		.05	.0690891		-.0854123	.1854123

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.7237  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.7654 Pr(|T| > |t|) = 0.4692 Pr(T > t) = 0.2346

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.18	.0429879	23.19	.0957449	.2642551
y	291,011	.06	.0150337	8.11	.0305343	.0894657
combined	582,022	.12	.0227705	17.37174	.0753705	.1646295
diff		.12	.0455409		.0307414	.2092586

diff = mean(x) - mean(y) t = 2.6350  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.9958 Pr(|T| > |t|) = 0.0084 Pr(T > t) = 0.0042

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.44	.1021588	55.11	.2397716	.6402284
y	291,011	.22	.0495871	26.75	.1228106	.3171894
combined	582,022	.33	.0567789	43.31681	.2187152	.4412848
diff		.22	.1135575		-.002569	.442569

diff = mean(x) - mean(y) t = 1.9373  
Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
Pr(T < t) = 0.9736 Pr(|T| > |t|) = 0.0527 Pr(T > t) = 0.0264

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	1.14	.2351821	126.87	.6790497	1.60095
y	291,011	.91	.1830553	98.75	.5512166	1.268783
combined	582,022	1.025	.1490133	113.6828	.7329388	1.317061
diff		.23	.2980266		-.3541227	.8141227

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.7717  
Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
Pr(T < t) = 0.7799 Pr(|T| > |t|) = 0.4403 Pr(T > t) = 0.2201

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	1.23	.2843243	153.38	.6727322	1.787268
y	291,011	1.01	.2251905	121.48	.5686329	1.451367
combined	582,022	1.12	.1813498	138.3524	.7645603	1.47544
diff		.22	.3626997		-.4908799	.9308799

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.6066  
Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
Pr(T < t) = 0.7279 Pr(|T| > |t|) = 0.5441 Pr(T > t) = 0.2721

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	1.44	.364776	196.78	.7250492	2.154951
y	291,011	1.18	.2824521	152.37	.6264018	1.733598
combined	582,022	1.31	.2306732	175.9814	.8578879	1.762112
diff		.26	.4613466		-.6442246	1.164225

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.5636  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 582020

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.7135 Pr(|T| > |t|) = 0.5730 Pr(T > t) = 0.2865

**Cuadro 6.11 Pruebas de diferencias de medias para el modelo OLS multinivel con  
intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad contractual, 1998-2016.  
Efecto de hogar contra jefe en ajuste sin jefes económicos**

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.11	.0225598	12.17	.0657834	.1542166
y	122,463	.17	.0266897	9.34	.1176885	.2223115
combined	413,474	.1277708	.017737	11.40526	.0930068	.1625349
diff		-.06	.0388482		-.1361414	.0161414

diff = mean(x) - mean(y) t = -1.5445  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 413472

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.0612 Pr(|T| > |t|) = 0.1225 Pr(T > t) = 0.9388

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.18	.0427469	23.06	.0962173	.2637827
y	122,463	.27	.0520079	18.2	.1680655	.3719345
combined	413,474	.2066563	.0338001	21.73415	.140409	.2729035
diff		-.09	.0740303		-.2350971	.0550971

diff = mean(x) - mean(y) t = -1.2157  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 413472

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.1120 Pr(|T| > |t|) = 0.2241 Pr(T > t) = 0.8880

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.06	.0150337	8.11	.0305343	.0894657
y	122,463	.06	.0132306	4.63	.0340683	.0859317
combined	413,474	.06	.0112833	7.255397	.037885	.082115
diff		0	.0247132		-.0484371	.0484371

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.0000  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 413472

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.5000 Pr(|T| > |t|) = 1.0000 Pr(T > t) = 0.5000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.22	.0495871	26.75	.1228106	.3171894
y	122,463	.17	.0305189	10.68	.1101835	.2298165
combined	413,474	.205191	.0360519	23.1821	.1345303	.2758517
diff		.05	.0789623		-.1047638	.2047638

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.6332  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 413472

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.7367 Pr(|T| > |t|) = 0.5266 Pr(T > t) = 0.2633

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	.91	.1830553	98.75	.5512166	1.268783
y	122,463	.8	.1438789	50.35	.5179998	1.082
combined	413,474	.8774201	.1357024	87.25929	.6114475	1.143393
diff		.11	.2972207		-.4725436	.6925436

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.3701  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 413472

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.6443 Pr(|T| > |t|) = 0.7113 Pr(T > t) = 0.3557

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	1.01	.2251905	121.48	.5686329	1.451367
y	122,463	.91	.1636533	57.27	.5892423	1.230758
combined	413,474	.9803819	.1657395	106.5737	.6555376	1.305226
diff		.1	.363009		-.6114867	.8114867

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.2755  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 413472

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.6085 Pr(|T| > |t|) = 0.7830 Pr(T > t) = 0.3915

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	291,011	1.18	.2824521	152.37	.6264018	1.733598
y	122,463	1.01	.1932578	67.63	.631218	1.388782
combined	413,474	1.129649	.2068715	133.0224	.7241874	1.535111
diff		.17	.4530981		-.7180585	1.058059

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.3752  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 413472

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.6462 Pr(|T| > |t|) = 0.7075 Pr(T > t) = 0.3538

## Capítulo VII. ¿Cuánto importan las clases ocupacionales para explicar las diferencias en el acceso a la seguridad y protección social?

### Introducción

El objetivo de este capítulo es profundizar en la dimensión de la precariedad contractual asociada con la protección social, a través del análisis de la cobertura de servicios de salud. Se trata de identificar cuáles son las consecuencias de la pertenencia de clase en esta dimensión. Como en los otros capítulos, busco aportar elementos empíricos que contribuyan a responder la pregunta de si la clase importa para identificar las condiciones laborales de las personas. Esto quiere decir que mi interés se centra en aportar elementos para establecer la importancia de la clase de los individuos para determinar su nivel individual de precariedad en términos de acceso a los servicios de salud.

Realizo el análisis primero para todas las personas en la muestra y después sólo para quienes no son jefes económicos del hogar (cónyuges, hijos, hijas y otros miembros). La técnica de análisis que utilizo es la regresión logística binomial. Aunque lo ideal habría sido ajustar modelos con efectos jerárquicos, esto no fue posible debido a dificultades de convergencia del modelo asociadas a la capacidad del procesador.

### Hipótesis sobre la precariedad contractual y la protección social

Las clases que deberían tener una mayor propensión a carecer de acceso a servicios de salud son las de quienes se encuentran en la intersección de desventajas de los dos factores explicativos que propongo para dar cuenta de la generación sistemática de desigualdad social. Por una parte, quienes no tienen un modo de regulación del empleo y laboran por su cuenta que, además, se desempeñan en el sector tradicional de la estructura productiva; es decir, las clases de trabajadores independientes (IVb+, IVb- y IVc) y de pequeños empleadores (IVa). Por otra parte, quienes tienen un modo de regulación laboral contractual que son trabajadores subordinados y también realizan sus actividades en unidades económicas del sector tradicional de la estructura productiva, tales como los trabajadores de ventas (IIIb-) manuales (V+VI-) y no manuales (VIIa-) en pequeños establecimientos, así como asalariados agrícolas (VIIb-).

Este conjunto de clases tiene en común que, sea en la posición de pequeños empleadores o de trabajadores por cuenta propia o subordinados, se desempeñan en el sector productivo tradicional que suele ser descrito como “informal” debido a que una de las consecuencias de pertenecer a él es realizar sus actividades sin contrato (además, claro está, de trabajar en empresas que no hacen uso de tecnología moderna y por tanto tienen baja productividad). Ahora bien, al examinar el periodo que va de 1998 a 2016 debería observarse una reducción en la proporción de personas de estas clases que carecen de acceso a servicios de salud, pues alrededor de 2008 comenzó una campaña masiva de afiliación al Seguro Popular que podría traducirse en menos personas excluidas. El contraste estaría marcado por quienes se desempeñan en empresas del sector moderno y tienen un modo de regulación del empleo “contractual”: trabajadores en venta (IIIb+), trabajadores manuales calificados (V+VI+) y no calificados (VIIa+), todos en grandes establecimientos.

El análisis del acceso a servicios de salud podría entenderse como una consideración en torno a la in/exclusión de los trabajadores, mientras que el siguiente análisis en torno al acceso a la protección social o seguridad social podría conceptuarse como uno de “desigualdad entre iguales” o de “desigualdad horizontal”. Así, entre el conjunto de trabajadores que tienen acceso a cualquier servicio de salud puede distinguirse entre quienes reciben atención mediante una institución de seguridad social (que correspondería a un servicio con más prestaciones y mejor calidad) y entre quienes reciben atención a través de una institución de protección social (que correspondería a un servicio más limitado y con menor calidad). En este marco, quienes tendrían una mayor propensión a tener acceso a la protección social serían las clases que no sostienen relaciones laborales (al carecer de contrato disminuyen sus posibilidades de acceder a seguridad social) y se desempeñan en el sector tradicional de la estructura productiva. Pero, además, en el contexto institucional mexicano de los últimos años, la aparición del Seguro Popular cubrió a un amplio sector de trabajadores que históricamente no habían tenido acceso a la seguridad social, por lo que se esperaría que entre quienes son trabajadores autónomos o pequeños empleadores y se desempeñan en actividades “informales”, los trabajadores independientes agrícolas (IVc) tuvieran una propensión mayor que el resto de las clases a recibir servicios de salud a través de la protección social, seguidos por los trabajadores asalariados agrícolas (VIIb).

Una última consideración que debe tenerse en cuenta es que, al hablar de acceso a servicios de salud o a servicios contributivos, me refiero de manera exclusiva a la afiliación o inscripción, no al acceso efectivo. La capacidad resolutoria sería objeto de otra discusión.

### **Datos, muestra, variables y métodos**

Los *datos* provienen del MCS-ENIGH de INEGI. Utilizo sólo los levantamientos de 2008 a 2016 porque es el lapso en el que se registra la afiliación al Seguro Popular con el Módulo de Condiciones Socioeconómicas de los Hogares.

La *muestra* total se compone de un máximo de 234,239 casos para el análisis que considera a todos los individuos y de 104,886 para el análisis que excluye a los jefes económicos del hogar. El tamaño de muestra sin valores perdidos para el modelo logístico con todos los individuos fue de 176,617 y de 69,804 para el que sólo considera a quienes no son jefes económicos. En el cuadro 7.1 se muestra la distribución de las muestras original y sin valores perdidos, por ENIGH, con valores a los que se les aplicó el factor de expansión.

La *variable dependiente* en el primer análisis es el acceso a servicios de salud que compara a las personas que carecen de acceso a servicios de salud (toma valor “1”) con quienes tienen acceso a cualquier tipo de servicio (contributivo o no contributivo) (toma valor “0”). En el segundo análisis, me circunscribo a quienes tienen acceso a cualquier servicio de salud y mi variable dependiente compara a quienes reciben atención por parte de un sistema no contributivo o de protección social (toma valor “1”) contra quienes tienen acceso a un sistema contributivo o de seguridad social (toma valor “0”). Las categorías asociadas a la precariedad son carecer de acceso a servicios de salud en el primer caso y recibir atención por parte de un sistema no contributivo en el segundo. Las *variables independientes* son de cinco tipos: individuales de clase, individuales de control, de “interfase” (esto es, que observacionalmente son individuales, pero que conceptualmente pueden representar una suerte de vínculo de las personas con sus grupos domésticos) de nivel de hogar y del jefe económico del hogar. Sus categorías y descripción se sintetizan en el cuadro 3.3 del capítulo III.

La *técnica de análisis* que uso en los análisis es la regresión logística binaria. A fin de conocer el efecto de la clase, incluyendo en los análisis variables de nivel de hogar y con la intención de

identificar la porción de la variabilidad en el acceso a los servicios de salud y a la seguridad social que es explicada por los grupos domésticos, comencé a ajustar modelos multinivel. Sin embargo, el software (Stata) no logró alcanzar una solución después de varios días de realizar iteraciones. El programa no me marcó error ni me indicó que las iteraciones no convergían, pero no alcanzó una solución en un tiempo razonable. Por lo anterior, cambié la técnica de análisis: en lugar de la regresión logística multinivel, utilicé una regresión logística binomial con la opción “cluster”.

**Cuadro 7.1 Distribución de observaciones originales y con todos los casos válidos por ENIGH, 1998-2016**

ENIGH	2008	2010	2012	2014	2016	Total
Acceso a los servicios de salud	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Acceso a servicios contributivos	30,952	29,875	10,138	23,168	85,366	179,499
Clase ocupacional	46,762	41,865	12,769	28,082	101,471	230,949
Sexo	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Edad	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Nivel educativo	47,452	42,423	12,881	28,447	103,034	234,237
Parentesco	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Situación conyugal	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Tamaño del hogar	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Estructura	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Niños, número de	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Adolescentes, número de	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Adultos mayores, número de	47,452	42,423	12,881	28,449	103,034	234,239
Perceptor adicional, número de	47,441	42,344	12,871	28,436	102,989	234,081
<b>Muestra restringida con todos los casos válidos 1</b>	<b>30,398</b>	<b>29,387</b>	<b>10,034</b>	<b>22,834</b>	<b>83,964</b>	<b>176,617</b>
Clase del jefe económico	20,319	17,321	4,907	11,087	40,113	93,747
Sexo del jefe económico	21,244	18,063	5,854	12,659	47,066	104,886
Edad del jefe económico	21,237	18,053	5,852	12,657	47,062	104,861
Nivel educativo del jefe	21,222	18,043	5,850	12,651	47,038	104,804
<b>Muestra restringida con todos los casos válidos 2 (sin jefes)</b>	<b>12,852</b>	<b>11,813</b>	<b>3,804</b>	<b>8,867</b>	<b>32,468</b>	<b>69,804</b>

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH.

Como expliqué en capítulos previos, elegí la regresión multinivel en un principio porque los efectos contextuales son relevantes en mi análisis. Dado que quiero dar cuenta de la proporción de la variabilidad de la precariedad que puede explicarse por la clase (nivel individual), una vez que controlo por observables y no observables de una unidad social de nivel grupal (el hogar),

ese procedimiento estadístico era pertinente. La opción “cluster” de los modelos logísticos “planos” es una aproximación que puede utilizarse en situaciones como esta. Es una suerte de modelo multinivel más simple que corrige por los errores estándar, por la ausencia de independencia en las observaciones al interior de cada hogar. Podría decirse que es un modelo multinivel “aplanado”, lo que quiere decir que corrige los errores estándar, pero no tiene efectos mixtos y, por lo tanto, no ofrece el índice de correlación intraclase.

Entonces, en este caso represento el acceso a los servicios de salud y el acceso a la seguridad social como una función de la clase de una persona, las características individuales y de “interfase”, así como un vector de variables asociada al hogar (esto es, son fijas para todas las personas que forman parte de un mismo grupo doméstico).

### **Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional en el acceso a los servicios de salud**

En esta sección ajusto el primer modelo logístico para identificar la importancia de la clase para dar cuenta del acceso a los servicios de salud, una vez que incluyo el efecto “organización social de los hogares” y controlo tanto por variables individuales como de “interfase”.

#### ***Especificación de los modelos y análisis de la bondad de ajuste***

Ajusté un total de cinco modelos de regresión logística binomial siguiendo un procedimiento de tipo “forward”; el primero fue un modelo nulo y después incluí de manera sucesiva un bloque de variables asociadas a la clase, los individuos, “interfase” y el grupo doméstico (cuadro 7.2).

Cada modelo mejoró las medidas de bondad del ajuste del anterior, tanto en términos de la pseudo  $R^2$  de McFadden como del AIC, BIC y log likelihood. El nivel final alcanzado con la pseudo  $R^2$  (0.10) es el mejor entre los disponibles.

**Cuadro 7.2 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Acceso a servicios de salud, 2008-2016. Bondad de ajuste**

Acceso a servicios de salud, 2008-2016	Modelos				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
LR chi2(g.l.)	.	8,226,648.1	2,347,546.0	2,423,295.9	611,597.2
Prob > chi2	.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Grados de libertad	1	14	18	23	30
ll(model)	-7.13.E+07	-6.71.E+07	-6.60.E+07	-6.48.E+07	-6.45.E+07
AIC	1.43.E+08	1.34.E+08	1.32.E+08	1.30.E+08	1.29.E+08
BIC	1.43.E+08	1.34.E+08	1.32.E+08	1.30.E+08	1.29.E+08
Pseudo R <sup>2</sup>	.	0.06	0.07	0.09	0.10

Fuente: elaboración propia.

*El efecto global de clase en el acceso a servicios de salud en 2008-2016*

La incidencia de la clase ocupacional en el acceso a los servicios de salud puede observarse en el cuadro 7.3 (en la tabla 1 del anexo se presenta la salida completa). Los coeficientes de la columna con la etiqueta “hogar” son los valores que muestran la importancia de la clase ocupacional una vez que se incluye en el análisis el vector de variables relacionadas con el grupo doméstico, así como las variables de control.

**Cuadro 7.3 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Razones de momios. Acceso a servicios de salud, 2008-2016. Efecto de la clase ocupacional**

Variable dependiente: precariedad por acceso a servicios de salud, 2008-2016	Modelos				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
Ia (ref.)	.	.	.	.	.
Ib+Ic		1.43***	1.46***	1.36***	1.35***
II		1.18**	1.17**	1.09	1.08
IIIa + IIIb +		0.85**	0.83***	0.73***	0.72***
IVa		3.32***	3.47***	3.52***	3.58***
IVb +		3.24***	3.68***	3.67***	3.72***
V + VI +		0.77***	0.62***	0.60***	0.59***
VIIa +		1.15*	0.93	0.85**	0.84**
IIIb -		3.63***	3.29***	2.84***	2.90***
IVb -		4.12***	4.49***	4.38***	4.45***
V + VI -		4.02***	3.32***	3.22***	3.25***
VIIa -		3.74***	3.28***	2.98***	3.05***
IVc		2.40***	2.49***	2.50***	2.60***
VIIb		3.06***	2.31***	2.10***	2.20***

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

Los coeficientes se presentan exponenciados. Esto quiere decir que, por ejemplo, el riesgo de que una persona no tenga acceso a servicios de salud aumenta aproximadamente en más de cuatro veces (coeficiente de 4.45) para quienes forman parte de la clase ocupacional de trabajadores independientes no calificados (IVb-) en comparación con los de un individuo de la clase de referencia que es la de directivos de alto rango y profesionales con empleo (Ia).

Los coeficientes de la mayoría de las categorías de la variable de clase son significativos con una probabilidad menor a 0.001 en el modelo que incluye los factores analíticos y vectores de control (“hogar”). La excepción la conforman los profesionales de bajo rango (II) que no alcanzan un nivel de confianza suficiente y los trabajadores manuales no calificados en grandes establecimientos (VIIa+) que tienen un nivel de confianza menor 0.01. Lo anterior apunta a que, en general, la clase ocupacional puede ser un factor que contribuya a explicar el acceso a servicios de salud, aun cuando se tomen en cuenta explicaciones complementarias y factores de control.

Al examinar cómo cambia la magnitud de la clase al ajustar los modelos sucesivos puede observarse que cuando se introducen las variables de control y las asociadas con la organización social de los hogares hay un grupo de categorías de clases que registran disminuciones pequeñas (Ib+Ic, IIIa+IIIb+, V+VI+). Aunque estos cambios son modestos, todos son estadísticamente diferentes de cero (las pruebas de hipótesis están en los cuadros del anexo II, al final del capítulo). Es decir, para quienes se desempeñan en estas posiciones del sector moderno de la estructura productiva y de la parte alta de la estructura ocupacional la propensión a carecer de acceso a cualquier tipo de servicios de salud es un efecto que puede expresarse en buena medida por medio de la clase y la magnitud en la que se ven afectados por este factor apenas se ve modificada por la inclusión de variables individuales, de “interfase” o asociadas a los grupos domésticos.

Enseguida, hay un segundo grupo en el que aumenta ligeramente el efecto de clase en comparación con la clase de referencia (Ia): quienes desempeñan actividades por cuenta propia (IVb+, IVb- y IVc) y son pequeños patronos (IVa) tienen una mayor propensión a carecer de servicios de salud y este riesgo aumenta sobre todo cuando se introducen las variables individuales en el modelo. Aunque las variaciones también son pequeñas, son estadísticamente significativas. Esto indicaría que la propensión a carecer de servicios de salud por parte de los

trabajadores que no mantienen relaciones laborales se explicaría en buena medida por la clase social y la importancia de este efecto crece cuando se controla por variables individuales.

Por otra parte, hay un grupo de clases que siguen la tendencia opuesta; esto es, su propensión a carecer de acceso a cualquier tipo de servicio de salud en comparación con la categoría de contraste (Ia) disminuye al incluir –sobre todo– las variables individuales y de “interfase”. La clase ocupacional pierde importancia para explicar el acceso a servicios de salud para las clases de trabajadores manuales no calificados en grandes (VIIa+) y pequeños comercios (VIIa-), los vendedores en pequeños comercios (IIIb-), los manuales no calificados en pequeños comercios (VIIa-) y los asalariados agrícolas (VIIB) cuando se controla por variables individuales y de “interfase”. Es decir, en estas agrupaciones, el coeficiente de clase expresaba un efecto que en realidad correspondía en alguna medida a rasgos individuales. Estos cambios, aunque modestos, son estadísticamente diferentes de cero. En todos los casos, las variables asociadas a la organización social de los hogares no disminuyeron el efecto del coeficiente de clase como se esperaría que hubiera sucedido si su punto de vista fuera correcto.

Por último, al examinar la magnitud del “efecto neto” de clase en la columna “hogar” puede apreciarse un segundo elemento de relevancia: las clases sí estructuran las diferencias en el riesgo a carecer de servicios de salud. La clase con la mayor propensión a carecer de servicios de salud es la de trabajadores independientes no calificados (IVb-), quienes tienen un riesgo cuatro veces mayor que la clase superior de servicios (Ia). Después se encuentran, como era de esperarse, las otras clases que no sostienen relaciones laborales: los independientes calificados (IVb+) y los pequeños empleadores (IVa) con riesgos de casi cuatro veces más que la clase de referencia. Este conjunto de clases tiene en común que no sostienen relaciones laborales (o trabajan por su cuenta o son empleadores), pero sobre todo que lo hacen en el sector tradicional de la estructura productiva, lo que quiere decir que lo hacen en unidades económicas de baja productividad y sin uso de tecnología moderna. La consecuencia sería la propensión más pronunciada a carecer de acceso a servicios de salud. Enseguida están algunas de las clases “informales” como las manuales (V+VI-) o las no manuales (VIIa-) en pequeños establecimientos. Finalmente, se encuentran con menor riesgo que la clase de referencia, las agrupaciones que tienen un modo de regulación contractual en unidades económicas del sector moderno de la economía (IIa+IIb+, V+VI+ y

VIIa+) entre quienes la propensión a carecer de servicios de salud es incluso menor que en la clase de referencia.

### **Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional en el acceso a la seguridad social**

En este apartado me concentro sólo en el subconjunto de personas que declararon tener acceso a servicios de salud. El objetivo es identificar la propensión por clase ocupacional a tener acceso a un servicio de protección social (Seguro Popular) contra disponer de seguridad social (IMSS, ISSSTE o servicios estatales, entre otros). A continuación, describo los elementos del segundo modelo logístico.

#### *Especificación de los modelos y análisis de la bondad de ajuste*

En el cuadro 7.4 puede observarse la bondad de ajuste de cada modelo. Para su ajuste seguí los mismos pasos que en el apartado anterior.

**Cuadro 7.4 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Acceso a la seguridad social, 2008-2016. Bondad de ajuste**

Variable dependiente: acceso a la seguridad social 2008-2016	Modelos				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
<b>Likelihood-ratio test</b>					
LR chi2(g.l.)	.	31,200,000	4,729,138	294,565	933,504
Prob > chi2	.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Grados de libertad	1	14	18	23	30
ll(model)	-6.27E+07	-4.72E+07	-4.48E+07	-4.46E+07	-4.42E+07
AIC	1.25E+08	9.43E+07	8.96E+07	8.93E+07	8.83E+07
BIC	1.25E+08	9.43E+07	8.96E+07	8.93E+07	8.83E+07
Pseudo R <sup>2</sup>	.	0.25	0.29	0.29	0.30

Fuente: elaboración propia.

El análisis del BIC, AIC y LI revela que el ajuste mejoró con cada modelo. Alcancé una pseudo R<sup>2</sup> más alta que en el análisis de acceso a la salud (0.10 contra 0.30).

### *El efecto global de clase en el acceso a la seguridad social en 2008-2016*

La clase ocupacional es un factor que también contribuye a explicar el acceso a la seguridad social, pues –como puede observarse en el cuadro 7.5- la mayoría de los coeficientes de todas las categorías de la variable de clase son significativos con una probabilidad menor a 0.001 en todos los modelos ajustados. La excepción la conforman los trabajadores no manuales de rutina y venta en grandes comercios (IIIa+IIIb+) que tuvieron una  $p > 0.05$  a partir del modelo “individual”, así como los profesionales de alto rango (Ib+Ic) con un nivel de confianza menor a 0.005 y los trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos (V+VI+) con uno menor a 0.01.

