



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

# **Condiciones de Empleo, Trabajo, y Salud en Trabajadores no Asalariados de Bogotá, 2013: Un Estudio con Perspectiva de Clase Neomarxista**

**Luz Amparo Pérez Fonseca**

Universidad Nacional de Colombia  
Doctorado Interfacultades en Salud Pública  
Ciudad, Colombia

2015

# **Condiciones de Empleo, Trabajo, y Salud en Trabajadores no Asalariados de Bogotá, 2013: Un Estudio con Perspectiva de Clase Neomarxista**

**Luz Amparo Pérez Fonseca**

Tesis presentada como requisito parcial para optar al título de:  
**Ph.D. en Salud Pública**

Director:

Ph.D., Jairo Ernesto Luna García

Grupo de Investigación:

Salud Ambiental y Laboral

Universidad Nacional de Colombia  
Doctorado Interfacultades en Salud Pública  
Bogotá, Colombia  
2015

*A Santiago, mi querida madre y Gloria*

## Agradecimientos

En el curso de este proceso que aquí se concreta nacieron y se acrecentaron mis sentimientos de gratitud hacia profesores, colegas, compañeros, mentores y amigos que me acompañaron de diversas maneras y me brindaron sus generosas contribuciones. A todos ellos doy gracias por tomar parte en esta causa.

Jairo Ernesto Luna García Ph.D. Director de la tesis, profesor asociado Laboratorio de Ergonomía, Escuela de Diseño Industrial, Facultad de Artes, Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá.

Los jurados de la tesis Susana Martínez Alcántara Ph.D. Profesora investigadora de la Maestría en Ciencias en Ciencias en Salud de los Trabajadores de la Universidad Autónoma Metropolitana de Xochimilco. Carles Muntaner Ph.D. Profesor en la Escuela Dalla Lana de Salud Pública de la Universidad de Toronto. Profesor adjunto de Salud Mental en la Escuela de Salud Pública (Baltimore). Oscar Rodríguez Salazar Ph.D. Profesor Titular, Departamento de Historia, Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá.

Óscar Fresneda Bautista Ph.D. (C) Profesor Facultad de Ciencias Sociales y Humanas, Universidad Externado de Colombia. Luis Flórez Alarcón Ph.D. Profesor Titular, Departamento de Psicología. Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá.

Olga Rodríguez Jiménez Ph.D. Profesora Asociada, Departamento de Psicología. Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá.

Grupo de docentes y profesionales participantes en el proyecto Flacso-Chile-Universidad Javeriana, Román Vega Romero Ph.D., Oscar Fresneda Bautista, Ph.D. (C), Jaime Ramírez Moreno Ph.D.

Compañeros del Grupo Salud ambiental y laboral del Doctorado Interfacultades en Salud Pública.

Colegas del Observatorio Nacional de Salud ONS y de la Red Latinoamericana de Investigación en Clase Social y Salud. Carlos Castañeda, Karol Cotes, Patricia Salas Quijano, Juan Carlos Eslava.

Colegas, amigos y mentores: Mayerly Espitia, Natalia Rubio, Alfredo Bustos, Julio Vargas Cruz, Mercedes Arévalo, Elizabeth Beltrán Ortiz, Martha Ramos, Gladys Gómez.

## Resumen

En esta investigación se buscó aportar al conocimiento de las condiciones diferenciales de empleo, trabajo y salud en trabajadores urbanos no asalariados mediante un análisis neomarxista de posición de clase social en una muestra de Bogotá. Se adoptó una metodología cuantitativa con análisis secundario de encuesta. Se consideró, además, un estudio de caso para situar el trabajo no asalariado en relación sociohistórica con la estructura productiva del país. Participaron 766 personas ( $M=45,1$ ;  $D.E.=14,3$ ; 46,2% mujeres). Se identificó la posición de clase social no asalariado-no propietario de los medios de producción (33.9% de la muestra) en general en condiciones más desfavorables en empleo, trabajo y salud frente al resto de posiciones de clase. Los MANOVAS revelaron un efecto multivarante significativo de la posición de clase social no asalariada en las condiciones evaluadas. Los hallazgos ponen de presente la relevancia de la clase social para la investigación en salud pública.

**Palabras clave:** clase social, salud pública, determinación social de la salud, desigualdades en salud, condiciones de empleo, condiciones de trabajo

## Abstract

This research sought to contribute to the knowledge of differential employment conditions, work and health in urban non-salaried workers by a neo-Marxist analysis of social class position in a sample of non-salaried Bogota. A quantitative methodology with secondary analysis of survey was adopted. It was also considered a case study to locate the non-salaried work in social and historical relationship with the productive structure of the country. 766 people participated ( $M = 45.1$ ,  $SD = 14.3$ ; 46.2% women). Social class position of non-salaried-not owners of the means of production workers (33.9% of the sample), generally less favorable employment conditions, work and health compared to other class positions were identified. The MANOVAS revealed a significant effect of social class

position of non-salaried work in the evaluated conditions. The present findings point to the importance of social class for public health research.

