

Estudio de Caso N° 64

**INSERCIÓN LABORAL JUVENIL: ANÁLISIS DE
VARIABLES RELEVANTES Y PERSPECTIVAS
DE POLÍTICA**

SERGIO ANTONIO IBÁÑEZ SCHUDA

Esta es una versión resumida del Estudio de Caso realizado por el autor para obtener el grado de Magister en Gestión y Políticas Públicas de la Universidad de Chile.

Agradecemos el apoyo proporcionado por la Fundación Andes y Woodrow Wilson Center - Fundación Ford.

Septiembre 2002



Av. República 701 • Fono: (562) 678 4067 • Fax: (562) 689 4987

E-mail: mgpp@dii.uchile.cl

Sitio web: <http://www.mgpp.cl>

Santiago - Chile

RESUMEN EJECUTIVO

El objeto de este estudio es analizar la inserción laboral juvenil concentrándose en tres variables vinculadas con la oferta de trabajo: el capital humano, el capital social de la familia de origen y la percepción que tienen los jóvenes tanto de la juventud como del trabajo.

La investigación muestra el significativo impacto de la educación en todos los aspectos vinculados con la inserción laboral juvenil, en particular en los ingresos de la ocupación principal. A la vez, se constata el fuerte influjo del capital social de la familia de origen del joven, ya que es un determinante importante de los ingresos con independencia del nivel de escolaridad. Por último, este estudio muestra una fuerte asociación entre la percepción de los jóvenes de la juventud y del trabajo y su decisión de incorporarse al mercado laboral.

Sobre la base de la discusión que abren los temas planteados en el párrafo anterior, se analizan las características u orientaciones generales que podría tener una nueva política de inserción laboral juvenil para el caso chileno.

I. INTRODUCCIÓN

La inserción laboral juvenil ha sido especial fuente de preocupación desde comienzos de la recuperación democrática. A un año de asumido el gobierno de Patricio Aylwin, se implementó un vasto programa de capacitación laboral de jóvenes, dirigido principalmente a los de estratos socioeconómicos más bajos. El Programa de Capacitación Laboral de Jóvenes «Chile Joven», en un esfuerzo inédito, capacitó a más de 100 mil jóvenes durante cuatro años. Su éxito permitió extenderlo hasta hoy y le ha valido un amplio reconocimiento internacional.

No obstante lo exitosa que ha sido esta intervención, la inserción laboral juvenil es un problema con diversas causas y muchas no se pueden abordar necesariamente con intervenciones masivas aunque acotadas como el Programa «Chile Joven».

Mucho se ha documentado sobre la importancia del capital humano como variable que contribuye a explicar la inserción laboral. Sin embargo, al menos en Chile, no hay estudios empíricos que aborden plenamente su importancia en el caso de la inserción laboral juvenil. También Cepal ha destacado la relevancia del capital social en el acceso al empleo y en los ingresos de los jóvenes, apoyándose en el cruce de información descriptiva proveniente de países latinoamericanos. Por último, estudios cualitativos realizados durante la década de los '90 muestran cómo las variables socioculturales, en especial la percepción que tienen los jóvenes tanto de la juventud como del trabajo, condicionan su inserción en el mercado laboral.

El propósito del estudio es analizar la inserción laboral a partir de las tres variables ya mencionadas, concentrándose en la población de 15 a 29 años de todo el país. Se trata de examinar el comportamiento de estas variables apoyándose en información cuantitativa que permita extraer conclusiones estadísticamente válidas.

Las fuentes de información utilizadas son la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Casen) de 1998 desarrollada por el Ministerio de Planificación y también por Cepal, y la Tercera Encuesta Nacional de Juventud aplicada durante 2000 y desarrollada y procesada por el Instituto Nacional de la Juventud (Injuv).

II. ANTECEDENTES BIBLIOGRÁFICOS

1. EL CAPITAL HUMANO

Si bien el problema del capital humano es tan antiguo como la economía clásica, no fue sino hasta mediados del siglo XX que adquirió notoriedad a partir de los trabajos de Becker (1983). En un sentido estricto, se entiende por capital humano la educación y la experiencia relevante en el ámbito del trabajo, que tendrían una importante incidencia en la productividad de cada trabajador y el mercado laboral las valora a través de mejores oportunidades de empleo y de ingresos.

Complementariamente, hay que distinguir entre capital humano general y específico. El capital humano general es el conjunto de habilidades que posee un trabajador y que contribuye a su inserción ocupacional en cualquier empresa. En cambio, el capital humano específico comprende una serie de competencias que se asocian más al desempeño en un puesto de trabajo.

Esta distinción es relevante por dos cuestiones relacionadas con las políticas públicas y que, además, se vinculan entre sí. En primer lugar, cuál de los tipos de capital humano (específico o general) contribuye más al logro de ciertos objetivos sociales (por ejemplo, una mejor inserción laboral, movilidad, equidad social, etc.). En segundo lugar, cuáles son los incentivos de los distintos agentes para invertir en capital humano.

En lo que respecta a la inversión, hay poco interés de la empresa para invertir en capital humano general, ya que éste beneficia más al trabajador que a la empresa. Por el contrario, sí existen incentivos en el empleador para invertir en capital humano específico porque las mejoras en productividad no necesariamente se «trasladan» a otras unidades productivas. Por consiguiente, la empresa se puede apropiar de parte de la renta del trabajador, a través de una negociación que postergue un incremento salarial efectivo hasta recuperar el costo del financiamiento (U. de Chile, 1999).

Aún cuando la evidencia internacional es bastante concluyente en la asociación entre dotación de capital humano, inserción laboral e ingresos de los trabajadores, hay que destacar que en economía existen enfoques alternativos como la Teoría de las Señales (Arrow, 1973). Según ella, la educación funcionaría como un mecanismo de diferenciación

de las personas más hábiles y productivas, las que presentarían mayores tasas de escolaridad. De esta forma, las empresas utilizarían la educación como «señal» para diferenciar a los trabajadores que necesitan, ya que el mercado de trabajo no es transparente y sólo los últimos conocen cuál es su verdadera productividad. En consecuencia, los mayores ingresos percibidos por los más educados serían el producto de las habilidades innatas de los individuos, que sólo son factibles de detectarse, en un mundo con información costosa, a través del nivel educativo que alcanzan.

Aunque no es improbable que la educación opere como «señal» de las capacidades de una persona, sin duda constituye un indicador demasiado grueso que es más bien reflejo de habilidades potenciales. En su versión más radical, la Teoría de las Señales supone una concepción estática de las capacidades humanas como si fuesen inmutables en el tiempo. A lo anterior, habría que agregar aquella crítica bastante difundida que se refiere a lo «costoso» del mecanismo de selección.

Por último, las estadísticas que publica el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, Sence, muestran que muchas de las empresas en Chile capacitan a sus trabajadores más de lo que el beneficio de la franquicia tributaria puede financiar (Sence, 2001). En esta perspectiva, y si no existiera vínculo alguno entre educación, capacitación y productividad, habría que preguntarse por qué dichas instituciones están dispuestas a gastar incluso más del subsidio estatal en capacitación.

Hay evidencia disponible de tipo descriptivo para el caso chileno que muestra una relación positiva entre capital humano y empleo (Beyer, 1998). Así, mientras el grupo con ocho años de escolaridad demora aproximadamente 10 años en reducir su tasa de desocupación a niveles similares a los adultos, quienes alcanzan la educación superior sólo demoran tres años.

El impacto en el salario de una determinada dotación de capital humano se ha calculado a partir de la ecuación de Mincer (1974). Brevemente¹, el salario se puede explicar como una función (no lineal) de la educación y la experiencia laboral; es decir, el salario varía positivamente en la medida que ambas se incrementen. Sin embargo, el efecto positivo de la experiencia laboral se iría reduciendo con el tiempo debido a su

¹ Las características del modelo econométrico se presentan en el capítulo de análisis de resultados.

obsolescencia. El incremento salarial se debería poder verificar en algún período, pero no necesariamente en forma inmediata.

Estudios empíricos de América Latina (Psacharopoulos y Ng, 1992) y Chile (Riveros, 1983; Arellano y Braun, 1999; Mideplan, 2001), por mencionar algunos, han mostrado la persistencia de la relación entre capital humano e ingresos y han desarrollado modelos para estimar la rentabilidad privada de la educación a partir de datos de corte transversal (en un momento del tiempo).

Así, según Arellano y Braun², un año adicional de educación genera un aumento promedio en los ingresos laborales cercano al 12%, y por nivel aquél con mayor impacto es el universitario con un 20,9%.

Para el caso particular de los jóvenes chilenos, el citado estudio de Mideplan muestra que para la población asalariada que se ubica entre los 20 a 29 años de edad, los ingresos por hora provenientes de la ocupación principal siguen una tasa de crecimiento relativamente lenta hasta completar el 17° año (fin de la educación superior universitaria), donde aumentan en forma significativa³. Este mismo estudio coincide con los hallazgos de Arellano y Braun, ya que muestra una alta tasa de retorno de la educación superior para este grupo de edad, que llega a cerca del 21%.

No obstante lo anterior, también se destacan las carencias del sistema educacional y la desigual distribución de la calidad de la educación. Resuelto el problema de la cobertura, queda la sensación de que a pesar del esfuerzo del Estado durante la última década, la brecha entre la educación pública y privada no ha disminuido sustantivamente y ello ha impedido el acceso de muchos jóvenes a la educación universitaria⁴.

A su vez, las características del colegio de origen podrían generar oportunidades disímiles desde el punto de vista del capital social, ya que se sumaría a los años de escolaridad y a la propia calidad de la educación como causa de las diferencias de ingreso entre los jóvenes. Por último, a todo lo anterior hay que agregar las críticas

² Arellano y Braun, *óp. cit.*, pág. 32.

³ Mideplan, *óp. cit.*, pág. 28.

⁴ Cabe destacar que en Chile el acceso a la universidad implica rendir la Prueba de Aptitud Académica (PAA), que sólo las 25 universidades tradicionales cuentan con un sistema de becas o créditos a estudiantes con dificultades económicas y son las que concentran los mejores puntajes.

que destacan la escasa pertinencia de los contenidos que entrega el sistema en relación con las demandas del mundo productivo.

2. TRANSMISIÓN INTERGENERACIONAL DE LAS OPORTUNIDADES DE INSERCIÓN LABORAL

Para Cepal (1997) y sobre la base de análisis realizados a encuestas de hogares de diferentes países latinoamericanos, las posibilidades de inserción laboral de los jóvenes se vincularían -entre otros aspectos- con los ingresos y el capital educacional de la familia de origen. Habría así una fuerte asociación entre el clima educacional de la familia (el promedio de años de estudio de la familia) y el nivel de escolaridad de los hijos. Aquellas que cuentan con un menor clima educacional tienden a tener hijos con menos escolaridad y, por ende, con empleos de inferior calidad (no superan la condición de obreros). Por el contrario, quienes provienen de hogares en que la situación es opuesta, se desempeñan como profesionales o técnicos⁵.

Por último, la transmisión de las oportunidades laborales se vería influida por los contactos sociales que proporciona la familia de origen. Así, a similares niveles de educación de los hijos, y aún cuando éstos trabajen en los mismos grupos ocupacionales, hay diferencias importantes en sus ingresos que dependen del nivel escolaridad de los padres.

**CUADRO 1: INGRESO MEDIO DE JÓVENES DE 20 A 29 AÑOS DE EDAD QUE TRABAJAN 20 O MÁS HORAS A LA SEMANA Y COMPLETARON 13 O MÁS AÑOS DE ESTUDIO, ZONA URBANA (1994)
(EXPRESADO EN LÍNEAS DE POBREZA)**

INSERCIÓN LABORAL				
NIVEL EDUCACIONAL DE LOS PADRES	TOTAL	PROFESIONALES Y TÉCNICOS	EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES	VENEDORES Y DEPENDIENTES
Total	5,2	7,1	4,0	3,2
0-9 años	3,6	4,9	3,1	2,6
10 y más	6,1	8,0	4,7	3,6

FUENTE: CEPAL. PANORAMA SOCIAL DE AMÉRICA LATINA, 1997. EXTRAÍDO DEL CUADRO IV.4.1.

⁵ Cepal (1997), *óp. cit.*, pág. 74.

No obstante lo interesante que resulta la relación establecida por Cepal y los datos que la sustentan, cabría destacar que las diferencias apreciadas también se podrían vincular con la educación de los hijos (ya que la categoría «13 años y más» es muy gruesa), o con los sectores económicos en donde se desempeñan, lo que implica la necesidad de hacer un análisis más fino que trascienda un cruce descriptivo de información.

3. CAMBIOS EN LA SUBCULTURA LABORAL JUVENIL

Esta perspectiva ha tenido un desarrollo reciente en Chile y nació a partir de estudios cualitativos sobre juventud y trabajo realizados durante la década de los '90. Su tesis central es que la inserción laboral juvenil está condicionada por la representación social (imagen) de los jóvenes, tanto del período juvenil como del trabajo. A partir de las representaciones sociales se forjan expectativas sobre diferentes aspectos de la vida cotidiana que luego influyen en las conductas personales.