**Cuadro 7.5 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Acceso a seguridad social, 2008-2016. Efecto de la clase ocupacional**

Variable dependiente: precariedad por acceso a la seguridad social 2008-2016	Modelos exponenciados				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
Ia (ref.)					
Ib+Ic		0.82**	1.15	1.16	1.18*
II		1.86***	1.50***	1.51***	1.53***
IIIa + IIIb +		1.59***	0.97	0.97	0.99
IVa		25.19***	15.81***	16.08***	15.80***
IVb +		15.77***	9.08***	9.49***	9.38***
V + VI +		2.07***	0.84**	0.83**	0.83**
VIIa +		3.34***	1.35***	1.36***	1.36***
IIIb -		10.55***	4.59***	4.64***	4.62***
IVb -		19.17***	9.84***	10.21***	10.01***
V + VI -		12.60***	5.48***	5.50***	5.47***
VIIa -		21.67***	8.62***	8.83***	8.73***
IVc		95.64***	51.80***	53.52***	50.52***
VIIb		50.76***	19.21***	19.87***	18.96***

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$

Al examinar cómo cambia la magnitud del efecto de la clase al ajustar los modelos sucesivos, puede observarse que, cuando se introducen las variables de control y las asociadas con la organización social de los hogares, la mayoría de los coeficientes de clase disminuyen. Esta variación representa un cambio diferente de cero en términos estadísticos (las pruebas de hipótesis están en el anexo II). Sin embargo, su reducción no ocurre al introducir las variables asociadas a la organización social de los hogares, sino las individuales. Esto podría entenderse

como un indicio de que hay una parte de la variabilidad en el acceso a la seguridad social que se expresaba inicialmente en el primer modelo a través de la clase (por el orden en que introduce los vectores de variables), pero que en realidad operaría mediante variables individuales como sexo, edad y nivel educativo. El modelo con las variables asociadas a la organización social de los hogares ya no provocó cambios adicionales en la importancia del coeficiente de clase, tal como se esperaría que sucediera si la clase estuviera relacionada con las decisiones al interior del grupo doméstico.

Por otra parte, al examinar la magnitud de la importancia “neta” de la clase en la columna “hogar” puede apreciarse que las clases sí estructuran las diferencias en el riesgo a tener acceso a protección social y carecer de seguridad social. La clase con la mayor propensión a carecer de seguridad social –por mucho- es la de trabajadores independientes agrícolas (IVc), quienes tienen una propensión cincuenta veces mayor que la clase superior de servicios (1a) a recibir servicios de salud no contributivos. En esta clase se concentran algunos de los factores que permiten explicar la desigualdad desde el enfoque analítico adoptado en esta investigación: los trabajadores independientes agrícolas no sostienen una relación laboral, sino que se desempeñan por su cuenta y suelen hacerlo en pequeñas unidades económicas que son más parecidas a parcelas con siembra de sobrevivencia que a otra cosa, lo que quiere decir que se encuentran en el sector más tradicional de la estructura productiva. Es posible que entre estos se encuentren quienes antes se desempeñaban como ejidatarios y ahora sean pequeños agricultores de temporal. En un primer vistazo, esta propensión desproporcionada a recibir protección social en contraste con la seguridad social podría parecer alarmante; sin embargo, esta es una clase que históricamente permaneció marginada de los servicios del Estado y la aparición de la protección social a través del Seguro Popular (aunque con los servicios más limitados que la seguridad social) significó la posibilidad de su inclusión a un servicio de protección social más amplio que lo que antes ofrecían instituciones de cobertura limitada y con presupuesto más modesto como el IMSS-PROSPERA. No debe perderse de vista que la propensión encontrada sólo está asociada con la posibilidad de encontrarse afiliado, no con la de recibir atención de calidad y con capacidad resolutive.

Después se encuentran, con coeficientes menores y como era de esperarse, la otra clase agrícola (VIb), así como las agrupaciones que no sostienen relaciones laborales: los pequeños

empleadores (IVa) y los independientes no calificados (IVb-) como los calificados (IVb+) con riesgos entre diez y quince veces más que la clase de referencia. En el caso de los trabajadores asalariados agrícolas (VIIb) parecería que el factor que podría pesar para que tuvieran una propensión alta a carecer de seguridad social, pero menor que la de los trabajadores independientes agrícolas (IVc), es tener una relación laboral contractual, ser subordinados. Sería la diferencia entre quienes fueron ejidatarios y ahora son pequeños propietarios de tierras para el autoconsumo contra quienes se emplean en tierras que cosechan productos para su comercialización o que incluso podrían ser jornaleros agrícolas.

Enseguida están algunas las clases asociadas con el sector tradicional de la estructura productiva y que tienen un modo de regulación del empleo de tipo contractual (VIIa-, V+VI- y IIIb-). Finalmente, con el menor riesgo se encuentran las agrupaciones “formales” y con modos de regulación contractuales, sin importar su nivel de calificación (V+VI+, VIIa+), así como las clases de servicios con niveles altos de calificación (Ib+Ic o II). Sólo los trabajadores manuales calificados en grandes establecimientos tendrían una propensión menor a tener acceso a la protección social que la clase de referencia.

### **El efecto de la clase del jefe del hogar sobre los otros miembros del grupo doméstico**

Finalmente, en este apartado enriquezco la descripción de la asociación de la clase ocupacional con la seguridad y protección social incluyendo en el análisis un vector relacionado con otras características del jefe económico de los hogares. Como punto de partida, ajusté dos modelos adicionales en los que excluí de la muestra a todos los jefes económicos de hogar; es decir, conservé para el análisis a todas las otras personas que son cónyuges, hijos, hijas u otros miembros y consideré características seleccionadas de los jefes económicos como variables independientes. El primero de estos ajustes (“hogar-jefe” en los cuadros) fue igual que el modelo “hogar” del cuadro 7.6, pero sin los jefes. Estimé este modelo para tener un punto de comparación con el que sería el análisis final y que es el denominado “ego-jefe”. Éste considera un vector de variables del jefe económico del hogar y tiene medidas de bondad modestas en comparación con las de la sección previa (cuadro 7.6). La pseudo  $R^2$  no mejora de forma sustantiva al comparar con el modelo base (“hogar-jefe”) y es de la misma magnitud que la del modelo que incluye a todos los individuos (“hogar”). Tomando en cuenta que consume más grados de libertad y que alcanza una pseudo  $R^2$  del mismo nivel, no parece el mejor resultado.

**Cuadro 7.6 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar sin jefes económicos del hogar. Acceso a servicios de salud, 2008-2016.  
Sin jefes de hogar. Bondad de ajuste**

Acceso a servicios de salud, 2008-2016	Modelos		
	Hogar	Hogar-Jefe	Ego-Jefe
LR chi2(g.l.)	611,597.2	.	496,857.0
Prob > chi2	0.0000	.	0.0000
Grados de libertad	30	30	47
ll(model)	-6.45.E+07	-2.69.E+07	-2.69.E+07
AIC	1.29.E+08	5.37.E+07	5.32.E+07
BIC	1.29.E+08	5.37.E+07	5.32.E+07
Pseudo R <sup>2</sup>	0.10	0.09	0.10

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro 7.7 pueden observarse los coeficientes de las categorías de clase. En el caso de la columna “ego-jefe”, corresponden al efecto de la clase de ego en el acceso a servicios de salud cuando éste no es jefe de hogar, una vez que se incluye en el análisis el “factor hogar”, variables de control y además un conjunto de características seleccionadas del jefe económico del hogar.

**Cuadro 7.7 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar sin jefes económicos del hogar. Acceso a servicios de salud, 2008-2016. Sin jefes de hogar.  
Efecto de la clase ocupacional**

Variable dependiente: precariedad por acceso a servicios de salud, 2008-2016	Modelos		
	Hogar	Hogar-Jefe	Ego-Jefe
Ia (ref.)			
Ib+Ic	1.35***	1.79***	1.75***
II	1.08	1.37**	1.32**
IIIa + IIIb +	0.72***	0.79*	0.76**
IVa	3.58***	3.06***	2.64***
IVb +	3.72***	2.90***	2.58***
V + VI +	0.59***	0.64***	0.62***
VIIa +	0.84**	0.9	0.86
IIIb -	2.90***	2.72***	2.36***
IVb -	4.45***	3.71***	3.23***
V + VI -	3.25***	2.93***	2.62***
VIIa -	3.05***	2.79***	2.44***
IVc	2.60***	2.21***	1.75***
VIIb	2.20***	2.04***	1.76***

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

Al comparar el modelo base (“hogar-jefe”) con el que incluye las variables del jefe de hogar (“ego-jefe”), los coeficientes de clase no registran cambios en las clases superiores (Ib+Ic, II, IIa+IIIb+) y formales calificadas (V+VI+), pero sí en las informales (IIIb-, IVb-, V+VI-, VIIa-, VIIb) y autónomas (IVa, IVb+, IVc). Esto podría apuntar en dirección de que las características del jefe de hogar son relevantes entre las clases con menos recursos y posición desventajosa. El orden o “jerarquía del efecto de clase” es similar al encontrado para todos los miembros.

En el caso de la seguridad social, en el cuadro 7.8 puede observarse la bondad de ajuste de cada modelo. Para su ajuste seguí los mismos pasos que en el apartado recién descrito. El análisis del BIC, AIC y Ll revela que el ajuste mejoró con cada modelo. Alcancé una pseudo R<sup>2</sup> más alta que en el análisis de acceso a la salud.

**Cuadro 7.8 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Acceso a la seguridad social, 2008-2016. Sin jefes de hogar. Bondad de ajuste**

Variable dependiente: precariedad por acceso a la seguridad social 2008-2016	Modelos		
	Hogar	Hogar-Jefe	Ego-Jefe
<b>Likelihood-ratio test</b>			
LR chi2(g.l.)	933,504	.	3,118,617
Prob > chi2	0.0000	.	0.0000
Grados de libertad	30	29	46
ll(model)	-4.42E+07	-1.87E+07	-1.72E+07
AIC	8.83E+07	3.74E+07	3.43E+07
BIC	8.83E+07	3.74E+07	3.43E+07
Pseudo R <sup>2</sup>	0.30	0.25	0.31

Fuente: elaboración propia.

Por otra parte, al examinar la magnitud del “efecto neto” de clase en las columnas “hogar” y “ego-jefe” puede apreciarse que las clases sí estructuran las diferencias en el riesgo a carecer de seguridad social. La clase con la mayor propensión a carecer de seguridad social –por mucho- es la de trabajadores independientes agrícolas (IVc), quienes tienen un riesgo cincuenta veces mayor que la clase superior de servicios (Ia) a recibir servicios de salud no contributivos. Después se encuentran con coeficientes más moderados, y como era de esperarse, la otra clase agrícola (VIIb), las agrupaciones que no sostienen relaciones laborales: los pequeños empleadores (IVa) y los independientes no calificados (IVb-) como los calificados (IVb+) con riesgos entre diez y

quince veces más que la clase de referencia. Finalmente, están las clases informales y con el menor riesgo las agrupaciones formales.

**Cuadro 7.9 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Acceso a seguridad social, 2008-2016. Sin jefes de hogar. Efecto de la clase ocupacional**

Variable dependiente: precariedad por acceso a la seguridad social 2008-2016	Modelos exponenciados						
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar	Hogar-Jefe	Ego-Jefe
Ia (ref.)							
Ib+Ic		0.82**	1.15	1.16	1.18*	1.19	1.17
II		1.86***	1.50***	1.51***	1.53***	1.81***	1.57***
IIIa + IIIb +		1.59***	0.97	0.97	0.99	0.95	0.82
IVa		25.19***	15.81***	16.08***	15.80***	12.34***	7.94***
IVb +		15.77***	9.08***	9.49***	9.38***	6.44***	5.00***
V + VI +		2.07***	0.84**	0.83**	0.83**	0.86	0.74*
VIIa +		3.34***	1.35***	1.36***	1.36***	1.32*	1.07
IIIb -		10.55***	4.59***	4.64***	4.62***	4.31***	2.93***
IVb -		19.17***	9.84***	10.21***	10.01***	6.55***	4.80***
V + VI -		12.60***	5.48***	5.50***	5.47***	4.94***	3.64***
VIIa -		21.67***	8.62***	8.83***	8.73***	6.64***	4.48***
IVc		95.64***	51.80***	53.52***	50.52***	41.66***	19.65***
VIIb		50.76***	19.21***	19.87***	18.96***	19.61***	9.20***

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

### Comentarios finales

Este capítulo responde al interés de profundizar en el entendimiento de las consecuencias de las clases sociales en uno de los elementos de la precariedad contractual: el acceso a los servicios de salud y a la protección social. Los hallazgos de este capítulo son los siguientes. La clase ocupacional es un factor que contribuye a explicar en términos estadísticos la carencia de acceso a los servicios de salud, así como a la protección social, aun cuando se incluyan en el análisis otros factores explicativos complementarios y variables de control.

La clase no sólo hace diferencia, sino que estructura los resultados tanto en el acceso a servicios de salud como a la seguridad social. En el caso de los servicios de salud, la clase con la mayor propensión a carecer de ellos es la de trabajadores independientes no calificados (IVb-); quienes tienen un riesgo cuatro veces mayor que la clase superior de servicios (Ia). Después se encuentran, como era de esperarse, las otras clases que no sostienen relaciones laborales: los

independientes calificados (IVb+) y los pequeños empleadores (IVa) con riesgos de casi cuatro veces más que la clase de referencia. Enseguida están las clases informales y con el menor riesgo las agrupaciones formales.

La clase con la mayor propensión a tener acceso a la protección social –por mucho- es la de trabajadores independientes agrícolas (IVc), quienes tienen un riesgo cincuenta veces mayor que la clase superior de servicios (Ia) a recibir atención en salud no contributiva. Después se encuentran con coeficientes más moderados, y como era de esperarse, la otra clase agrícola (VIIB), las agrupaciones que no sostienen relaciones laborales: los pequeños empleadores (IVa) y los independientes no calificados (IVb-) como los calificados (IVb+) con riesgos entre diez y quince veces más que la clase de referencia. Finalmente, están las clases del sector tradicional de la estructura productiva y con el menor riesgo las agrupaciones formales.

Anexo

Anexo I. Salida completa del ajuste estadístico

**Cuadro 7.10 Modelo logístico binomial. Precariedad por Acceso a servicios de salud, 2008-2016**

Variable dependiente: precariedad por acceso a la salud, 2008-2016 (salud2)	Modelos						
	Nulo	Clase	Individua I	Interfase	Hogar	Hogar- Jefe	Jefe
<b>Constante</b>	0.35*** (-112.2)	0.16*** (-41.32)	0.42*** (-15.66)	0.46*** (-12.63)	0.41*** (-12.95)	0.31*** (-9.39)	0.31*** (-7.84)
<b>Variable independiente</b>							
<b>Clases ocupacionales</b>							
Ia (ref.)							
Ib+Ic		1.43*** (5.80)	1.46*** (5.96)	1.36*** (4.77)	1.35*** (4.60)	1.79*** (4.95)	1.75*** (4.72)
II		1.18** (3.15)	1.17** (2.88)	1.09 (1.56)	1.08 (1.36)	1.37** (3.12)	1.32** (2.73)
IIIa + IIIb +		0.85** (-2.89)	0.83*** (-3.33)	0.73*** (-5.58)	0.72*** (-5.83)	0.79* (-2.22)	0.76** (-2.60)
IVa		3.32*** (22.34)	3.47*** (22.95)	3.52*** (23.47)	3.58*** (23.83)	3.06*** (10.33)	2.64*** (8.60)
IVb +		3.24*** (23.33)	3.68*** (24.51)	3.67*** (24.28)	3.72*** (24.39)	2.90*** (10.57)	2.58*** (9.23)
V + VI +		0.77*** (-4.50)	0.62*** (-8.13)	0.60*** (-8.66)	0.59*** (-8.78)	0.64*** (-4.07)	0.62*** (-4.16)
VIIa +		1.15* (2.37)	0.93 (-1.22)	0.85** (-2.78)	0.84** (-2.84)	0.9 (-1.00)	0.86 (-1.35)
IIIb -		3.63*** (23.30)	3.29*** (20.64)	2.84*** (17.8)	2.90*** (18.11)	2.72*** (9.74)	2.36*** (8.19)
IVb -		4.12*** (23.77)	4.49*** (24.07)	4.38*** (23.47)	4.45*** (23.64)	3.71*** (11.83)	3.23*** (10.36)
V + VI -		4.02*** (27.40)	3.32*** (22.63)	3.22*** (21.8)	3.25*** (21.81)	2.93*** (10.46)	2.62*** (9.11)
VIIa -		3.74*** (26.93)	3.28*** (23.1)	2.98*** (21.15)	3.05*** (21.47)	2.79*** (10.52)	2.44*** (8.89)
IVc		2.40*** (15.76)	2.49*** (15.55)	2.50*** (15.52)	2.60*** (16.12)	2.21*** (7.19)	1.75*** (4.95)
VIIb		3.06*** (22.24)	2.31*** (15.63)	2.10*** (13.7)	2.20*** (14.43)	2.04*** (6.94)	1.76*** (5.29)
<b>Variables individuales</b>							
<b>Sexo</b>							
Hombre (ref.)							

Mujer	0.62***	0.60***	0.62***	0.67***	0.66***
	(-31.66)	(-26.49)	(-24.97)	(-14.44)	(-14.40)
<b>Edad</b>	0.98***	0.99***	0.99***	0.99***	0.99***
	(30.73)	(-10.56)	(-13.98)	(-5.70)	(-4.35)
<b>Nivel educativo</b>					
Hasta EB (ref.)					
EMS	0.86***	0.83***	0.80***	0.75***	0.81***
	(-6.98)	(-8.99)	(-10.28)	(-9.02)	(-6.45)
ES	0.84***	0.78***	0.75***	0.67***	0.77***
	(-5.76)	(-8.17)	(-9.65)	(-8.45)	(-5.43)
<b>Variables individuales de interfase</b>					
<b>Situación conyugal</b>					
Soltero (ref.)					
Unido		0.52***	0.52***	0.54***	0.54***
		(-20.98)	(-18.43)	(-10.48)	(-10.09)
Separado		0.78***	0.79***	0.76***	0.76***
		(-7.05)	(-6.82)	(-4.36)	(-4.09)
<b>Parentesco</b>					
Jefe (ref.)					
Cónyuge		0.90***	0.93**	0.96	1.02
		(-4.44)	(-2.98)	(-0.89)	(0.47)
Hijo		1.14***	1.03	1.21**	1.24***
		(4.77)	(0.75)	(3.25)	(3.56)
Otro pariente y no pariente		1.48***	1.31***	1.51***	1.56***
		(9.13)	(6.42)	(6.82)	(6.87)
<b>Variables de hogar</b>					
<b>Tamaño del hogar</b>			1.18***	1.17***	1.18***
			(13.16)	(8.22)	(8.64)
<b>Estructura del hogar</b>					
Nuclear (ref.)					
Extenso o compuesto			1.03	1.05	1.05
			(1.04)	(1.24)	(1.24)
Unipersonal			1.35***	1.11	1.1
			(7.53)	(0.13)	(0.13)
<b>Niños en el hogar</b>			0.82***	0.83***	0.81***
			(-14.21)	(-9.29)	(-10.59)
<b>Adolescentes en el hogar</b>			0.81***	0.80***	0.77***
			(-10.52)	(-7.87)	(-8.94)
<b>Adultos mayores en el hogar</b>			0.94***	0.95	0.94
			(-3.37)	(-1.61)	(-1.54)
<b>Perceptores adicionales de ingreso en el hogar</b>			0.88***	0.93***	0.92***
			(-9.59)	(-3.42)	(-3.53)

**VARIABLES DEL JEFE ECONÓMICO DE  
HOGAR**

<b>Clase ocupacional del jefe económico</b>	
Ia (ref.)	
Ib+Ic	1.01 (0.13)
II	0.94 (-0.71)
IIIa + IIIb +	0.97 (-0.35)
IVa	1.42*** (3.78)
IVb +	1.99*** (7.15)
V + VI +	0.97 (-0.32)
VIIa +	0.99 (-0.15)
IIIb -	1.60*** (4.30)
IVb -	2.01*** (5.57)
V + VI -	1.48*** (3.92)
VIIa -	1.43*** (3.92)
IVc	1.46** (3.00)
VIIb	1.26* (2.34)
<b>Jefatura económica del hogar</b>	
Hombre (ref.)	
Mujer	1.09* (2.42)
<b>Edad del jefe económico</b>	
	0.99*** (-4.47)
<b>Nivel educativo del jefe económico</b>	
Hasta EB (ref.)	
EMS	0.87*** (-3.46)
ES	0.91 (-1.78)

**Bondad de ajuste**

**Likelihood-ratio test**

LR chi2(g.l)	·	8,226,648. 1	2,347,546.0	2,423,295. 9	611,597.2	·	496,857.0
Prob > chi2	·	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	·	0.0000
Grados de libertad	1	14	18	23	30	30	47
ll(model)	-	-	-	-	-	-	-
	7.13.E+07	6.71.E+07	-6.60.E+07	6.48.E+07	6.45.E+07	-2.69.E+07	2.69.E+07
AIC	1.43.E+08	1.34.E+08	1.32.E+08	1.30.E+08	1.29.E+08	5.37.E+07	5.32.E+07
BIC	1.43.E+08	1.34.E+08	1.32.E+08	1.30.E+08	1.29.E+08	5.37.E+07	5.32.E+07
Pseudo R <sup>2</sup>	·	0.0577	0.0742	0.0912	0.0955	0.0897	0.0982

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

logit salud2 i.clas i.sexo edad i.educa i.conyugal i.parentesco tamano i.estructura nino\_hog adol\_hog am\_hog padicional  
i.clas\_hog edad\_hog i.educa\_hog i.je\_hog [pw=factor], or cluster (idhogar)

**Cuadro 7.11 Modelo logístico binomial. Precariedad por  
Acceso a seguridad social, 2008-2016**

Variable dependiente: precariedad por acceso a los servicios de salud, 2008-2016 (salud3)	Modelos						
	Nulo	Clase	Individua l	Interfas e	Hogar	Hogar- Jefe	Jefe
<b>Constante</b>	0.73*** (-35.08)	0.10*** (-44.94)	0.87* (-2.18)	0.74*** (-4.11)	0.54*** (-7.58)	0.42*** (-5.9)	0.46*** (-4.49)
<b>Variable independiente</b>							
<b>Clases ocupacionales</b>							
Ia (ref.)							
Ib+Ic		0.82** (-2.71)	1.15 (1.80)	1.16 (1.95)	1.18* (2.15)	1.19 (1.16)	1.17 (1.03)
II		1.86*** (10.68)	1.50*** (6.99)	1.51*** (7.11)	1.53*** (7.29)	1.81*** (5.04)	1.57*** (3.75)
IIIa + IIIb +		1.59*** (7.78)	0.97 (-0.42)	0.97 (-0.49)	0.99 (-0.2)	0.95 (-0.38)	0.82 (-1.61)
IVa		25.19*** (56.03)	15.81*** (46.77)	16.08*** (47.04)	15.80*** (46.7)	12.34*** (20.62)	7.94*** (16.7)
IVb +		15.77*** (48.18)	9.08*** (37.10)	9.49*** (37.79)	9.38*** (37.67)	6.44*** (15.86)	5.00*** (13.45)
V + VI +		2.07*** (12.33)	0.84** (-2.78)	0.83** (-2.93)	0.83** (-2.97)	0.86 (-1.19)	0.74* (-2.42)
VIIa +		3.34*** (20.28)	1.35*** (4.87)	1.36*** (4.91)	1.36*** (4.88)	1.32* (2.25)	1.07 (0.56)
IIIb -		10.55*** (37.68)	4.59*** (23.45)	4.64*** (23.48)	4.62*** (23.31)	4.31*** (12.05)	2.93*** (8.71)
IVb -		19.17*** (41.76)	9.84*** (31.01)	10.21*** (31.54)	10.01*** (31.31)	6.55*** (14.21)	4.80*** (11.6)
V + VI -		12.60*** (43.15)	5.48*** (27.99)	5.50*** (28.06)	5.47*** (27.96)	4.94*** (12.96)	3.64*** (10.36)
VIIa -		21.67*** (56.13)	8.62*** (37.89)	8.83*** (38.29)	8.73*** (38.09)	6.64*** (16.44)	4.48*** (12.80)
IVc		95.64*** (60.8)	51.80*** (51.89)	53.52*** (52.07)	50.52*** (51.23)	41.66*** (26.84)	19.65*** (21.10)
VIIIb		50.76*** (65.3)	19.21*** (47.39)	19.87*** (47.78)	18.96*** (46.91)	19.61*** (23.8)	9.20*** (17.35)
<b>Variables individuales</b>							
<b>Sexo</b>							
Hombre (ref.)							
Mujer			1.04* (2.34)	1.28*** (-11.12)	1.25*** (9.76)	1.32*** (8.30)	1.22*** (5.53)
<b>Edad</b>			0.97***	0.97***	0.98***	0.98***	0.99***

	(-40.32)	(-34.52)	(-19.04)	(-12.51)	(-8.60)
<b>Nivel educativo</b>					
Hasta EB (ref.)					
EMS	0.42***	0.42***	0.44***	0.46***	0.61***
	(-38.07)	(-37.95)	(-35.43)	(-23.0)	(-13.50)
ES	0.20***	0.21***	0.23***	0.24***	0.41***
	(-44.98)	(-44.53)	(-41.67)	(-26.62)	(-14.88)
<b>Variables individuales de interfase</b>					
<b>Situación conyugal</b>					
Soltero (ref.)					
Unido		1.30***	1.13***	1.08	1.14*
		(8.25)	(3.52)	(1.58)	(2.49)
Separado		1.16***	1	1.01	1.07
		(4.18)	(-0.02)	(0.24)	(1.12)
<b>Parentesco</b>					
Jefe (ref.)					
Cónyuge		0.63***	0.68***	0.82***	0.85***
		(-16.90)	(-14.29)	(-4.58)	(-3.34)
Hijo		1.04	1.23***	1.36***	1.36***
		(1.27)	(5.03)	(4.93)	(4.61)
Otro pariente y no pariente		1.01	1.17**	1.27***	1.32***
		(0.18)	(3.25)	(3.70)	(4.11)
<b>Variables de hogar</b>					
<b>Tamaño del hogar</b>			0.92***	0.92***	0.94**
			(-5.31)	(-3.83)	(-2.72)
<b>Estructura del hogar</b>					
Nuclear (ref.)					
Extenso o compuesto		0.99	1.03	1.06	
		(-0.47)	(0.74)	(1.28)	
Unipersonal		0.96	1	1	
		(-0.73)	.	.	
<b>Niños en el hogar</b>			1.32***	1.29***	1.23***
		(15.93)	(10.36)	(7.75)	
<b>Adolescentes en el hogar</b>			1.28***	1.24***	1.17***
		(12.23)	(8.31)	(5.83)	
<b>Adultos mayores en el hogar</b>			1.05	1.10**	1.04
		(1.89)	(2.91)	(1.19)	
<b>Perceptores adicionales de ingreso en el hogar</b>			0.97*	1.04	1.04
		(-2.17)	(1.74)	(1.65)	
<b>Variables del jefe económico de hogar</b>					
<b>Clase ocupacional del jefe económico</b>					
Ia (ref.)					