**Keywords: social class, public health, social determination of health, inequalities in health, conditions of employment, working conditions.**

# Contenido

	Pág.
<b>Resumen .....</b>	<b>V</b>
<b>Lista de figuras.....</b>	<b>IX</b>
<b>Lista de tablas .....</b>	<b>XI</b>
<b>1. Situando el punto de partida .....</b>	<b>1</b>
1.1 La imagen del caleidoscopio .....	2
1.1.1 Las realidades vicarias.....	2
1.1.2 Algo de la clase para sí.....	4
1.1.3 Desigualdades en los procesos salud-enfermedad .....	5
1.1.4 En la academia, distintas visiones sobre el mismo campo... y una singularidad.....	7
1.2 La construcción del objeto y la inclusión de lo no visto .....	14
1.2.1 Objetivo principal.....	15
<b>2. La profunda desigualdad, de entonces acá. ....</b>	<b>17</b>
2.1 La construcción del modelo y lo no visto. ....	20
2.1.1 Una división simple en el comienzo .....	20
2.1.2 La prenda de garantía del naciente modelo.....	27
2.1.3 Compleja combinación en el modelo construido.....	30
<b>3. En la determinación la referencia.....</b>	<b>43</b>
3.1 Marco teórico general .....	43
3.1.1 El principio de determinación en la ciencia moderna .....	43
3.1.2 La determinación social de la salud en la salud pública .....	45
3.2 Marco teórico específico .....	48
3.2.1 Legado de Marx .....	48
3.2.2 Pensar la clase social como proceso de determinación fundamental de la salud de los trabajadores .....	51
3.2.3 Concepción neo-marxista de clase social.....	51
3.2.4 Visiones cercanas de clase social .....	67
3.2.5 Clase social, condiciones laborales y salud.....	71
3.2.6 Clase social urbana no asalariada e informalidad .....	71
3.2.7 Modelo teórico del vínculo clase-trabajo-salud en trabajadores no asalariados.....	75
3.3 Hipótesis de estudio .....	76
<b>4. En la esfera de la metodología .....</b>	<b>79</b>
4.1 Participantes .....	79

4.2	Procedimiento.....	79
4.2.1	Verificación de la calidad de la base de datos.....	79
4.2.2	Estructuración de la matriz de datos.....	80
4.2.3	Construcción de la tipología de la clase social no asalariada.....	81
4.2.4	Plan de análisis estadístico.....	81
4.3	Variables.....	85
4.3.1	Del análisis descriptivo.....	85
4.3.2	Del análisis de relaciones entre categorías.....	86
<b>5.</b>	<b>¿Un giro en las posiciones? .....</b>	<b>91</b>
5.1	Análisis descriptivos.....	91
5.1.1	Caracterización de la muestra de encuestados.....	91
5.1.2	Análisis descriptivo por tipología de clase social no asalariada.....	97
5.2	Análisis de relaciones entre las categorías del estudio.....	111
5.2.1	Análisis Factorial Confirmatorio.....	111
5.2.2	MANOVAS. Análisis multivariado de varianza.....	114
<b>6.</b>	<b>En el crisol de las ideas .....</b>	<b>141</b>
6.1	En adelante.....	154
<b>Apéndice metodológico A: Las fuentes de información.....</b>		<b>159</b>
1.	Características Metodológicas de la encuesta fuente de información.....	159
2.	Comentarios hechos a la validación de la encuesta.....	163
3.	Características Metodológicas del estudio de caso fuente de información.....	171
<b>Apéndice metodológico B: Las categorías de análisis.....</b>		<b>175</b>
1.	Construcción de la tipología de la categoría posición de clase social no asalariada (PCSNA).....	175
2.	Definición de las categorías de análisis.....	180
3.	Operacionalización de las categorías de análisis.....	188
4.	Estructura general de la matriz de datos.....	207
<b>Apéndice metodológico C: Los procedimientos estadísticos.....</b>		<b>210</b>
1.	Análisis descriptivo.....	210
1.1	Categoría Condiciones de Empleo.....	211
1.2	Categoría Condiciones de Trabajo.....	216
1.3	Categoría Condición de Salud Percibida.....	217
1.4	Categoría Modo de Vida.....	218
1.5	Categoría Conductas de Salud.....	218
2.	Tablas de análisis descriptivo por tipología de clase social no asalariada.....	219
3.	Análisis de relaciones entre categorías de estudio.....	225
3.1	Cuantificación y construcción de índices sintéticos de las variables categóricas.....	225
3.2	Análisis de componentes principales.....	231
3.3	Análisis factoriales confirmatorios con modelos de medida en ecuaciones estructurales.....	237
3.3	Análisis MANOVA.....	238
<b>Apéndice D: De la mano del artista.....</b>		<b>239</b>
<b>Referencias.....</b>		<b>241</b>