En la sociedad industrial el período juvenil se representa como un período de espera o «moratoria» en la asunción de roles plenamente adultos. En consecuencia, es un tiempo de preparación para la vida del trabajo, lo que marcará definitivamente la inserción plena en la adultez. Sin embargo, hasta hace unas pocas décadas atrás, la «moratoria» sólo se aplicaba a la población juvenil de los sectores medios y altos. Weinstein (1985) destacaba que una de las características centrales de los jóvenes pobres urbanos era la temprana edad con la que asumían sus roles propiamente adultos, en particular la vida en pareja o el matrimonio y su incorporación al trabajo formal o informal.

Los cambios generados durante la década de los '90 habrían modificado sustancialmente esta situación al contribuir a extender la «moratoria» a los jóvenes pobres urbanos⁶. Con ello, sus expectativas se modifican y el simple acceso al trabajo ya no es su principal desafío, sino que la promoción al interior de un mercado laboral que perciben altamente competitivo (Injuv, 1998).

⁶ Entre los cambios más destacados se puede mencionar el crecimiento de la cobertura educacional de la enseñanza media a un 80%, el incremento del producto por más de diez años, en promedio superior al 7% y una explosión en el consumo cultural de los jóvenes.

En este marco, para muchos jóvenes pobres el principal mecanismo de promoción sería la educación. Sin embargo, dada la baja calidad de los establecimientos a los que acceden, muchos desertan porque no perciben que años adicionales de educación secundaria impliquen un cambio cualitativo en su primera inserción. A su vez, aquellos que deciden quedarse ven coartadas sus expectativas en la medida que las posibilidades de continuar estudios post-secundarios son relativamente bajas⁷.

En consecuencia, no todos los jóvenes perciben que el trabajo sea central en esta etapa de su vida, por lo que no necesariamente tienen una orientación hacia un empleo estable. Ésta variará en función de su condición de precariedad y de las obligaciones que tengan en el núcleo familiar del que forman y, además, de la resolución de ciertos hitos vitales indispensables para la formación de una identidad laboral juvenil y de sus representaciones sociales del trabajo (Hurtado e Ibáñez, 1995; Mideplan-Sence, 1997).

Las investigaciones citadas muestran que al interior del grupo de jóvenes pobres, el trabajo es representado como una realidad hostil a la que es difícil adaptarse. Se destacan en los jóvenes urbanos de estrato bajo dos tipos de representación:

- Los jóvenes de mayor escolaridad que están terminando su experiencia educacional, que aspiran a continuarla y manifiestan una tensión permanente entre estudios y trabajo. En este caso, su proyecto laboral pasa por la educación postsecundaria y se identifican con un tipo de trabajo de carácter intelectual o de «cuello blanco». Según estos jóvenes, las mejores oportunidades laborales estarían asociadas a la obtención de un título, ojalá universitario, de forma de «ser alguien en la vida» y obtener «mejores» oportunidades de inserción laboral.
- Los jóvenes con menor nivel de escolaridad, en su mayoría desertores o sin una buena experiencia escolar y con una inserción laboral más temprana, señalan que, independientemente del esfuerzo realizado, el estudio de una carrera no garantiza en ningún caso acceder a un buen empleo. Al mismo tiempo, no prevalece la aspiración de ser alguien «distinto» de los jóvenes de la población, como ocurriría con el grupo anterior. Es decir, aun cuando se aspire al progreso, ello se basa más bien en la idea de avance generacional que en una ruptura o transformación de las condiciones de vida («salir de la población»). El tipo de

⁷ *Injuv (1998), óp. cit., pág. 11.*

trabajo que más valoran es aquel de carácter manual (Hurtado e Ibáñez, 1997, pág. 99).

En general, y desde un punto de vista conceptual, para los jóvenes el trabajo encarna aspectos instrumentales y expresivos. Mientras que en la juventud es un medio de acceso al consumo y al «carrete»⁸; en la adultez, para los jóvenes pobres urbanos, el trabajo es algo que permite satisfacer la subsistencia del núcleo familiar futuro: alimentación, vestuario, pago de cuentas, etc. En su dimensión expresiva, el trabajo cubre una amplia gama de significaciones que van desde la utilidad social y la autorrealización, hasta el entretenimiento personal en la juventud o en la adultez.

En lo que ambos grupos coinciden es en la sobrevaloración de las estrategias individuales de promoción. Para ambos, la cesantía se explica fundamentalmente (aunque no únicamente) por razones de carácter más individual que societal. Es decir, aunque reconocen que el mundo laboral es competitivo y en muchos casos discrimina a los jóvenes, consideran que el esfuerzo personal y el sacrificio terminan premiando a quienes de verdad expresan voluntad por conseguir un trabajo.

Por último y vinculado con lo anterior, otro aspecto a destacar es la relación trabajo e identidad. Feedback (1997) intenta dar cuenta del proceso a través del cual los jóvenes pobres urbanos beneficiarios del Programa Chile Joven construyen una identidad laboral. Por «identidad laboral» los autores entienden la presencia de estrategias, expectativas y desafíos vitales resueltos que aproximan o no al joven a un perfil favorable a la inserción laboral.

La tipología elaborada por Feedback se construye a través de la combinación de un conjunto de criterios. En primer lugar, la resolución del conflicto entre continuidad de estudios y trabajo, que en el caso de los jóvenes pobres significa renunciar al anhelo de profesionalización. En segundo lugar, la asunción de una identidad laboral, que puede ser obligada («trabajar en cualquier cosa para subsistir») o producto del desplazamiento de la expectativa del «joven profesional» por la del «profesional en un oficio». En tercer lugar, la búsqueda y aprovechamiento de las oportunidades laborales como hitos dentro

⁸ En Chile significa "salir de fiesta".

del proyecto personal. En cuarto lugar, la administración de la moratoria juvenil y por último, la identificación con la legitimidad social atribuida al hecho de trabajar. Las identidades que surgen se pueden describir en un continuo que va desde aquellas más favorables a la inserción laboral hasta las menos favorables, como se aprecia en el siguiente cuadro (Feedback, 1997, pág. 16 a 37):

CUADRO 2: INSERCIÓN LABORAL

Identidades con perfil favorable a la inserción laboral	"El joven adaptado" "El joven adaptado con incertidumbre" "El joven obligado" "El joven trabajador práctico"
Identidades que se debaten entre la aceptación y la no-aceptación del trabajo	"El joven en crisis" "El joven postergado"
Identidades con perfil desfavorable a la inserción laboral	"El joven en moratoria permanente" "La joven dueña de casa"

No es objeto de este estudio probar la existencia de la tipología elaborada por Feedback y vincularla con la inserción laboral. No obstante, todos los antecedentes analizados ilustran la fuerte relación que existe entre la representación de la juventud y del trabajo y la inserción laboral de los jóvenes. A partir de la información proporcionada por la Tercera Encuesta Nacional de Juventud, es posible acceder a cierta evidencia empírica de carácter cuantitativo para corroborar dicha relación.

III. LOS RESULTADOS

1. PANORÁMICA DE LA INSERCIÓN LABORAL JUVENIL: ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE DIMENSIONES RELEVANTES

Por razones de espacio, en esta sección sólo se realiza un análisis descriptivo de las dimensiones más relevantes vinculadas con la inserción laboral, como la situación laboral, la situación contractual, cotizaciones previsionales e ingresos. El propósito es situar al lector para que se haga una idea panorámica de algunos aspectos que condicionan la inserción laboral de los jóvenes.

A. Tasa de participación y fuerza de trabajo juvenil

En 1998, la tasa de participación para el conjunto de la población de 15 a 29 años era de 52,2%. No obstante, en el cuadro 3 se aprecia que dicha tasa es mayor para los hombres en todos los grupos etáreos y que mejora con la edad⁹.

CUADRO 3: TASA DE PARTICIPACION SEGÚN GRUPO DE EDAD Y SEXO

		Grupos de Edad						Total	
		15 a 19 años		20 a 24 años		25 a 29 años			
		Sexo		Sexo		Sexo		Sexo	
		Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Población Económicamente Activa	porcentaje según participación	11,9%	11,1%	39,6%	41,5%	48,5%	47,4%	100,0%	100,0%
	porcentaje según grupos de edad	24,2%	15,4%	73,6%	46,4%	90,4%	55,7%	63,8%	40,5%
Población en Edad de Trabajar	porcentaje según participación	66,0%	41,6%	25,0%	32,7%	9,0%	25,7%	100,0%	100,0%
	porcentaje según grupos de edad	75,8%	84,6%	26,4%	53,6%	9,6%	44,3%	36,2%	59,5%
Total	porcentaje según participación	31,5%	29,3%	34,3%	36,3%	34,2%	34,5%	100,0%	100,0%
	porcentaje según grupos de edad	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

⁹ Un análisis detallado de estas y otras dimensiones vinculadas con la inserción laboral se pueden encontrar en la versión completa del estudio de caso.

B. La tasa de desocupación

En lo que respecta a la tasa de desocupación juvenil, a noviembre de 1998 era de 16,2% para el conjunto de la población. La de las jóvenes era cuatro puntos más alta que la de los jóvenes. Al desagregar por sexo y grupo etáreo se advierte que la tendencia se repite en cada uno de los tramos de edad. A su vez, y tal como se aprecia en el cuadro 4, la tasa de desocupación disminuye con la edad, situación que es perceptible para ambos sexos.

CUADRO 4: SITUACION LABORAL, SEGÚN GRUPO DE EDAD Y SEXO

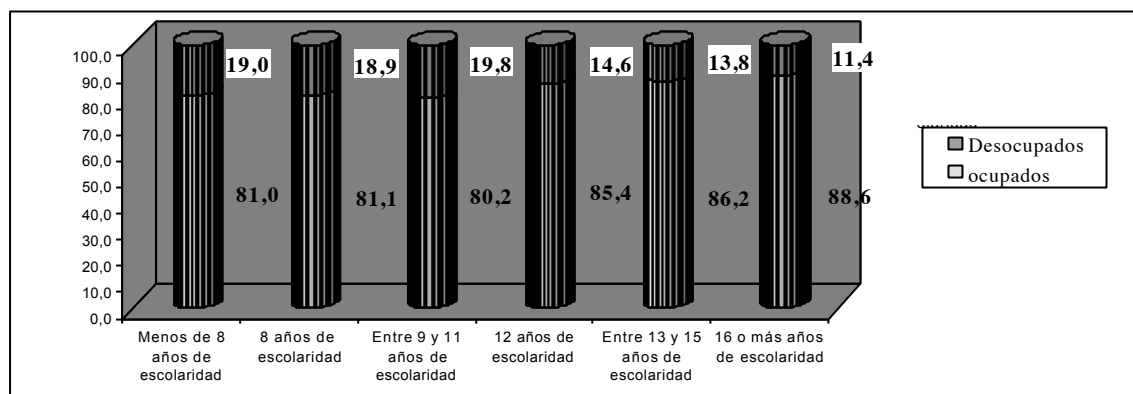
	Grupos de Edad								Total	
	15 a 19 años		20 a 24 años		25 a 29 años					
	Sexo		Sexo		Sexo		Sexo			
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer		
Situación Laboral	ocupados	porcentaje según situación Laboral	10,4%	8,8%	38,5%	40,4%	51,1%	50,8%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	74,5%	64,1%	82,9%	79,3%	89,8%	87,3%	85,3%	81,4%
	Desocupados	porcentaje según situación Laboral	20,6%	21,5%	45,9%	46,2%	33,5%	32,3%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	25,5%	35,9%	17,1%	20,7%	10,2%	12,7%	14,7%	18,6%
Total		porcentaje según situación Laboral	11,9%	11,1%	39,6%	41,5%	48,5%	47,4%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

Por otra parte, la tasa de desocupación tiende a caer en la medida que se avanza en la escolaridad de los jóvenes. En quienes tienen ocho años de enseñanza cursados, la tasa de desocupación es de 18,9%; aquellos que tienen 12 años es de 14,6% y para los que exhiben 16 o más años de escolaridad es de 11,4%¹⁰.

¹⁰ En este trabajo se adoptó el criterio de Cepal; es decir, los años de escolaridad son años completamente cursados. Así un alumno que se encuentra en 1° medio tiene ocho años de escolaridad y, por tanto, su educación básica completa.