Ib+Ic	1.02 (0.17)
II	1.24* (2.41)
IIIa + IIIb +	1.18 (1.76)
IVa	5.50*** (19.12)
IVb +	4.59*** (14.92)
V + VI +	1.09 (1.02)
VIIa +	1.57*** (4.99)
IIIb -	2.75*** (8.79)
IVb -	3.75*** (9.15)
V + VI -	2.59*** (10.42)
VIIa -	4.50*** (17.22)
IVc	15.72*** (16.63)
VIIb	5.76*** (17.9)
<b>Jefatura económica del hogar</b>	
Hombre (ref.)	
Mujer	0.97 (-0.7)
<b>Edad del jefe económico</b>	
	-12.28 (1.00)
<b>Nivel educativo del jefe económico</b>	
Hasta EB (ref.)	
EMS	0.68*** (-9.35)
ES	0.56*** (-10.29)

#### Bondad de ajuste

##### Likelihood-ratio test

LR chi2(g.l.)	·	31,200,00	0	4,729,138	294,565	933,504	·	3,118,617
Prob > chi2	·	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	·	0.0000
Grados de libertad	1	14	18	23	30	29		46

ll(model)	6.27E+07	4.72E+07	-4.48E+07	4.46E+07	4.42E+07	-1.87E+07	1.72E+07
AIC	1.25E+08	9.43E+07	8.96E+07	8.93E+07	8.83E+07	3.74E+07	3.43E+07
BIC	1.25E+08	9.43E+07	8.96E+07	8.93E+07	8.83E+07	3.74E+07	3.43E+07
Pseudo R <sup>2</sup>		0.2483	0.2860	0.2884	0.2958	0.2476	0.3103

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

logit salud3 i.clas i.sexo edad i.educa i.conyugal i.parentesco tamano i.estructura nino\_hog adol\_hog am\_hog padicional  
i.clas\_hog edad\_hog i.educa\_hog i.je\_hog [pw=factor], or cluster (idhogar)

*Anexo II. Pruebas de diferencias de medias*

**Cuadro 7.12 Diferencias de medias de los coeficientes del modelo de clase contra el modelo hogar. Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Acceso a servicios de salud, 2008-2016. Efecto de la clase ocupacional**

. ttesti 230789 1.43 5.80 230789 1.35 4.60

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	1.43	.0120731	5.8	1.406337	1.453663
y	230,789	1.35	.0095753	4.6	1.331233	1.368767
combined	461,578	1.39	.0077049	5.234648	1.374899	1.405101
diff		.08	.0154093		.0497983	.1102017

diff = mean(x) - mean(y) t = 5.1917  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	1.18	.006557	3.15	1.167149	1.192851
y	230,789	1.08	.0028309	1.36	1.074451	1.085549
combined	461,578	1.13	.0035718	2.426631	1.122999	1.137001
diff		.1	.007142		.0860019	.1139981

diff = mean(x) - mean(y) t = 14.0017  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	3.32	.0465024	22.34	3.228856	3.411144
y	230,789	3.58	.049604	23.83	3.482777	3.677223
combined	461,578	3.45	.0339969	23.09736	3.383367	3.516633
diff		-.26	.0679929		-.3932639	-.1267361

diff = mean(x) - mean(y) t = -3.8239  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.0001 Pr(|T| > |t|) = 0.0001 Pr(T > t) = 0.9999

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	3.24	.0485632	23.33	3.144817	3.335183
y	230,789	3.72	.0507697	24.39	3.620493	3.819507
combined	461,578	3.48	.0351299	23.86707	3.411147	3.548853
diff		-.48	.0702563		-.6177001	-.3422999

diff = mean(x) - mean(y) t = -6.8321  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 1.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	3.63	.0485007	23.3	3.53494	3.72506
y	230,789	2.9	.0376974	18.11	2.826114	2.973886
combined	461,578	3.265	.0307187	20.87015	3.204792	3.325208
diff		.73	.0614281		.6096028	.8503972

diff = mean(x) - mean(y) t = 11.8838  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	4.12	.0494791	23.77	4.023022	4.216978
y	230,789	4.45	.0492085	23.64	4.353553	4.546447
combined	461,578	4.285	.0348923	23.70564	4.216612	4.353388
diff		-.33	.0697829		-.4667723	-.1932277

diff = mean(x) - mean(y) t = -4.7290  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 1.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	4.02	.0570352	27.4	3.908212	4.131788
y	230,789	3.25	.0453992	21.81	3.161019	3.338981
combined	461,578	3.635	.0364533	24.76621	3.563553	3.706447
diff		.77	.0728979		.6271224	.9128776

diff = mean(x) - mean(y) t = 10.5627  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	3.74	.0560569	26.93	3.63013	3.84987
y	230,789	3.05	.0446915	21.47	2.962406	3.137594
combined	461,578	3.395	.0358494	24.35592	3.324736	3.465264
diff		.69	.0716917		.5494865	.8305135

diff = mean(x) - mean(y) t = 9.6245  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	2.4	.0328057	15.76	2.335702	2.464298
y	230,789	2.6	.033555	16.12	2.534233	2.665767
combined	461,578	2.5	.023464	15.94131	2.454011	2.545989
diff		-.2	.0469271		-.2919756	-.1080244

diff = mean(x) - mean(y) t = -4.2619  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 1.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	230,789	3.06	.0462943	22.24	2.969264	3.150736
y	230,789	2.2	.0300372	14.43	2.141128	2.258872
combined	461,578	2.63	.0275998	18.75114	2.575905	2.684095
diff		.86	.0551851		.751839	.968161

diff = mean(x) - mean(y) t = 15.5839  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 461576

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

**Cuadro 7.13 Diferencias de medias de los coeficientes del modelo de clase contra el modelo individual. Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Acceso a seguridad social, 2008-2016. Efecto de la clase ocupacional**

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	1.86	.0254129	10.68	1.810191	1.909809
y	176,617	1.5	.0166326	6.99	1.4674	1.5326
combined	353,234	1.68	.015189	9.027371	1.65023	1.70977
diff		.36	.0303721		.3004716	.4195284

diff = mean(x) - mean(y) t = 11.8530  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	25.19	.1333228	56.03	24.92869	25.45131
y	176,617	15.81	.1112887	46.77	15.59188	16.02812
combined	353,234	20.5	.0871911	51.82071	20.32911	20.67089
diff		9.38	.1736668		9.039618	9.720382

diff = mean(x) - mean(y) t = 54.0115  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	15.77	.1146438	48.18	15.5453	15.9947
y	176,617	9.08	.0882791	37.1	8.906975	9.253025
combined	353,234	12.425	.0725655	43.12824	12.28277	12.56723
diff		6.69	.1446941		6.406404	6.973596

diff = mean(x) - mean(y) t = 46.2355  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	10.55	.0896592	37.68	10.37427	10.72573
y	176,617	4.59	.055799	23.45	4.480635	4.699365
combined	353,234	7.57	.0530397	31.52333	7.466044	7.673956
diff		5.96	.1056044		5.753018	6.166982

diff = mean(x) - mean(y) t = 56.4370  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	19.17	.0993675	41.76	18.97524	19.36476
y	176,617	9.84	.073788	31.01	9.695377	9.984623
combined	353,234	14.505	.0623798	37.07448	14.38274	14.62726
diff		9.33	.1237682		9.087418	9.572582

diff = mean(x) - mean(y) t = 75.3829  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	12.6	.102675	43.15	12.39876	12.80124
y	176,617	5.48	.0666019	27.99	5.349462	5.610538
combined	353,234	9.04	.0614846	36.54246	8.919492	9.160508
diff		7.12	.1223845		6.88013	7.35987

diff = mean(x) - mean(y) t = 58.1773  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	21.67	.1335607	56.13	21.40822	21.93178
y	176,617	8.62	.0901588	37.89	8.443291	8.796709
combined	353,234	15.145	.081316	48.32891	14.98562	15.30438
diff		13.05	.1611431		12.73416	13.36584

diff = mean(x) - mean(y) t = 80.9839  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	95.64	.1446729	60.8	95.35644	95.92356
y	176,617	51.8	.1234717	51.89	51.558	52.042
combined	353,234	73.72	.1020005	60.62248	73.52008	73.91992
diff		43.84	.1901986		43.46722	44.21278

diff = mean(x) - mean(y) t = 230.4959  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	50.76	.1553806	65.3	50.45546	51.06454
y	176,617	19.21	.112764	47.39	18.98899	19.43101
combined	353,234	34.985	.0995951	59.19285	34.7898	35.1802
diff		31.55	.1919866		31.17371	31.92629

diff = mean(x) - mean(y) t = 164.3344  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

**Cuadro 7.14 Diferencias de medias de los coeficientes del modelo de clase contra el modelo hogar. Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Acceso a seguridad social, 2008-2016. Efecto de la clase ocupacional**

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	1.86	.0254129	10.68	1.810191	1.909809
y	176,617	1.53	.0173465	7.29	1.496001	1.563999
combined	353,234	1.695	.0153869	9.144957	1.664842	1.725158
diff		.33	.0307688		.2696941	.3903059

diff = mean(x) - mean(y) t = 10.7252  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	1.59	.0185124	7.78	1.553716	1.626284
y	176,617	.99	0	0	.99	.99
combined	353,234	1.29	.00927	5.509457	1.271831	1.308169
diff		.6	.0185124		.5637162	.6362838

diff = mean(x) - mean(y) t = 32.4107  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	25.19	.1333228	56.03	24.92869	25.45131
y	176,617	15.8	.1111221	46.7	15.5822	16.0178
combined	353,234	20.495	.0871387	51.78958	20.32421	20.66579
diff		9.39	.1735601		9.049827	9.730173

diff = mean(x) - mean(y) t = 54.1023  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	15.77	.1146438	48.18	15.5453	15.9947
y	176,617	9.38	.0896354	37.67	9.204317	9.555683
combined	353,234	12.575	.072961	43.36327	12.432	12.718
diff		6.39	.1455256		6.104774	6.675226

diff = mean(x) - mean(y) t = 43.9098  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	3.34	.048256	20.28	3.245419	3.434581
y	176,617	1.36	.0116119	4.88	1.337241	1.382759
combined	353,234	2.35	.0248725	14.78262	2.301251	2.398749
diff		1.98	.0496335		1.88272	2.07728

diff = mean(x) - mean(y) t = 39.8924  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	10.55	.0896592	37.68	10.37427	10.72573
y	176,617	4.62	.0554659	23.31	4.511288	4.728712
combined	353,234	7.585	.0529499	31.46995	7.48122	7.68878
diff		5.93	.1054288		5.723363	6.136637

diff = mean(x) - mean(y) t = 56.2465  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	19.17	.0993675	41.76	18.97524	19.36476
y	176,617	10.01	.0745018	31.31	9.863978	10.15602
combined	353,234	14.59	.0625738	37.18978	14.46736	14.71264
diff		9.16	.1241951		8.916581	9.403419

diff = mean(x) - mean(y) t = 73.7549  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	12.6	.102675	43.15	12.39876	12.80124
y	176,617	5.47	.0665305	27.96	5.339602	5.600398
combined	353,234	9.035	.0614661	36.53146	8.914528	9.155472
diff		7.13	.1223456		6.890206	7.369794

diff = mean(x) - mean(y) t = 58.2775  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	21.67	.1335607	56.13	21.40822	21.93178
y	176,617	8.73	.0906347	38.09	8.552358	8.907642
combined	353,234	15.2	.0814357	48.40007	15.04039	15.35961
diff		12.94	.1614098		12.62364	13.25636

diff = mean(x) - mean(y) t = 80.1686  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	95.64	.1446729	60.8	95.35644	95.92356
y	176,617	50.52	.1219012	51.23	50.28108	50.75892
combined	353,234	73.08	.1019233	60.57658	72.88023	73.27977
diff		45.12	.1891829		44.74921	45.49079

diff = mean(x) - mean(y) t = 238.4993  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	176,617	50.76	.1553806	65.3	50.45546	51.06454
y	176,617	18.96	.1116218	46.91	18.74122	19.17878
combined	353,234	34.86	.0993294	59.03491	34.66532	35.05468
diff		31.8	.191318		31.42502	32.17498

diff = mean(x) - mean(y) t = 166.2154  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 353232

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000



## Capítulo VIII. ¿Cuánto importan las clases ocupacionales para explicar las diferencias en la precariedad por ingresos insuficientes?

### Introducción

La precariedad laboral en México, al menos entre 1998 y 2016, está compuesta por tres dimensiones: una contractual, otra asociada al ingreso y una más al tiempo. En este capítulo me centro en la segunda. Para el análisis considero tanto a los trabajadores subordinados como a los independientes. Esta decisión se desprende de la necesidad de ampliar el análisis al mayor número posible de trabajadores con el fin de enriquecer la reflexión y al interés de intentar incorporar algunas ideas adicionales al respecto de las variables asociadas con la organización social de los hogares.

En este contexto, el objetivo específico de este capítulo es identificar cuáles son las consecuencias de la pertenencia de clase en la dimensión de ingresos insuficientes de la precariedad laboral. Se trata de examinar cómo la inserción individual de clase y las relaciones domésticas que los trabajadores subordinados e independientes establecen con otros miembros de su hogar inciden, en términos estadísticos, en su precariedad por ingresos. Se trata de aportar elementos empíricos que contribuyan a responder la pregunta de si la clase importa para identificar las condiciones de vida de las personas. Esto quiere decir que mi interés se centra en identificar el efecto de la clase para determinar su nivel individual de precariedad por ingresos.

La hipótesis general es que la clase ocupacional de los trabajadores subordinados e independientes es el factor más importante para entender la precariedad en su dimensión de ingresos insuficientes. El mecanismo a través del que esto ocurriría está relacionado con los elementos del modo de regulación del empleo y de la heterogeneidad productiva, así como con la manera en que se articulan entre sí. Hay un matiz a esta idea: a pesar de que la conjetura en que me baso es que la clase es el elemento más importante, su relevancia estadística podría ser diferenciada para determinar el ingreso obtenido por remuneraciones al trabajo subordinado y para el ingreso proveniente de trabajo independiente o por cuenta propia debido a que estas actividades con frecuencia se basan o realizan específicamente en la vivienda, en torno a la dinámica del hogar, lo cual podría implicar mayor inseguridad en la regularidad con la que se perciben los ingresos. La realización de actividades económicas en el hogar es la razón por la

que este tipo de trabajo con frecuencia posibilita una mayor participación económica de mujeres, pues facilita compaginar roles domésticos con la obtención de un ingreso. En contraste las retribuciones al trabajo subordinado ocurrirían en espacios separados de la economía doméstica y ello podría implicar un nivel de formalización (aunque sea ligeramente) mayor y, en esta medida, más seguridad en la regularidad con la que se perciben los ingresos. Es decir, mientras que para dar cuenta del ingreso por trabajo subordinado podría ser más importante la clase social, para explicar la variabilidad del trabajo autónomo es posible que adquieran mayor relevancia las variables relacionadas con el “factor hogar”. Por lo anterior, es posible que cuando se examinen los coeficientes de clase, éstos tengan una magnitud menor a la encontrada en el análisis de la precariedad contractual.

El análisis que presento a continuación se realiza para el ingreso por trabajo subordinado, por trabajo independiente (“negocios”) y por rentas. La técnica de análisis que utilizo es la regresión logística.

### **Hipótesis sobre la precariedad laboral en su dimensión de inseguridad de ingresos**

La hipótesis general de esta investigación es que la clase social es uno de los ejes que generan resultados diferenciados en las condiciones de vida. Uno de los ámbitos en que este fenómeno puede observarse es el de los ingresos por trabajo, sea éste subordinado, por cuenta propia o autónomo. Sin embargo, como señalé en el capítulo sobre la precariedad contractual, esta idea puede enriquecerse si la problematizo a la luz de algunos de los hallazgos de la investigación sobre la organización social de los hogares. Entre las ideas que me interesa recuperar para este capítulo está la de que los grupos domésticos son una de las unidades sociales que pueden mediar entre los individuos, las decisiones que toman sobre su participación en los mercados de trabajo y los rendimientos que logran en éste. Una de las formas que puede tomar esta mediación es la decisión de que distintos miembros tengan inserciones laborales diferenciadas. Entre las consecuencias de esto está que los hogares pueden ser grupos ocupacionalmente heterogéneos y por tanto percibir ingresos diferenciados. Por lo anterior, no debería omitir la posible intervención del “factor hogar” en la variable de resultado de este capítulo y debería ajustar modelos en los que controle por un vector de variables relacionadas con ellos.

En este contexto, la conjetura inicial de este capítulo es que el factor explicativo principal de los ingresos por trabajo subordinado, por negocios y por rentas sería la clase. Su efecto sobre la precariedad en su dimensión de ingresos insuficientes por trabajo subordinado –en adición a las hipótesis presentadas en los capítulos previos- operaría de la siguiente manera. Los factores explicativos son las clases ocupacionales (operando a través del modo de regulación del empleo) y la heterogeneidad de la estructura productiva (esto es, el sector productivo de la unidad económica en la que se desempeñan los individuos). De esta manera, las clases que tendrían mayor propensión a tener un ingreso precario son las que carecen de una relación laboral (es decir, las de trabajadores independientes) y que se desempeñan en el sector tradicional de la estructura productiva (que en este trabajo aproximado de manera indirecta como las empresas de menos de diez trabajadores). Esto se debería a que concentran la desventaja propia de tener ingresos inseguros por su posición en el mercado de trabajo con el pertenecer a unidades económicas con baja productividad. Las clases en esta situación son las de trabajadores independientes calificados (IVb+), no calificados (IVb-) y agrícolas (IVc) tendrían un riesgo mayor que el resto de las clases de tener un ingreso precario.

Enseguida, se encontrarían algunas de las clases que sí tienen una relación laboral con un modo de regulación contractual (lo que podría darles cierta estabilidad en sus ingresos), pero que también se desempeñan en el sector tradicional de la estructura productiva; esto es, los trabajadores en venta (IIIb-), los trabajadores no calificados (VIIa-) y calificados (V+VI-) en pequeños establecimientos, así como los asalariados agrícolas (VIIIb).

Finalmente, la pertenencia a una clase en la que el modo de regulación laboral es del tipo de servicios (en comparación con las que se basan en contratos de trabajo) y se lleva a cabo en el sector moderno de la estructura productiva se asociaría positivamente con el ingreso; esto es, en este caso la pertenencia a la clase de profesionales por cuenta propia (Ic) estaría relacionada con una menor propensión a ser precario por ingresos.

Si las nociones previas son correctas, la inclusión de la variable explicativa de clase en el modelo que tiene como variable dependiente a la precariedad por ingresos debería provocar una disminución en la proporción de la varianza que los hogares explican de la variable dependiente en el modelo nulo, mientras que la proporción de la varianza de la precariedad por ingreso

explicada por los individuos debería aumentar porque la clase es el factor explicativo principal y éste es su nivel de referencia.

### **Datos, muestra, variables y métodos**

Los *datos* provienen de la ENIGH de INEGI. Usé los levantamientos de 1992 a 2016. La variable de situación conyugal no se pregunta en 1992 por lo que opté por excluirla del análisis, me pareció más valioso conservar la medición de dicho año que esta variable. Por otro lado, en 1994 no se incluyó la variable de tamaño de la unidad económica en la que trabajan las personas y eso no permite construir la variable de clase por lo que omití la medición completa de ese año.

La *muestra* total se compone de un máximo de 432,443 casos para el análisis que considera a todos los individuos y de 203,821 para el análisis que excluye a los jefes económicos del hogar. El tamaño de muestra sin valores perdidos para el modelo logístico con todos los individuos es de 398,132 y de 168,006 para el que sólo considera a quienes no son jefes económicos. En el cuadro 8.1 presento la distribución de las muestras original y sin valores perdidos, por ENIGH.

La *variable dependiente* es la precariedad por ingresos insuficientes. Construí una variable dicotómica en la que “1” corresponde a ser precario por ingresos insuficientes y “0” a la situación opuesta. El umbral que define quién es precario por ingreso y quién no lo es considera los siguientes pasos:

- a) Los conceptos de ingreso que tomo en cuenta para construir la variable de ingreso son los que cambian por individuo; es decir, por trabajo, negocios y rentas.
- b) El umbral es la línea de bienestar construida por CONEVAL.
- c) El ingreso necesario que debe percibir una persona para no ser considerada como precaria en esta dimensión debe ser superior al número de líneas de bienestar por “dependiente neto” más otra línea para él mismo. Para la dependencia neta tomo en cuenta el tamaño del hogar, el número de perceptores de ingreso adicionales que hay en cada uno de ellos y las siguientes escalas de equivalencias de CONEVAL: los niños de 0 a 5 años de edad cuentan como 0.70 de un adulto, los niños de 6 a 12 cuentan 0.74 de un adulto y los jóvenes de 13 a 18 cuentan 0.71 de un adulto.

**Cuadro 8.1. Distribución de las muestras original y sin valores perdidos por ENIGH, 1992-2016**

ENIGH	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016	Total
<b>Ingreso precario</b>	15,721	22,481	17,311	15,646	27,541	35,943	37,315	34,206	47,665	40,243	12,063	27,324	98,984	432,443
<b>Clase ocupacional</b>	15,674	22,422	17,268	15,605	27,455	35,886	37,202	34,122	46,965	39,684	11,950	26,952	97,411	428,596
<b>Sexo</b>	14,229	20,320	17,237	15,646	25,645	33,894	37,300	34,195	45,624	38,549	11,531	26,263	95,723	416,156
<b>Edad</b>	15,721	22,481	17,311	15,646	27,541	35,943	37,315	34,206	47,665	40,243	12,063	27,324	98,984	432,443
<b>Nivel educativo</b>	15,721	22,481	17,311	15,646	27,541	35,943	37,315	34,206	47,665	40,243	12,063	27,324	98,984	432,443
<b>Parentesco</b>	14,229	20,320	17,237	15,646	25,645	33,894	37,300	34,195	45,624	38,549	11,531	26,263	95,723	416,156
<b>Situación conyugal</b>	0	20,320	17,237	15,646	25,645	33,894	37,300	34,195	45,624	38,549	11,531	26,263	95,723	401,927
<b>Tamaño del hogar</b>	14,229	20,320	17,237	15,646	25,645	33,894	37,300	34,195	45,624	38,549	11,531	26,263	95,723	416,156
<b>Estructura</b>	14,229	20,320	17,237	15,646	25,645	33,894	37,300	34,195	45,624	38,549	11,531	26,263	95,723	416,156
<b>Niños, número de</b>	14,229	20,320	17,237	15,646	25,645	33,894	37,300	34,195	45,624	38,549	11,531	26,263	95,723	416,156
<b>Adolescentes, número de</b>	14,229	20,320	17,237	15,646	25,645	33,894	37,300	34,195	45,624	38,549	11,531	26,263	95,723	416,156
<b>Adultos mayores, número de</b>	14,229	20,320	17,237	15,646	25,645	33,894	37,300	34,195	45,624	38,549	11,531	26,263	95,723	416,156
<b>Perceptor adicional, número</b>	14,229	20,320	17,212	15,646	25,645	33,894	37,300	34,195	45,624	38,549	11,531	26,263	95,723	416,131
<b>Muestra restringida con todos los casos válidos 1</b>	0	20,274	17,169	15,605	25,564	33,840	37,187	34,111	44,929	37,990	11,418	25,892	94,153	398,132
<b>Clase del jefe económico</b>	6,604	10,249	7,921	7,049	12,481	15,911	16,589	16,063	21,922	17,725	4,914	11,281	40,434	189,143
<b>Sexo del jefe económico</b>	5,363	8,292	8,077	7,185	10,861	14,276	17,303	16,468	20,878	16,801	5,371	11,933	44,726	187,534
<b>Edad del jefe económico</b>	6,855	10,453	8,151	7,185	12,757	16,325	17,318	16,479	22,919	18,495	5,903	12,994	47,987	203,821
<b>Nivel educativo del jefe</b>	5,363	8,292	8,077	7,185	10,861	14,276	17,303	16,468	20,878	16,801	5,371	11,933	44,726	187,534
<b>Muestra restringida con todos los casos válidos 2</b>	0	8,111	7,821	7,036	10,573	13,919	16,530	16,015	19,728	15,951	4,474	10,330	37,518	168,006

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH.

Las *variables independientes* son individuales de clase, individuales de control, de “interfase”, de hogar y del jefe económico del hogar. Sus categorías y descripción se sintetizan en el cuadro 3.3 del capítulo III.

La *técnica de análisis* que uso es la regresión logística. A fin de conocer el efecto de la clase, controlando por variables de nivel de hogar y con la intención de identificar la porción de la variabilidad de la precariedad por ingresos insuficientes que es explicada por los grupos domésticos, comencé a ajustar modelos multinivel. Seguí el procedimiento denominado “forward”: ajusté un modelo nulo y después introduje sucesivamente las variables asociadas a la clase, el individuo, a la “interfase” y al hogar. Al llegar a este punto tuve que detenerme porque el software (Stata) no logró alcanzar una solución después de varios días de realizar iteraciones. El programa no me marcó error ni me indicó que las iteraciones no convergían, pero no alcanzó una solución en un tiempo razonable. Por lo anterior, tuve que cambiar la técnica de análisis: en lugar de la regresión logística multinivel, utilicé una regresión logística con la opción “cluster”.