## Lista de figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 3-1: Modelo teórico del vínculo clase-trabajo-salud en trabajadores no asalariados .....	75
Figura 4-1: Modelo de análisis factorial confirmatorio con Condiciones de Empleo .....	83
Figura 4-2: Modelo de análisis factorial confirmatorio con condiciones de Trabajo .....	84
Figura 4-3: Modelo de análisis factorial confirmatorio con Modo de Vida .....	84
Figura 4-4: Modelo de análisis factorial confirmatorio con Condiciones de Salud .....	85
Figura 5-1: Distribución porcentual de las posiciones de la clase social no asalariada ....	99
Figura 5-2: Distribución de años de estudio de los no asalariados por posiciones de clase .....	101
Figura 5-3: Distribución de títulos educativos de los no asalariados por posiciones de clase .....	101
Figura 5-4: Distribución de localidades de los no asalariados por posiciones de clase .	102
Figura 5-5: Distribución de ocupaciones de los no asalariados por posiciones de clase	103
Figura 5-6: Distribución de actividades económicas de los no asalariados por posiciones de clase .....	104
Figura 5-7: Distribución de ingresos familiares de los no asalariados por posiciones de clase .....	106
Figura 5-8: Promedios en condiciones de empleo de los no asalariados por posición de clase .....	107
Figura 5-9: Promedios en condiciones de trabajo de los no asalariados por posición de clase .....	108
Figura 5-10: Promedios en modo de vida de los no asalariados por posición de clase .	109
Figura 5-11: Promedios en conductas asociadas a salud de los no asalariados por posición de clase .....	110
Figura 5-12: Promedios en condición de salud percibida de los no asalariados por posición de clase .....	111
Figura 5-13: Medias marginales estimadas de promedio jornada entre semana .....	116
Figura 5-14: Medias marginales estimadas de promedio jornada fin de semana .....	117
Figura 5-15: Medias marginales estimadas de forma fija, variable o sin recibir ingresos laborales .....	118
Figura 5-16: Medias marginales estimadas de Cada cuánto obtiene los ingresos laborales .....	119
Figura 5-17: Medias marginales estimadas del origen de los ingresos laborales .....	120
Figura 5-18: Medias marginales estimadas del registro del negocio ante una autoridad	121
Figura 5-19: Medias marginales estimadas de la práctica de llevar la contabilidad del negocio .....	122

Figura 5-20: Medias marginales estimadas del control sobre procesos de trabajo y producción .....	124
Figura 5-21: Medias marginales estimadas del apoyo social en el trabajo .....	125
Figura 5-22: Medias marginales estimadas del reconocimiento en el trabajo .....	126
Figura 5-23: Medias marginales estimadas de la demanda psicológica .....	127
Figura 5-24: Medias marginales estimadas del maltrato en el trabajo .....	127
Figura 5-25: Medias marginales estimadas del conocimiento de riesgos de accidentarse, enfermarse en el trabajo .....	128
Figura 5-26: Medias marginales estimadas de la capacitación sobre prevención de riesgos de accidentarse en el trabajo .....	129
Figura 5-27: Medias marginales estimadas de la capacitación sobre prevención de riesgos de enfermedades laborales .....	130
Figura 5-28: Medias marginales estimadas de la presencia de reglamento interno de higiene y seguridad en la empresa .....	131
Figura 5-29: Medias marginales estimadas de la realización de actividades cotidianas .....	133
Figura 5-30: Medias marginales estimadas de enfermedades auto reportadas .....	134
Figura 5-31: Medias marginales estimadas de dolor o malestar físico .....	135
Figura 5-32: Medias marginales estimadas de depresión/angustia atribuida al trabajo .....	136
Figura 5-33: Medias marginales estimadas de percepción de salud mental .....	137

## Lista de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 3-1: Criterios de definición de posición de clase propietaria de los medios de producción por procesos básicos de relaciones de clase .....	59
Tabla 3-2: Tipología de las posiciones de clase basada en la explotación .....	61
Tabla 3-3: Criterios para operacionalizar las posiciones de clase propietaria de los medios de producción por las relaciones de explotación.....	62
Tabla 4-1: Estructura general de la matriz de datos .....	80
Tabla 5-1: Características sociodemográficas de los participantes .....	93
Tabla 5-2: Otros ingresos y bienes de los no asalariados .....	97
Tabla 5-3: Distribución porcentual de sexo, edad y grupo étnico de los no asalariados por posiciones de clase. ....	100
Figura 5-12: Promedios en condición de salud percibida de los no asalariados por posición de clase.....	111
Tabla 5-4: Índices de ajuste de los modelos en análisis factoriales confirmatorios para las variables latentes. ....	113
Tabla 5-5: Análisis de varianza de efectos entre sujetos para condiciones de empleo .....	115
Tabla 5-6: Análisis de varianza de efectos entre sujetos para condiciones de trabajo .....	123
Tabla 5-7: Análisis de varianza de efectos entre sujetos para condición de salud percibida.....	132
Tabla A-1 Estructura temática de la encuesta ETESSA .....	161
Tabla C-1: Variables sintéticas como dimensiones y sub dimensiones e ítems usados en su construcción.....	211
Tabla C-2: Distribución de proveedores por posición de clase social no asalariada .....	212
Tabla C-3: Distribución de formas de remuneración y salario por posición de clase social .....	213
Tabla C-4: Distribución del origen de los ingresos laborales por posición de clase social .....	214
Tabla C-5: Distribución de la frecuencia de la remuneración por posición de clase social .....	215
Tabla C-6: Variables sintéticas como dimensiones y sub dimensiones e ítems usados en su construcción.....	216
Tabla C-7: Variables sintéticas como dimensiones y sub dimensiones e ítems usados en su construcción.....	217
Tabla C-8: Variables sintéticas como dimensiones y sub dimensiones e ítems usados en su construcción.....	218
Tabla C-9: Dimensiones, sub dimensiones e ítems usados en la construcción de la variable sintética Conductas de Salud .....	218