GRÁFICO 1: SITUACION LABORAL SEGÚN AÑOS DE ESCOLARIDAD



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

C. Situación contractual de los jóvenes

La mayor parte de los jóvenes cuenta con contrato indefinido (55,3%), aunque esta cifra es levemente superior en el caso de las personas de sexo femenino (58,4%) que en el masculino (53,3%). Dicha situación se repite en todos los tramos etáreos. Además, la situación contractual mejora con la edad como se aprecia en el cuadro 5:

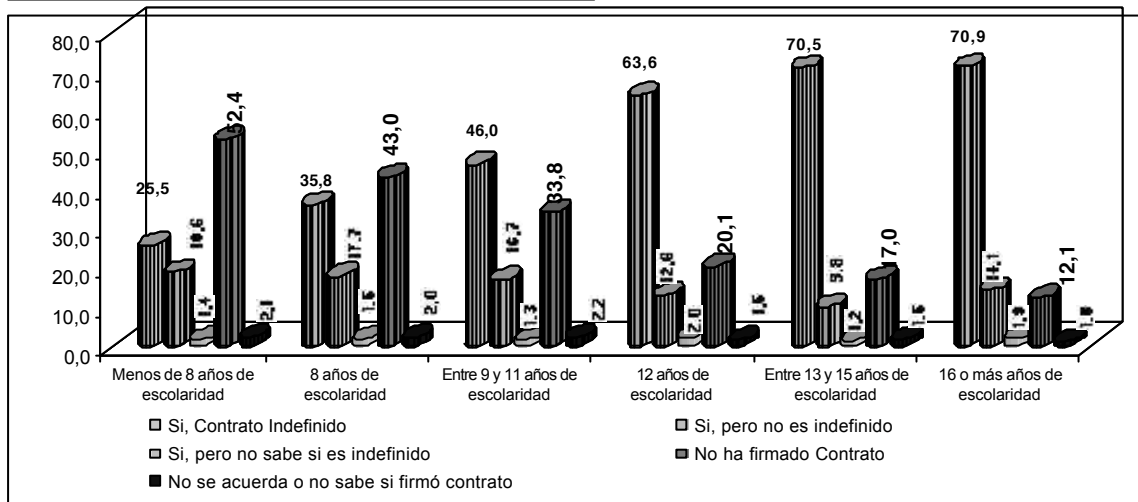
CUADRO 5: SITUACIÓN LABORAL, SEGÚN GRUPO DE EDAD Y SEXO

			Grupo de Edad						Total	
			15 a 19 años		20 a 24 años		25 a 29 años		Total	
			Sexo		Sexo		Sexo		Sexo	
			Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
En su trabajo actual firmó contrato	Si, Contrato Indefinido	porcentaje según en su trabajo actual firmó contrato	4,4%	4,2%	37,9%	38,8%	57,7%	57,0%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	23,7%	28,2%	50,6%	55,7%	61,4%	65,8%	53,3%	58,4%
	Si, pero no es indefinido	porcentaje según en su trabajo actual firmó contrato	11,8%	11,9%	40,5%	44,3%	47,7%	43,8%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	18,3%	17,2%	15,5%	13,8%	14,5%	11,0%	15,3%	12,7%
	Si, pero no sabe si es indefinido	porcentaje según en su trabajo actual firmó contrato	6,4%	9,8%	47,1%	38,4%	46,5%	51,8%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	1,2%	1,5%	2,2%	1,3%	1,7%	1,4%	1,8%	1,3%
No ha firmado Contrato	porcentaje según en su trabajo actual firmó contrato	19,5%	17,0%	42,9%	43,7%	37,6%	39,2%	100,0%	100,0%	
	porcentaje según grupo de edad	55,3%	50,5%	29,9%	27,8%	20,9%	20,1%	27,9%	25,9%	
No se acuerda o no sabe si firmó	porcentaje según en su trabajo actual firmó contrato	9,2%	13,0%	45,3%	33,9%	45,5%	53,1%	100,0%	100,0%	
	porcentaje según grupo de edad	1,5%	2,6%	1,8%	1,5%	1,5%	1,8%	1,6%	1,7%	
Total	porcentaje según en su trabajo actual firmó contrato	9,8%	8,7%	40,0%	40,7%	50,2%	50,6%	100,0%	100,0%	
	porcentaje según grupo de edad	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

La escolaridad también es un elemento decisivo. Entre quienes no alcanzan los ocho años de enseñanza o apenas los cumplen, la proporción de población sin contrato es de un 52,4% y un 43%, respectivamente. En cambio, para aquellos que cuentan con 16 o más años de educación, esta cifra se reduce a sólo un 12,1%.

CUADRO 2: TIPO DE CONTRATO SEGÚN ESCOLARIDAD



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

D. Cotización previsional de los jóvenes

En lo que respecta a la cotización previsional, ésta presenta una relación positiva con la edad. A su vez, las mujeres que cotizan son proporcionalmente más que los hombres, como se aprecia en el cuadro 6:

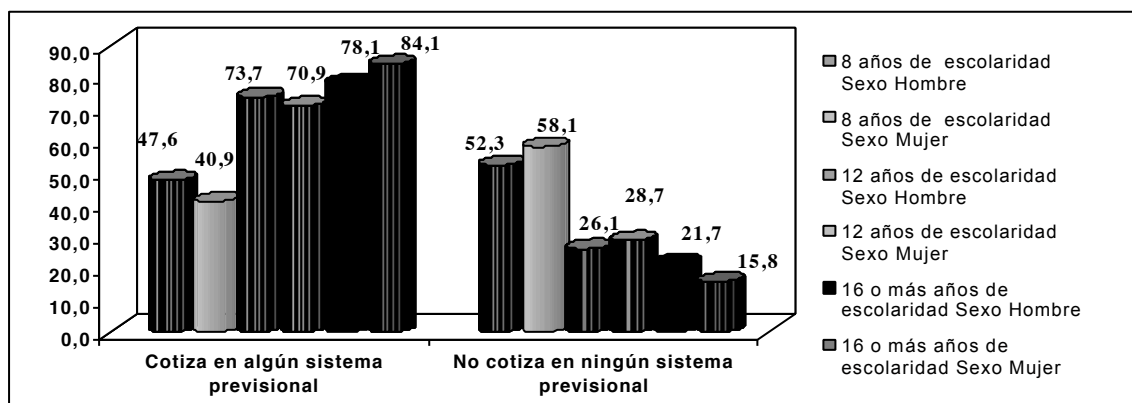
CUADRO 6: SITUACIÓN PREVISIONAL SEGÚN GRUPO DE EDAD Y SEXO

			GRUPEDADE						Total	
			15 a 19 años		20 a 24 años		25 a 29 años			
			Sexo		Sexo		Sexo		Sexo	
			Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Situación previsional	Cotiza en algún sistema previsional	porcentaje según situación previsional	5,2%	5,0%	38,6%	39,6%	56,1%	55,4%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	31,2%	37,9%	62,7%	65,4%	68,7%	72,7%	62,5%	66,7%
	No cotiza en ningún sistema previsional	porcentaje según situación previsional	19,2%	16,5%	38,2%	42,1%	42,6%	41,4%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	68,8%	62,0%	37,1%	34,4%	31,2%	26,9%	37,4%	33,0%
	No sabe	porcentaje según situación previsional	,6%	3,4%	42,6%	27,4%	56,9%	69,2%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	,0%	,1%	,2%	,2%	,2%	,4%	,2%	,3%
Total		porcentaje según situación previsional	10,4%	8,8%	38,5%	40,4%	51,1%	50,8%	100,0%	100,0%
		porcentaje según grupo de edad	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

A su vez, la escolaridad también es un factor relevante. En la medida que se avanza en los niveles educacionales, mejora la proporción de jóvenes que cotiza. A mayor escolaridad, las mujeres -en mayor proporción que los hombres- están afiliadas a algún sistema previsional.

GRAFICO 3: SITUACIÓN PREVISIONAL, SEGÚN ESCOLARIDAD Y SEXO

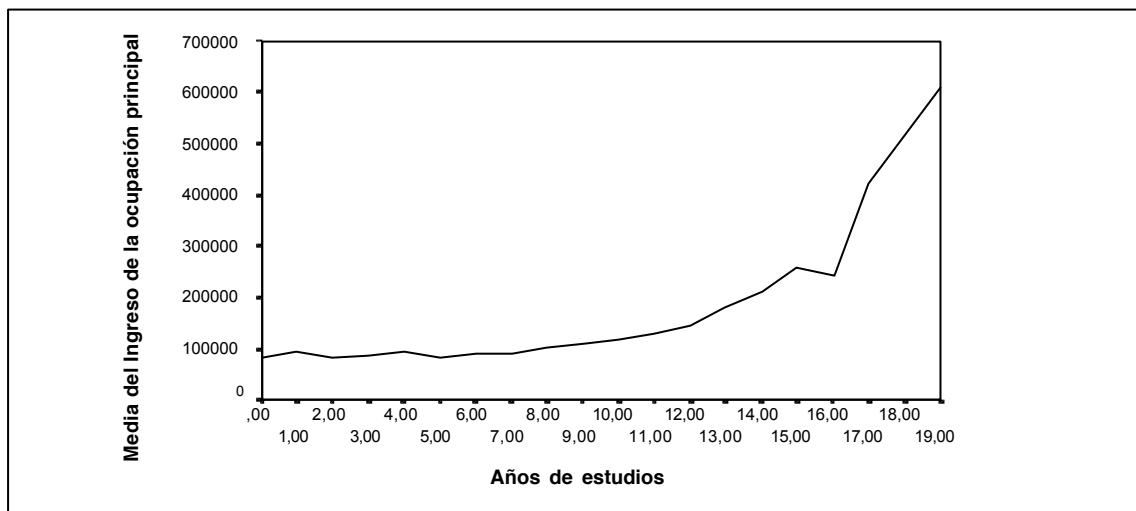


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

E. Los ingresos del trabajo

Los ingresos del trabajo percibidos mensualmente aumentan conforme mejora la escolaridad. Sin embargo, dicha evolución, aunque es constante, no presenta quiebres o saltos significativos. Sólo a partir de los 16 a 17 años de escolaridad, los ingresos presentan un salto y pasan de ser una cifra cercana a los \$200 mil mensuales a unos \$400 mil, en moneda de 1998.

GRÁFICO 4: PERFIL DE INGRESOS POR AÑOS DE ESTUDIO

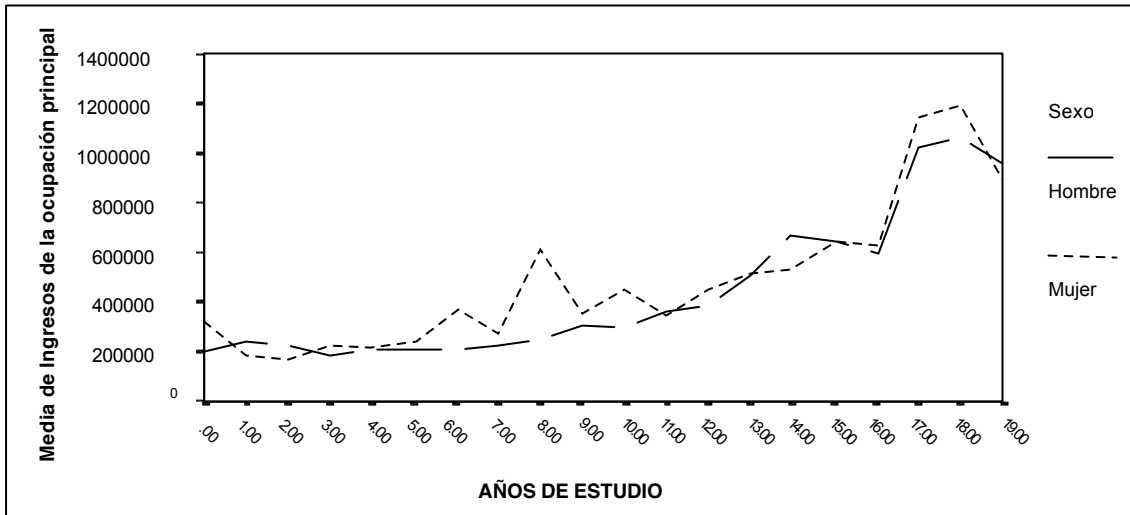


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998

Al desagregar la información presentada en el gráfico 4 por sexo, se obtiene algo interesante. Si se considera la interacción de la variable escolaridad y sexo, hay un saldo favorable para las mujeres; es decir, el efecto positivo de la educación en los ingresos es levemente mayor en el sexo femenino que en el masculino, lo que podría deberse, fundamentalmente, a que las mujeres jóvenes, aún cuando tengan un mismo nivel de escolaridad, se ubican en ocupaciones de «cuello blanco» que en su mayoría son mejor pagadas que las de tipo manual¹¹.

¹¹ Se realizó un modelo de regresión extendido para verificar el efecto de la interacción entre ambas variables y se halló un impacto mayor para las mujeres.

GRÁFICO 5: PERFIL DE INGRESOS POR AÑOS DE ESTUDIO, SEGÚN SEXO



F. Una visión panorámica de precariedad de la inserción laboral: el caso de los asalariados jóvenes

Para obtener una panorámica de la precariedad en la inserción laboral juvenil, se realizó ejercicio inspirado en Chacón (Mideplan, 1997). La población juvenil asalariada se clasificó según sus grados de inserción y se generaron tres tipos:

- ***Inserción precaria***: población perteneciente al 40% de jóvenes de menores ingresos (de la ocupación principal), que no cuenta con contrato y no cotiza.
- ***Inserción débil***: población perteneciente al 40% de jóvenes de menores ingresos y que no cumple una de las dos condiciones (contrato o cotización previsional).
- ***Inserción de bajos ingresos***: población perteneciente al 40% de jóvenes de más bajos ingresos que tiene contrato y cotiza.

Estos tres subgrupos se comparan con el resto de la población.

La población juvenil que se ubica en estas tres categorías representa un 38% de los asalariados (alrededor de 443.670 jóvenes). Los jóvenes con **inserción precaria** representan un 13,3% de la población juvenil asalariada (154.744 personas). De ellos, un 70,3% son hombres y un 29,7% son mujeres.