Como expliqué en capítulos previos, elegí en primera instancia la regresión multinivel porque los efectos contextuales son relevantes en mi análisis. Dado que quiero dar cuenta de la proporción de la variabilidad de la precariedad que puede explicarse por la clase (nivel individual), una vez que controlo por observables y no observables de una unidad social de nivel grupal (el hogar), ese procedimiento estadístico es pertinente. La opción “cluster” de los modelos logísticos “planos” es una aproximación que puede utilizarse en situaciones como esta. Es una suerte de modelo multinivel más simple que corrige por los errores estándar, por la ausencia de independencia en las observaciones al interior de cada hogar. Podría decirse que es un modelo multinivel “aplanado”, lo que quiere decir que corrige los errores estándar, pero no tiene efectos mixtos y, por lo tanto, no ofrece el índice de correlación intraclase.

Entonces, en este caso la precariedad por ingresos insuficientes puede representarse como una función de la clase de una persona, sus características individuales y de “interfase”, así como un vector de variables asociada al hogar (esto es, son fijas para todas las personas que forman parte de un mismo grupo doméstico).

## Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional

En esta sección ajusto un modelo logístico para conocer cuál es la importancia de la clase para dar cuenta de la precariedad por ingresos, una vez que incluyo un vector de variables asociadas con la organización social de los hogares y controlo tanto por variables individuales como de “interfase”.

### *Especificación de los modelos y análisis de la bondad de ajuste*

Como punto de partida, ajusté cinco modelos de regresión logística binomial para conocer la importancia estadística de la clase en la precariedad por ingreso insuficiente. Incluí en cada modelo un bloque de variables asociadas a la clase, los individuos, el nivel de “interfase” y el grupo doméstico (cuadro 8.2).

**Cuadro 8.2 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Precariedad por ingresos insuficientes, 1992-2016. Bondad de ajuste.**

Bondad de ajuste	Modelos				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
<b>Likelihood-ratio test</b>					
LR chi2(g.l.)	.	1.16E+08	1.50E+07	5.92E+06	3.40E+07
Prob > chi2	.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Grados de libertad	1	13	17	20	27
ll(model)	-3.10E+08	-2.52E+08	-2.44E+08	-2.41E+08	-2.24E+08
AIC	6.19E+08	5.04E+08	4.89E+08	4.83E+08	4.49E+08
BIC	6.19E+08	5.04E+08	4.89E+08	4.83E+08	4.49E+08
Pseudo R <sup>2</sup>	0.00	0.19	0.21	0.22	0.27

Fuente: elaboración propia.

Consideré diferentes medidas para cada modelo (pseudo R<sup>2</sup> de McFadden, AIC, BIC y Ll). Con un costo razonable de grados de libertad, cada uno de ellos mejoró la bondad del ajuste del anterior. Después de la inclusión de la variable de clase se tuvieron las disminuciones más pronunciadas tanto en el BIC como en el AIC y la Ll al incluir las variables relacionadas con los grupos domésticos. La mejor pseudo R<sup>2</sup> que se alcanzó fue de 0.27 en el ajuste que considera al vector de variables de hogares.

### *El efecto global de clase en la precariedad por ingresos insuficientes en 1992-2016*

La clase ocupacional es el factor explicativo principal de la precariedad por ingresos insuficientes (cuadro 8.3, en el anexo se presenta la salida completa). Los coeficientes de la columna “hogar” son los valores que podrían calificarse como “netos”, pues muestran la importancia de la clase ocupacional en la precariedad por ingresos una vez que se incluyen las variables asociadas con la organización social de los hogares, así como las variables de “interfase” e individuales de control.

**Cuadro 8.3 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Efecto de la clase ocupacional precariedad por ingresos insuficientes, 1992-2016.**

Variable dependiente: precariedad por ingresos, 1992-2016	Modelos exponenciados				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
Ia (ref.)					
Ib+Ic		1.84***	2.23***	2.15***	2.22***
II		3.33***	2.66***	2.53***	2.59***
IIIa + IIIb +		4.34***	2.64***	2.43***	2.62***
IVb +		27.54***	16.40***	16.05***	17.47***
V + VI +		4.35***	2.65***	2.58***	2.74***
VIIa +		8.27***	5.06***	4.80***	5.42***
IIIb -		22.35***	11.82***	10.61***	11.85***
IVb -		32.91***	17.96***	17.74***	19.83***
V + VI -		11.31***	6.98***	6.71***	7.40***
VIIa -		23.41***	12.41***	11.62***	13.55***
IVc		127.04***	83.83***	78.90***	78.94***
VIIb		57.23***	35.11***	32.27***	33.89***

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

Los coeficientes se presentan exponenciados. Esto quiere decir que, por ejemplo, en el modelo “hogar”, el riesgo de que una persona sea precaria por insuficiencia de ingresos aumenta casi 80 veces (coeficiente de 78.94) para quienes forman parte de la clase de trabajadores independientes agrícolas (IVc) en comparación con los de la clase de referencia (directivos de alto rango y profesionales con empleo, Ia).

Al examinar cómo cambia la magnitud del efecto de la clase al ajustar los modelos sucesivos puede observarse que cuando se introducen las variables de control individuales y de “interfase” la mayoría de los coeficientes disminuyen. Esta reducción puede entenderse como normal (se incluyen más variables en el análisis que absorben una parte de la variabilidad) y deseable (las

variables están relacionadas con lo que se quiere explicar). Los cambios son estadísticamente significativos (las pruebas están en los cuadros del anexo II). En general, la modificación más visible ocurre cuando se introducen las variables a nivel individual, lo que querría decir que una parte de la variabilidad en la precariedad por ingresos comienza expresándose a través de las clases, pero en realidad correspondería a rasgos como el sexo, la edad o el nivel educativo.

Al incluir la variable de “interfase”, las clases agrícolas (IVc y VIIIb) son las que tienen las variaciones más pronunciadas.<sup>50</sup> Los coeficientes de clase disminuyen en estas dos agrupaciones, lo que apunta a que el parentesco sí podría contribuir a explicar una parte de la precariedad por ingresos de estas personas. Este sería un indicio indirecto que respalda el punto de vista del enfoque de la organización social de los hogares, pues, aunque el parentesco es una variable individual, puede entenderse conceptualmente como un eje que articula a las personas con sus roles en los grupos domésticos y constituye uno de los elementos con base en los que se organiza la participación doméstica y extradoméstica en los hogares.

Sin embargo, cuando se introducen las variables grupales asociadas con la organización social de los hogares pueden identificarse dos tendencias que podrían señalar en sentido distinto. Por una parte, hay un grupo de clases que no presentan más que muy pequeños cambios, lo que sería un indicio de que el vector de variables relacionado con la organización social de los hogares no contribuiría a dar cuenta de la variabilidad en los ingresos en las clases superiores de servicios (Ib+Ic y II), de manuales calificados (V+VI- y V+VI+), de manuales no calificados en grandes establecimientos (VIIa+) y trabajadores independientes agrícolas (IVc), pues los coeficientes de esas agrupaciones no pierden fuerza al incluir el vector de asociado a los hogares. Pero, por otro lado, hay algunas clases que aumentan ligeramente el valor de sus coeficientes en comparación con el ajuste con las variables de “interfase” lo que apuntaría a un posible problema de endogeneidad. Cuando se controla por el grupo doméstico, las clases adquieren mayor relevancia entre los trabajadores independientes calificados (IVb+) e independientes no calificados (IVb-), en venta en pequeños comercios (IIIb-), manuales no calificados en pequeños comercios (VIIa-) y asalariados agrícolas (VIIb).

---

<sup>50</sup> Recuérdese que sólo incluí parentesco porque situación conyugal no se preguntó en 1992. Véase el apartado anterior.

Ahora bien, los coeficientes de todas las categorías de la variable de clase son significativos con una probabilidad menor a 0.001 en todos los modelos ajustados, por lo que podría sostenerse con suficiente confianza estadística que la clase ocupacional es –en efecto– un factor que contribuye a explicar la precariedad laboral en su dimensión de ingresos insuficientes, aun cuando se tomen en cuenta explicaciones complementarias y factores de control.

El sentido de todos los coeficientes es mayor que uno, lo que quiere decir que todas las clases tienen una propensión mayor que los directivos de alto rango y profesionales con empleo (ia), que es la categoría de referencia, a tener un ingreso precario.

Al examinar la magnitud del “efecto neto” de clase en la columna “hogar” puede apreciarse otro elemento de relevancia: las clases sí estructuran las diferencias en la dimensión de ingreso de la precariedad. Sin embargo, tal como se atisbó desde el análisis exploratorio del capítulo V, parece que el factor que ordena las diferencias no es igual que en el caso de la precariedad contractual. En este caso, el espectro de la precariedad comienza en su parte más desaventajada con las clases agrícolas: el riesgo de ser precario por ingreso es enfáticamente superior para la clase de trabajadores independientes agrícolas (IVc) que para todas las demás, en comparación con la superior de servicios (Ia). Esta es una de las agrupaciones que concentra todas las desventajas: quienes se desempeñan en este tipo de actividades sostienen relaciones de servicios, pero carecen de calificaciones valoradas en el mercado de trabajo; además, el polo productivo en el que se encuentran es el tradicional lo que quiere decir que se desempeñan en unidades económicas de baja productividad y sin uso de tecnología moderna. Enseguida, con un riesgo menor, pero que es el segundo en importancia está la clase de trabajadores asalariados agrícolas (VIIb).

Con un nivel menor (“intermedio”) están los trabajadores independientes (calificados y no calificados, IVb+ y IVb-), así como los manuales no calificados en pequeños establecimientos (VIIa-) y los trabajadores en venta en pequeños comercios (IIIb-). Es decir, parecería que en un nivel “intermedio” de riesgo a ser precarios por ingreso están aquellas personas que carecen de calificaciones (IVb-, VIIa- y, en menor medida, IVb+) y que se desempeñan en actividades del sector tradicional de la estructura productiva (VIIa-, IIIb-).

Finalmente, con una propensión notablemente menor a ser precarios por ingresos en comparación con la clase Ia de referencia, están las clases que manejan recursos de autoridad y escolares, es decir, calificados, o bien, que se desempeñan en la parte moderna de la estructura productiva (Ib+Ic, II, IIIa+IIIb+, V+VI+).

En síntesis, la descripción previa quiere decir que la propensión a ser precario por ingresos insuficientes en México, entre 1992 y 2016, no se distribuyó de manera homogénea entre todas las clases: la clase sí contribuye a estructurar las diferencias en los resultados laborales en la dimensión de precariedad por ingresos en el mercado laboral.

### El efecto de la clase del jefe del hogar sobre los otros miembros del grupo doméstico

Ajusté dos modelos adicionales en los que extraje de la muestra a todos los jefes económicos de hogar y conservé para el análisis a los otros miembros (cónyuges, hijos, hijas, etcétera). El primer modelo fue igual que el denominado “hogar”, pero sin los jefes. Ajusté este modelo para tener un punto de comparación con el que tiene el análisis sustantivo y que es el etiquetado como “ego-jefe”. Éste considera un vector de variables del jefe económico del hogar y sus medidas de bondad de ajuste pueden observarse en el cuadro 8.4. El modelo “jefe” tiene medidas de bondad que apenas logran mejorar los del modelo base (“hogar-jefe”) y del modelo que incluye a todos los individuos (“hogar”), además consume más grados de libertad.

**Cuadro 8.4 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Precariedad por ingresos insuficientes, 1992-2016. Sin jefes de hogar. Bondad de ajuste**

Bondad de ajuste	Modelos		
	Hogar	Hogar-Jefe	Ego-Jefe
<b>Likelihood-ratio test</b>			
LR chi2(g.l.)	3.40E+07	.	2.65E+06
Prob > chi2	0.0000	.	
Grados de libertad	27	25	42
ll(model)	-2.24E+08	-1.03E+08	-1.02E+08
AIC	4.49E+08	2.07E+08	2.04E+08
BIC	4.49E+08	2.07E+08	2.04E+08
Pseudo R <sup>2</sup>	0.27	0.26	0.27

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro 8.5 presento los coeficientes de la variable de clase para cada uno de los ajustes. En el caso de la columna “ego-jefe”, los coeficientes corresponden al efecto de la clase de ego en la precariedad por ingresos cuando éste no es jefe de hogar (es decir, es el cónyuge, hijos, hijas y otros miembros que se desempeñan como trabajadores subordinados), una vez que se incluyen las variables asociadas al hogar, variables de control y además un conjunto de características seleccionadas del jefe económico del hogar.

**Cuadro 8.5 Modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Precariedad por ingresos insuficientes, 1992-2016. Sin jefes de hogar. Efecto de la clase ocupacional**

Variable dependiente: precariedad por ingresos, 1992-2016	Modelos exponenciados		
	Hogar	Hogar-Jefe	Ego-Jefe
Ia (ref.)			
Ib+Ic	2.22***	2.16***	2.16***
II	2.59***	3.05***	2.97***
IIIa + IIIb +	2.62***	2.61***	2.61***
IVb +	17.47***	27.56***	24.75***
V + VI +	2.74***	2.49***	2.40***
VIIa +	5.42***	4.85***	4.76***
IIIb -	11.85***	12.80***	12.15***
IVb -	19.83***	27.76***	25.92***
V + VI -	7.40***	8.40***	7.85***
VIIa -	13.55***	14.67***	13.64***
IVc	78.94***	201.93***	143.71***
VIIb	33.89***	32.99***	23.17***

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

Todos los coeficientes son significativos con una probabilidad menor a 0.001. Su sentido es positivo, lo que indica que la propensión a ser precario por ingreso es mayor para todas las clases en comparación con la clase de referencia (directivos de alto rango y profesionales con empleo, Ia). Como en el análisis previo, la clase con la mayor propensión a ser precario por ingreso es la de trabajadores independientes agrícolas (IVc), aunque en este caso su tendencia a ser precarios por ingresos es notablemente mayor: más de 140 mayor que la de la clase de referencia. Es decir, cuando se controla también por la clase del jefe económico del hogar, la tendencia a ser precario por ingreso de quienes se desempeñan como independientes agrícolas y son “los otros miembros del grupo doméstico” (cónyuge, hijos, hijas, etcétera) es mucho mayor que en el caso descrito en la sección anterior.

Enseguida, en un nivel que podría describirse como “intermedio” (la propensión no es tan alta como la de los independientes agrícolas, pero no es modesta como la de los profesionales asalariados y por cuenta propia), está la otra clase agrícola (VIIb, asalariados agrícolas) y las de trabajadores independientes (calificados, IVb+ y no calificados, IVb-). Entre las clases con la menor propensión están las medias, superiores y modernas (Ib+Ic, II), subordinadas formales (IIIa+IIIb+, V+VI+ y VIIa+).

### Comentarios finales

El análisis de este capítulo responde al interés de profundizar en el entendimiento de las consecuencias de las clases sociales en otra de las dimensiones de la precariedad laboral. En el capítulo V se identificó que no era posible reducir los factores que conforman la precariedad en un solo índice, pues este concepto está integrado –en México, entre 1998 y 2016- por tres estructuras: una contractual, otra asociada al ingreso y una más al tiempo. Por ello, los capítulos VI y VII se centraron en el examen de distintos aspectos relacionados con el ámbito contractual y en este abordé el tema del ingreso.

Los hallazgos apuntan en la dirección encontrada en capítulos previos: la clase ocupacional sí hace diferencia: es un factor que contribuye a explicar en términos estadísticos la precariedad laboral en su dimensión de ingresos insuficientes, aun cuando se tomen en cuenta explicaciones complementarias y factores de control. La clase no sólo hace diferencia, sino que estructura los resultados en el dominio de la precariedad por ingresos: la propensión a ser precario está estratificada de acuerdo con las relaciones laborales propias de cada clase y al sector productivo en el que se desempeñan. El riesgo de encontrarse en precariedad laboral por ingresos es mucho mayor en la clase de trabajadores independientes agrícolas en comparación con la clase superior de servicios; con un nivel de riesgo intermedio están las clases que carecen de calificaciones y que se desempeñan en actividades del sector productivo tradicional; y con un riesgo moderado están las clases que manejan recursos de autoridad y escolares (es decir, que están calificados), o bien, que se desempeñan en la parte moderna de la estructura productiva.

Hay un “efecto de clase” que se expresa de manera directa a nivel individual y otro que lo de forma indirecta a través del jefe económico del hogar: al incluir en el análisis a todos los

miembros del hogar que desempeñan actividades laborales subordinadas, no encontré indicios estadísticos de que el efecto individual de clase fuera una expresión de la organización social de sus hogares. Su importancia permanece, a pesar del control con variables de hogar. Al analizar sólo a quienes no son jefes económicos del hogar, encontré que entre los trabajadores independientes calificados y no calificados, así como entre las clases agrícolas una parte de la variabilidad en la precariedad de ingresos que parecía explicarse por la clase ocupacional, en realidad se debe a características del jefe de hogar.

Anexos

Anexo I

**Cuadro 8.6 Modelo logístico binomial. Precariedad por ingresos insuficientes, 1992-2016**

Variable dependiente: precariedad por ingresos, 1992-2016	Modelos exponenciados						
	Nulo	Clase	Individuo	Interfase	Hogar	Hogar-Jefe	Jefe
<b>Constante</b>	0.76*** (-42.66)	0.06*** (-53.06)	0.13*** (-33.23)	0.06*** (-41.51)	0.02*** (-54.79)	0.05*** (-24.7)	0.05*** (-22.63)
<b>Variable independiente</b>							
<b>Clases ocupacionales</b>							
Ia (ref.)							
Ib+Ic		1.84*** (8.86)	2.23*** (11.45)	2.15*** (10.83)	2.22*** (10.92)	2.16*** (7.13)	2.16*** (7.01)
II		3.33*** (20.73)	2.66*** (16.61)	2.53*** (15.68)	2.59*** (15.66)	3.05*** (11.47)	2.97*** (11.08)
IIIa + IIIb +		4.34*** (24.96)	2.64*** (15.85)	2.43*** (14.46)	2.62*** (15.45)	2.61*** (9.64)	2.61*** (9.65)
IVb +		27.54*** (57.73)	16.40*** (46.45)	16.05*** (45.62)	17.47*** (46.78)	27.56*** (31.84)	24.75*** (30.74)
V + VI +		4.35*** (25.13)	2.65*** (15.75)	2.58*** (15.24)	2.74*** (16.11)	2.49*** (8.70)	2.40*** (8.39)
VIIa +		8.27*** (36.19)	5.06*** (26.21)	4.80*** (25.21)	5.42*** (27.02)	4.85*** (15.16)	4.76*** (15.01)
IIIb -		22.35*** (50.79)	11.82*** (38.38)	10.61*** (36.53)	11.85*** (38.3)	12.80*** (24.70)	12.15*** (24.11)
IVb -		32.91*** (57.87)	17.96*** (45.38)	17.74*** (44.87)	19.83*** (46.26)	27.76*** (30.38)	25.92*** (29.66)
V + VI -		11.31*** (42.58)	6.98*** (32.24)	6.71*** (31.45)	7.40*** (32.23)	8.40*** (20.86)	7.85*** (19.96)
VIIa -		23.41*** (56.38)	12.41*** (42.22)	11.62*** (40.87)	13.55*** (43.21)	14.67*** (26.80)	13.64*** (25.97)
IVc		127.04** *	83.83***	78.90***	78.94***	201.93***	143.71** *
VIIb		57.23*** (68.88)	35.11*** (57.03)	32.27*** (55.27)	33.89*** (55.62)	32.99*** (32.78)	23.17*** (27.95)
<b>Variables individuales</b>							
<b>Sexo</b>							
Hombre (ref.)							
Mujer			1.91*** (43.76)	1.69*** (31.63)	2.01*** (38.77)	1.97*** (25.44)	1.91*** (24.31)

<b>Edad</b>	0.99***	1.00***	1.01***	0.99***	0.99***
	(-19.61)	(5.63)	(11.15)	(-6.64)	(-8.15)
<b>Nivel educativo</b>					
Hasta EB (ref.)					
EMS	0.58***	0.56***	0.61***	0.71***	0.77***
	(-28.64)	(-29.9)	(-25.09)	(-12.94)	(-9.66)
ES	0.37***	0.35***	0.40***	0.52***	0.61***
	(-32.67)	(-34.11)	(-29.23)	(-15.23)	(-11.5)
<b>Variables individuales de interfase</b>					
<b>Parentesco</b>					
Jefe (ref.)					
Cónyuge		1.33***	1.68***	.	.
		(12.34)	(21.70)	.	.
Hijo		2.26***	3.70***	1.80***	1.61***
		(38.2)	(51.29)	(16.08)	(11.8)
Otro pariente y no pariente		1.64***	2.44***	1.52***	1.53***
		(17.32)	(26.73)	(8.89)	(9.04)
<b>Variables de hogar</b>					
<b>Tamaño del hogar</b>			1.33***	1.33***	1.31***
			(50.44)	(34.17)	(32.32)
<b>Estructura del hogar</b>					
Nuclear (ref.)					
Extenso o compuesto			0.99	0.82***	0.86***
			(-0.64)	(-5.96)	(-4.87)
Unipersonal			0.72***	0	0
			(-8.54)	.	.
<b>Niños en el hogar</b>			1.14***	1.11***	1.10***
			(7.92)	(3.95)	(3.61)
<b>Adolescentes en el hogar</b>			1.18***	1.30***	1.28***
			(10.59)	(12.39)	(12.02)
<b>Adultos mayores en el hogar</b>			1.73***	1.51***	1.29***
			(23.14)	(13.09)	(7.26)
<b>Perceptores adicionales de ingreso en hogar</b>			0.49***	0.54***	0.53***
			(-68.35)	(-41.85)	(-42.33)
<b>Variables del jefe económico de hogar</b>					
<b>Clase ocupacional del jefe económico</b>					
Ia (ref.)					
Ib+Ic					1.1
					(1.03)
II					1
					(0.07)
IIIa + IIIb +					1.07

	(0.87)
IVa	1.70*** (8.16)
IVb +	1.41*** (5.26)
V + VI +	1.09 (1.38)
VIIa +	1.12 (1.67)
IIIb -	0.88 (-1.4)
IVb -	1.35*** (4.11)
V + VI -	1.14* (2.01)
VIIa -	1.15* (2.14)
IVc	2.47*** (11.72)
VIIb	1.71*** (6.49)

**Jefatura económica del hogar**

Hombre (ref.)	
Mujer	0.76*** (-8.7)

**Edad del jefe económico**

	1.00** (3.15)
--	------------------

**Nivel educativo del jefe**

Hasta EB (ref.)	
EMS	0.87*** (-4.2)
ES	0.73*** (-6.76)

**Bondad de ajuste**

<b>Likelihood-ratio test</b>							
LR chi2(g.l.)	·	1.16E+0 8	1.50E+0 7	5.92E+0 6	3.40E+0 7	·	2.65E+0 6
Prob > chi2	·	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	·	
Grados de libertad	1	13	17	20	27	25	42
ll(model)	3.10E+08	-2.52E+08	-2.44E+08	-2.41E+08	-2.24E+08	-1.03E+08	-1.02E+08
AIC	6.19E+08	5.04E+08	4.89E+08	4.83E+08	4.49E+08	2.07E+08	2.04E+08
BIC	6.19E+08	5.04E+08	4.89E+08	4.83E+08	4.49E+08	2.07E+08	2.04E+08
Pseudo R <sup>2</sup>	0.0000	0.1866	0.2108	0.2204	0.2753	0.2612	0.2707

---

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

logit preca i.clas i.sexo edad i.educa i.parentesco tamano i.estructura nino\_hog adol\_hog amayor\_hog per\_hog [pw=factor],  
or cluster (idhogar)

*Anexo II*

**Cuadro 8.7 Diferencias de medias del modelo logístico binomial con ajuste de error estándar. Efecto de la clase ocupacional precariedad por ingresos insuficientes, 1992-2016.**

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	1.84	.0944817	57.5	1.654819	2.025181
y	370,374	2.23	.1074298	65.38	2.019441	2.440559
combined	740,748	2.035	.0715334	61.56647	1.894797	2.175203
diff		-.39	.1430662		-.6704051	-.1095949

diff = mean(x) - mean(y) t = -2.7260  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.0032 Pr(|T| > |t|) = 0.0064 Pr(T > t) = 0.9968

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	3.33	.1123921	68.4	3.109715	3.550285
y	370,374	2.66	.099937	60.82	2.464127	2.855873
combined	740,748	2.995	.0751997	64.72189	2.847611	3.142389
diff		.67	.1503974		.375226	.964774

diff = mean(x) - mean(y) t = 4.4549  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	4.34	.1338189	81.44	4.077719	4.602281
y	370,374	2.64	.1664521	101.3	2.313759	2.966241
combined	740,748	3.49	.1067914	91.91188	3.280692	3.699308
diff		1.7	.2135739		1.281402	2.118598

diff = mean(x) - mean(y) t = 7.9598  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	27.54	.4597232	279.78	26.63896	28.44104
y	370,374	16.4	.3315403	201.77	15.75019	17.04981
combined	740,748	21.97	.2834746	243.9773	21.4144	22.5256
diff		11.14	.5668019		10.02909	12.25091

diff = mean(x) - mean(y) t = 19.6541  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	4.35	.1333095	81.13	4.088717	4.611283
y	370,374	2.65	.1047679	63.76	2.444658	2.855342
combined	740,748	3.5	.0847815	72.96864	3.333831	3.666169
diff		1.7	.1695516		1.367684	2.032316

diff = mean(x) - mean(y) t = 10.0264  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	8.27	.2008763	122.25	7.876288	8.663712
y	370,374	5.06	.1549007	94.27	4.756399	5.363601
combined	740,748	6.665	.1268457	109.1719	6.416387	6.913613
diff		3.21	.2536641		2.712827	3.707173

diff = mean(x) - mean(y) t = 12.6545  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	22.35	.4203531	255.82	21.52612	23.17388
y	370,374	11.82	.2819169	171.57	11.26745	12.37255
combined	740,748	17.085	.2531419	217.8709	16.58885	17.58115
diff		10.53	.5061362		9.53799	11.52201

diff = mean(x) - mean(y) t = 20.8047  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	32.91	.5514115	335.58	31.82925	33.99075
y	370,374	17.96	.3737367	227.45	17.22749	18.69251
combined	740,748	25.435	.3331797	286.7568	24.78198	26.08802
diff		14.95	.6661334		13.6444	16.2556

diff = mean(x) - mean(y) t = 22.4430  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	11.31	.242136	147.36	10.83542	11.78458
y	370,374	6.98	.1849048	112.53	6.617592	7.342408
combined	740,748	9.145	.1523522	131.1246	8.846395	9.443605
diff		4.33	.3046631		3.73287	4.92713

diff = mean(x) - mean(y) t = 14.2124  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	23.41	.3838585	233.61	22.65765	24.16235
y	370,374	12.41	.2702505	164.47	11.88032	12.93968
combined	740,748	17.91	.2348115	202.0945	17.44978	18.37022
diff		11	.4694493		10.07989	11.92011

diff = mean(x) - mean(y) t = 23.4317  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	127.04	1.707867	1039.38	123.6926	130.3874
y	370,374	83.83	1.289979	785.06	81.30168	86.35832
combined	740,748	105.435	1.07044	921.2929	103.337	107.533
diff		43.21	2.140293		39.0151	47.4049

diff = mean(x) - mean(y) t = 20.1888  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	370,374	57.23	.8163546	496.82	55.62997	58.83003
y	370,374	35.11	.5981101	364	33.93772	36.28228
combined	740,748	46.17	.5061693	435.6433	45.17792	47.16208
diff		22.12	1.012013		20.13649	24.10351

diff = mean(x) - mean(y)

t = 21.8574

Ho: diff = 0

degrees of freedom = 740746

Ha: diff < 0

Ha: diff != 0

Ha: diff > 0

Pr(T < t) = 1.0000

Pr(|T| > |t|) = 0.0000

Pr(T > t) = 0.0000



## Capítulo IX. ¿Cuánto importan las clases ocupacionales para explicar las diferencias en la precariedad por desregulación de la jornada laboral?