Tabla C-10: Distribución porcentual de niveles y títulos educativos de los no asalariados por posiciones de clase .....	219
Tabla C-11: Distribución porcentual de localidades de los no asalariados por posiciones de clase .....	219
Tabla C-12: Distribución porcentual de ocupaciones de los no asalariados por posiciones de clase .....	220
Tabla C-13: Distribución porcentual de actividades económicas y sectores institucionales de los no asalariados por posiciones de clase .....	221
Tabla C-14: Distribución porcentual de aportantes, ingresos familiares, y adquisición de productos financieros de los no asalariados por posiciones de clase .....	222
Tabla C-15: Promedios en condiciones de empleo de los no asalariados por posición de clase.....	223
Tabla C-17: Promedios en modo de vida de los no asalariados por posición de clase .....	224
Tabla C-18: Promedios en conductas asociadas a salud de los no asalariados por posición de clase.....	224
Tabla C-19: Promedios en condición de salud percibida de los no asalariados por posición de clase.....	224
Figura C-1: Modelo estructural examinando el efecto de la clase social y otras variables en la salud percibida de trabajadores no asalariados.....	237

# 1. Situando el punto de partida

La salud de los trabajadores constituye un área de conocimiento y de acción en el campo de la salud pública, su problemática es poblacional. En el plano del conocimiento, es de interés a la salud pública el saber sobre cómo se caracteriza y cómo se explica el proceso salud-enfermedad de la población trabajadora. Entre ella, la clase social conformada por los trabajadores urbanos no asalariados de Bogotá surge, adquiere una representación hegemónica y se tipifica por una importante heterogeneidad en virtud de los procesos generales de la sociedad. Lo anterior hace relevante indagar el alcance del conocimiento que de ella se tiene.

Esta investigación se desarrolló en el marco de un proyecto mayor del que se obtuvieron las fuentes de información, “Desigualdades en Salud, Trabajo y Acceso a la Seguridad Social en Trabajadores Informales”, dirigido principalmente a explorar y describir las barreras de acceso a la seguridad social y sistemas de salud de los trabajadores informales y formales precarios y el impacto de esto en las inequidades en salud, y desigualdades en empleo y trabajo; se realizó en Bogotá en 2013 por FLACSO-Chile en convenio con la Universidad Javeriana y la participación de la Universidad Nacional de Colombia.

Esta tesis doctoral se fundamenta en la determinación social de la salud desde el punto de vista de la medicina social latinoamericana y la salud colectiva (MS-SC); también se asienta en la reformulación contemporánea de la categoría de clase social de la teoría clásica marxista. La influencia de estas dos perspectivas han orientado el estudio que aquí se expone sobre las condiciones de salud, de empleo y de trabajo de los no asalariados. En la dimensión temporal el énfasis se ha puesto en el periodo de implantación del actual modelo de desarrollo socioeconómico neoliberal, pero en ciertos momentos se expande a sucesos de periodos anteriores dada su pertinencia.

Este capítulo tiene por objeto examinar la información aportada desde diferentes perspectivas de lo que en conjunto conforma los antecedentes del estudio, y a partir de ello construir el objeto problema de investigación. Se parte de dar cuenta del acopio de conocimientos que se ha logrado sobre los no asalariados sus características y particularidades; se pasa después a presentar el alcance de las investigaciones sobre la relación entre el trabajo no asalariado y la salud; se procede luego con el planteamiento y la formulación del objeto problema de investigación.

Con el fin de dar cuenta del alcance del conocimiento sobre las variaciones laborales y de salud de los no asalariados, la siguiente sección se dedica a la exposición de la información recabada.

## 1.1 La imagen del caleidoscopio

El examen de la literatura empírica sobre trabajadores no asalariados no brinda una imagen definida como clase social propiamente. Muestra más bien que en el tratamiento de las realidades laborales de estos trabajadores se solapan entre sí la clase social y diferentes categorías de condición de empleo. Por lo tanto, describir esta clase social de manera independiente es difícil, y la descripción obtenida no resulta realmente satisfactoria. Compartir la información sobre clase social con la de las condiciones de empleo es útil preliminarmente aunque la visión de empleo aporta descripciones pertinentes solo en ciertos aspectos de la condición de clase. El manejo considerado más adecuado a esta circunstancia es aceptar el traslapamiento como una descripción inicial de la clase asumiendo que tanto ésta como las condiciones de empleo forman parte de las mismas realidades laborales y por tanto algo de información comparten, veamos.

### 1.1.1 Las realidades vicarias

El conocimiento actual más acabado acerca de las situaciones laborales que puede experimentar el grupo de trabajadores urbanos no asalariados de la ciudad es el que se puede encontrar de manera vicaria en la Segunda Encuesta Nacional de Condiciones de Seguridad y Salud en el Trabajo en el Sistema General de Riesgos Laborales (II ENCSST) realizada en 2013 (Trabajadores, N = 3283), la cual recaba información sobre la población trabajadora urbana general, en términos de trabajadores dependientes, independientes e informales. Si bien estas categorías no logran ser lo precisas e independientes que se querría, constituyen un referente aproximado de las condiciones de empleo, trabajo y salud de estos trabajadores.