Los jóvenes con **inserción débil** suman 55.640 personas, aproximadamente un 4,8% de la población juvenil. Las mujeres en esta categoría aumentan su participación en comparación con los hombres, ya que llegan a un 36,3%. Por consiguiente, éstos últimos son un 63,7%.

Por último, los jóvenes con **inserción de bajos ingresos** suman unas 233.286 personas, lo que representa aproximadamente un 20% de la población juvenil asalariada.

CUADRO 7: TIPO DE INSERCIÓN LABORAL, SEGÚN SEXO

Tipo de Inserción Laboral	Inserción precaria	Número	Sexo		Total
			Hombre	Mujer	
		Proporción de Inserción Laboral	108788	45956	154744
		Proporción de Sexo	70,3%	29,7%	100,0%
			14,6%	10,8%	13,3%
	Inserción débil	Número	35429	20211	55640
		Proporción de Inserción Laboral	63,7%	36,3%	100,0%
		Proporción de Sexo	4,8%	4,8%	4,8%
	Inserción de bajos ingresos	Número	138388	94898	233286
		Proporción de Inserción Laboral	59,3%	40,7%	100,0%
		Proporción de Sexo	18,6%	22,4%	20,0%
	Resto de la población juvenil	Número	460300	263034	723334
		Proporción de Inserción Laboral	63,6%	36,4%	100,0%
		Proporción de Sexo	62,0%	62,0%	62,0%
Total		Número	742905	424099	1167004
		Proporción de Inserción Laboral	63,7%	36,3%	100,0%
		Proporción de Sexo	100,0%	100,0%	100,0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

Los dos grupos de mayor nivel de precariedad (inserción precaria e inserción débil) concentran mayoritariamente a hombres. Sólo en la categoría «inserción de bajos ingresos» (unas 233.286 personas), la proporción entre hombres y mujeres tiende a equilibrarse, ya que las primeras representan un 40,7% y los segundos un 59,3%.

La proporción de población que se ubica en la categoría de inserción precaria disminuye con los años de educación. Representan un 36,2% para quienes no tienen los ocho años de enseñanza. Cuando se alcanza ese nivel equivalen al 29%. Un 17,6% de quienes tienen entre nueve y 11 años de escolaridad se mantienen en esta categoría. Por último, sólo un 2,1% de los que alcanzan los 16 o más años de escolaridad tiene este tipo de inserción. En cambio, la categoría de inserción de bajos ingresos no se modifica tan ostensiblemente conforme se avanza en los niveles de escolaridad. Recién a partir de los 12 años cursados se presenta una disminución importante, que llega a 21,5% para luego culminar con un 3,2% con 16 o más años de estudio.

CUADRO 8: TIPO DE INSERCIÓN SEGÚN ESCOLARIDAD

			Escolaridad					Total	
			Menos de 8 años de escolaridad	8 años de escolaridad	Entre 9 y 11 años de escolaridad	12 años de escolaridad	Entre 13 y 15 años de escolaridad		16 o más años de escolaridad
Inserción	Inserción precaria	Número	43686	29306	37512	34346	7539	2355	154744
		Proporción según inserción	28,2%	18,9%	24,2%	22,2%	4,9%	1,5%	100,0%
		Proporción según Escolaridad	36,2%	29,0%	17,6%	8,3%	3,7%	2,1%	13,3%
	Inserción débil	Número	10421	7585	14370	17054	5112	1099	55641
		Proporción según inserción	18,7%	13,6%	25,8%	30,7%	9,2%	2,0%	100,0%
		Proporción según Escolaridad	8,6%	7,5%	6,7%	4,1%	2,5%	1,0%	4,8%
	Inserción de bajos ingresos	Número	32860	26623	57357	89251	23674	3522	233287
		Proporción según inserción	14,1%	11,4%	24,6%	38,3%	10,1%	1,5%	100,0%
		Proporción según Escolaridad	27,2%	26,3%	26,8%	21,5%	11,5%	3,2%	20,0%
	Resto de la población juvenil	Número	33784	37641	104391	274349	168733	104435	723333
		Proporción según inserción	4,7%	5,2%	14,4%	37,9%	23,3%	14,4%	100,0%
		Proporción según Escolaridad	28,0%	37,2%	48,9%	66,1%	82,3%	93,7%	62,0%
Total	Número	120751	101155	213630	415000	205058	111411	1167005	
	Proporción según inserción	10,3%	8,7%	18,3%	35,6%	17,6%	9,5%	100,0%	
	Proporción según Escolaridad	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

En resumen, la escolaridad modifica ostensiblemente los niveles de precariedad. En la medida que se avanza en el número de años de educación, ésta tiende a caer. La dimensión más resistente al cambio son los ingresos. Mientras la situación contractual y las cotizaciones previsionales muestran una mejoría en todos los niveles de escolaridad, los ingresos sólo mejoran si se cumplen 12 o más años de estudio.

2. EL IMPACTO DEL CAPITAL HUMANO Y DEL CAPITAL SOCIAL EN LOS INGRESOS DE LOS JÓVENES OCUPADOS

A partir del modelo econométrico desarrollado por Mincer, se busca estimar los cambios en los ingresos privados (generalmente el salario o el salario por hora), a partir del incremento en los años de educación o experiencia. Esta relación toma forma de función econométrica, cuya representación en la literatura asume, en sus versiones clásicas, las siguientes modalidades:

$$1. \text{Ln}w (\text{hora}) = \alpha_0 + \alpha_1 * \text{esc} + \alpha_2 * \text{exp} + \alpha_3 * \text{exp}^2 + \varepsilon$$

$$2. \text{Ln}w = \alpha_0 + \alpha_1 * \text{esc} + \alpha_2 * \text{exp} + \alpha_3 * \text{exp}^2 + \alpha_4 * \text{Ln} (\text{horas}) + \varepsilon$$

Donde:

- **Lnw (hora)**. Es la variable dependiente en la primera ecuación, expresada como el logaritmo natural del salario por hora.
- **esc**. Son los años de escolaridad.
- **exp**. Son los años de experiencia
- **exp²**. Es la experiencia al cuadrado. La expresión al cuadrado asume el supuesto de que el retorno de esta variable llega a un límite -dependiendo de los años del individuo- y el aporte de la experiencia se hace decreciente.
- **Lnw**. Es la variable dependiente en la segunda ecuación, expresada como el logaritmo natural de los ingresos al mes.
- **Ln (horas)**. Es el logaritmo natural de las horas trabajadas al mes.

La segunda función incorpora las horas trabajadas al mes como variable independiente; es decir, se estima su impacto manteniendo controlada la educación y la experiencia para calcular la elasticidad de los ingresos en relación con las horas trabajadas.

Dado que la población juvenil muestra una dispersión importante en materia de horas trabajadas y que el propio proceso de inserción laboral se puede ser entender, entre otros aspectos, como una progresiva y paulatina incorporación al trabajo (y por ende de horas trabajadas al mes), en este estudio se ha estimado pertinente asumir la segunda de las formas funcionales.

La educación y la experiencia no son los únicos factores que pueden incidir en los ingresos de un trabajador. En la literatura hay abundante material de referencia sobre la importancia de variables de tipo estructural en las posibilidades materiales de concretar un empleo y determinados ingresos. Por ejemplo, el sexo y la etnia son variables que se suelen considerar en modelos econométricos. A su vez, la clase social de pertenencia, las características educacionales de los padres, o sus ocupaciones, posibilitarían una red de contactos o un capital social distintivo que permitiría obtener un trabajo de mejor calidad o con mejores ingresos.

No obstante lo anterior, en el caso chileno la reflexión sobre la influencia de la familia de origen ha tenido un carácter más conceptual y apoyada en evidencia empírica de índole más descriptiva, sin que haya sido posible aislar el efecto de las otras variables. Sin embargo, la aplicación de un modelo econométrico como el desarrollado por Mincer ofrece una buena oportunidad para estimar el impacto de las variables como las citadas. Afortunadamente, por ser este un estudio orientado a la población juvenil, existe la oportunidad de contar con un importante contingente de jóvenes que aún vive con sus padres, lo que permite obtener información de sus familias de origen.

Por último, cabe señalar algunas limitaciones metodológicas de este tipo de análisis. El principal supuesto subyacente en esta teoría es que el ingreso del trabajador refleja adecuadamente la productividad (marginal). Por consiguiente, las diferencias de ingreso corresponderían sólo a diferencias netas de productividad, lo que es sostenible sólo en el caso de que el mercado del trabajo funcione en forma perfecta. Sin embargo, ello no

es así. Con todo, no hay forma de resolver dicho problema desde un punto de vista metodológico y se asume que los ingresos son una buena proxy de los diferenciales de productividad. En segundo lugar, las estimaciones de orden transversal -como ésta- dan cuenta del efecto actual de la educación recibida en un momento anterior del tiempo y no incorpora el efecto de la evolución de los salarios a lo largo de un determinado período.

A. Construcción de los modelos y sus resultados

Las estimaciones que a continuación se presentan se realizaron tomando como fuente de información a la población ocupada entre 15 y 29 años de la Encuesta Casen de 1998 desarrollada por Mideplan. La población seleccionada equivale a 17.462 jóvenes para las primeras tres especificaciones examinadas y a 6.919 para la última¹². En ambas situaciones se toma en cuenta a todos los jóvenes ocupados entre 15 y 29 años representativos de todo el país. Más adelante se desarrollan las razones de esta selección. Las variables consideradas fueron:

- **Lnw**: variable dependiente. Es el logaritmo natural del ingreso por mes del joven. Se consideraron sólo los ingresos provenientes de la ocupación principal.
- **Anoest**: años de estudios cursados.
- **Exper**: es la experiencia potencial definida como la edad menos los años de estudio menos seis años de preescolar.
- **Exper2**: representa el cuadrado de la experiencia. Como se señaló, esta expresión al cuadrado permite la curvatura de la función obtenida, agregándole obsolescencia a cada año adicional de experiencia. Por ello se espera que presente un coeficiente negativo.
- **Lnhtmes**: logaritmo natural de las horas trabajadas al mes.
- **Sex**: Dummy sexo. Variable muda que asume valor 1 en caso de que el sexo del entrevistado sea masculino.

¹² En una y otra son los casos finales utilizados en la regresión; es decir, excluyendo los missing value.

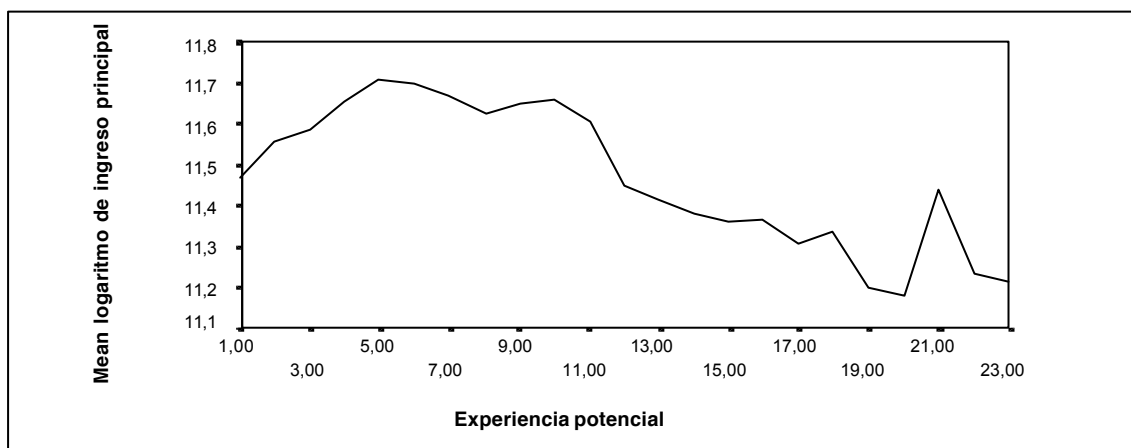
- **Urbana:** Dummy Urbana. Variable muda que asume valor 1 en caso de que el entrevistado pertenezca al sector urbano.
- **Rmetropo:** Dummy Región Metropolitana. Variable muda que asume valor 1 en caso de que el entrevistado pertenezca a la Región Metropolitana.
- **Jhprof:** Dummy jefe de hogar profesional. Variable muda que asume valor 1 si el jefe de hogar pertenece a la categoría ocupacional de «profesionales directivos, científicos e intelectuales».
- **Aappyfa:** Dummy jefe de hogar perteneciente a la «administración pública y personal de las Fuerzas Armadas». Asume valor 1 si el jefe de hogar pertenece a dicha categoría y 0 si no pertenece.
- **Tecemyco:** Dummy jefe de hogar perteneciente a las categorías ocupacionales de «técnicos, empleados y comerciantes». Asume el valor 1 si el jefe de hogar pertenece a dicha categoría y 0 si no pertenece.
- **Tmcalif:** Dummy jefe de hogar considerado como «trabajador manual calificado». Asume valor 1 si el jefe de hogar pertenece a dicha categoría y 0 si no pertenece.
- **Jhagricu:** Dummy jefe de hogar «trabajador agrícola». Asume valor 1 si el jefe de hogar se ubica en esta categoría y 0 si no pertenece a ella.
- **Clieducf:** clima educacional de la familia. Consiste en el promedio de años de escolaridad de la familia de origen, excluyendo los años de escolaridad del joven ocupado.