### Introducción

La precariedad laboral en México, al menos entre 1998 y 2016, está compuesta por tres dimensiones: una contractual, otra asociada al ingreso y una más al tiempo. En este capítulo me centro en esta última. El objetivo es identificar cuáles son las consecuencias de la pertenencia de clase en la dimensión temporal de la precariedad laboral. Describo cómo la inserción individual de clase, en el contexto de un conjunto de relaciones sociales establecidas al interior de la unidad doméstica a la que pertenecen y considerando factores tanto individuales como de “interfase”, inciden en su nivel de precariedad temporal. En última instancia, lo que busco es aportar elementos empíricos que contribuyan a responder la pregunta de si la clase importa para identificar las condiciones de vida de las personas. Esto quiere decir que mi interés no se centra en identificar el efecto de la unidad doméstica, sino la importancia de la clase de los individuos para determinar su nivel individual de precariedad en términos de la desregulación de la jornada laboral, una vez que se considera el efecto de variables asociadas al hogar y se controla por otros factores relevantes.

La hipótesis general que discuto es que la clase de las personas es el factor explicativo principal de la precariedad en esta dimensión asociada al tiempo, incluso en comparación con el conjunto de variables asociadas al factor hogar y una vez que se controla por otras variables individuales relevantes. La técnica de análisis en la que me apoyo es la regresión logística multinivel.

### Hipótesis sobre la precariedad en su dimensión de la desregulación de la jornada laboral

La tesis general que sostengo en esta investigación es que la clase es una de las instituciones que generan, de manera sistemática y sustantiva, una parte no trivial de la desigualdad estructural en nuestra sociedad. La precariedad laboral es uno de los fenómenos en los que pueden evaluarse los rendimientos de esta idea, por ello, el factor explicativo principal de la precariedad laboral de tiempo sería la clase ocupacional. Su efecto sobre la precariedad laboral en su dimensión asociada con la desregulación de la jornada laboral operaría de la siguiente manera.

Existiría mayor propensión a la precariedad de tiempo entre las clases que no tienen relaciones laborales propiamente, que carecen de un modo de regulación del empleo, sin importar en qué sector de la estructura productiva realizan sus actividades; es decir, entre las clases de pequeños empleadores (IVa), trabajadores independientes calificados (IVb+) y no calificados (IVb-), así como agrícolas (IVc). Esto podría deberse a que el mecanismo de clase que opera está relacionado con carecer de un modo de regulación del empleo; esto es, al no tener un contrato (aunque sea verbal), las posibilidades de tener una remuneración mínimamente estable en el mediano plazo son inciertas lo que conduciría a estas personas a que tuvieran, sobre todo, jornadas laborales más extensas. Además, es posible que (con la excepción de los trabajadores independientes calificados) las actividades que realicen requieran pocas o ninguna calificación, motivo por el que sus actividades terminan siendo extensivas en el uso de su fuerza de trabajo. Por otro lado, debe recordarse que, por ejemplo, las tareas que se realizan en estas clases son algunas de las que típicamente realizan las mujeres, pues les permiten compaginar las responsabilidades domésticas con las de generación de ingresos.

Enseguida, con una menor propensión que las clases de pequeños patronos y trabajadores independientes, es posible que se encuentren las clases que llevan a cabo su trabajo en el sector tradicional de la estructura productiva, sin importar si sus responsabilidades son de carácter manual o no manual; esto es, las clases de trabajadores manuales en venta (IIIb-), manuales calificados (V+VI-) y no calificados (VIIa-), todos en pequeños establecimientos, así como los asalariados agrícolas (VIIb) tendrían una propensión “intermedia”. Esto se debería a que estas clases concentran algunas de las características que generan desventajas, fundamentalmente un modo de regulación de su empleo de tipo contractual, actividades que requieren poca calificación, que se llevan a cabo en unidades económicas con baja productividad y sin acceso a tecnología moderna que hacen uso extensivo de la fuerza de trabajo.

En contraste, las clases que tendrán el vínculo más débil con la precariedad de tiempo son las que mantienen relaciones laborales contractuales que –sobre todo- se llevan a cabo en unidades económicas del sector moderno de la economía; es decir, los trabajadores de ventas en grandes comercios (IIIb+), manuales calificados (V+VI+) y no calificados en grandes establecimientos (VIIa+). Es posible que la clase de profesionales por cuenta propia (Ic) tenga alguna propensión

a la precariedad en esta dimensión, pero que sea menor entre los profesionales asalariados (1b) debido a la relación contractual que establecen los segundos.

Si lo anterior es correcto, la inclusión de la variable explicativa de clase en el ajuste estadístico debería provocar la disminución más importante en la proporción de la varianza que los hogares explican de la precariedad laboral, mientras que el porcentaje de la varianza de la precariedad a nivel individuos debería aumentar porque la clase es de este nivel de análisis; es decir, la reducción más pronunciada de la varianza entre hogares y del coeficiente de correlación intracase debería observarse en la comparación del modelo nulo que sólo incluye el intercepto aleatorio que varía entre hogares contra el modelo que sólo incluye como variable explicativa a la clase. Esta variación podría entenderse como la posible incidencia de la clase, antes de controlar por otros factores. Si la disminución de la varianza entre hogares es muy pronunciada al incluir la clase, esto podría querer decir que la distribución de individuos entre clases es muy diferente entre hogar y hogar.

### **Datos, muestra, variables y métodos**

Los *datos* que utilizo en este análisis también provienen de la ENIGH de INEGI. Uso los levantamientos bianuales de 1992 a 2016, salvo el de 1994 porque en ese año no se incluyó la variable de tamaño de la empresa y eso no permite construir la variable fundamental de clase. Excluyo del análisis la variable de situación conyugal porque sólo se pregunta desde 1996 y prefiero conservar el levantamiento de 1992 como un punto de referencia base.

La *muestra* total se compone de 482,313 personas (cuadro 9.1). El tamaño efectivo de las muestras se redujo porque la tasa de respuesta de las variables independientes varía por año. Esto provocó que el tamaño de muestra sin valores perdidos para el modelo de regresión multinivel fuera de 463,217 casos. En el caso del análisis sin jefes económicos del hogar estos valores corresponden a 482,313 y 187, 158 casos, respectivamente.

**Cuadro 9.1 Distribución de observaciones originales y con todos los casos válidos por ENIGH, 1998-2016**

ENIGH	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016	Total
<b>Jornada laboral precaria</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Clase ocupacional</b>	15,046	21,423	18,063	16,395	26,604	35,126	38,755	35,616	51,080	44,845	16,006	33,574	125,763	478,296
<b>Sexo</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Edad</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Nivel educativo</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,976	127,419	482,309
<b>Parentesco</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Situación conyugal</b>	0	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	467,221
<b>Tamaño del hogar</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Estructura</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Niños, número de</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Adolescentes, número de</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Adultos mayores, número</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Perceptor adicional, número</b>	15,092	21,469	18,077	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,284
<b>Muestra restringida con todos los casos válidos 1</b>	0	21,423	18,034	16,395	26,604	35,126	38,755	35,616	51,080	44,845	16,006	33,570	125,763	463,217
<b>Clase del jefe económico</b>	14,244	20,389	17,102	15,507	24,988	32,509	36,149	33,293	46,622	40,823	14,713	30,722	114,918	441,979
<b>Sexo del jefe económico</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Edad del jefe económico</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Nivel educativo del jefe</b>	15,092	21,469	18,106	16,436	26,685	35,180	38,868	35,700	51,787	45,411	16,180	33,980	127,419	482,313
<b>Muestra restringida con todos los casos válidos 2 (sin jefe)</b>	0	7,996	7,654	6,881	10,270	13,541	16,531	15,647	20,256	17,003	6,483	13,386	51,510	187,158

Fuente: elaboración propia con base en la ENIGH.

La *variable dependiente* es una variable dicotómica que considera como precario a quien reportó que trabajó menos de 35 horas o más de 56 horas a la semana. Las *variables independientes* son de individuales de clase, individuales de control, individuales de “interfase”, de nivel de hogar y del jefe económico del hogar. Sus categorías y descripción se sintetizan en el cuadro 3.3 del capítulo III.

La *técnica de análisis* que utilizo es la regresión logística multinivel. Este procedimiento de análisis es de utilidad porque quiero identificar el efecto de la clase en la variación de la variable dicotómica de precariedad por tiempo. Lo que haré es estimar la porción de la variabilidad total de la precariedad por tiempo que es atribuible a diferencias entre hogares y después calcular si las variaciones entre hogares pueden explicarse por rasgos de los individuos que son de nivel grupal (hogar), compartidos por todos los miembros del grupo doméstico, tales como la estructura (nuclear contra extenso) o la jefatura (de un hombre con la de una mujer). La representación formal del ajuste puede consultarse en la sección “técnicas de análisis” del capítulo III.

### **Análisis de la importancia estadística de la clase ocupacional en la desregulación de la jornada laboral**

A continuación, analizo cuál es la importancia de la clase ocupacional para dar cuenta de la precariedad laboral en su dimensión de desregulación de la jornada laboral de las personas.

#### ***Especificación de los modelos y análisis de la bondad de ajuste***

Ajusté siete modelos siguiendo un procedimiento de tipo “forward”, el punto de partida fue un modelo nulo que muestra cómo varía el promedio de la precariedad por tiempo entre hogares, antes de incluir cualquier otro factor. Después ajusté modelos sucesivos que incluyeron primero las variables de clase, las individuales, de “interfase” y finalmente de hogar.

Consideré diferentes medidas de bondad de ajuste para cada modelo (cuadro 9.2). Cada modelo está anidado en el anterior y todos son estadísticamente distintos entre sí con una probabilidad menor a 0.001. Aunque hay pérdida de grados de libertad, la inclusión de factores de análisis sucesivos mejora la bondad de ajuste de los modelos.

**Cuadro 9.2 Modelo de regresión logística binomial multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad por tiempo, 1992-2016. Bondad de ajuste**

Bondad de ajuste	Modelos exponenciados				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
<b>Likelihood-ratio test</b>					
LR chi2(g.l.)	.	15,593.0	974.6	709.5	1,933.8
Prob > chi2	.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Grados de libertad	2	15	19	22	29
ll(model)	-293,872	-286,075	-285,588	-285,233	-284,267
AIC	587,748	572,181	571,214	570,511	568,591
BIC	587,770	572,346	571,423	570,753	568,910

Fuente: elaboración propia.

### *El efecto global de clase en la precariedad contractual en 1998-2016*

El efecto de la clase ocupacional sobre la precariedad por desregulación de la jornada laboral puede observarse en el cuadro 9.3 (en el anexo se presenta la salida completa). Los coeficientes de la columna con la etiqueta “hogar” son los valores que podrían calificarse como “netos”, pues, en el caso de la columna “hogar”, muestran la importancia de la clase ocupacional en la precariedad por tiempo una vez que se incluye en el análisis el vector de variables asociadas al hogar, así como las variables de control para todos los individuos de la muestra.

En general, los coeficientes de las categorías de la variable de clase son significativos con una probabilidad menor a 0.001 en todos los modelos ajustados. La excepción corresponde a los de la clase de profesionales asalariados y por cuenta propia (Ib+Ic) que son significativos con una probabilidad menor a 0.05. Es posible que esto sea un indicio de que esta clase no es tan diferente de la de profesionales, gerentes y administraciones de alto nivel (Ia) en términos del subuso y sobreexplotación de su fuerza de trabajo. Tal vez una solución para hacer más parsimonioso este ajuste habría sido agrupar en una única clase al conjunto de personas que se desempeñan en la posición superior de la estructura ocupacional (Ia, Ib y Ic). En conjunto, el que la mayoría de los coeficientes de clase sean significativos en los modelos ajustados apunta a que la clase ocupacional es un factor que sí contribuye a explicar buena parte de la precariedad laboral en su dimensión temporal, aun cuando se tomen en cuenta explicaciones complementarias y factores de control.

**Cuadro 9.3 Modelo logístico binario multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad por tiempo, 1992-2016. Efecto de la clase ocupacional**

Variable dependiente: precariedad por tiempo (<35 o >56 hrs. a la semana), 1992-2016	Modelos exponenciados				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
Ia (ref.)	.	.	.	.	.
Ib+Ic		0.94	0.95	0.93*	0.93*
II		1.56***	1.53***	1.48***	1.47***
IIIa + IIIb +		0.77***	0.74***	0.72***	0.71***
IVa		2.46***	2.46***	2.43***	2.38***
IVb +		3.69***	3.50***	3.33***	3.25***
V + VI +		0.69***	0.70***	0.70***	0.71***
VIIa +		0.93**	0.95	0.94*	0.93*
IIIb -		1.86***	1.82***	1.75***	1.70***
IVb -		3.43***	3.18***	3.09***	3.00***
V + VI -		1.49***	1.52***	1.51***	1.49***
VIIa -		1.66***	1.66***	1.61***	1.56***
IVc		2.99***	2.93***	2.87***	2.77***
VIIb		1.59***	1.65***	1.62***	1.56***

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

Al examinar el cambio en la importancia de la clase al ajustar los modelos sucesivos puede observarse que cuando se introducen las variables de control y que corresponden a explicaciones complementarias, los coeficientes se mantienen más bien constantes, apenas registran pequeñas variaciones que no parecen relevantes. Sin embargo, al hacer las pruebas de hipótesis de las diferencias entre coeficientes (anexo II de este capítulo), encontré que –aunque pequeñas- las variaciones de las clases de trabajadores independientes calificados (IVb+), en venta en pequeños comercios (IIIb-), independientes no calificados (IVb-), manuales no calificados en pequeños establecimientos (VIIa-) e independientes agrícolas (IVc) son significativas en términos estadísticos. Por un lado, lo anterior apuntaría a que la variabilidad en la precariedad por desregulación de la jornada laboral que se expresa mediante las clases ocupacionales es un efecto –por así decirlo- más puro en esta dimensión que no estaría mediando el efecto de rasgos individuales como el sexo, la edad o el nivel educativo. Por otra parte, esto podría entenderse de manera razonable si se considera que las actividades que realizan dichas categorías ocupacionales dependen en buena medida de la organización basada en el hogar, tienden a ser flexibles y a facilitar la realización combinada de tareas domésticas, cuidados y generación de ingresos.

Estos datos apuntarían a señalar que el efecto de clase no es una expresión que necesariamente emane de la organización social de los hogares. Si esto fuera así, el riesgo a ser precario por tiempo disminuiría de manera pronunciada en los coeficientes de clase al incluir las variables de hogar y esto no sucede. La idea de que la inserción de clase es una función de la estructura de los grupos domésticos y de cómo se organiza la participación de los distintos miembros del hogar con base en ésta no parece encontrar respaldo en los datos analizados.

El sentido de los coeficientes es claramente mayor a 1 en el caso de las clases que no tienen relaciones laborales, lo que quiere decir que los pequeños patrones (IVa), trabajadores independientes calificados (IVb+) y no calificados (IVb-), así como como los independientes agrícolas (IVc) tienen una propensión mayor que los directivos de alto rango y profesionales con empleo (Ia) (quienes son la clase de referencia) a ser precarios por tiempo. En contraste, las clases que tienen una menor propensión a ser precarios por tiempo que la clase de referencia serían las de profesionales asalariados y por cuenta propia (Ib+Ic), trabajadores en venta en grandes y pequeños comercios (IIIa+IIIb+), manuales calificados en grandes establecimientos (V+VI+) y manuales no calificados en grandes establecimientos (VIIa+).

Los ejes analíticos de las relaciones laborales, la heterogeneidad estructural y las calificaciones permiten entender esta estratificación por clases. Las agrupaciones con mayor riesgo a la precariedad por tiempo son las que realizan actividades más flexibles: se distinguen por no sostener relaciones laborales de ningún tipo (ni contractuales ni de servicios, son independientes o pequeños empleadores), aunque se desempeñan en mayor medida en la parte tradicional de la estructura productiva (IVa, IVb- y IVc) también lo pueden hacer en la moderna (IVb+) e implican el desempeño de actividades tanto calificadas como no calificadas. En contraste, las clases con menor propensión a la precariedad son aquellas que desempeñan actividades claramente estructuradas en torno a unidades económicas del sector moderno, que exigen alguna calificación y que sostienen relaciones laborales contractuales.

En síntesis, esto constituiría un indicio de que, aunque de manera diferente a lo que sucede en las otras dimensiones de la precariedad, en la desestructuración de la jornada laboral, la clase también contribuye a estructurar las diferencias en los resultados en el mercado de trabajo mexicano a lo largo del periodo que va de 1992 a 2016.

### *La variabilidad entre hogares*

Queda responder cuál es la proporción de la variabilidad de la precariedad por tiempo que explican los hogares y si ésta cambia cuando se introducen las variables asociadas a la organización social de los grupos domésticos.

**Cuadro 9.4 Modelo logístico binomial multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad por tiempo, 1992-2016. Medidas de variabilidad**

Variable dependiente: precariedad por tiempo (<35 o >56 hrs a la semana), 1992-2016	Modelos exponenciados				
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar
Variabilidad entre hogares	2.14	1.79	1.85	1.82	1.77
Índice de correlación intraclase	0.39	0.35	0.36	0.36	0.35

Fuente: elaboración propia.

Las respuestas a estas preguntas son que los hogares explican un 35 por ciento de la varianza total de la precariedad por tiempo (índice de correlación intraclase en la columna “hogar”). Es interesante resaltar que la disminución del coeficiente de correlación intraclase al incluir la variable de clase es notablemente menor que la registrada para el caso de la precariedad contractual (cambio de 0.52 a 0.43).

### *El efecto de la clase del jefe del hogar sobre los otros miembros del grupo doméstico*

Enriquecí estos modelos con otro ajuste en el que sólo consideré a los jefes económicos del hogar. Esta decisión se justifica con la hipótesis de que una parte del efecto de clase puede ser distinto al que se observa a través de la variable individual de clase, este efecto diferenciado se expresaría a través de la clase del jefe económico del hogar. A fin de discutir esta idea ajusté un nuevo modelo en el que excluí a los jefes de la muestra y los convertí en una variable independiente. Al incluirlos en el análisis puedo identificar un efecto distinto que no se expresa a nivel individual, sino que es contante para todos los miembros del grupo doméstico. Por lo anterior, ajusté dos modelos adicionales: uno que es exactamente igual al que incluye todas las variables previas (clase, individuales, “interfase” y hogar) porque me permite construir un punto de referencia para valorar el ajuste y, finalmente, un modelo con todas las variables anteriores más las del jefe económico. Presento las medidas de bondad de ajuste en el cuadro 9.5. Podría

decirse que los ajustes de los modelos denominados de “hogar” y “ego-jefe” son los modelos que expresan el efecto neto de clase porque ya consideran las variables de las explicaciones alternativas y de variables de control.

**Cuadro 9.5 Modelo de regresión logística binomial multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad por tiempo, 1992-2016. Bondad de ajuste**

Bondad de ajuste	Modelos exponenciados		
	Hogar	Hogar-Jefe	Ego-Jefe
<b>Likelihood-ratio test</b>			
LR chi2(g.l.)	1,933.8	.	1,313.1
Prob > chi2	0.0000	.	0.0000
Grados de libertad	29	28	45
ll(model)	-284,267	-121,558	-120,901
AIC	568,591	243,171	241,892
BIC	568,910	243,456	242,349

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro 9.6 presento los coeficientes de clase. En el caso de la columna “ego-jefe”, los coeficientes corresponden al efecto de la clase de ego en la precariedad por tiempo cuando éste no es jefe de hogar (es decir, es el cónyuge, hijos, hijas y otros miembros que se desempeñan como trabajadores subordinados), una vez que se incluye el factor explicativo complementario, variables de control y además un conjunto de características seleccionadas del jefe económico del hogar. Esperaría que el coeficiente de clase de ego disminuyera al compararlo con su modelo base (columna “hogar-jefe”) porque una parte de la variabilidad de la precariedad en esta dimensión se expresaría mediante las variables de clase del jefe. Sin embargo, la mayoría de los coeficientes registran cambios más bien pequeños, salvo los trabajadores independientes agrícolas (IVc). Es entre éstos donde se encuentra la variación más pronunciada de este análisis. La propensión a ser precario por tiempo por parte de los independientes agrícolas sí disminuye al introducir el conjunto de variables asociadas a los jefes.

El riesgo de precariedad por desregulación de la jornada laboral es más alto entre quienes no son jefes económicos en comparación con el modelo donde se considera a todos los miembros (“hogar”). Esto sucede para todas las clases. La jerarquía entre clases conserva un orden similar

al ajuste “hogar”. La diferencia principal es la mayor relevancia de los trabajadores independientes agrícolas (IVc).

**Cuadro 9.6 Modelo logístico binario multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad por tiempo, 1992-2016. Efecto de la clase ocupacional**

Variable dependiente: precariedad por tiempo (<35 o >56 hrs. a la semana), 1992-2016	Modelos exponenciados		
	Hogar	Hogar-Jefe	Jefe
Ia (ref.)	.	.	.
Ib+Ic	0.93*	1.09	1.1
II	1.47***	2.15***	2.09***
IIIa + IIIb +	0.71***	0.91*	0.91
IVa	2.38***	3.79***	3.35***
IVb +	3.25***	5.61***	5.04***
V + VI +	0.71***	0.66***	0.67***
VIIa +	0.93*	1.15**	1.17**
IIIb -	1.70***	2.63***	2.42***
IVb -	3.00***	6.69***	6.36***
V + VI -	1.49***	2.11***	1.97***
VIIa -	1.56***	2.50***	2.35***
IVc	2.77***	8.74***	6.83***
VIIIb	1.56***	2.66***	2.13***

\* p < 0.05, \*\* p < 0.01, \*\*\* p < 0.001

Finalmente, en el cuadro 9.7, puede observarse que el coeficiente de correlación intraclase final es mayor en el ajuste “jefe” que en el de “hogar” (0.41 contra 0.35). Además, no cambia al incluir las variables de éstos en comparación con el modelo base. Esto quiere decir que el “efecto hogar” –sin el “efecto jefe”- es más importante para los otros miembros de la familia que para éste.

**Cuadro 9.7 Modelo logístico binomial multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad por tiempo, 1992-2016. Medidas de variabilidad**

Variable dependiente: precariedad por tiempo (<35 o >56 hrs a la semana), 1992-2016	Modelos exponenciados		
	Hogar	Hogar-Jefe	Jefe
Variabilidad entre hogares	1.77	2.28	2.26
Índice de correlación intraclase	0.35	0.41	0.41

Fuente: elaboración propia.

## Comentarios finales

En este capítulo describí la importancia de la clase ocupacional para dar cuenta de la variabilidad de la precariedad laboral en su dimensión de desregulación de la jornada laboral, una vez que se incluyen en el análisis factores relacionados con la organización social de las unidades domésticas y se controla con variables individuales y de “interfase”.

Entre los hallazgos pueden resaltarse los siguientes. La clase ocupacional es un factor que también contribuye a explicar en términos estadísticos la precariedad en su dimensión de desregulación de la jornada laboral por sí mismo, aun cuando se tomen en cuenta explicaciones alternativas y factores de control. La clase no sólo hace diferencia, sino que estructura los resultados en el dominio de la precariedad por tiempo: la propensión a ser precario está organizada de acuerdo con las relaciones laborales propias de cada clase, sus calificaciones y al sector productivo en el que se desempeñan. La precariedad laboral por desregulación de la jornada laboral es mayor entre las clases de trabajadores por cuenta propia y pequeños empleadores, y menor entre las formales.