#### ▪ La dinámica empresarial.

Aunque se reporta que la representatividad de la muestra es moderada para el caso de Bogotá, se pueden documentar algunos rasgos relevantes del empresariado. El mayor porcentaje de empresas es del sector privado (93.9%), versus público (1%), cooperativo y mixto (0.5% cada una). Se constata que el eje de estratificación más saliente es el tamaño de la empresa por el rango de trabajadores empleados según lo formaliza la normatividad (Ley 590 de 2000); según informa la encuesta, esta variable concuerda con las estadísticas del DANE y la Cámara de Comercio que han establecido que entre las micro, las pequeñas y las medianas empresas se agrupan más del 95% de las empresas del país. También es concordante con la información de la Cámara de Comercio según la cual, en el país, más del 90% de las empresas son pequeñas empresas y entre ellas están las que venden gran parte de los servicios o de los procesos a las grandes empresas.

Más del 70% de las empresas grandes tiene la sede principal ubicada en alguna de las ciudades capitales como Bogotá, Medellín, Cali y Bucaramanga, mientras que las microempresas, las pequeñas y las medianas empresas se distribuyen en todas las ciudades del país. Por actividad económica, las microempresas y las pequeñas empresas prestan la mayoría de los servicios comunitarios, sociales y personales, así como los de actividades de transporte, almacenamiento y comunicación. En cambio las empresas grandes se dedican a las actividades del comercio, inmobiliarias, y de las industrias manufactureras.

En materia de generación de empleo, la encuesta reporta que las pequeñas empresas dan cuenta del empleo del 74% de los trabajadores. Asimismo, informa de un conjunto de trabajadores que ocupan distintas posiciones entre el total de vinculados a las empresas, a saber, contratistas (9.1%), independientes (3.6%), en misión o provenientes de empresas de servicios temporales (3.7%), y miembros de cooperativas (0.2%). La subcontratación se da principalmente en el sector de servicios comunitarios, sociales y personales (42.76%), seguido de construcción (16.91%). A su vez, los sectores con menor subcontratación son hoteles y restaurantes (0.77%), educación (2.97%) y eléctrico, gas y agua (2.70%).

### ▪ Las condiciones de empleo y trabajo.

Las principales actividades económicas en que se ocupan los trabajadores independientes y los informales son servicios personales, seguridad y ventas (6.71%). Con más detalle, la encuesta arroja datos relevantes sobre los patrones de distribución de diferentes modelos de trabajadores en los sectores productivos: la mayor frecuencia de trabajadores informales se presenta en el sector eléctrico, gas y agua (55.88%), seguido de servicios domésticos (32.32%), servicios comunitarios, sociales y personales (31.98%), así como en hoteles y restaurantes (27.67%), y finalmente en comercio (17.62%). Los trabajadores independientes se ocupan mayormente en minas y canteras (41.44%), servicios sociales y salud (35.81%), comercio (37.62%), construcción (35.37%), y servicios domésticos (24.92%). Los contratistas se vinculan más frecuentemente a la construcción (45.83%) y la administración pública y defensa (9.08%). Los trabajadores vinculados mediante empresas de servicios temporales se ocupan fundamentalmente en servicios comunitarios, sociales y personales (11.84%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (4.81%) y organismos extraterritoriales (4.61%). Y los pocos trabajadores que se vinculan a través de cooperativas de trabajo asociado, se ubican en la administración pública y defensa (1.75%), la industria manufacturera (1.69%) y transportes, almacenamiento y telecomunicaciones (1.20%).

Más de la mitad de los encuestados (54.95%) indica que trabaja en una empresa entre 1 y 10 trabajadores, lo cual confirma que la actividad económica del país se desarrolla en gran medida en las micro y las pequeñas empresas. El 13.16% refirió trabajar por cuenta propia. En el plano contractual, casi una quinta parte (22.13%) tiene contrato verbal y la cuarta parte de la población refiere no tener contrato de trabajo. Por tipo de vinculación, el grupo de trabajadores no asalariados (56.13%) supera al grupo asalariado (43.87%). Las posiciones del primer grupo corresponden a trabajador independiente (24.17%), trabajador informal (20.12%), trabajador de un contratista (5.85%), trabajador de empresa de servicios temporales (3.41%) y trabajador de cooperativa de trabajo asociado (0.62%).

En lo relativo a la afiliación a la seguridad social, en salud solo el 83% de los trabajadores informales está afiliado y, de ellos el 55% está en el régimen subsidiado. En pensiones, el 69% de los trabajadores independientes y el 91% de los informales reporta no estar afiliado. En riesgos laborales, tan solo el 22% de los trabajadores independientes y el 3% de los informales reportan estar afiliados. En condiciones de trabajo, quizá lo más sugerente es el hecho que entre los trabajadores informales e independientes está la mayor proporción de personas que refieren afrontar la violencia de delincuentes (11% y 9% respectivamente). El conocimiento de los trabajadores urbanos no asalariados pasa

también por establecer de qué manera participan las diferentes fracciones de clase en la dinámica social general en función de sus intereses, esto es lo que se ilustra enseguida.