Los modelos introducidos y examinados fueron los siguientes:

1. $Lnw = \alpha_0 + \alpha_1 * anoest + \alpha_2 * exper + \alpha_3 * exper2 + \alpha_4 * lnhtmes + \varepsilon$
2. $Lnw = \alpha_0 + \alpha_1 * anoest + \alpha_2 * exper + \alpha_3 * exper2 + \alpha_4 * lnhtmes + Sex + \varepsilon$
3. $Lnw = \alpha_0 + \alpha_1 * anoest + \alpha_2 * exper + \alpha_3 * exper2 + \alpha_4 * lnhtmes + \alpha_5 * Sex + \alpha_6 * Urbana + \alpha_7 * Rmetrop + \varepsilon$
4. $Lnw = \alpha_0 + \alpha_1 * anoest + \alpha_2 * exper + \alpha_3 * exper2 + \alpha_4 * lnhtmes + \alpha_5 * Sex + \alpha_6 * Urbana + \alpha_7 * Rmetrop + \alpha_8 * Jhprof + \alpha_9 * Aappyfa + \alpha_{10} * Tecemyco + \alpha_{11} * Tmcalif + \alpha_{12} * Jhagricu + \alpha_{13} * Clieducf + \varepsilon$

La variable experiencia laboral no se consigna en la encuesta y se debió construir a partir de la diferencia entre la edad actual menos los años de escolaridad y los seis años de preescolar. Sin embargo, como se aprecia en el gráfico 6, la relación entre experiencia y salario rápidamente se torna negativa debido a que estamos ante dos fenómenos. En primer lugar, una muestra de la población de 15 a 29 años tiene un límite de edad muy cercano al término del proceso de formación (académica y escolar). En segundo lugar, una variable como la experiencia (potencial) construida sobre la base de la diferencia entre edad y escolaridad. En consecuencia, una alta experiencia (potencial) implica necesariamente una baja escolaridad.

GRÁFICO 6: MEDIA DEL LOGARITMO NATURAL DEL INGRESO PRINCIPAL SEGÚN EXPERIENCIA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA ENCUESTA CASEN 1998.

Por otra parte, desde un punto de vista más teórico, se podría suponer que el factor de depreciación de la experiencia (concavidad de la curva) no debería presentarse antes de los 29 años, por lo que los jóvenes deberían situarse en la fase ascendente de la misma y no sufrir los efectos de la devaluación, y el coeficiente de la experiencia al cuadrado no debería dar negativo.

Desgraciadamente, dada la forma cómo se construye la variable no es posible corroborar con certeza si hay, o no, depreciación a esta edad. Así, al depender de la

especificación, la experiencia puede asumir coeficientes con signos distintos a los esperados o tener un bajo significado estadístico.

Por último, cabe señalar que para llevar adelante el cálculo del impacto de las variables asociadas al capital social del hogar de origen, fue necesario recortar la muestra, tomando en cuenta a jóvenes que -aunque ocupados- aún no se independizaban del hogar. En resumen, se consideró a jóvenes con una relación de parentesco con el jefe de hogar (hijos o nietos) y por ello disminuyó el número de casos para el último modelo.

A su vez, se utilizaron variables de dos tipos. En primer lugar, un conjunto de variables dummy vinculadas con la ocupación principal del jefe de hogar. En este caso, se agruparon algunas de las categorías originales para no incluir demasiadas variables en la ecuación y, a su vez, facilitar la comparación. Todas ellas se comparan con los trabajadores no calificados. En segundo lugar, como ya se señaló, se creó una variable cuantitativa que da cuenta de la escolaridad promedio de la familia a la que pertenece el joven, sin considerar su propia educación. Los resultados de las estimaciones para cada uno de los modelos propuestos se pueden verificar en el cuadro 9.

En cada uno de los casos el ajuste es razonable y varía entre un 27% y casi un 34%, si se toma en cuenta la relativa simplicidad de los modelos propuestos y que los resultados provengan de una medida de corte transversal para el conjunto de la población ocupada y no sólo asalariada¹³. Los signos de los coeficientes concuerdan con lo esperado, salvo la experiencia al cuadrado cuyos valores son positivos y no negativos. La razón de lo anterior ya se comentó en los párrafos precedentes.

Las ecuaciones incorporan progresivamente más variables. En la primera columna se encuentra la ecuación minceriana básica (modelo 1), la segunda incorpora la dummy sexo (modelo 2), la tercera, las variables adscriptivas referidas a la zona de residencia (modelo 3) y por último la cuarta, además de las variables anteriores, incorpora las referidas a la categoría ocupacional del jefe de hogar y que son una proxy del capital social del hogar de origen.

¹³ La población asalariada debería presentar una menor dispersión de sus ingresos y en consecuencia la bondad del ajuste debería ser mayor.

CUADRO 9: MODELOS UTILIZADOS PARA MEDIR EL IMPACTO DEL CAPITAL HUMANO Y DE LA CALIFICACIÓN DEL JEFE DE HOGAR

Variable dependiente: Lnw (logaritmo natural del ingreso mensual de la ocupación principal)									
	1		2		3		4		
	Coefficiente	Test t	Coefficiente	Test t	Coefficiente	Test t	Coefficiente	Test t	
Constante	8,091	137,997	8,042	139,378	8,005	141,001	7,818	90,411	
Anoest	0,116	67,838	0,122	71,759	0,114	65,935	0,0849	29,129	
Exper	0,028	7,773	0,023	6,619	0,023	6,657	0,030	5,529	
Exper2	0,0005	2,517	0,0007	3,661	0,0007	3,554	0,000005*	0,015*	
Lnhtmes	0,388	37,694	0,362	35,484	0,361	36,028	0,404	26,528	
Sex	-	-	0,222	24,368	0,232	25,840	0,194	14,143	
Urbana	-	-	-	-	0,080	8,175	0,039	2,476	
Rmetropo	-	-	-	-	0,196	21,406	0,185	13,155	
Jhprof	-	-	-	-	-	-	0,359	7,454	
Aappyfa	-	-	-	-	-	-	0,207	7,422	
Tecemyco	-	-	-	-	-	-	0,133	5,910	
Tmcalif	-	-	-	-	-	-	0,080	4,744	
Jhagricu	-	-	-	-	-	-	0,067	3,289	
Clieducf	-	-	-	-	-	-	0,026	9,357	
R ² Ajustado	0,273		0,297		0,321		0,337		
Test F	1642,426		1477,314		1178,106		273,134		
Std. Error Estima	0,5676		0,5582		0,5488		0,5298		
N	17,462		17,462		17,462		6,919		

NOTA: TODOS LOS VALORES SON SIGNIFICATIVOS AL 5%, SAIVO EL QUE SE SEÑALA CON UN ASTERISCO (*) QUE NO RESULTA SER SIGNIFICATIVO.

VARIABLES DUMMY DE REFERENCIA: MUJER, RURAL, OTRAS REGIONES, JEFE DE HOGAR TRABAJADORES NO CALIFICADOS.

La elasticidad de los ingresos en relación con las horas trabajadas varía según la especificación entre un 36% y un 40%, por lo que se puede inferir que el ingreso por hora de los jóvenes disminuye a medida que se extiende la jornada laboral¹⁴. El sexo de los ocupados también es una variable significativa, dado que en los ingresos percibidos al mes existe un diferencial a favor de los hombres que se ubica entre un 19% y un 22%, dependiendo de la especificación.

¹⁴ Elasticidades similares se advierten para el conjunto de la población ocupada en los documentos de Arellano (1999) y Riveros (1983) ya citados.

La educación también es una variable que se relaciona positivamente con los ingresos, los que aumentan en una cifra que fluctúa entre un 8% y 11% por cada año adicional de educación. Los coeficientes tienden a disminuir en la medida que se incorporan variables relacionadas con el capital social del hogar de origen, como la categoría ocupacional del jefe de hogar¹⁵. La influencia de dichas variables en los ingresos de los jóvenes es significativa y positiva para todos los casos comparadas con la categoría de control que fue la de jefe de hogar sin calificación.

Por ejemplo, un joven cuyo padre o abuelo es un profesional, obtiene unos ingresos mensuales casi un 36% superiores que aquel joven que, teniendo el mismo nivel educacional, es hijo o nieto de un trabajador no calificado.

Conforme se desciende en la escala de ocupaciones las diferencias disminuyen. No obstante, cabe destacar que el hijo o nieto de un trabajador manual calificado sigue obteniendo ingresos un 8% superiores al de un joven con igual número de años de escolaridad, pero que proviene de una familia con un jefe de hogar sin calificación.

Lo anterior daría cuenta de lo advertido por Cepal en torno a la reproducción de las oportunidades de bienestar social y el difícil desafío que enfrenta el logro de una efectiva igualdad de oportunidades, en tanto buena parte de ellas se definirían en función del origen del hogar y, en particular, de la calificación de los padres.

Por último, cabe señalar que hay diferencias salariales importantes según sea el área de residencia (rural o urbana). Hay un impacto positivo a favor de quienes viven en los sectores urbanos. Esta diferencia de aproximadamente un 4% estaría dada por la naturaleza de las actividades productivas y lo heterogéneo del sector agrícola, que es la actividad que predomina en los sectores rurales. Todo ello incidiría en los mercados del trabajo y en los ingresos de quienes participan en él. A su vez, quienes viven en la Región Metropolitana alcanzan un 18% más de ingresos en comparación con quienes residen en otras regiones. Dicha diferencia se podría deber al peso que ejerce Santiago como capital y las particularidades del mercado del trabajo en comparación con las otras ciudades del país, que son notablemente inferiores en tamaño y en servicios, pero

¹⁵ Se hicieron diagnósticos (tolerancia y la prueba VIF) para determinar la existencia de colinealidad. No se encontró evidencia de que existiera.

cuyo costo en bienes y servicios es muchas veces inferior al de la Región Metropolitana. De ahí que dicha diferencia no deba entenderse como diferencia neta del poder adquisitivo, sino que sólo como una diferencia en los ingresos.

3. EL ANÁLISIS DE VARIABLES SOCIOCULTURALES

A partir de lo expuesto en la síntesis bibliográfica de esta sección se busca verificar cómo la subjetividad juvenil -en especial la imagen que tienen los jóvenes de la juventud y del trabajo- se relaciona con la decisión de integrarse o marginarse del mercado laboral. Para ello se utiliza la «Tercera Encuesta Nacional de Juventud 2000» desarrollada y procesada por el Instituto Nacional de la Juventud.

El material disponible ofrece algunas preguntas mediante las cuales es posible recoger las percepciones de los jóvenes sobre distintos aspectos de la vida juvenil. Por ejemplo, se consigna la definición de aquellos aspectos que mejor caracterizan el período juvenil, según los propios entrevistados. También las representaciones respecto de su futura inserción laboral, en particular su visión acerca de cuán preparados se sienten y si son optimistas o pesimistas frente a ella. Además, se indaga en la percepción de los elementos que definen el éxito y sus razones.

Todos los aspectos destacados en el párrafo anterior se relacionan de una forma u otra con los antecedentes teóricos ya revisados. Por ello, aunque no estamos en condiciones de verificar las representaciones del trabajo o directamente los elementos que se vinculan con la generación de identidades laborales -que, como se señaló, condicionarían la inserción laboral de los jóvenes-, se puede aportar evidencia empírica de tipo cuantitativo que ligue las características socioculturales de los jóvenes con la inserción en un empleo.

En esta oportunidad el análisis estadístico se centra en variables de tipo nominal¹⁶. El procedimiento estadístico utilizado es el análisis de correspondencia simple y múltiple. Su propósito es representar la relación entre dos o más variables nominales y sus distintas categorías en un plano bidimensional para dejar en evidencia, de manera más perceptible, su grado de relación. Cuando el grado de asociación es alto, éstas aparecerán relativamente juntas en el mapa perceptual o diagrama.