Hay un “efecto de clase” que se expresa de manera directa a nivel individual y otro que lo de forma indirecta a través del jefe económico del hogar: al incluir en el análisis a todos los miembros del hogar que desempeñan actividades laborales, no encontré indicios estadísticos de que el efecto individual de clase fuera una expresión de la organización social de sus hogares. Su importancia permanece, a pesar del control con variables de hogar. Al analizar sólo a quienes no son jefes económicos del hogar, encontré elementos para sostener la existencia de un efecto de clase que es de nivel de los hogares; es decir, que hay una parte de las características de los jefes que se expresan a través de la clase de ego para producir variación en la precariedad por desregulación de la jornada laboral.

Finalmente, la proporción de la variabilidad de la precariedad laboral en su dimensión temporal que ocurre entre hogares fue de 35 por ciento en México entre 1992 y 2016. Este porcentaje aumentó a 41 cuando se considera sólo a quienes no son jefes económicos del hogar.

Anexo

Anexo I

**Cuadro 9.8 Modelo logístico multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares)  
Precariedad por tiempo (<35 o >56 hrs a la semana), 1992-2016**

Variable dependiente: precariedad por tiempo (<35 o >56 hrs a la semana), 1992-2016	Modelos exponenciados						
	Nulo	Clase	Individual	Interfase	Hogar	Hogar-Jefe	Jefe
<b>Constante</b>	1.03*** (6.63)	0.66*** (-19.74)	0.55*** (-22.15)	0.48*** (-25.34)	0.63*** (-14.32)	0.58*** (-9.35)	0.50*** (-9.63)
<b>Variable independiente</b>							
<b>Clases ocupacionales</b>							
Ia (ref.)	.	.	.	.	.	.	.
Ib+Ic		0.94 (-1.87)	0.95 (-1.75)	0.93* (-2.35)	0.93* (-2.52)	1.09 (1.50)	1.1 (1.71)
II		1.56*** (17.65)	1.53*** (16.57)	1.48*** (15.38)	1.47*** (15.18)	2.15*** (16.67)	2.09*** (15.95)
IIIa + IIIb +		0.77*** (-10.09)	0.74*** (-11.19)	0.72*** (-12.43)	0.71*** (-12.71)	0.91* (-2.06)	0.91 (-1.92)
IVa		2.46*** (34.9)	2.46*** (33.59)	2.43*** (33.15)	2.38*** (32.53)	3.79*** (24.32)	3.35*** (21.95)
IVb +		3.69*** (52.24)	3.50*** (47.85)	3.33*** (45.94)	3.25*** (45.13)	5.61*** (35.44)	5.04*** (33.01)
V + VI +		0.69*** (-14.98)	0.70*** (-13.52)	0.70*** (-13.28)	0.71*** (-13.15)	0.66*** (-8.44)	0.67*** (-7.92)
VIIa +		0.93** (-2.85)	0.95 (-1.91)	0.94* (-2.13)	0.93* (-2.53)	1.15** (2.87)	1.17** (3.11)
IIIb -		1.86*** (21.63)	1.82*** (20.08)	1.75*** (18.72)	1.70*** (17.91)	2.63*** (19.58)	2.42*** (17.74)
IVb -		3.43*** (41.28)	3.18*** (37.17)	3.09*** (36.25)	3.00*** (35.4)	6.69*** (33.02)	6.36*** (31.94)
V + VI -		1.49*** (15.25)	1.52*** (15.43)	1.51*** (15.14)	1.49*** (14.8)	2.11*** (14.92)	1.97*** (13.45)
VIIa -		1.66*** (21.54)	1.66*** (20.34)	1.61*** (19.05)	1.56*** (17.78)	2.50*** (20.03)	2.35*** (18.47)
IVc		2.99*** (41.08)	2.93*** (37.98)	2.87*** (37.33)	2.77*** (35.97)	8.74*** (36.44)	6.83*** (31.84)
VIIb		1.59*** (18.69)	1.65*** (19.01)	1.62*** (18.4)	1.56*** (16.9)	2.66*** (20.17)	2.13*** (15.21)
<b>Variables individuales</b>							
<b>Sexo</b>							
Hombre (ref.)	.	.	.	.	.	.	.

Mujer	1.41*** (29.50)	1.26*** (18.75)	1.23*** (16.67)	1.12*** (7.06)	1.12*** (7.01)
<b>Edad</b>	1.00*** (10.78)	1.01*** (14.83)	1.01*** (13.51)	1.01*** (6.50)	1.0000 (1.65)
<b>Nivel educativo</b>					
Hasta EB (ref.)	.	.	.	.	.
EMS	1.04*** (3.49)	1.03** (2.92)	1.05*** (4.05)	1.09*** (4.80)	1.14*** (7.06)
ES	1.0000 (-0.30)	0.9900 (-0.51)	1.0100 (0.86)	1.13*** (5.15)	1.23*** (7.82)
<b>VARIABLES INDIVIDUALES DE INTERFASE</b>					
<b>Parentesco</b>					
Jefe (ref.)	.	.	.	.	.
Cónyuge		1.35*** (26.00)	1.32*** (23.30)	.	.
Hijo		1.18*** (12.65)	1.22*** (12.98)	0.96* (-2.04)	0.81*** (-8.39)
Otro pariente y no pariente		1.10*** (5.29)	1.12*** (5.54)	0.90*** (-3.72)	0.85*** (-5.99)
<b>VARIABLES DE HOGAR</b>					
<b>Tamaño del hogar</b>			0.82*** (-36.18)	0.82*** (-25.02)	0.81*** (-25.77)
<b>Estructura del hogar</b>					
Nuclear (ref.)					
Extenso o compuesto			1.0300 (1.91)	0.97 (-1.48)	0.9800 (-0.99)
Unipersonal			1.10*** (4.21)	0.7000 (-0.5)	0.7700 (-0.35)
<b>Niños en el hogar</b>			1.28*** (35.28)	1.31*** (26.26)	1.33*** (26.68)
<b>Adolescentes en el hogar</b>			1.24*** (27.19)	1.26*** (20.86)	1.26*** (20.80)
<b>Adultos mayores en el hogar</b>			1.23*** (18.21)	1.24*** (12.89)	1.11*** (6.04)
<b>Perceptores adicionales de ingreso en el hogar</b>			1.19*** (27.08)	1.15*** (13.8)	1.15*** (13.88)
<b>VARIABLES DEL JEFE ECONÓMICO DE HOGAR</b>					
<b>Clase ocupacional del jefe económico</b>					
Ia (ref.)					.
Ib+Ic					0.89* (-2.07)
II					1.24*** (4.65)

IIIa + IIIb +							0.82***
							(-3.83)
IVa							1.87***
							(13.78)
IVb +							1.53***
							(9.28)
V + VI +							0.88**
							(-2.86)
VIIa +							0.96
							(-0.91)
IIIb -							1.19**
							(2.81)
IVb -							1.28***
							(4.55)
V + VI -							1.14**
							(2.80)
VIIa -							1.15**
							(3.10)
IVc							1.99***
							(14.08)
VIIb							1.39***
							(6.91)
<b>Jefatura económica del hogar</b>							
Hombre (ref.)							
Mujer							1.05*
							(2.50)
<b>Edad del jefe económico</b>							
							1.01***
							(6.25)
<b>Nivel educativo del jefe económico</b>							
Hasta EB (ref.)							.
EMS							0.96
							(-1.61)
ES							0.90***
							(-3.46)
<b>Medidas de variabilidad</b>							
ICC	0.3940	0.3525	0.3597	0.3567	0.3503	0.4090	0.4068
Variabilidad entre hogares	2.14	1.79	1.85	1.82	1.77	2.28	2.26
<b>Bondad de ajuste</b>							
<b>Likelihood-ratio test</b>							
LR chi2(g.l.)	.	15593.03	974.58	709.49	1933.81	.	1313.06
Prob > chi2	.	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	.	0.0000
Grados de libertad	2	15	19	22	29	28	45
ll(model)	-293871.9	-286075.4	-285588.1	-285233.4	-284266.5	-121557.5	-120901

AIC	587,748	572,181	571,214	570,511	568,591	243,171	241,892
BIC	587,770	572,346	571,423	570,753	568,910	243,456	242,349

---

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$

xtmelogit t i.mc i.sexo edad i.educa i.parentesco tamano i.estructura nino\_hog adol\_hog am\_hog padicional || idhogar., or mle variance

Anexo II

**Cuadro 9.9 Diferencias de medias del modelo logístico multinivel con intercepto aleatorio (nivel 2: hogares). Precariedad por tiempo, 1992-2016. Efecto de la clase ocupacional**

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	.94	.0320797	21.29	.8771248	1.002875
y	440,444	.93	.0277703	18.43	.8755711	.9844289
combined	880,888	.935	.0212149	19.91141	.8934194	.9765806
diff		.01	.0424299		-.0731612	.0931612

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.2357  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.5932 Pr(|T| > |t|) = 0.8137 Pr(T > t) = 0.4068

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	1.56	.0317331	21.06	1.497804	1.622196
y	440,444	1.47	.0309647	20.55	1.40931	1.53069
combined	880,888	1.515	.0221687	20.8066	1.47155	1.55845
diff		.09	.0443374		.0031002	.1768998

diff = mean(x) - mean(y) t = 2.0299  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.9788 Pr(|T| > |t|) = 0.0424 Pr(T > t) = 0.0212

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	.77	.0227978	15.13	.7253169	.8146831
y	440,444	.71	.0228129	15.14	.6652874	.7547126
combined	880,888	.74	.0161259	15.13502	.7083939	.7716061
diff		.06	.0322517		-.0032122	.1232122

diff = mean(x) - mean(y) t = 1.8604  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.9686 Pr(|T| > |t|) = 0.0628 Pr(T > t) = 0.0314

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	2.46	.0418287	27.76	2.378017	2.541983
y	440,444	2.38	.0424163	28.15	2.296865	2.463135
combined	880,888	2.42	.0297858	27.95569	2.361621	2.478379
diff		.08	.0595717		-.0367585	.1967585

diff = mean(x) - mean(y) t = 1.3429  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.9104 Pr(|T| > |t|) = 0.1793 Pr(T > t) = 0.0896

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	3.69	.0514872	34.17	3.589087	3.790913
y	440,444	3.25	.0498599	33.09	3.152276	3.347724
combined	880,888	3.47	.035837	33.63504	3.399761	3.540239
diff		.44	.0716725		.2995243	.5804757

diff = mean(x) - mean(y) t = 6.1390  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000

Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	.69	.0206883	13.73	.6494515	.7305485
y	440,444	.71	.0220595	14.64	.666764	.753236
combined	880,888	.7	.0151214	14.19229	.6703625	.7296375
diff		-.02	.0302428		-.0792749	.0392749

diff = mean(x) - mean(y) t = -0.6613  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.2542 Pr(|T| > |t|) = 0.5084 Pr(T > t) = 0.7458

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	.93	.0245608	16.3	.8818616	.9781384
y	440,444	.93	.0276648	18.36	.8757779	.9842221
combined	880,888	.93	.0184971	17.36057	.8937463	.9662537
diff		0	.0369942		-.0725074	.0725074

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.0000  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.5000 Pr(|T| > |t|) = 1.0000 Pr(T > t) = 0.5000

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	1.86	.0397644	26.39	1.782063	1.937937
y	440,444	1.7	.0390863	25.94	1.623392	1.776608
combined	880,888	1.78	.0278791	26.16607	1.725358	1.834642
diff		.16	.0557579		.0507164	.2692836

diff = mean(x) - mean(y) t = 2.8695  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.9979 Pr(|T| > |t|) = 0.0041 Pr(T > t) = 0.0021

## Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	3.43	.0588705	39.07	3.314616	3.545384
y	440,444	3	.0564898	37.49	2.889282	3.110718
combined	880,888	3.215	.0407953	38.28873	3.135042	3.294958
diff		.43	.0815895		.2700874	.5899126

diff = mean(x) - mean(y) t = 5.2703  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 1.0000 Pr(|T| > |t|) = 0.0000 Pr(T > t) = 0.0000



Two-sample t test with equal variances

	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
x	440,444	1.59	.0315674	20.95	1.528129	1.651871
y	440,444	1.56	.0331345	21.99	1.495057	1.624943
combined	880,888	1.575	.0228823	21.47629	1.530152	1.619848
diff		.03	.0457645		-.059697	.119697

diff = mean(x) - mean(y) t = 0.6555  
 Ho: diff = 0 degrees of freedom = 880886

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0  
 Pr(T < t) = 0.7439 Pr(|T| > |t|) = 0.5121 Pr(T > t) = 0.2561



## Capítulo X. Conclusiones generales

En esta investigación me propuse evaluar la vigencia de las clases ocupacionales en México entre 1992 y 2016. Esto es, por una parte, examinar si la posición de las personas en la estructura de clases, a pesar de las grandes transformaciones sociales y económicas de las últimas décadas, aún incide en una parte de la probabilidad de acceder a determinadas condiciones de trabajo; y, por otro lado, valorar si la clase es una categoría sociológica vigente para el análisis de la desigualdad social, capaz de dar cuenta de los rasgos y cambios recientes en la estructuración de las desigualdades sociales del México contemporáneo.

Mi interés se inscribe en una parte de la discusión de las ciencias sociales que, durante las últimas décadas, ha cuestionado la capacidad heurística de la categoría de clase para dar cuenta de lo que ocurre en las sociedades (Pakulski y Waters, 1996; Fitoussi y Rosanvallon, 1997; Crompton, 1998, 2010; Beck, 2000, 2007; Pakulski, 2005). Desde el punto de vista crítico, la capacidad de las clases para describir aspectos de la jerarquía social, la división del trabajo y el conflicto se habría desvanecido. En su lugar, señalan quienes sostienen este argumento, emergieron y tomaron su lugar otros fenómenos que pueden entenderse como propios de la globalización, el cambio tecnológico y la reorganización del proceso de trabajo a nivel mundial. Por otra parte, la creciente relevancia de otros rasgos adscriptivos (como los de género o etnia) o la preeminencia de los grupos de estatus, entre otros, también habrían ganado importancia. En contraste, las agrupaciones organizadas en torno a posiciones ocupacionales dejarían de ser factores que organizan y estructuran las diferencias que se observan en las sociedades. Por ello, la categoría analítica de clase habría perdido poder explicativo.

Además, los críticos del análisis de clases han objetado elementos técnicos específicos del procedimiento que se sigue para medir las diferencias entre éstas. Por ejemplo, cómo estimar de manera adecuada la situación de clase de las mujeres tanto en términos analíticos como históricos, o bien, qué hacer con las personas que no participan en el mercado de trabajo y no tienen una ocupación (estudiantes, quienes tienen una discapacidad o están retirados) o cómo clasificar a las personas que tienen más de un empleo que corresponde a diferentes inserciones de clase. En este contexto, me planteé examinar empíricamente si las clases aún son un factor de relevancia estadística para describir las condiciones laborales de los mexicanos y si, en esa

medida, podía seguir conceptuándose como una categoría de análisis sociológico útil para la disciplina aún hoy en día.

Delimité mi ámbito de observación al mercado laboral. A partir de los años noventa, los mercados de trabajo en México experimentaron una serie de transformaciones que tuvieron como uno de sus fenómenos visibles a los procesos de flexibilización (de la Garza, 1999, 2000, 2010b, 2016). Éstos consistieron en la disminución y relajación del cumplimiento de las normativas laborales, con el fin aparente de propiciar una mayor generación de empleos y buscar una mejora agregada de los resultados económicos, a través de la reducción de los costos asociados al factor trabajo para los empresarios. Este cambio, si sus premisas y ejecución fueron correctos, debió permitir a las unidades económicas nacionales ser más competitivas en el nuevo marco de la globalización económica. Se trataba de que las personas se presentaran en el mercado de trabajo de la manera más directa posible: sin la regulación de leyes ni la negociación de los sindicatos que entorpecieran la contratación, despido y nueva contratación. Implicó un cambio en las relaciones de poder institucionalizadas entre grandes empleadores y un conjunto amplio de trabajadores principalmente subordinados. Una de las consecuencias de esto fue el deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores (de Oliveira y García, 1996; Salas y Zepeda, 2003; García, 2009, 2012; Mora y de Oliveira, 2009). En las ciencias sociales se construyó la noción de precarización laboral para dar cuenta del empeoramiento de las condiciones de trabajo de personas que se desempeñaban en posiciones que solían tener algunas ventajas en términos de estabilidad, protección laboral y social, seguridad en los ingresos, así como de regulación de la jornada de trabajo, pero que estaban experimentando un proceso de deterioro laboral (Mora, 2010, 2012).

Este contexto me dio pie a delimitar el ámbito de observación para evaluar empíricamente la vigencia de las clases: si la precarización afectó a las clases con mayores recursos (las que, si no son propietarios, tienen calificaciones más altas, ejercen mayores niveles de autoridad y disfrutan de estabilidad en el lugar de trabajo), provocando una convergencia hacia abajo en sus resultados laborales, entonces estaría frente a indicios de que la estructura de clases perdió fuerza como un mecanismo que modula las condiciones socioeconómicas y como una categoría de análisis con rendimientos heurísticos suficientes para entender los cambios en la sociedad. Por el contrario, si la precarización es visible en todas las clases (empeoró las condiciones también de las

posiciones que ya se encontraban en desventaja, por ejemplo), pero se estructuró de acuerdo con los recursos de cada una de ellas, si tuvo una incidencia diferenciada que pueda entenderse como el resultado (al menos parcial) de una modulación de la estructura de clases, entonces tendría indicios de que estas agrupaciones son un mecanismo que incidió en los resultados que las personas alcanzaron en los mercados de trabajo en México durante los años estudiados y, por tanto, es posible que continúe siendo una categoría de utilidad para el análisis sociológico.

Para llevar a cabo una valoración con estas características requería un esquema o representación de la estructura de clases que me permitiera dar cuenta de las relaciones sistemáticas que se establecen entre posiciones sociales. Tenía dos grandes tradiciones a la mano: por una parte, la marxista que en su versión contemporánea ha sido elaborada por sociólogos como Wright (2000, 2005, 2009) y que había sido reformulada y aplicada por académicos como Wodtke (2016, 2017) para análisis empíricos recientes; por otra parte, la tradición weberiana (1964 [1922]) relaborada por Erikson y Goldthorpe (1992) que ha tenido numerosas aplicaciones en países europeos (Breen, 2004) y recientemente latinoamericanos (Solís y Boado, 2016; Costa Ribero, 2007; Torche, 2005). Opté por esta última por varias razones. La primera fue que el mismo Wrigth (2009) en sus últimos trabajos flexibilizó su visión y comenzó a propugnar por un “realismo pragmático” que abandona el énfasis estrictamente neomarxista; la segunda, porque la versión weberiana de Erikson y Goldthorpe es la más usada para realizar comparaciones internacionales y ha mostrado ser un predictor tanto válido como confiable de la movilidad social, así como de otras oportunidades de vida, y como porque ha logrado un nivel de maduración en el que ya puede postular la existencia de regularidades empíricas de carácter general comunes a los países que han estudiado (Breen, 2004; Breen y Rottman, 1995).

En esta construcción analítica incluí otras dos consideraciones de relevancia en el contexto nacional. La primera fue la heterogeneidad de la estructura productiva. Éste es un fenómeno largamente considerado en las discusiones académicas de América Latina para explicar la persistencia del subdesarrollo regional (Prebisch, 1949, 1973; Pinto, 1976; Infante, 2010; CEPAL, 2012; Salvia, 2010). A nivel nacional consiste en la generación de un sistema económico que contribuye a perpetuar la desigualdad socioeconómica y que estratifica a la estructura productiva en tres sectores: uno moderno que se distingue por hacer uso de tecnología relativamente moderna y tener productividad alta, pero absorber poca fuerza de trabajo; otro tradicional que

no hace uso de tecnología y es de baja productividad, pero absorbe mucha fuerza de trabajo; y uno intermedio que correspondería al promedio nacional en términos de las categorías descritas. La estructura de clases en conjunción con la heterogeneidad productiva son los dos factores centrales que generan desigualdad sistemática en México desde el punto de vista que adopto para esta investigación. Mientras que las clases pueden generar diferencias a través de los modos de regulación laboral, los recursos de autoridad y las calificaciones asociadas con ciertos grupos de ocupaciones, la heterogeneidad productiva lo hace mediante los niveles de uso de tecnología, productividad y absorción de fuerza de trabajo que modifican las relaciones laborales.

El argumento sostiene que en América Latina hay fuentes adicionales de heterogeneidad en las relaciones laborales a las consideradas por Erikson y Goldthorpe, una de ellas es la que se origina en el sector productivo en que se ubica la unidad económica donde se desempeñan las personas. Mientras que las empresas que se ubican en el sector moderno buscan aumentar su productividad, usan tecnología reciente, contratan a trabajadores calificados y con experiencia a quienes otorgan mejores ingresos y condiciones laborales, las empresas del sector tradicional (e incluso algunas del intermedio) están orientadas por una lógica que no necesariamente persigue incrementar su productividad, sus relaciones laborales están incrustadas con frecuencia en vínculos de parentesco o amistad, no buscan a trabajadores calificados ni con experiencia y, en consecuencia, no ofrecen estabilidad ni protección laboral. (Chávez, 2013; Chávez y Sacco, 2014; Solís, Chávez y Cobos, 2019). Las consecuencias de esta desigualdad deberían ser visibles en los indicadores empíricos de cada una de las dimensiones de la precariedad laboral.

Una segunda consideración que tomé en cuenta fue la de la organización social de los hogares. La investigación antropológica y sociodemográfica en México describió desde hace décadas cómo la participación de los individuos en los mercados de trabajo puede ser mediada, en ciertos estratos y bajo determinadas condiciones, por decisiones que se toman en el contexto del grupo doméstico (González de la Rocha, 1986; Escobar, 1986; González de la Rocha, Escobar y de la O, 1990). La decisión de qué miembro de un hogar trabaja, dónde y cuándo, en ciertas situaciones puede responder a una estrategia más o menos deliberada para maximizar ganancias y disminuir riesgos. En el desarrollo de su programa de investigación, los y las investigadoras sobre la organización social de los hogares identificaron un conjunto de variables que de manera sistemática permitirían dar cuenta de este y otros fenómenos relacionados. Algunas de estas

variables tienen que ver con la estructura con la que se conforma cualquier hogar (composición, jefatura, estructura y ciclo doméstico, por ejemplo) y en su interacción pueden aportar elementos para identificar su funcionamiento. Por ser una explicación que podía afinar y enriquecer los resultados del análisis de clases en el mercado de trabajo, opté por incluir un vector de variables asociado con la organización social de los hogares. Consideré al “factor hogar” (para los fines prácticos de esta investigación) como una explicación complementaria que debía incluir en mi análisis como una suerte de control analítico fundamental.

Con estos elementos afiné mi examen de las consecuencias de la pertenencia de clase de la siguiente manera. En primer lugar, tomé como referencia la estructura de clases de inspiración weberiana construida por Erikson y Goldthorpe (1992, 2002). Después (siguiendo las ideas de Solís, Chávez y Cobos, 2019), modifiqué ese esquema para intentar distinguir, además de la situación de mercado y clase, la manera en que la estructura productiva modifica las relaciones laborales. Las modificaciones al esquema de clases original las hice mediante una aproximación indirecta, sencilla y parsimoniosa que no complejizaba el esquema de clases de manera inmanejable y que ya había sido utilizada en otras investigaciones (Chávez y Sacco, 2014; Solís, Chávez y Cobos, 2019): reclasifiqué las clases de trabajadores de quienes se desempeñaban en una unidad económica con menos diez trabajadores en el sector tradicional-intermedio, mientras que a quienes lo hacían en una con más de diez los reubiqué en el sector moderno. El resultado fue un esquema de clases ocupacionales que me permitió aproximarme a tres procesos subyacentes de generación de desigualdad: la situación de mercado (que puede decirse que en buena medida da cuenta de la estructura de propiedad, distinguiendo entre propietarios y no propietarios), la situación de clase (que distingue los modos de regulación del empleo contractual y de servicios con base en el nivel de autoridad, las habilidades requeridas y la estabilidad en el lugar de trabajo) y la estructura productiva (que incide en las relaciones laborales con base en los niveles de uso de tecnología, productividad y absorción de la fuerza de trabajo distingue entre unidades económicas tradicionales, intermedias y modernas). En segundo lugar, incluí un grupo de variables en el ajuste de mis modelos que me permitieran aproximarme, aunque fuera de manera indirecta y modesta, a las nociones de composición del hogar, tipo de jefatura, estructura y momento del ciclo doméstico, a fin de enriquecer el análisis estadístico con elementos del “factor hogar”.

Una vez que realicé estos recortes, pasé al análisis empírico. Comencé con la descripción del tamaño, composición y cambio de las clases entre 1992 y 2016 (capítulo IV). Este análisis exploratorio me permitió identificar que la clase de mayor tamaño a lo largo del periodo estudiado fue la de trabajadores asalariados y autoempleados en el sector informal. Esta posición tuvo un aumento modesto que ocurrió principalmente en el contexto de la crisis de 2001-2003. Un matiz que encontré respecto a la bibliografía especializada (Cortés, 2000a; CEPAL, 2010) es que, durante los años de crisis, las microclases informales que aumentaron más su número fueron las de los trabajadores independientes no calificados y de venta en pequeños comercios (crisis 1994-1995), la de trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos (2001-2003 y 2007-2008), así como la de manuales calificados en pequeños establecimientos (2007-2008).