### 1.1.2 Algo de la clase para sí

Hasta aquí se han recogido del estudio de caso nacional algunos procesos de determinación general y particular de la clase social de los trabajadores urbanos no asalariados en el país. Son aspectos que se pueden considerar como constitutivos de esta clase social *en sí*. El proceso complementario de la clase social *para sí* se puede ver en algunas autodeterminaciones particulares de generación de organizaciones colectivas y defensa de los propios intereses dentro de la estructura de clase social urbana no asalariada, a partir de la siguiente descripción que hace Giraldo (2014). Salta a la vista un desmedido desbalance en la fortaleza de las organizaciones y la heterogeneidad de las mismas. Frente a la solidez y el poder de los 21 gremios empresariales del país, pasando por alguna diversidad de agremiaciones profesionales, la afiliación de los trabajadores no profesionales informales, y aún de los formales, a una asociación gremial o sindical es casi que nula, y en todo caso no logra el suficiente contrapeso de poder.

No obstante, se ha de resaltar la organización de los trabajadores en torno a tres actividades ocupacionales. La primera corresponde a las ventas y el comercio informal. Entre estas organizaciones están la Federación Nacional de Organizaciones de Vendedores Informales (FENORVEIN), la cual aglutina 28 organizaciones legalmente constituidas; la Asociación de Vendedores Estacionarios y Ambulantes del Parque Metropolitano Simón Bolívar (ASOVEA), fundada en 1989, 350 inscritos; el Sindicato de Trabajadores del Comercio de Santa Marta, SINTRACOMER que con 360 afiliados defiende el derecho al trabajo ante las políticas de recuperación del espacio público; el Sindicato de Vendedores Informales Estacionarios de la Ciudad de Cali (SINTRAVIECALI) con 2500 inscritos, enfocado en construir un Fondo de Salud, garantizándose el acceso al sistema de salud. Este sindicato se encuentra afiliado a la Confederación de Trabajadores de Colombia – CTC. La segunda actividad tiene que ver con el transporte informal, que expresa no sólo una problemática propia del mercado laboral, sino también la ausencia de un modelo para ordenar y planear las ciudades en el país. Incorpora el bicitaxismo y el mototaxismo. Su organización, el Sindicato Único de Mototrabajadores de Colombia (SUNMCOL), representa la experiencia más importante de organización de los trabajadores en este sector gracias a su presencia en las principales ciudades en donde este fenómeno es sobre saliente. La tercera actividad es la relacionada con los recicladores o trabajadores ambientales. Su organización en torno al Sindicato de Trabajadores Ambientales “Colombia Ambiental” surge en Bogotá en el año 2008, en el Foro Social Ambiental convocado para tratar los problemas de los trabajadores en relación con la educación, la salud, el medio ambiente, la movilidad, la vivienda y la protección social. La dignificación de este tipo de trabajo, una de las principales iniciativas, viene de Bogotá de la mano del programa “Basura Cero”. Es pertinente señalar que estos trabajadores en conjunto constituyen actores sociales que plantean debates más allá de los aspectos reivindicativos de lo laboral hacia escenarios como los sistemas de movilidad, la democratización del espacio público y la problemática ambiental.

En el marco de la reducida organización colectiva descrita, el caso de la Unión General de Trabajadores Informales (UGTI)- Central Unitaria de Trabajadores de Colombia (CUT), constituye un referente de nivel nacional. La UGTI nace en la problemática determinada por las severas medidas de control y reglamentación del uso del espacio público en



1998 en la ciudad de Bogotá. Los vendedores reaccionan organizándose por comités para hacer frente a los desalojos en aumento. Sus movilizaciones dan fuerza a los conceptos de derecho al espacio público y derecho al trabajo, los cuales promueven la unidad de los vendedores ambulantes a finales de 2003. El eje principal de esta dinámica es la necesidad de interpretar las ventas ambulantes como un problema endémico del sistema económico que hace necesaria la conformación de una institucionalidad receptiva de la problemática y dispuesta a dar soluciones más allá de las medidas policivas y restrictivas. Esta es la base de integración de la UGTI a la CUT. La mayoría de trabajadores informales agrupados en la UGTI y otras organizaciones son beneficiarios del régimen subsidiado en salud, o sea que no cotizan pensión ni riesgos laborales. En Bogotá se ha intentado su formalización pero ello se encuentra con la barrera de que los vendedores no están dispuestos a asumir el pago de la seguridad social. A la integración UGTI-CUT se suma un grupo de 7.000 trabajadores entre moto taxistas de Sincelejo y trabajadores informales de la construcción. A la fecha la UGTI-CUT cuenta con más de 16.000 afiliados (Giraldo, 2014). La idea ampliamente admitida de que los procesos sociales, como los revisados hasta aquí, determinan los procesos de salud-enfermedad de individuos y poblaciones, sugiere indagar el cuerpo de conocimientos existente sobre la salud de la clase trabajadora urbana no asalariada. Tal es el objeto del siguiente apartado.