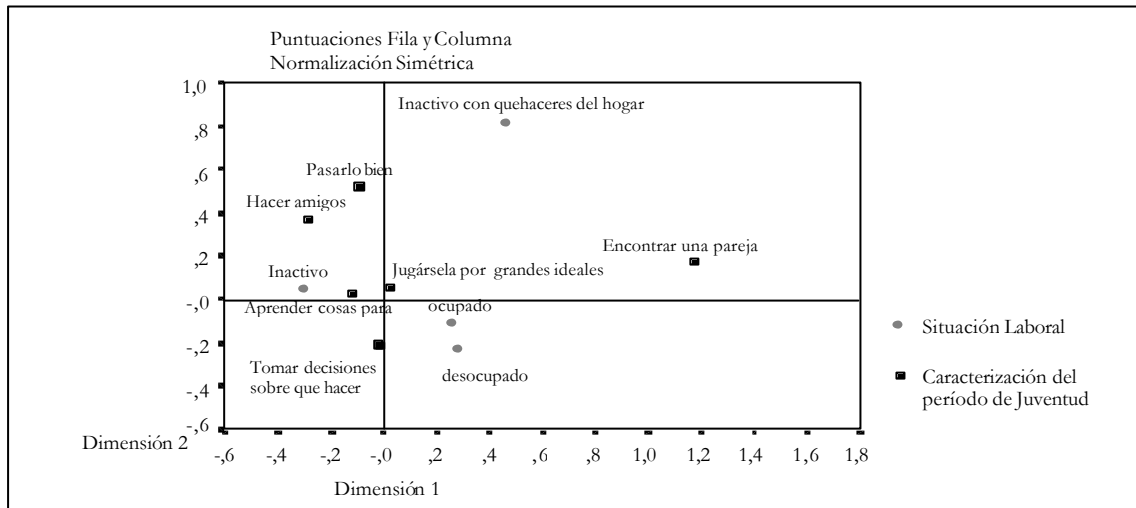
A. Caracterización del período juvenil, moratoria e inserción laboral

La hipótesis de trabajo desarrollada a partir de la revisión bibliográfica destacaba que la vivencia de la moratoria era un hecho importante al momento de definir el tipo de inserción laboral. En la medida que la moratoria se percibe como un tiempo de vivencia de lo propiamente juvenil (amigos, fiestas, motivación por causas sociales o la definición inicial de un proyecto futuro de inserción) y, al mismo tiempo, no hay la necesidad urgente de trabajar para aportar ingresos, se retarda la inserción laboral. Por el contrario, quienes tienen una definición distinta de la moratoria y del período juvenil, más orientado a la concreción de un proyecto laboral, dirigirán sus esfuerzos a la búsqueda de un trabajo y terminarán obteniendo un empleo.

Para verificar la relación que hay entre ambas variables se desarrolló un análisis de correspondencia simple, que asocia las categorías de respuesta que se vinculan con la pregunta sobre la definición del período juvenil y la situación laboral del joven (inactivo con quehaceres del hogar, inactivo, ocupado, desocupado).

¹⁶ En sociología variable nominal significa categórica o cualitativa; es decir, que no es susceptible de ordenarse en rangos ni cuantificarse. En adelante se utilizan indistintamente los términos.

DIAGRAMA 1: ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIA SIMPLE. SITUACIÓN LABORAL Y CARACTERIZACIÓN DEL PERÍODO DE JUVENTUD



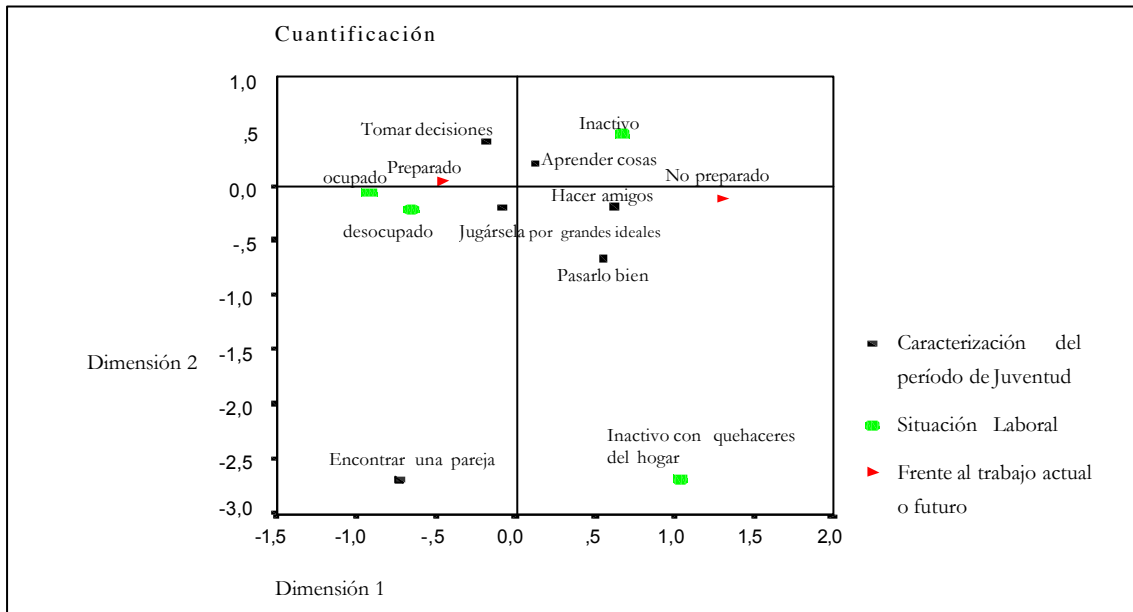
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA TERCERA ENCUESTA NACIONAL DE JUVENTUD 2000.

Como se ve en el diagrama 1, entre quienes están inactivos (los estudiantes, los que no estudian ni buscan trabajo) hay claramente una tendencia a definir la juventud como un período para «hacer amigos», «pasarlo bien», o «luchar por grandes ideales»; actitudes que coinciden con la moratoria y alejadas de un proceso de inserción social basado en el trabajo, al menos en el presente. También se incluye la categoría «aprender cosas para tener éxito en la vida» que coincide con una orientación de postergación del trabajo, propia de quienes estudian y pretenden seguir haciéndolo.

Quienes están ocupados o desocupados, a diferencia del grupo anterior, se acercan más a una definición del período juvenil como aquél donde se toman «decisiones sobre qué hacer en la vida». A nuestro juicio, ello es más coincidente con una actitud de búsqueda o tenencia de un trabajo.

Por último, quienes están en la categoría «inactivos con quehaceres del hogar», definen el período juvenil como aquél donde se debe «encontrar una pareja con quien formar una familia», lo que también resulta coincidente con su situación y con el carácter pliamente femenino de la categoría.

DIAGRAMA 2: ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIA MÚLTIPLE. SITUACIÓN LABORAL, CARACTERIZACIÓN DEL PERÍODO DE JUVENTUD Y PERCEPCIÓN DE PREPARACIÓN FRENTE AL TRABAJO



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA TERCERA ENCUESTA NACIONAL DE JUVENTUD 2000.

Si se amplía el análisis y se integra a las variables descritas en el cuadro anterior, la percepción respecto de si el joven se siente preparado o no para incorporarse al mundo laboral (diagrama 2), los resultados son interesantes, ya que apuntan en la dirección de corroborar la hipótesis acerca de la importancia de la definición del período juvenil y, por ende, de la moratoria como condición que filtra la forma en la que el joven se aproxima al mundo del trabajo.

Como se puede apreciar en el diagrama 2, hay una clara asociación entre la situación laboral y la percepción de preparación para incorporarse al trabajo. Es decir, claramente se forman dos polos que vinculan, por una parte, a los inactivos con la condición de no sentirse preparados y a los activos (ocupados y desocupados) con aquellos que se sienten preparados frente al actual o futuro trabajo.

A su vez, en el primer grupo hay una asociación entre la inactividad y la percepción del período juvenil como uno para «aprender cosas» y «hacer amigos» (inactivos que incluye a los estudiantes) y para «pasarle bien» (inactivos que realizan quehaceres del hogar).

En el segundo grupo, tanto ocupados como desocupados, definen la juventud como período de toma de decisiones sobre qué hacer en la vida. Respecto de los desocupados, hay un matiz de diferencia respecto de la propensión a preocuparse de la concreción de grandes ideales, lo que refleja una preocupación mayor por propuestas colectivas o societales, situación que exploramos en el punto siguiente. En ambos casos, aunque no de manera tan clara, hay preocupación por encontrar una pareja para formar familia.

En resumen, se podría señalar que aquellos jóvenes que no forman parte de la población económicamente activa son los que subjetivamente no se sienten preparados. A su vez, definen el período juvenil como un tiempo de espera (o moratoria) en la asunción de roles plenamente adultos. Por el contrario, aquellos jóvenes activos sí se sienten en condiciones de incorporarse al trabajo y su definición del período juvenil dista de la anterior, ya que sus preocupaciones están más cercanas al mundo adulto¹⁷.

B. Ocupados y la promoción social: apelación a una estrategia individual

Dentro de la revisión bibliográfica se señaló que en buena parte de los jóvenes la estrategia de promoción social es una que apela a canales más individuales que colectivos, y que al referirse a la cesantía desarrollaban explicaciones donde las causas individuales tenían mayor relevancia que las de índole estructural.

En la Tercera Encuesta Nacional de Juventud no hay preguntas que permitan detectar cuál es la posición frente a la cesantía. Sin embargo, una aproximación interesante para conocer si persiste la imagen de que los logros son más bien de carácter individual es la percepción de los jóvenes frente a la pobreza. En la Encuesta se les preguntó cuál era la principal razón de la pobreza en Chile. En el siguiente diagrama se vincula dicha

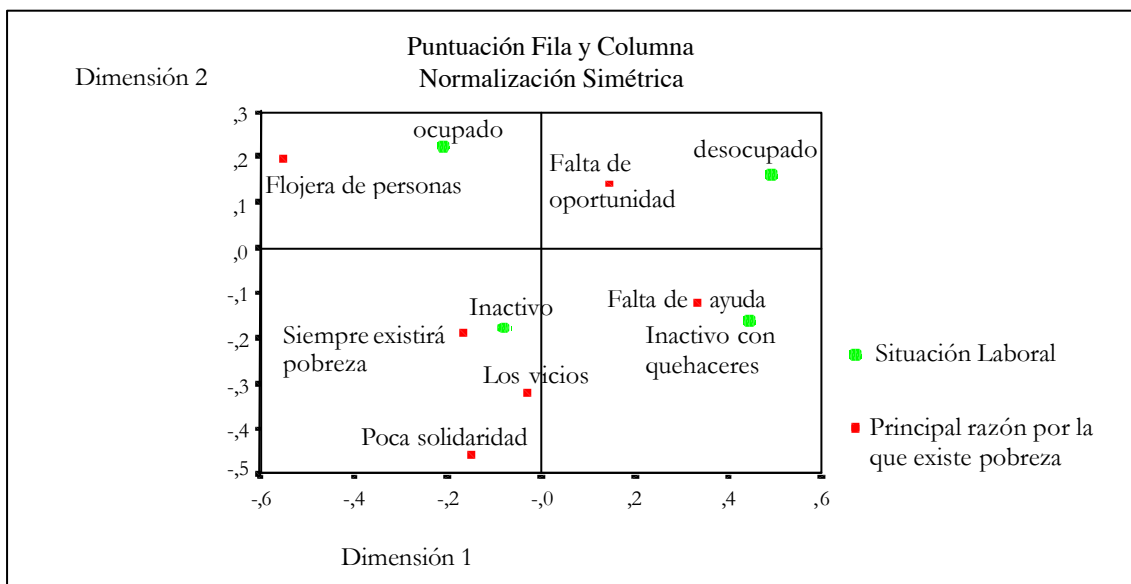
¹⁷ Se hizo el mismo análisis para la población menor de 22 años y se encontraron las mismas asociaciones entre categorías. En consecuencia, se puede concluir que dicha relación no necesariamente es producto de la edad, sino que consecuencia de una disposición cultural.

pregunta con la situación laboral del entrevistado para ver si hay alguna relación entre el tipo de categorías en una y otra variable.

Como se aprecia en el diagrama 3, hay cuatro polos claramente identificables. Para los ocupados, las explicaciones de la pobreza son fundamentalmente de carácter individual; es decir, lo que más explica la pobreza en Chile es la «flojera de algunas personas». En cambio, para los desocupados, la razón principal es la falta de oportunidades de empleo y educación.

Para los inactivos con quehaceres del hogar la principal razón que explica la existencia de pobreza en el país es la falta de ayuda del gobierno. Los inactivos (los que estudian y aquellos que no estudian ni trabajan), consideran diversas razones: «los vicios, el alcohol y las drogas», «la poca solidaridad de los chilenos» y mantienen la convicción de que siempre habrá pobreza.

DIAGRAMA 3. ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIA SIMPLE. SITUACIÓN LABORAL Y PERCEPCIÓN DE LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA CUAL EXISTE POBREZA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA TERCERA ENCUESTA NACIONAL DE JUVENTUD 2000.

IV. CONCLUSIONES

Este estudio muestra la relevancia del capital humano y del capital social en la inserción laboral de los jóvenes. Por cada año adicional de educación se genera un aumento de 8% en los salarios mensuales. Sin embargo, no basta con la enseñanza secundaria. Es en la educación superior donde se produce un salto significativo en los ingresos y con ello mayores oportunidades de bienestar.

El capital social de la familia de origen genera un impacto significativo en los salarios. Un hijo o nieto de un profesional gana casi un 36% más que otro joven, que con el mismo nivel educacional es hijo o nieto de un trabajador no calificado.

También este estudio muestra hasta qué punto las variables socioculturales tienen una significativa influencia en la decisión del joven de enfrentarse o no al trabajo. En la medida que la juventud se defina como un espacio para «hacer amigos», «pasarle bien» o «aprender», y en ausencia de razones que fuercen una incorporación al mercado laboral, es probable que la inserción se postergue. Además, la autopercepción de los jóvenes de cuán preparados están para enfrentar los desafíos que depara el trabajo, mediatiza su incorporación. Ello coincide con la visión que tienen de lo selectivo y altamente competitivo que es el mercado laboral y la importancia de prepararse para hacerle frente.