La microclase que registró el crecimiento más pronunciado en su número fue la de trabajadores manuales no calificados en pequeños establecimientos. Esto quiere decir que casi uno de cada tres trabajadores se desempeñó --a lo largo del periodo estudiado- en una posición ocupacional que concentra desventajas sistemáticas, tanto en términos del modo de regulación del empleo como de la ubicación de las unidades económicas en la estructura productiva. Implica, asimismo, que la posición con más espacios en la estructura de clases es una a la que, en términos prácticos, no se puede experimentar movilidad ocupacional ascendente.

Sin embargo, el panorama no fue completamente negativo: también encontré que, en conjunto, las tres clases de la parte superior de la estructura<sup>51</sup> terminaron el periodo analizado en la segunda posición en tamaño relativo (aunque aún muy por debajo de las clases informales), lo que quiere decir que sí se crearon algunas pocas posiciones nuevas hacia las que algunas personas podrían experimentar cierta movilidad social ascendente.

Otro cambio que no puedo dejar de señalar es la tendencia de largo plazo por parte de las clases agrícolas a disminuir su tamaño: pasaron de ser la segunda en términos de su número en 1992 a la quinta en 2016. Este cambio corresponde a un proceso secular consistente en la reconfiguración de los grandes sectores económicos del país que ha sido bien descrito desde

---

<sup>51</sup> Clase de servicios, de trabajadores asalariados en el sector formal y de trabajadores no manuales de rutina en el sector formal.

hace tiempo en la bibliografía especializada (Garza, 2008, por ejemplo). La reducción de esta posición durante en el lapso que analicé se debe en mayor medida al desvanecimiento de la microclase de los trabajadores asalariados agrícolas, pero también a la pérdida de relevancia de los trabajadores independientes agrícolas quienes, aunque ya eran pocos, registraron una disminución modesta adicional.

Esto es, en lo general, estos hallazgos coinciden con lo encontrado por Solís (2017) en términos de la creación polarizada de posiciones sociales: las clases más numerosas fueron las no agrícolas de menor (asalariados y autoempleados informales) y mayor calificación (servicios, asalariados y no manuales de rutina formales).

Después describí la distribución de las clases por cada una de las dimensiones de la precariedad (capítulo V). Encontré que, en la inseguridad laboral, la desprotección laboral y la desprotección social la distribución de desventajas está claramente estructurada en contra de las clases cuyos trabajadores se desempeñan en unidades económicas del sector tradicional de la estructura productiva. No obstante, este resultado es ligeramente distinto en la dimensión de inseguridad de ingresos ya que, aunque el orden de la jerarquía se conserva en lo general, son sólo las clases agrícolas quienes tienen un nivel de precariedad mucho más pronunciado, seguidas con una magnitud menor por las clases informales. Finalmente, en los indicadores relacionados con la desregulación de la jornada laboral ya no es tan claro cuál es el eje analítico que pueda ordenar las diferencias.

Lo anterior me permite resaltar una primera constatación de carácter general: no encontré indicios de una precarización generalizada. Por el contrario, el análisis empírico me permitió identificar que existe un proceso moderado de precarización laboral que en buena medida está estructurado por las clases ocupacionales. Son éstas las que modulan los resultados en el mercado de trabajo. Con base en los recursos propios de cada una de ellas y en su posición en los sectores productivos, se jerarquiza la precarización de los y las trabajadoras mexicanas.

Que no resalte un proceso de precarización generalizada no quiere decir que no hay encontrado algunas manifestaciones de ésta. En la dimensión de la inseguridad laboral, dos de las clases de la parte superior de la estructura ocupacional (la de servicios y de trabajadores no manuales de

rutina en el sector formal) tuvieron un aumento pequeño, pero constante del número de personas que dejaron de desempeñarse con un contrato por escrito. La otra agrupación formal (la de asalariados) registró un aumento menor que las anteriores, pero fue la que tuvo el nivel más alto de personas sin contrato en los años examinados. En la dimensión de desprotección laboral, las clases de servicios y de no manuales de rutina en el sector formal aumentaron un poco la proporción de trabajadores sin aguinaldo a partir de 2010; el que otras clases hayan mejorado o mantenido su situación en este indicador resaltó aún más este cambio. En la dimensión de protección social hallé un aumento de la proporción de trabajadores que se desempeñaban en el sector moderno de la estructura productiva (tanto de los no manuales de rutina como de los asalariados) que recibían servicios a través del sistema de protección social en lugar de la seguridad social, lo que podría apuntar a que dejaron de disponer de atención en salud por su estatus laboral y debieron afiliarse al sistema de protección social. Algo similar ocurrió con la clase de servicios, pero en este caso el aumento podría relacionarse con que sus actividades corresponden a relaciones laborales que con frecuencia implican más flexibilidad y que no siempre pasan por el establecimiento de una relación contractual que implique la prestación de seguridad social. En el caso de los ingresos, sólo la clase de servicios tuvo un aumento en el número de trabajadores con inseguridad en este rubro.

Ahora bien, la clase en situación más precaria en México entre 1992 y 2016 fue la agrícola. La mayor proporción de personas con inseguridad laboral, desprotección laboral, desprotección social, inseguridad de ingresos y subempleo son las que pertenecen a esta posición. En esta clase operan todos los mecanismos que provocan desventajas y que utilicé en esta investigación.

Intenté construir un índice que me permitiera resumir la información de las cinco dimensiones de la precariedad. Utilicé el procedimiento seguido por el análisis factorial por componentes principales, pero no logré reducir toda la información disponible a una única medida. El resultado me mostró que la precariedad –en México, durante los años estudiados- estaba conformada por un primer factor contractual que incluía las dimensiones de inseguridad laboral, desprotección laboral y desprotección social; otro factor asociado sólo al ingreso, y uno más relacionado con la desregulación de la jornada laboral (subempleo y sobreexplotación).

Por ello, me avoqué a examinar la asociación del índice construido con el primer factor del análisis factorial con las clases (capítulo VI). Me circunscribí a las agrupaciones de trabajadores subordinados porque sólo éstos pueden tener relaciones laborales contractuales. Encontré, en primer lugar, que al maximizar la verosimilitud de los datos siguiendo un modelo de regresión multinivel por mínimos cuadrados ordinarios, los coeficientes de todas las categorías de clase eran significativos, lo que apunta en el sentido de que la clase es un factor que puede contribuir a dar cuenta de la precariedad contractual.

En segundo lugar, hallé que las clases de trabajadores agrícolas, de venta, manuales no calificados y calificados, todos en pequeños establecimientos, eran las que tenían una mayor propensión a encontrarse en la situación de precariedad contractual. Estas agrupaciones son las que disponen de menos recursos para poner en juego en el mercado de trabajo (poca autonomía, bajo nivel de responsabilidad, calificaciones y de complejidad en las tareas, por ejemplo) y se desempeñan en unidades económicas del sector tradicional de la economía (sin uso de la tecnología más reciente, amplio uso de fuerza de trabajo y baja productividad). En contraste, las clases que tienen más recursos y que se desempeñan en el sector moderno de la estructura productiva son las que tienen menor propensión a ser precarios contractuales; es decir, las de profesionales asalariados, profesionales y técnicos de bajo rango, trabajadores no manuales de rutina y de venta en grandes comercios, calificados y en grandes comercios, así como manuales no calificados en grandes comercios. Esto constituye un indicio que apunta a que la clase, a través de los mecanismos que propuse, sí contribuye a estructurar las diferencias en la precariedad.

En tercer lugar, logré identificar que un 28 por ciento de la variabilidad de la precariedad contractual (respecto al total de la variabilidad) puede explicarse por cambios en las variables relacionadas específicamente con los hogares.

Enseguida, profundicé en uno de los aspectos de la precariedad laboral contractual: el relacionado con la seguridad y protección social (capítulo VII). En el contexto mexicano de los últimos lustros, este es un rubro relevante porque ha sido objeto de una iniciativa de política de desarrollo social importante: la Comisión Nacional de Protección Social que ha tenido al Seguro Popular como su brazo operativo más potente. Este programa no ofrece servicios de salud, sino que es un aseguramiento público para que quienes no cuentan con empleo o trabajan por cuenta

propia (y, por ello, no tienen acceso a una institución de seguridad social) puedan recibirlos por parte de un servicio estatal de salud. Los padecimientos que cubre no son los mismos que puede recibir un derechohabiente de la seguridad social, sino un subconjunto notablemente menor de éstos por lo que no son servicios equiparables. Por ejemplo, mientras que en el IMSS o en el ISSSTE se tiene acceso a la cobertura completa de padecimientos, un sistema de pensiones y beneficios para la adquisición de vivienda, entre otros, en el Seguro Popular se tiene acceso sólo a los padecimientos indicados en el Catálogo Universal de Servicios de Salud (CAUSES)<sup>52</sup> y el ofrecimiento de servicios médicos de alta especialidad para la atención de enfermedades de alto costo que pueden poner en riesgo la vida y el patrimonio familiar, mediante el Fondo de Protección contra Gastos Catastróficos. Distintos estudios han documentado (CONEVAL, 2014: 64 y ss., por ejemplo) dificultades diversas en la operación del Seguro Popular como que la infraestructura y los recursos humanos a los que tienen acceso sus afiliados han crecido a un ritmo notablemente menor que su demanda, que los medicamentos y el equipo al que tienen acceso los afiliados es insuficiente, que el acceso a hospitales de segundo y tercer nivel no es el necesario, que el tiempo de traslado es mayor para ellos en comparación con los beneficiarios de la seguridad social, que una proporción importante de los beneficiarios perciben que recibieron atención de mala calidad y que los tiempos de espera para la afiliación y reafiliación son largos, entre otros. Lo anterior ha llevado a que se considere que la atención de servicios de salud en el país se divide en atención de primera categoría (la seguridad social ofrecida por instancias como el IMSS o el ISSSTE) y segunda categoría (la protección social brindada por el Seguro Popular). Esto quiere decir que, si bien la cobertura de acceso a los servicios de salud creció, se generó una nueva capa de desigualdad al interior de quienes tienen acceso, una suerte de nueva desigualdad horizontal entre “incluidos”.

Por este motivo valoré pertinente dedicar un capítulo para explorar la relación del acceso a servicios de salud con las clases ocupacionales. Comencé con la descripción de la asociación de las clases con el acceso a cualquier servicio de salud y después, entre quienes sí recibían atención,

---

<sup>52</sup> El Catálogo se actualiza cada dos años, en 2019 ascendía a 294 intervenciones. De éstas, 27 correspondían a prevención y promoción en salud, 120 a medicina general y de especialidad, 69 a urgencias, 54 a cirugía general y 24 a obstetricia. El catálogo detallado puede consultarse en <https://www.gob.mx/salud/seguropopular/documentos/catalogo-universal-de-servicios-de-salud-causes-2018-153111?idiom=es>

distinguí entre quienes lo hacían a través del sistema de protección social de quienes tenían acceso a la seguridad social. En contraste con el análisis sobre precariedad contractual, amplié el espectro de la población analizada e incluí a las clases de los trabajadores independientes y pequeños patrones (además de los trabajadores subordinados). Mi intención era intentar captar la mayor variabilidad posible en el acceso a protección social. Encontré indicios de que la clase sí contribuye a dar cuenta de estos indicadores y que también estructura la propensión a carecer de acceso a ellos.

Por una parte, logré identificar que la clase con la mayor proclividad a carecer de servicios de salud era la de trabajadores independientes no calificados. Después se encontraban las otras clases que no sostienen relaciones laborales en condiciones asalariadas: los independientes calificados y los pequeños empleadores con riesgos casi cuatro veces mayores que la clase de referencia. Este conjunto de clases tiene en común que no sostienen relaciones laborales en condición de asalariadas (o trabajan por su cuenta o son pequeños empleadores), pero sobre todo que lo hacen en el sector tradicional de la estructura productiva, lo que quiere decir que se desempeñan en unidades económicas de baja productividad y sin uso de tecnología moderna. Parecería que la consecuencia de participar en los mercados de esta forma es la propensión más pronunciada a carecer de acceso a servicios de salud.

Por otro lado, encontré que la clase con la mayor propensión a tener acceso a la protección social (Seguro Popular) –por mucho- era la de trabajadores independientes agrícolas. Esta es una noticia positiva y negativa: por un lado, quiere decir que una clase históricamente excluida de los servicios de salud por fin estaría recibiendo dicha atención; por otra parte, apunta a que el tipo de servicios a los que pueden acceder son los de segunda categoría.

En esta clase, la agrícola, se concentran algunos de los factores de desventaja relacionados con el enfoque analítico que adopté: los trabajadores independientes agrícolas no sostienen una relación laboral, sino que se desempeñan por su cuenta y suelen hacerlo en pequeñas unidades económicas que son más parecidas a parcelas con siembra de sobrevivencia, lo que quiere decir que se encuentran en el sector de la estructura productiva donde menos acceso a tecnología moderna se tiene. Es posible que entre estos se encuentren quienes antes se desempeñaban como ejidatarios y ahora sean pequeños agricultores de temporal.

Lo anterior quiere decir que la clase es un factor analítico que contribuye a explicar tanto la dimensión contractual de la precariedad laboral como uno de sus aspectos específicos, el acceso a la seguridad y protección social. Dicho de otra manera: la clase incide en la probabilidad de acceder a cualquier servicio de salud y, entre quienes tienen acceso, también influye en las chances de recibir atención por parte de un instituto de seguridad social. El mecanismo a través del cual influye en los resultados contractuales de las personas parece que opera a través del modo de regulación del empleo en su modalidad contractual y de la pertenencia a una unidad económica que forma parte del sector tradicional de la estructura productiva. En el caso del acceso a servicios de salud parece que la situación laboral se expresa a través de quienes no sostienen relaciones laborales y la heterogeneidad productiva lo hace mediante la pertenencia a unidades económicas son tradicionales. La protección social opera también como en el caso del acceso a la salud, pero con el “agravante” del contexto institucional (Seguro Popular).

Después me centré en la segunda dimensión de la precariedad laboral que identifiqué: la de ingreso insuficiente (capítulo VIII). Examiné la propensión a tener ingresos precarios por parte de las clases de trabajadores subordinados e independientes. Como en los casos anteriores, los coeficientes de todas las categorías de la variable de clase fueron significativos en los modelos que estimé, por lo que también en este caso podría sostener que la clase ocupacional contribuye a explicar la precariedad laboral en su dimensión de ingresos insuficientes.

Además, hallé que las clases también estructuran las diferencias en la dimensión de ingreso de la precariedad. Sin embargo, el factor que las ordena no es exactamente igual que en el caso de la precariedad contractual. En esta dimensión, el mecanismo que opera se parecería más al de la seguridad social: el espectro de la precariedad comienza en su parte más desaventajada con las clases agrícolas, pero el riesgo de ser precario por ingreso es enfáticamente superior para la clase de trabajadores independientes agrícolas que para todas las demás y en comparación que con cualquier otra dimensión. Esta clase concentra desventajas relacionadas con el modo de regulación de su empleo, la estructura productiva y el contexto institucional que se expresan en ser la que tiene una mayor propensión no sólo recibir protección social (y carecer de su contracara: la seguridad social), sino a tener una propensión altísima a ser precario por ingresos. Después, en un nivel menor y con mecanismos más parecidos a los descritos para la precariedad

contractual, están aquellas personas que carecen de calificaciones y que se desempeñan en actividades del sector tradicional de la estructura productiva como los trabajadores independientes (calificados y no calificados), así como los manuales no calificados en pequeños establecimientos y los trabajadores en venta en pequeños comercios.

Esto es, la propensión a ser precario por ingresos insuficientes en México, entre 1992 y 2016, no se distribuyó de manera homogénea entre todas las clases: la clase sí contribuye a estructurar las diferencias en los resultados laborales en la dimensión de precariedad por ingresos en el mercado laboral.

La tercera dimensión de la precariedad laboral que identifiqué fue la de desregulación de la jornada laboral (capítulo IX). Corresponde con aquellos trabajadores subordinados o independientes que están subempleados (laboran menos de 35 horas a la semana) o sobreexplotados (laboran más de 56 horas a la semana). Encontré que la clase ocupacional es un factor que también contribuye a explicar buena parte de la precariedad laboral en su dimensión temporal, aun cuando se tomen en cuenta explicaciones complementarias y factores de control, pues la mayoría de los coeficientes de clase son significativos en los modelos ajustados. Las clases que no tienen un modo de regulación laboral tienen una propensión mayor a ser precarios por desregulación de la jornada laboral; es decir, los pequeños patrones, trabajadores independientes calificados y no calificados, así como como los independientes agrícolas.

Los ejes analíticos de las relaciones laborales y la heterogeneidad estructural también permiten entender la estratificación por clases en esta dimensión. Las agrupaciones con mayor riesgo a la precariedad por tiempo son las que realizan actividades más flexibles: se distinguen por no sostener relaciones laborales de ningún tipo (ni contractuales ni de servicios, son independientes o pequeños empleadores), aunque se desempeñan en mayor medida en la parte tradicional de la estructura productiva (el eje de pequeños empleadores y trabajadores independientes) también lo pueden hacer en la moderna e implican el desempeño de actividades tanto calificadas como no calificadas. En contraste, las clases con menor propensión a la precariedad son aquellas que desempeñan actividades claramente estructuradas en torno a unidades económicas del sector moderno, que exigen alguna calificación y que sostienen relaciones laborales contractuales.

En este caso, logré identificar que el 35 por ciento de la variabilidad de la precariedad por desregulación de la jornada laboral puede explicarse por cambios en variables relacionadas con los hogares respecto al total de la variabilidad.

El análisis que realicé en cada una de estas dimensiones me permitió aportar elementos para contribuir a responder con evidencia empírica dos cuestiones sobre la vigencia del análisis sociológico de clases. Por una parte, presenté una descripción de la estructura de clases en México entre 1992 y 2016 en la que el orden de la estructura de clases resultante tuvo una disposición jerarquizada de conformidad con los elementos explicativos de la situación de mercado-clase y la heterogeneidad estructural; además, el cambio en el tiempo del tamaño, composición y relación entre las clases fue estable y presentó el comportamiento esperado en momentos como los de crisis económica. Es decir, la medición que realicé mostró ser consistente en términos empíricos y significativa de acuerdo con los referentes analíticos en los que se inscribe. Esto quiere decir, en primer lugar, que la aproximación sociológica a las clases sí permite describir de manera significativa las relaciones sistemáticas establecidas entre posiciones sociales en los mercados de trabajo.

Por otro lado, verifiqué la existencia una fuerte asociación entre las posiciones sociales de dicha estructura de clases y una parte de las desigualdades socioeconómicas (las laborales). A lo largo del periodo que analicé, encontré que los resultados que las personas logran en cada una de las dimensiones de la precariedad laboral son fuertemente dependientes de la posición de clase en la que se encuentran. Esto apuntaría a que las clases son una estructura social incrustada en los mercados de trabajo que efectivamente media, en términos probabilísticos, entre los individuos y sus retribuciones laborales. Esto quiere decir, en segundo lugar, que la aproximación sociológica también permite explicar las desigualdades distributivas.

Es decir, el enfoque sociológico de clases ocupacionales mostró rendimientos analíticos suficientes para sostener el argumento de que este tipo de análisis es pertinente tanto para dar cuenta la relación entre las posiciones sociales en que se inscriben las personas al participar en los mercados de trabajo como para explicar las retribuciones que obtienen por formar parte de una de esas posiciones y que son el resultado de las relaciones laborales y las estructuras productivas.

**Cuadro 10.1 Precariedad por dimensión y proceso social generativo**

<b>Dimensión</b>	<b>Clases con mayor propensión</b>	<b>Explicación</b>
<b>Contrato</b>	Agrícolas, de venta, manuales no calificados y calificados, todos en pequeños establecimientos	Son las que tienen menos recursos para poner en juego en el mercado de trabajo (poca autonomía, bajo nivel de responsabilidad, calificaciones y de complejidad en las tareas, por ejemplo) y se desempeñan en unidades económicas del sector tradicional de la economía.
<b>Servicios de salud</b>	Trabajadores independientes no calificados  Después se encuentran las otras clases que no sostienen relaciones laborales: los independientes calificados y los pequeños empleadores con riesgos de casi cuatro veces más que la clase de referencia.	No sostienen relaciones contractuales (o trabajan por su cuenta o son pequeños empleadores), pero sobre todo que lo hacen en el sector tradicional de la estructura productiva, lo que quiere decir que se desempeñan en unidades económicas de baja productividad y sin uso de tecnología moderna
<b>Protección social</b>	Trabajadores independientes agrícolas	No sostienen una relación contractual, sino que se desempeñan por su cuenta y suelen hacerlo en pequeñas unidades económicas que son más parecidas a parcelas con siembra de sobrevivencia, lo que quiere decir que se encuentran en el sector de la estructura productiva donde menos acceso a tecnología moderna se tiene.
<b>Ingresos precarios</b>	Trabajadores independientes agrícolas.  Trabajadores independientes (calificados y no calificados), así como los manuales no calificados en pequeños establecimientos y los trabajadores en venta en pequeños comercios.	Esta clase concentra desventajas relacionadas con el modo de regulación de su empleo, la estructura productiva y el contexto institucional que se expresan en ser la que tiene una mayor propensión no sólo recibir protección social (y carecer de su contracara: la seguridad social), sino a tener una propensión altísima a ser precario por ingresos.  Carecen de calificaciones y que se desempeñan en actividades del sector tradicional de la estructura productiva.
<b>Desregulación de la jornada laboral</b>	Pequeños patrones, trabajadores independientes calificados y no calificados, así como como los independientes agrícolas.	Clases que no tienen un modo de regulación laboral.  Las agrupaciones con mayor riesgo a la precariedad por tiempo son las que realizan actividades más flexibles: se distinguen por no sostener relaciones laborales de ningún tipo (ni contractuales ni de servicios, son independientes o pequeños empleadores), aunque se desempeñan en mayor medida en la parte tradicional de la estructura productiva (el eje de pequeños empleadores y trabajadores independientes) también lo pueden hacer en la moderna e implican el desempeño de actividades tanto calificadas como no calificadas.

Fuente: elaboración propia.

Estos resultados muestran que los saldos generales de las políticas económicas implementadas durante las últimas décadas no fueron los mejores. El lapso que analicé es el posterior a los años de crisis de la década de 1980 y del inicio del proceso de cambio estructural, considera la mayor parte del periodo de industrialización orientado a las exportaciones (Dussel Peters, 1997), también llamado neoliberal. Una de las limitaciones de examinar sólo esta etapa es que no pude observar la transformación que vivió el país de la fase de industrialización por sustitución de importaciones a la crisis y después a la reforma macroestructural ni de éstas al ciclo actual, lo que me habría permitido estudiar algunos de los grandes momentos de inflexión sociales y económicos de las últimas décadas. Mi exploración se circunscribió al lapso que va de 1992 (cuando ya había iniciado el ciclo neoliberal) a 2016, años en los que ocurrieron tres crisis macroeconómicas (1994-1995, 2001-2003 y 2007-2008).

En este contexto, los resultados que presenté apuntan a que el ciclo neoliberal ha sido un periodo de relativa estabilidad general. Aunque ocurrieron algunas pequeñas modificaciones en el tamaño y composición de las clases, uno de los saldos más importantes fue que la creación de nuevos espacios en las posiciones que disponen de mejores condiciones socioeconómicas (las de servicios, de trabajadores no manuales y asalariados, ambas en el sector formal) fueron a un ritmo apenas resaltable. Ocurrió un notable estancamiento durante los años del periodo neoliberal en el número de lugares en las clases que permitirían que más personas experimentaran movilidad social ascendente y, de esta manera, dar pie a una reconfiguración de la estructura de clases de una en la que predominan las posiciones ocupacionales que concentran mayores desventajas (las informales) a una en la que lo hacen las clases que pueden ofrecer trabajos con seguridad laboral, protección laboral, protección social, seguridad en los ingresos y una jornada regulada.

Ahora bien, en este mismo tenor, la intensidad de la precariedad laboral también conservó un nivel razonablemente estable durante el ciclo neoliberal. Contrario a lo que podría sostenerse desde cierto punto de vista, la precariedad laboral promedio en México entre 1998 y 2016 no creció de manera pronunciada (gráfica 5.11). Aunque sí encontré algunas clases y momentos en los empeoran las condiciones laborales de los trabajadores en el análisis exploratorio, la visión de mediano plazo y que resume la mayor cantidad de información posible de manera simultánea

apunta a que no sucedió un empeoramiento pronunciado sobre todo de las dimensiones asociadas con la seguridad laboral. En esta lectura no debe perderse de vista que el horizonte temporal de análisis comienza después del arranque del periodo neoliberal por lo que es posible (aunque no seguro) que el momento de empeoramiento inicial no sea visible con estos datos.

Estos aspectos de estabilidad durante los años estudiados llaman más la atención si se le compara con el periodo de la industrialización por sustitución de importaciones que fue un lapso de grandes transformaciones económicas, reajustes sectoriales y con altos niveles de movilidad social ascendente, tanto en términos absolutos como relativos. Además, como se ha resaltado en otros trabajos (Solís, Chávez y Cobos, 2019), la restricción de la ausencia de nuevas posiciones en la parte superior de la estructura de clases impone constreñimientos sistémicos a la mejora de condiciones socioeconómicas de las personas y aporta elementos para cuestionar la visión de quienes --desde un punto de vista económico o estadístico-- sostienen ideas en torno a que en México y América Latina podríamos estar viviendo un momento de expansión de las clases medias (Cruces, López Calva y Battistón, 2011; INEGI, 2013; Ferreria, Messina, Rigolini, López Calva, Lugo y Vakis, 2013; López Calva, Cruces, Lach y Ortiz Juárez, 2014).