### **1.1.3 Desigualdades en los procesos salud-enfermedad**

Es interesante notar que a diferencia de la Primera Encuesta Nacional de Condiciones de Salud y Trabajo en el Sistema General de Riesgos Profesionales (I ENCST) realizada en 2007 por el Ministerio de la Protección Social, que excluye a la población ocupada no afiliada al sistema de riesgos profesionales, la Encuesta Nacional de Salud (ENS) efectuada el mismo año incluye un enfoque de estudio de desigualdades en salud (Ministerio de la Protección Social, Universidad de Antioquia, 2010). Por lo tanto, la información de la ENS que se pasa a consignar por categorías ocupacionales, se puede interpretar como un acercamiento a lo que puede ser el proceso salud-enfermedad de la población de trabajadores urbanos no asalariados de Bogotá (Fresneda, 2014) Respecto del estado de salud auto percibido, los hombres profesionales independientes reportan la mejor condición (92.1% muy buena o buena; 0.8% mala o muy mala) mientras que el grupo de patronas o empleadoras manifiesta tener la peor condición (50% muy buena o buena; 5.7% mala o muy mala). La percepción de estado de salud muy bueno o bueno se distribuye de manera similar en las categorías de ayudante sin remuneración (75.5%), trabajador independiente (74.0%), patrón o empleador (73.1%), familiar sin remuneración (72.5%); en los casos de jornalero o peón (68.5%) y de trabajador de propia finca (59.3%) la percepción es menor. Estos resultados guardan moderada relación con los obtenidos por Fresneda (2014) con la Encuesta de Calidad de Vida 2010 en la que los trabajadores por cuenta propia formales reportan el mejor estado de salud seguidos de los empleadores informales en proporciones cercanas al 20%; en cambio los cuenta propia informales seguidos de los empleadores informales autoreportan estados de salud regulares (poco más del 20%) y malos (cerca del 5%).

Volviendo a la encuesta ENS, la percepción de estado de salud es consistente con el reporte de los encuestados sobre dificultades para la realización de actividades domésticas, del trabajo, y de participación en la comunidad. La menor dificultad es referida por los profesionales independientes (7.2%, 5.8%, y 5.9% respectivamente), la mayor dificultad la expresan los ayudantes sin remuneración (12.4%, 13.7%, y 13.7%

respectivamente); llama la atención la proporción no descartable de empleadores que reportan dificultades para realizar actividades de su trabajo (15.8%) y para participar en la comunidad (14%), estos datos pueden vincularse al hecho de que en la encuesta la categoría de patrón o empleador incorpora tanto a microempresarios como aquellos de pequeñas y medianas empresas lo que hace que sus distribuciones resulten ambiguas.

En el reporte de dificultades para llevar a cabo algunas actividades físicas como estar de pie por periodos prolongados o caminar grandes distancias, la menor dificultad en ambos aspectos la tienen los profesionales independientes (10.6% y 8.8% respectivamente) mientras que la mayor dificultad la presentan los trabajadores de su propia finca (17.3% y 17.1% respectivamente). Respecto a exigencias físicas de la vida diaria laboral y extra-laboral, en levantamiento de objetos pesados, el jornalero o peón tiene la mayor demanda (39.2%) y la menor el profesional independiente (15.5%). En carga postural estática por el contrario, la exigencia de permanecer en la misma posición ejercidos (10.4%) y mayor para los profesionales independientes (25.9%). El dolor de espalda en días anteriores a la encuesta, afecta más al trabajador de su propia finca (30.6%) que al profesional independiente (23.2%); el dolor cervical en días anteriores ejercidos aqueja más a los ayudantes y familiares sin remuneración (16.6% en ambos casos) y menos al jornalero o peón (10.8%). Los problemas de lesiones, enfermedades cardíacas y diabetes son menos reportados por los profesionales independientes y más reportados por los trabajadores familiares sin remuneración.

En relación con dificultades en aspectos psicosociales, la principal dificultad reportada es la imposibilidad de concentrarse, la cual es mayor para los ayudantes sin remuneración (18.5%) y los patronos o empleadores (17.5%), y menor para los jornaleros o peones (10.8%). En la dificultad para aprender, los trabajadores familiares sin remuneración reportan la mayor dificultad (13.9%) y los profesionales independientes la menor dificultad (3.1%). Las dificultades para relacionarse con personas que no conoce, aquejan más a los ayudantes no remunerados (9.4%) y menos a los profesionales independientes (3.6%). Por último, la dificultad para mantener amistades, la presentan en mayor grado los patronos o empleadores (6.1%) versus los trabajadores independientes (2.9%). Sobre la percepción de estrés, éste es referido en menor proporción por los profesionales independientes (28.2%), y en mayor proporción por los trabajadores familiares sin remuneración (44.8%). Estos resultados se corresponden con el auto-reporte de problemas de salud mental, emocional o de los nervios. La mejor condición, por tener pocos problemas, la manifiestan los profesionales independientes (4%) en cambio los trabajadores familiares sin remuneración tienen la peor condición (10%).