Dado lo anterior, hay un espacio de intervención en materia de política pública que aliente la inserción laboral juvenil, mejorando los canales de integración social que los propios jóvenes legitiman y que son -desde un punto de vista objetivo- los de mayor impacto; es decir, el capital humano.

Lo expresado supone diseñar una política de inserción laboral que se ubique en medio de las políticas educacionales y los programas de capacitación para un primer empleo, del tipo «Chile Joven». Es decir, generar vínculos entre ámbitos que hasta ahora han funcionado de manera separada. Su eje central debiera ser la generación de oportunidades de movilidad social mediante el empleo y la educación.

En consecuencia, hay al menos dos recomendaciones de política en este campo. La primera apunta a poner un mayor énfasis en el capital humano, y en particular en el capital humano general. Se trata de generar una combinación virtuosa entre formación general y capacitación específica para un puesto de trabajo. La segunda se refiere a la importancia que tiene para la eficacia de la política que sea afín con la subjetividad de

su población objetivo. Existe una corriente dentro de los jóvenes que, más allá de las condiciones socioeconómicas, valora la educación como medio de promoción social. Esta valoración transversal plantea la siguiente pregunta: ¿cómo generar un sistema que permita la movilidad social de los jóvenes, aun en quienes han optado en forma temprana por un empleo?

A partir de la reflexión anterior, en esta sección se proponen algunos lineamientos de política orientada a generar oportunidades de movilidad social, y que intentan superar la tradicional distinción entre políticas de educación y de empleo juvenil con una perspectiva más amplia, cuyo eje sea la formación general y desde la cual se concentren iniciativas de capacitación e intermediación laboral.

1. ACCIONES DE PROMOCIÓN SOCIAL ORIENTADAS AL ÁMBITO EDUCACIONAL

Aquí se vislumbran tres tipos de intervenciones orientadas a lograr una mejor retención escolar en los establecimientos educacionales con población juvenil pobre y con posibilidades de deserción:

- Una combinación de incentivos económicos y laborales. Se trata de generar mecanismos que permitan que los jóvenes con apremios económicos urgentes no deserten, a través de iniciativas que combinen el acceso a un empleo de jornada parcial pagado por privados (bolsa de trabajo); por entidades públicas (servicios comunitarios) y en último caso, subsidio directo. En todos los casos la entrega de dicho incentivo debiera estar condicionada a la permanencia en el sistema escolar.
- Desarrollo de medidas activas al interior del aula que en edades tempranas vinculen a los padres con el aprendizaje de sus hijos y generen un proceso de enseñanza-aprendizaje cercano y accesible a los jóvenes.
- Generación de oportunidades de formación postsecundaria que abra perspectivas y otorgue un sentido a la enseñanza media, que hoy los alumnos no perciben con claridad. Esta oferta de formación postsecundaria podría tener dos variantes:

- La primera, más directamente vinculada con el trabajo, a través de becas cuya duración y extensión deberá analizarse. En concreto, se propone realizar cursos de especialización que podrían ser ejecutados por Organismos Técnicos de Capacitación (OTEC), los que desarrollarían una oferta específica de alta calidad y más vinculada con un puesto de trabajo específico. En cuanto a los criterios de focalización, se sugiere que una beca de especialización como la propuesta debería centrarse, en un primer momento, en jóvenes egresados de los establecimientos más pobres del país, de acuerdo con el rendimiento mostrado en la enseñanza media, y que manifiesten deseos de incorporarse rápidamente al mercado laboral.
- La segunda, destinada a generar un proceso de formación de más largo aliento de carácter técnico. En concreto, se trata de habilitar una línea de crédito para facilitar el ingreso de jóvenes de estratos medios y bajos a los centros de formación técnica e institutos profesionales. La falta de apoyo del Estado para obtener financiamiento para este tipo de educación podría generar en muchos de ellos la renuncia a continuar estudios. En este sentido, la opción de un crédito contingente a los ingresos de los estudiantes parece ser la opción más viable. Para ello hay que hacer esfuerzos para transparentar la oferta institucional y mejorar el sistema de acreditación de carreras, lo que facilitaría quizás el ingreso del sector privado a este tipo de financiamiento.

2. ACCIONES DE PROMOCIÓN SOCIAL UBICADAS EN EL ÁMBITO LABORAL

En este ámbito hay que explorar fórmulas novedosas que permitan desarrollar procesos de intermediación laboral de calidad. Ello implica revisar la actual vinculación entre Sence y las Oficinas Municipales de Información Laboral (OMIL), a la luz del importante esfuerzo que desarrolla el primero en materia de fortalecimiento del recurso humano y equipamiento informático de dichas entidades para avanzar en forma decidida hacia la formación de redes de intermediación para el empleo a escala regional y local.

Una opción en el marco actual es establecer convenios de cooperación entre Sence, las OMIL y los gobiernos regionales, condicionando recursos a una evaluación permanente y estandarizada de los resultados de las acciones que desarrollan estas agencias en la esfera local, a partir de los propios usuarios.

En materia de empleo deberían explorarse opciones como las mencionadas en el punto 4.1 de esta sección, ya no dirigidas a una mejor retención escolar, sino a la generación de alternativas de puestos de trabajo para grupos específicos de la población.

3. ACCIONES DE PROMOCIÓN SOCIAL UBICADAS EN LA FRONTERA ENTRE LO EDUCACIONAL Y LABORAL

Se propone ampliar la oferta de capacitación actual y flexibilizar su uso para que cada persona, en distintas etapas de su vida, pueda utilizar el beneficio de capacitarse en forma individual. Si estas acciones de capacitación están relacionadas, aunque sean independientes entre sí y espaciadas en el tiempo, podrían ser reconocidas formalmente como parte de una cadena formativa por alguna entidad pública.

En este ámbito la oferta debería flexibilizarse al máximo, permitiendo acceder a cursos cortos de distinta duración orientados a diferentes tipos de públicos objetivos, y combinar acciones de capacitación con nivelación de estudios o competencias básicas. Al respecto cabe señalar que el Estado de Chile firmó recientemente un convenio de préstamo con el Banco Mundial para financiar un programa de «Educación Permanente» que se inscribe en la línea de la cadena formativa continua; es decir, a lo largo de la vida del individuo.

Por último, en lo que respecta al financiamiento de las opciones de políticas expuestas en las secciones 4.1 y 4.2, se podrían explorar alternativas. Una de ellas podría ser que las personas menores de 30 años puedan tener la facultad de destinar una parte o la totalidad de los fondos recaudados por concepto de previsión social para la formación, sea ésta capacitación o educación superior de carácter técnico (ambas previamente acreditadas).

Para aquellas personas de menores ingresos, y sobre la base de la cantidad ahorrada, el Estado podría duplicar el monto con un subsidio directo. Para quienes no cuenten con esa condición, el monto ahorrado podría servir de garantía para obtener un crédito adicional o para cubrir los costos de manutención mientras estudian.

V. BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVAREZ, C., S. IBÁÑEZ y L. SEPÚVEDA (2000). “Estrategias de búsqueda de empleo de los jóvenes estudiantes secundarios de la Región Metropolitana”. Documento núm. 4. Centro de Investigación y Desarrollo de la Educación, CIDE. Santiago, Chile.
- ARELLANO, M. S. y M. BRAUN (1999). “Rentabilidad de la educación formal en Chile”, en *Cuadernos de Economía*, año 36, núm. 107. pág. 685-724. Santiago, Chile.
- ARROW, K. (1973). “Higher Education as a Filter”, en *Journal of Public Economics* 2, pág. 193-216.
- BALMACEA, FELIPE (1990). “Modelo de capital humano de Mincer: Análisis teórico, empírico y nueva evidencia”. Seminario para optar al título de Ingeniero Comercial mención en Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Escuela de Economía y Administración. Universidad de Chile. Santiago, Chile.
- BECKER, GARY S. (1983). *El capital humano: un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación*. Alianza Editorial. Madrid, España.
- BEYER, H. (1998). *¿Desempleo juvenil o un problema de deserción escolar?*. Centro de Estudios Públicos.
- CEA D’ANCONA, MARÍA A. (1999). *Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social*. Editorial Síntesis. España.
- CEPAL (1997). *Panorama Social de América Latina*. Santiago, Chile.
- CONFEDERACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO CPC (1999). *Propuestas para el fomento del empleo juvenil*. Santiago, Chile.
- FEEDBACK COMUNICACIONES (1997). *Expectativas y estrategias laborales de jóvenes de escasos recursos* (documento sin publicar).
- GUJARATI, D. (2001). *Econometría*. McGraw-Hill. Santafé de Bogotá, Colombia.
- HAINDL, E. (1985). “Un modelo para la determinación de flujos y parámetros dinámicos en el mercado de trabajo”, en *Revista Estudios de Economía* núm. 24. Departamento de Economía de la Universidad de Chile. Santiago, Chile.
- HERNÁNDEZ, R., C. FERNÁNDEZ y P. BAPTISTA (1998). *Metodología de la investigación*. McGraw Hill. México.
- HURTADO, P. y S. IBÁÑEZ (1995). “Las representaciones sociales del trabajo en los jóvenes urbano-populares”. Tesis para optar al título de Sociólogo. Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología. Universidad de Chile. Santiago, Chile.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, INE (2001). *Indicadores de Empleo. Diciembre 2000-febrero 2001*.

- INSTITUTO NACIONAL DE LA JUVENTUD, Injuv (1998). “Segunda Encuesta Nacional de Juventud. Cuadernillo Temático núm. 1. Educación y Trabajo”. Santiago, Chile.
- MARCEL, M. (1990). “Desempleo juvenil en Chile y los desafíos del gobierno democrático”, en *Los jóvenes en el Chile de hoy*. Generación Compiladores. Santiago, Chile.
- MARTÍNEZ, E. (1997). “Desempleo juvenil en Chile: ¿discriminación o ilusión óptica?”. Boletín Cinterfor, núm. 139-140, abril-septiembre. Montevideo, Uruguay.
- MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN, Mideplan - Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, Sence (1997). “Orientaciones juveniles sobre el trabajo”. Mimeo sin publicar.
- MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN, Mideplan (1999). “Resultados de la VII Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Casen 1998), Documento núm. 9: situación de los jóvenes en Chile”. Santiago, Chile.
- MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN, Mideplan (2001). “Resultados de la VII Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Casen 1998), Documento núm. 19: deserción escolar e inserción laboral de los jóvenes”. Santiago, Chile.
- PSACHAROPOULOS, G. e Y.C. NG (1992). “Earnings an Educations in Latin America: Assesing Priorities for Schooling Invenstments”. Policy Research, World Bank Working Paper WPS 1056. Washington. Estados Unidos.
- RIVEROS, LUIS (1983). “Verificación de diferencias estadísticas en los mecanismos de determinación de los ingresos entre sectores mediante la forma reducida de un modelo de capital humano”, en *Estudios de Economía* núm. 20, pág. 23-29. Santiago, Chile.
- SCHARAGER, J. y R. RITERHAUSSEN (1992). “El egresado de la educación media y el trabajo: expectativas de los empleadores”, en *Análisis y proyecciones en torno a la enseñanza media y el trabajo*. Corporación de promoción Universitaria CPU. Santiago, Chile.
- SCHKOLNIK, M. y L. RIFFO (1996). “Desempleo juvenil en Chile. 1986-1995”, en *Revista Estadística y Economía*. Santiago, Chile.
- SERVICIO NACIONAL DE CAPACITACIÓN Y EMPLEO, Sence (2001). *Anuario Estadístico año 2000*. Santiago, Chile.
- UNIVERSIDAD DE CHILE, DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA (1999). “Indicadores de medición del impacto de la capacitación en la productividad”. Informe Final (documento sin publicar).
- VIVANCO, M. (1999). *Análisis estadístico multivariable: teoría y práctica*. Editorial Universitaria. Santiago, Chile.
- WEINSTEIN, J. (1985). *La otra juventud: El período juvenil en los sectores de extrema pobreza urbana*. Centro de Investigación y Desarrollo de la Educación, CIDE. Santiago, Chile.

VI. ESTUDIOS DE CASO

PUBLICADOS EN 1996

Estudio de Caso N° 1

LA REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR TELECOMUNICACIONES EN PARAGUAY.

César Pastore Britos.

Estudio de Caso N° 2

AZÚCAR: MERCOSUR Y RECONVERSIÓN, EL CASO CALNU (URUGUAY).

Fernando Correa Alsina.

Estudio de Caso N° 3

EL LITIO: UNA PERSPECTIVA FALLIDA PARA BOLIVIA.

Walter Orellana Rocha.

Estudio de Caso N° 4

EL ESTUDIO DE CASO COMO INSTRUMENTO PEDAGÓGICO Y DE INVESTIGACIÓN EN POLÍTICAS PÚBLICAS.

Ramón Borges Méndez.

Estudio de Caso N° 5

INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN BOLIVIA: UNA CONFRONTACIÓN ENTRE LA TEORÍA Y LA PRÁCTICA.

Patricia Noda Videa.