Uno de los corolarios que pueden desprenderse de lo anterior es que, si queremos como país propiciar tasas de movilidad social ascendente absolutas y relativas que propicien oportunidades estructurales de mejora socioeconómica para toda la población, es necesario crear nuevas posiciones ocupacionales en los lugares correspondientes a las clases de servicios y formales. No es tarea fácil, pero, para lograrlo, tal vez habría que modificar la manera en que se articula las industrias de nuestro país con el proceso de producción global para pasar de intervención que enfatiza el uso de fuerza de trabajo flexible, móvil y barata a uno que privilegie la generación de mayor valor agregado.

Ahora bien, en lo que corresponde a la discusión académica sociológica, los hallazgos que encontré pueden entenderse como indicios empíricos que contribuyen a ampliar el ámbito de validez de la idea de que una parte importante de las condiciones económicas de vida de la población (las laborales) son, en efecto, estructuradas de manera sistemática por las desigualdades generadas en la articulación de las relaciones sociales establecidas en los mercados

de trabajo con las características estructurales de las unidades productivas donde las personas se desempeñan.

Una derivación de lo anterior es que las clases continúan siendo una categoría de análisis sociológico vigente, con suficiente poder heurístico para dar cuenta de los cambios que han ocurrido en la sociedad mexicana contemporánea, así como de los procesos sociales generativos a través de los que éstos suceden. Esto quiere decir que las clases ocupacionales sí son aún un elemento importante para describir una parte de las desigualdades sociales y las condiciones económicas de vida de la población en el México de hoy en día.

Las contribuciones de un análisis como el que realicé pueden ser varias. En primer lugar, profundizar en la investigación sobre la vigencia del análisis de clases en las sociedades contemporáneas con base en análisis empíricos rigurosos aplicados. En segundo lugar, describir el desempeño y cambio de las clases ocupacionales en el largo plazo en México a través de un procedimiento técnico riguroso enraizado en una tradición sociológica. Finalmente, identificar con un coeficiente la importancia relativa, en términos estadísticos, de las clases y la organización social de los hogares en algunas de las dimensiones de la precariedad laboral.

Aun así, queda pendiente profundizar en varios aspectos. El paso inmediato que se desprende de la descripción que realicé en esta investigación es llevar a cabo un análisis de movilidad ocupacional entre generaciones que considere también a la heterogeneidad de la estructura productiva como una de las fuentes sistemáticas que generan desigualdad (además de los modos de regulación del empleo) a través de las restricciones que imponen a las relaciones laborales.

Otro pendiente es discutir de manera más amplia cuál es la mejor manera de incluir la heterogeneidad estructural en el análisis de clases ocupacionales para alcanzar los mayores rendimientos analíticos. Otras maneras de operacionalizarla pueden ser de una forma en que mida los ingresos de las personas tomando en cuenta su origen por mercados, fuentes de ingresos y sectores de inserción (Salvia, 2010: 184, 292), o bien, dividir a la economía nacional en grandes grupos con diferentes niveles de productividad, asociar estos grupos con las unidades económicas en que se desempeñan los trabajadores mediante una medida distinta a la indirecta del número de trabajadores que típicamente laboran en éstas que utilicé en esta investigación y,

entonces aproximar el sector estructural en el que trabaja una persona por el tamaño de la empresa en que labora.

Una vez hecho lo anterior, sería deseable llevar a cabo un análisis que, además de incluir a las clases (entendidas como las posiciones que emergen de las relaciones laborales y las restricciones que impone la heterogeneidad estructural), considerara su interrelación con los otros aspectos fundamentales que generan desigualdad de manera estructural: el género y la condición étnica. También debería considerarse el cambio de esta interrelación durante las últimas décadas.

También es necesario ampliar el espectro de variables de resultado en los que se pueden observar las consecuencias económicas de la pertenencia de clase, tal como la conceptué aquí. Sería deseable identificar si los resultados que encontré en el ámbito laboral pueden hallarse en otras medidas como la pobreza o incluso el bienestar subjetivo, entre otros.

Un ámbito adicional en el que se podría profundizar es precisar y describir, con base en una aproximación cualitativa, cómo funcionan los procesos sociales generativos a través de los cuales ocurren las diferencias sistemáticas entre clases. Es decir, “abrir la caja negra” de los procesos a través de los que ocurren la reproducción de la desigualdad entre individuos en contextos situados.



## Bibliografía

Appendini, Kristen. (1998). "Changing agrarian institutions: interpreting the contradictions". En Wayne Cornelius y David Myhre (coords.) *The transformation of rural Mexico. Reforming the ejido sector*. San Diego: Center for US-Mexican studies, University of California. Pp. 25-38.

Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira. (2003). "Tendencias y contratendencias de la feminización en México". En Fernando Pozos (coord.) *La vulnerabilidad laboral del modelo exportador en México*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara. Pp. 143-189.

Beck, Ulrich. (2000). *What is globalization?* Cambridge: Polity Press.

Beck, Ulrich. (2007). "Beyond class and nation: reframing social inequalities in a globalizing world". *The British Journal of Sociology*. Vol. 58. Núm. 4. Pp.679-705.

Benería, Lourdes y Martha Roldán. (1992). *Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México*. México: El Colegio de México / FCE.

Benza, Gabriela. (2013). *El estudio de las clases medias desde una perspectiva centrada en las desigualdades en oportunidades de vida*. México: PUED / UNAM.

Breen, Richard. (1997). "Risk, recommodification, and stratification". *Sociology*. Vol. 31. Num. 3.

Breen, Richard. (2004). *Social mobility in Europe*. Oxford: Oxford University Press.

Breen, Richard. (2005). "Foundations of a neo-weberian class analysis". En Erik Olin Wright (Ed.) *Approaches to class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Breen, Richard y David B. Rottman. (1995). *Class stratification. A comparative perspective*. Estados Unidos: Pearson Education.

CEPAL. (2010). *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2012). “Heterogeneidad estructural, segmentación laboral y desigualdad social”. En *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL. Pp. 209-240.

Chant, Sylvia. (1997). *Women-Headed Households. Diversity and Dynamics in the Developing World*. New York: St. Martin’s Press.

Chávez Molina, Eduardo. (2013). “Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural: notas preliminares”. En Eduardo Chávez Molina. (Comp.) y Jéssica Pla (Coord.). *Desigualdad y movilidad social en el mundo contemporáneo*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Chávez Molina, Eduardo y Nicolás Sacco. (2014). *Estructura de clases basada en la heterogeneidad estructural. Su evolución distributiva en los últimos 20 años*. Documento presentado en las III Jornadas Nacionales sobre estudios regionales y mercados de trabajo. Universidad Nacional de Jujuy (Facultad de Cs. Económicas y Unidad de Investigación en Comunicación, Cultura y Sociedad de la Facultad de Humanidades y Cs. Sociales) y Red SIMEL, San Salvador de Jujuy, 2014. Documento disponible en <https://www.academica.org/iii.jornadas.nacionales.sobre.estudios.regionales.y.mercados.de.trabajo/12.pdf>. Consultado el 1 marzo de 2016.

Chayanov, Alexander. (1974). *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

CONEVAL. (2014). *Indicadores de acceso y uso efectivo de los servicios de salud de afiliados al Seguro Popular*. México: CONEVAL.

CONEVAL. (2019). *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México (tercera edición)*. México: CONEVAL.

Cortés, Fernando. (1988). “La informalidad: comedia de equivocaciones”. En *Revista Nueva Sociedad*. Núm. 97. Septiembre-octubre. Pp. 41-49.

Cortés, Fernando. (2000a). *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*. CIESAS/Miguel Ángel Porrúa: México.

Cortés, Fernando. (2000b). *Procesos sociales y desigualdad económica en México*. México: Siglo XXI.

Cortés, Fernando. (2013). “Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México”. En *EconomíaUnam*. Vol. 10. Núm. 29. Mayo-agosto. Pp. 12-34.

Cortés, Fernando y Agustín Escobar. (2005). “Movilidad social intergeneracional en el México urbano”. *Revista de la Cepal*. núm. 85. Santiago de Chile: CEPAL.

Crompton, Rosemary. (1993). *Class and stratification. An introduction to current debates*. Cambridge: polity press.

Crompton, Rosemary. (1998). *Class and stratification. An introduction to current debates*. Cambridge: polity press.

Crompton, Rosemary. (2010). “Class and employment”. En *Work, Employment & Society*. Vol. 24. Núm. 1. Pp. 9-26.

Cruces, Guillermo, Luis Felipe López Calva y Diego Battiston. (2011). *Down and out or up and in? Polarization-based measures of the middle class for Latin America*. Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS), Universidad Nacional de la Plata.

Cuéllar, Óscar. (1990). “Balance, reproducción y oferta de fuerza de trabajo familiar. Notas sobre las estrategias de vida”. En Fernando Cortés y Óscar Cuellar (coords.). *Crisis y reproducción social: los comerciantes del sector informal*. México: FLACSO / Miguel Ángel Porrúa Pp. 17-53.

De la Garza, Enrique. (2010a). “Introducción. El papel del concepto del trabajo en la teoría social del siglo XX”. En de la Garza (coord.) *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. México: El Colegio de México, FLACSO, UAM y FCE. Pp. 7-38.

De la Garza, Enrique. (2010b). “La flexibilidad del mercado de trabajo en América Latina”. En de la Garza (coord.) *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. México: El Colegio de México, FLACSO, UAM y FCE. Pp. 148-178.

De la Garza, Enrique. (2010c). “Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina”. En de la Garza (coord.) *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. México: El Colegio de México, FLACSO, UAM y FCE. Pp. 716-734.

De la Garza, Enrique. (2016). “La transformación de los nuevos estudios laborales en México (1993-2014)”. En de la Garza (Ed.) *Los estudios laborales en América Latina. Orígenes, desarrollo y perspectivas*. México: Anthropos, UAM. Pp. 157-178.

De Oliveira, Orlandina. (2006). “Jóvenes y precariedad laboral en México”. En *Revista Papeles de Población*. Núm. 49. México: CIEAP/UAEM. Pp. 37-73.

De Oliveira, Orlandina de y Marina Ariza. (2000). “Género, trabajo y exclusión social en México”. En *Revista Estudios Demográficos y Urbanos*. enero-abril. núm. 43. Pp. 11-33.

De Oliveira, Orlandina de, Marina Ariza y Marcela Eternod. (2001). “La fuerza de trabajo en México: un siglo de cambios”. En José Gómez de León Cruces y Cecilia Rabell Romero (coords.) *La población de México. Tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI*. México: Consejo Nacional de Población / Fondo de Cultura Económica. Pp. 873-923.

De Oliveira, Orlandina y Brígida García. (1996). “Cambios recientes en la fuerza de trabajo industrial mexicana”. En *Revista Estudios Demográficos y Urbanos*. Vol. 11, núm. 2. Mayo-agosto. Pp. 229-262.

De Oliveira, Orlandina de y Vania Salles. (1989). “Acercas del estudio de los grupos domésticos: un enfoque sociodemográfico”. En Orlandina de Oliveira, Marielle Pepin Lehalleur y Vania Salles (comps.). *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*. México: El Colegio de México / Miguel Ángel Porrúa / UNAM. PP. 9-36.

Di Prete, Thomas. (2005). "What has sociology to contribute to the study of inequality trends? An historical and comparative perspective". *American Behavioral Scientist*. Mimeo.

Dussel Peters, Enrique. (1997). "Desarrollo comercial e industrial: aspectos teóricos". En *La economía de la polarización*. México: Jus / UNAM. Pp. 25-116.

Erikson, Robert y John Goldthorpe. (1992). *The constant flux. A study of class mobility in industrial societies*. Oxford: Claredon Press.

Erikson, Robert y John Goldthorpe. (2002). "Intergenerational inequality: a sociological perspective". *Journal of Economic Perspective*. Vol. 16. Núm. 3.

Erikson, Robert, John Goldthorpe y Lucienne Portocarrero. (1979). "Intergenerational class mobility in three western european societies". En *British Journal of Sociology*. Vol. 30. Núm. 4. Pp. 415-441.

Escobar, Agustín. (1986). *Con el sudor en tu frente: mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara*. Guadalajara: El Colegio de Jalisco.

Feijoó, María del Carmen. (1991). *Alquimistas en la crisis. Experiencias de mujeres en el Gran Buenos Aires*. Buenos Aires: UNICEF.

Ferreira, Messina, Rigolini, López Calva, Lugo y Vakis. (2013). *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington: Banco Mundial.

Filgueira, Carlos. (2001). *La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

Fitoussi, Jean\_Paul y Pierre Rosanvallon. (1997). *La nueva era de las desigualdades*. Argentina: Manantial.

Fortes, Meyer. (1962). "Introduction". En J. Goody (ed.) *The Developmental Cycle in Domestic Groups*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ganzeboom, H, D. Treinman y W. Ultee. (1991). "Comparative intergenerational stratification research. Three generations and beyond". En *Annual Review of Sociology*. Núm. 17.

García, Brígida. (1999). "Los problemas laborales de México en el siglo XXI". En *Papeles de población*. Año 5, núm. 21. Pp. 9-19.

García, Brígida. (2009). "Los mercados de trabajo urbanos de México a principios del siglo XXI". En *Revista Mexicana de Sociología*. Vol. 71, núm 1. Enero-marzo. Pp. 5-46. Documento disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/rms/2009-1/RMS009000101.pdf> Consultado el 1 de marzo de 2016.

García, Brígida. (2012). "La precarización laboral y desempleo en México (2000-2009)". En De la Garza (coord.) *La situación del trabajo en México, 2012: el trabajo en la crisis*. México: UAM / Plaza y Valdés editores. Pp. 91-118.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira. (1994). *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México: El Colegio de México.

García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira. (1989). "Reproducción de la fuerza de trabajo". En: Oliveira, Pepin y Salles. *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*. México: El Colegio de México / Miguel Ángel Porrúa.

García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira. (1982). *Hogares y trabajadores en la ciudad de México*. México: El Colegio de México.

Grusky, David. (1994). "The contours of social stratification". En David B. Grusky (editor) *Social stratification. Class, race & gender*. Boulder: West View Press. Pp. 3-35.

Gruski, David y Ravi Kanbur. (2006). *Poverty and inequality*. Stanford: Stanford University Press.

Goldthorpe, John. (1987). "Introduction: social mobility and social interests". En Goldthorpe. *Social mobility and class structure in modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.

Goldthorpe, John y Abigail McKnight. (2006). "The economic basis of social class". En Stephen Morgan, David Grusky y Gary Fields (eds.). *Mobility and inequality. Frontiers of research in sociology and economics*. Stanford: Stanford University Press

González de la Rocha, Mercedes. (1986). *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos de Guadalajara*. México: El Colegio de Jalisco / CIESAS / Secretaría de Programación y Presupuesto.

González de la Rocha, Mercedes. (1994). *The resources of poverty. Women and survival in a mexican city*. Massachusetts: Blackwell.

González de la Rocha, Mercedes. (2001). "Los límites de las estrategias de sobrevivencia: viejos y nuevos enfoques para el análisis de las respuestas familiares y domésticas". En *Revista Estudios del Hombre*. Vol. Núm. 13-14. Pp. 219-240.

González de la Rocha, Mercedes, Agustín Escobar y María de la O Martínez. (1990) "Estrategias versus conflicto: reflexiones para el estudio del grupo doméstico en época de crisis". En de la Peña, Durand, Escobar, García de Alba (comps.). *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara / CIESAS. Pp. 351-367.

Gordon, Sara. (1999). "Del universalismo estratificado a los programas focalizados, una aproximación a la política social en México". En Martha Schteingart (coord.) *Políticas sociales para los pobres en América Latina*. México: Miguel Ángel Porrúa / Global Urban Research Initiative. Pp. 49-77.

Grammont, Huber C. (2004). "La nueva ruralidad en América Latina". *Revista Mexicana de Sociología*. Núm especial 66. Pp. 279-300.

Grusky, David. (1994). "The contours of social stratification". En David B. Grusky (editor) *Social stratification. Class, race & gender*. Boulder: West View Press. Pp. 3-35.

Grusky, David y Ravi Kanbur. (2004). "Conceptual ferment in poverty and inequality measurement: the view from economics and sociology". En Grusky y Kanbur (eds.) *Conceptual challenges in poverty and inequality*. Stanford: Stanford University Press.

Gruski, David y Ravi Kanbur. (2006). *Poverty and inequality*. Stanford: Stanford University Press.

Grusky, David y Manwai C. Ku. (2008). "Gloom, Doom, and Inequality". En Grusky, D. (ed.) *Social Stratification: Class Race and Gender in Sociological Perspective*. Pp. 2-28.

Hareven, Tamara. (1974). "The Family as a Process: The Historical Study of the Family Cycle". En *Journal of Social History*. Vol. 7, núm, 3. Pp. 322-329.

INEGI. (2013). *Clases medias en México*. México: INEGI.

INEGI. (2017). *Crecimiento histórico del Producto Interno Bruto trimestral con cifras desestacionalizadas*. Información disponible en <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/pibt/default.aspx> Consultado el 1 de abril de 2017.

Kaztman, Rubén. (1999a) (coord.). *Activos y Estructuras de Oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*. Montevideo: PNUD / CEPAL.

Kessler, Gabriel y Vicente Espinoza. (2003). *Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires*. Santiago de Chile: CEPAL.

Lockwood, David. (1962). *El trabajador de la clase media. Un estudio sobre la conciencia de clase*. Madrid. Aguilar.

López Calva, Luis Felipe y Eduardo Ortíz Juárez. (2011). *A vulnerability approach to the definition of middle class*. The World Bank / UNDP.

Mora, Minor. (2010). *Ajuste y empleo. La precarización del trabajo asalariado en la era de la globalización*. México: El Colegio de México.

Mora, Minor. (2012). “La medición de la precariedad laboral: problemas metodológicos y alternativas de solución”. En *Revista Trabajo*. Enero-junio. México.

Mora, Minor y Orlandina de Oliveira. (2009). “El desafío de la inclusión frente a las tendencias de exclusión laboral. El empleo precario en dos países latinoamericanos”. En *Revista Sociología del Trabajo*. Núm. 66. Verano. Pp. 47-72.

Moser, Caroline. (1981). “Surviving in the Suburbios”. En Young y Moser (eds.). *Women and the Informal Sector*. Sussex: IDS Bulletin XII, 3.

Moser, Caroline. (1982). “A Home of One’s Own: squatter housing strategies in Guayaquil, Ecuador”. En Gilbert (ed.). *Urbanization in Contemporary Latin America*. Nueva York: Wiley.

Muñoz, Humberto, Orlandina de Oliveira y Claudio Stern. (1977). *Migración y desigualdad social en la ciudad de México*. México: UNAM.

Myhre, David. (1998). “The Achilles’ heel of the reforms: the rural finance system”. En Wayne Cornelius y David Myhre (eds.) *The transformation of rural Mexico. Reforming the ejido sector*. San Diego: Center for US-Mexican studies, University of California. Pp. 39-65.

Ordóñez, Gerardo. (2002). *La política social y el combate a la pobreza en México*. México: UNAM / SEDESOL / Oportunidades.

Pahl, R. (1984). *Divisions of Labour*. Oxford: Basil Blackwell.

Pahl, R. (1980) Employment, work and the domestic division of labour. En *International Journal of Urban Regional Research*. Vol. 4. Núm. 1. Pp. 1-20.

Pakulski, Jan. (2005). "Foundations of a post-class analysis". En Wright (ed.) *Approaches to class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Pakulski, Jan y Malcolm Waters. (2007). "The death of class". En David Grusky & Szonja Szelényi, *The Inequality Reader*. Pp. 64-73.

Pastore, J. H. Zylbertain, C. Pagotto y A. O. Haller. (1983). *The decline in the incidence of extreme poverty in Brazil, 1970-1980*. Madison: University of Wisconsin.

Pedrero, Mercedes; Teresa Rendón y Antonieta Barrón. (1997). *Segregación ocupacional por género en México*. Cuernavaca: Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias-Universidad Nacional Autónoma de México.

Pinto, Aníbal. (1973). Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina. Cepal. Documento disponible en [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35058/S7300508\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35058/S7300508_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y) Consultado el 1 de diciembre de 2016.

Pinto, Anibal. (1976). "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente en América Latina". En *Inflación: raíces estructurales*. México: Fondo de Cultura Económica.

Porcile, Gabriel. (2011). "La teoría estructuralista del desarrollo". En Infante (ed.) *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe. Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*. Santiago de Chile: CEPAL.

Portes, Alejandro y Kelly Hoffman. (2003). *La estructura de clases en América Latina: composición y cambios durante la era neoliberal*. Desarrollo Económico. 355-387.

Prebisch, Raúl. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: CEPAL.

Prebisch, Raúl. (1973). *La interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949*. Santiago de Chile: CEPAL.

Salas, Carlos y Eduardo Zepeda. (2003). “Empleo y salarios en el México contemporáneo”. En de la Garza y Salas (coords.). *La situación del trabajo en México*. México: Instituto de Estudios del Trabajo, UAM, Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional y Plaza y Valdés Editores. Pp. 55-75.

Salvia, Agustín. (2010). *Desigualdad económica y reformas estructurales en Argentina: 1990-2003*. Tesis de doctorado en ciencia social con especialidad en sociología. México: El Colegio de México.

Santana, Alicia. (2009). *Estudios sobre escalas de equivalencia y economías de escala para México*. Mimeo.

Savage, Mike. (1998). “Social exclusion and inclusion within the British middle classes, 1980-1995”. En Bram Steijn, Jan Berting y Mart-Jan de Jong (eds.) *Economic restructuring and the growing uncertainty of the middle class*. Dordrecht: Kluwer Academic Publisher.

Savage, Mike, *et al.* (2013). “A new model of social class? Findings from the BBC’s Great British Class Survey Experiment”. En *Sociology*. Vol. 47. Núm. 2. Pp. 219-250.

Selby, Henry, Arthur Murphy, Stephen Lorenzen, Ignacio Cabrera, Aída Castañeda e Ignacio Ruíz. (1990). *The Mexican Urban Household: Organizing for Self-Defense*. Austin: University of Texas Press.

Solís, Patricio. (2005). “Cambio estructural y movilidad ocupacional en Monterrey, México”. En *Revista Estudios Sociológicos*. Vol. XXIII. Núm. 67. Pp. 43-74.

Solís, Patricio. (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey*. México: El Colegio de México. Centro de Estudios Sociológicos.

Solís, Patricio. (2010). "Ocupaciones y clases sociales en México". En Julio Serrano y Florencia Torche (Eds.). *Movilidad social en México: población, desarrollo y crecimiento económico*. México: CEEY.

Solís, Patricio. (2017). *Y sin embargo se mueve... Estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*. México: CEEY.

Solís, Patricio y Fernando Cortés. (2010). "La movilidad ocupacional en México: rasgos generales, matices regionales y diferencias por sexo". En Cecilia Rabell (coord.) *Tramas familiares en el México contemporáneo. Una perspectiva sociodemográfica*. México: Instituto de Investigaciones Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México. pp. 395-435.

Solís, Patricio y Gabriela Benza. (2013). "Classes sociales, pauvreté et inégalités dans les années de l'alternance présidentielle". *Problèmes de Amérique Latine*. 89. 33-53.

Solís, Patricio, Eduardo Chávez y Daniel Cobos. (2019). Class structure, labor market heterogeneity and living conditions in Latin America. Documento disponible en [https://www.researchgate.net/publication/313661911\\_Class\\_Structure\\_Labor\\_Market\\_Heterogeneity\\_and\\_Living\\_Conditions\\_in\\_Latin\\_America\\_Revised\\_version\\_of\\_paper\\_presented\\_at\\_the\\_3rd\\_ISA\\_Forum\\_of\\_Sociology](https://www.researchgate.net/publication/313661911_Class_Structure_Labor_Market_Heterogeneity_and_Living_Conditions_in_Latin_America_Revised_version_of_paper_presented_at_the_3rd_ISA_Forum_of_Sociology) y consultado el 1 de abril de 2017.

Steijn, Bram y Dick Houtman. (1998). "Proletarianization of the Dutch middle class: fact of fiction?". En Bram Steijn, Jan Berting y Mart-Jan de Jong (eds.) *Economic restructuring and the growing uncertainty of the middle class*. Dordrecht: Kluwer Academic Publisher.

Stavenhagen, Rodolfo. (1974) "Siete tesis equivocadas sobre América Latina". En *Sociología y subdesarrollo*. México: Editorial Nuestro Tiempo. Pp. 15.

Torrado, Susana. (1992). *Estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: ediciones de la Flor.

Treiman, Donald. (1977). *Occupational prestige in comparative perspective*. New York: Academic press.

Treiman, Donald y Harry Ganzeboom. (2000). "The Fourth Generation of Comparative Stratification Research". En *International Handbook of Sociology*. Sage Publications. Pp. 123-149.

Tuirán, Rodolfo. (1997). *Demographic Change and Family and Non-Family Related Life Course Patterns in Contemporary Mexico*. Tesis de doctorado presentada en la Universidad de Texas en Austin.

Weber, Max. (1964 [1922]). *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Wodtke, Geoffrey T. (2016). "Social class and income inequality in the United States: Ownership, authority and personal income distribution from 1980 to 2010". En *American Journal of Sociology*. 121(5). Pp. 1375-1415.

Wodtke, Geoffrey T. (2017). "Social relations, technical divisions, and class stratification in the United States: an empirical test of the death and decomposition of class hypotheses". En *Social Forces*. 95(4). Pp. 1479-1508.

Wright, W. (1985). *Classes*. Londres: Verso

Wright, Erik Olin. (1990). *The debate on classes*. Londres: Verso.

Wright, Erik Olin. (1997). "Class counts. Comparative studies in class analysis". Cambridge: Cambridge University Press / Maison des Sciences de l'Homme.

Wright, Erik Olin. (2005). "Foundations of a neo-Marxist class analysis". En Wright (ed.) *Approaches to class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Wright, Erik Olin. (2009). "Understanding Class. Towards an Integrated Analytical Approach". En *New Left Review*. No. 60, nov-dec. Pp. 101-116.