Estudio de Caso N° 6

EL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES PERUANO Y EL MECANISMO DE LA PENSIÓN MÍNIMA.

María Lila Iwasaki.

Estudio de Caso N° 7

LA PRIVATIZACIÓN DEL ÁREA DE CARGA DE LA EMPRESA DE FERROCARRILES DEL ESTADO EN CHILE: ¿UNA NEGOCIACIÓN ATÍPICA?

Cristián Saieh Mena.

Estudio de Caso N° 8

DE LO ERRÁZURIZ A TIL-TIL: EL PROBLEMA DE LA DISPOSICIÓN FINAL DE LOS RESIDUOS SÓLIDOS DOMICILIARIOS EN SANTIAGO.

Sandra Lerda y Francisco Sabatini.

Estudio de Caso N° 9

CONSTRUCCIÓN DE UNA CÁRCEL ESPECIAL PARA MILITARES: LECCIONES Y DESAFÍOS DE GOBERNABILIDAD EN LA TRANSICIÓN DEMOCRÁTICA CHILENA.

Soledad Ubilla.

Estudio de Caso N° 10

MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE UN HOSPITAL PÚBLICO: EL CASO DE LA ASISTENCIA PÚBLICA EN SANTIAGO.

Cecilia Montero y Carlos Vignolo.

Estudio de Caso N° 11

CONTROL Y RESPONSABILIDAD EN GOBIERNOS LOCALES: DESAFÍOS INSTITUCIONALES DE LA DESCENTRALIZACIÓN EN BOLIVIA.

Claudio Orrego Larraín.

PUBLICADOS EN 1997

Estudio de Caso N° 12

MITOS Y HECHOS DEL PROGRAMA DE VIVIENDA BÁSICA EN SANTIAGO DE CHILE: UNA MIRADA DESDE LOS BENEFICIARIOS.

Fernando Díaz Mujica.

Estudio de Caso N° 13

GESTIÓN TERRITORIAL DEL FOMENTO PRODUCTIVO: UNA OBSERVACIÓN A LA PYME FORESTAL DE LA REGIÓN DEL BÍO-BÍO.

Liliana Cannobbio Flores.

Estudio de Caso N° 14

LA REFORMA PREVISIONAL BOLIVIANA Y EL CASO DEL INCENTIVO AL TRASPASO.

Luis Gonzalo Urcullo Cossío.

Estudio de Caso N° 15

GÉNERO, SALUD Y POLÍTICAS PÚBLICAS, DEL BINOMIO MADRE-HIJO A LA MUJER INTEGRAL.

Alejandra Faúndez Meléndez.

Estudio de Caso N° 16

ESTUDIO DEL SISTEMA DE REGULACIÓN SECTORIAL EN BOLIVIA.

Julio Waldo López Aparicio.

Estudio de Caso N° 17

LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO EN ECUADOR. EL CASO DEL SISTEMA DEL OLEODUCTO TRANSECUTORIANO.

Luis Esteban Lucero Villarreal.

Estudio de Caso N° 18

LA GESTIÓN COLECTIVA DEL DERECHO DE AUTOR Y LOS DERECHOS CONEXOS: INSTRUMENTO DE PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD.

Marvin Francisco Discua Singh.

PUBLICADOS EN 1998**Estudio de Caso N° 19**

ESTRATEGIAS INSTITUCIONALES PARA PROMOVER LA PERMANENCIA DE PROFESIONALES CALIFICADOS EN EL SERVICIO PÚBLICO PERUANO. EL CASO DE LA SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA.

Juan Carlos Cortázar Velarde.

Estudio de Caso N° 20

LA CRISIS DE LAS UVAS ENVENENADAS.

Claudio Rodolfo Rammsy García.

Estudio de Caso N° 21

LOS DETERMINANTES DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE HAITÍ (ELEMENTOS PARA EL DEBATE).

Michel-Ange Pantal.

Estudio de Caso N° 22

REGULACIÓN DE SEGUROS PRIVADOS DE SALUD: LA EXPERIENCIA EN CHILE DE LA SUPERINTENDENCIA DE INSTITUCIONES DE SALUD PREVISIONAL, (ISAPRES).

Cecilia Má, Yajaira Rivera, Livia Sánchez.

Estudio de Caso N° 23

LA REFORMA A LA JUSTICIA CRIMINAL EN CHILE: EL CAMBIO DEL ROL ESTATAL.

Juan Enrique Vargas Viancos.

Estudio de Caso N° 24

EL ROL DE LA SUPERINTENDENCIA PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN VENEZOLANO.

David Mieres Valladares.

Estudio de Caso N° 25

CONCERTACIÓN Y POLÍTICA EDUCATIVA EN ARGENTINA (1984 - 1996).

Alejandro Esteban Rodríguez.

Estudio de Caso N° 26

POLÍTICA AMBIENTAL EN COSTA RICA: ANÁLISIS DEL PROYECTO DE USO Y CONSOLIDACIÓN DE LOS RECURSOS FORESTALES EN LAS COMUNIDADES RURALES DE LA REGIÓN CHOROTEGA.

Georgina Paniagua Ramírez.

Estudio de Caso N° 27

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES Y EQUIDAD EN LAS POLÍTICAS DE EDUCACIÓN SUPERIOR. UN ESTUDIO SOBRE LOS PROCESOS DE SELECCIÓN Y FINANCIAMIENTO.

Sixto Carrasco Vielma.

Estudio de Caso N° 28

LA PRIVATIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES EN EL PERÚ.

Leopoldo Arosemena Yabar-Dávila.

Estudio de Caso N° 29

DESCENTRALIZACIÓN EN BOLIVIA PARTICIPACIÓN POPULAR Y POLÍTICA PARA UNA COMPATIBILIZACIÓN CON LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO NACIONAL.

José Antonio Terán Carreón.

Estudio de Caso N° 30

LA POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DE MÉXICO: EFECTOS EN EL CASO DE LA RELACIÓN BILATERAL MÉXICO - CHILE.

Ana María Güémez Perera.

Estudio de Caso N° 31

LA LEY N° 19.490: IMPLICACIONES Y PROYECCIONES DEL MANEJO DE UNA CRISIS: EL CASO DEL PERSONAL NO MÉDICO DE SALUD.

Claudia Muñoz Salazar.

PUBLICADOS EN 1999**Estudio de Caso N° 32**

LA POBREZA, LA DESIGUALDAD Y LA EDUCACIÓN EN EL PERÚ DE HOY: UNA APROXIMACIÓN CUANTITATIVA

Nelson Shack Yalta.

Estudio de Caso N° 33

PROGRAMA CHILE - BARRIO ¿UNA PROPUESTA DE INTERVENCIÓN PÚBLICA INNOVADORA EN ASENTAMIENTOS PRECARIOS?

María Gabriela Rubilar Donoso.

Estudio de Caso N° 34

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO, INNOVACIONES NECESARIAS EN EL SISTEMA DE SALUD OCUPACIONAL DEL PERÚ

Cecilia Má Cárdenas.

Estudio de Caso N° 35

EL ROL REGULADOR DEL ESTADO EN OBRAS VIALES CONCESIONADAS

Ricardo Cordero Vargas.

PUBLICADOS EN 2000

Estudio de Caso N° 36

MODERNIZACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ATENCIÓN A NIÑOS Y ADOLESCENTES EN VENEZUELA: EL CASO DE LAS REDES LOCALES DE PROTECCIÓN A LA INFANCIA Y ADOLESCENCIA

Luzmari Martínez Reyes.

Estudio de Caso N° 37

CULTURA CIUDADANA: LA EXPERIENCIA DE SANTAFÉ DE BOGOTÁ 1995 - 1997

Pablo Franky Méndez.

Estudio de Caso N° 38

POLÍTICAS DE CAPACITACIÓN JUVENIL Y MERCADO DEL TRABAJO EN VENEZUELA (1990 - 1997)

Urby Pantoja Vásquez.

Estudio de Caso N° 39

LAS POLÍTICAS PÚBLICAS CONTRA LA CORRUPCIÓN COMO UN MODO DE CONSOLIDAR LOS PROCESOS DEMOCRÁTICOS: EL CASO ARGENTINO

Irma Miryam Monasterolo.

Estudio de Caso N° 40

EL SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN LABORAL Y LOS SERVICIOS PÚBLICOS DE EMPLEO EN CHILE: DIAGNÓSTICO, EVALUACIÓN Y PROPUESTA PARA MEJORAR SU GESTIÓN

César Cbanamé Zapata.

Estudio de Caso N° 41

REFORMA AL SISTEMA DE REMUNERACIONES DE LOS DOCENTES DEL SERVICIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA EN BOLIVIA

Teresa Reinaga Joffré.

Estudio de Caso N° 42

LA NEGOCIACIÓN DE LA TRANSICIÓN DEMOCRÁTICA EN CHILE (1983 - 1989)

Justo Tovar Mendoza.

Estudio de Caso N° 43

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL FINANCIAMIENTO A LA EDUCACIÓN SUPERIOR, UNIVERSIDADES ESTATALES Y UNIVERSIDADES PRIVADAS CON APORTES 1981 - 1989 Y 1990 - 1998

Julio Castro Sepúlveda.

Estudio de Caso N° 44

INDICADORES DE CALIDAD Y EFICIENCIA EN LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA: ALGUNAS PROPUESTAS PARA EL SISTEMA DE ACREDITACIÓN CHILENO

Danae de los Ríos Escobar.

Estudio de Caso N° 45

POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD EN REGIONES A LA LUZ DE LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO CHILENA

Jorge Menéndez Gallegos.

Estudio de Caso N° 46

ANÁLISIS DE LAS SEÑALES ECONÓMICAS EN LA INDUSTRIA ELÉCTRICA EN BOLIVIA

Jorge Ríos Cueto.

Estudio de Caso N° 47

POTENCIALIDADES DE LA DESCENTRALIZACIÓN FISCAL EN VENEZUELA

Edgar Rojas Calderón.

Estudio de Caso N° 48

ANÁLISIS DE LA REFORMA DE PENSIONES EN EL SALVADOR

Irma Lorena Dueñas Pacheco.

Estudio de Caso N° 49

EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA REGULATORIA DEL SECTOR HIDROCARBUROS EN BOLIVIA

Tatiana Genuzio Patzi.

Estudio de Caso N° 50

PARTICIPACIÓN CIUDADANA EN EL ESPACIO LOCAL: HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA NUEVA CIUDADANÍA EN CHILE

Roberto Godoy Fuentes.

Estudio de Caso N° 51

GESTIÓN DE BILLETES EN EL BANCO CENTRAL

John Vela Guimet.

Estudio de Caso N° 52

EL CRÉDITO COMO INSTRUMENTO PARA FINANCIAR EL ACCESO Y LA MANTENCIÓN DE ESTUDIANTES EN LAS INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN CHILE

Juan Salamanca Velázquez.

PUBLICADOS EN 2001**Estudio de Caso N° 53**

EL NUEVO MODELO DE JUSTICIA PENAL ADOLESCENTE DE NICARAGUA

Raquel del Carmen Aguirre.

Estudio de Caso N° 54

LA GESTIÓN ESTRATÉGICA EN EL GOBIERNO MUNICIPAL DE LA CIUDAD DE LA PAZ

Humberto Rosso Morales.

Estudio de Caso N° 55

EDUCACIÓN SUPERIOR EN NICARAGUA: ¿EFICIENCIA EN LA ASIGNACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS DEL ESTADO?

Emilio Porta Pallais.

Estudio de Caso N° 56

SEGURO DE DESEMPLEO EN CHILE

Juan Pablo Severin Concha.

Estudio de Caso N° 57

FORMACIÓN DOCENTE
CENTROS REGIONALES DE FORMACIÓN
DE PROFESORES (CERP)

Juan Eduardo Serra Medaglia

Estudio de Caso N° 58

MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN PÚBLICA.

EL CASO CHILENO (1994 - 2000)

Alvaro Vicente Ramírez Alujas

Estudio de Caso N° 59

CONTENCIÓN DE COSTOS EN MEDICAMENTOS

LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL Y

EL CASO CHILENO

Lucas Godoy Garraza

Estudio de Caso N° 60

LA REFORMA CONSTITUCIONAL ECUATORIANA DE 1998:
UN ANÁLISIS DESDE LA PERSPECTIVA DE LA
GOBERNABILIDAD

Fernando Pachano Ordóñez

PUBLICADOS EN 2002**Estudio de Caso N° 61**

EL ENFOQUE DE GÉNERO DENTRO DEL PROGRAMA DE REFORMA DEL SERVICIO CIVIL NICARAGÜENSE: ANÁLISIS DEL AMBIENTE INSTITUCIONAL

María Andrea Salazar Mejía

Estudio de Caso N° 62

REFORMA AL SISTEMA DE PENSIONES EN COSTA RICA:
EVALUACIÓN DE LA NUEVA ORGANIZACIÓN

Cinthya Arguedas Gourzong

Estudio de Caso N° 63

LA GESTIÓN DE LO PÚBLICO MÁS ALLÁ DE LO ESTATAL: EL CASO DEL FONDO DE RECONSTRUCCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DEL EJE CAFETERO, FOREC, EN COLOMBIA

Jorge Iván Cuervo Restrepo