En conductas de salud, la práctica de ejercicio físico regular la ejerce con mayor regularidad el grupo de profesionales independientes (44.1%) versus el resto de categorías, el grupo que menos practica la actividad física es el trabajador de su propia finca (25.7%); de nuevo, resulta llamativo que los empleadores (16.3%) sean quienes más practican estas actividades en forma diaria. Los hallazgos de la encuesta ENS informan de desigualdades en salud distribuidas en las diferentes categorías ocupacionales. El grupo de profesionales independientes es el que de manera sistemática refiere las mejores condiciones, mientras que las peores condiciones las expresan los grupos de trabajadoras familiares y ayudantes sin remuneración. En un grupo intermedio se sitúan los trabajadores independientes o por cuenta propia y los empleadores.

En el tema concreto de las condiciones actuales de seguridad y salud de los trabajadores, la encuesta II ENCSST ofrece información sobre el comportamiento de los eventos de enfermedad y accidentalidad en el periodo 2009-2012 en el marco del Sistema de Riesgos

Laborales del país, basada en la información suministrada por las Administradoras de Riesgos Laborales (ARL). Se hace la salvedad que aunque los datos en su origen tienen algunas inconsistencias, permiten tener un acercamiento a la situación en la medida en que la información se complementó con la revisión de datos registrados por FASECOLDA y por el Ministerio del Trabajo.

Sobre el comportamiento de las enfermedades laborales, en términos generales, las patologías de mayor número de consultas reportadas por las EPS que se corresponden con las patologías reconocidas por las ARL son en su orden, las lesiones musculoesqueléticas, las lesiones auditivas y los trastornos mentales y del comportamiento. Entre éstas, se destacan las lesiones musculoesqueléticas por su prevalencia casi uniforme y por su proporción mayor que 85% en todo tipo de actividad económica. El hecho se atribuye a la alta concentración de actividades que incorporan básicamente trabajo manual. Sin embargo, este tipo de lesiones presentan una mayor incidencia en agricultura, silvicultura, pesca y caza, seguido de comercio al por mayor y al por menor, hoteles, restaurantes, hogares privados con servicio doméstico y servicios comunitarios. Para el caso de lesiones auditivas, la tendencia es discontinua con mayor incidencia en los sectores de la construcción, electricidad, gas y agua, explotación de minas y canteras, industria manufacturera, transporte, almacenamiento y comunicaciones. Adicionalmente, en el sector minas y canteras se presenta una proporción importante de lesiones respiratorias asociadas a la actividad.

En relación con los accidentes de trabajo, el 54.9% de éstos, se concentra en tres sectores: inmobiliario (25.7%), industria manufacturera (16.5%) y construcción (12.7%). La situación guarda relación con la proporción de trabajadores que emplean, el 26.4%, 11.1% y 12.7% del total de trabajadores, respectivamente. De acuerdo con la tipología de clase de riesgo, en Riesgo III se presenta el mayor número de casos (33.8%), con una frecuencia de 743.362, le sigue el Riesgo V (19.7%) con 433.102, el Riesgo I con 399.306 (18.2%), el Riesgo II con 343.666 (15.6%), y el Riesgo IV con 216.254 (9.8%), mientras que para 61.703 casos (2.8%), no se reportó la clase de Riesgo. Se infiere que la accidentalidad presente en las empresas de clase de Riesgo III obedece a que éstas corresponden a empresas del sector floricultor, textil, confecciones y en general toda la industria manufacturera, empresas que en un alto porcentaje son micro, pequeñas y medianas empresas. Es decir, la salud de los trabajadores globalmente considerada se ve afectada principalmente por alteraciones musculoesqueléticas y su seguridad en el trabajo por la accidentalidad presente en pequeñas unidades económicas de clase de riesgo III.

Los nexos entre el trabajo y la salud de trabajadores no asalariados como ilustran las descripciones procesuales y transversales recabadas hasta este punto también han sido objeto de la explicación científica. En la parte que sigue se presenta cómo las investigaciones han venido tratando la temática del vínculo clase social-trabajo-salud.

#### **1.1.4 En la academia, distintas visiones sobre el mismo campo... y una singularidad**

La búsqueda de estudios empíricos que hayan examinado la clase social, el trabajo y la salud, tomando como periodo de referencia el que cubre la implantación formal del modelo socio-económico neoliberal en el país 1990-2014, muestra como era presumible, un panorama diverso. Quizá el elemento más saliente de este panorama es la tensión existente en torno a la concepción de clase social que se utiliza para estudiar la salud de

los trabajadores. Al respecto, Johnson (2011) precisa que la caracterización de la clase social como determinante importante de la salud laboral parte de las visiones clásicas de Marx y Weber, y se funda en las re-elaboraciones teóricas contemporáneas conocidas como neomarxista y neoweberiana. La influencia que estas perspectivas vienen teniendo en la investigación en la salud laboral se advierte en la presencia de dos tradiciones de entendimiento y medición de la clase social: una es la de *posición socioeconómica y ocupacional* que tiene en cuenta las variaciones en habilidad, ingreso o prestigio en un *continuum* social reflejando la posición personal en la división del trabajo; también se le denomina *gradacional*. La otra es la *relacional* que considera la estructura social y las relaciones de poder y propiedad existentes entre las clases, así como la posesión y el control sobre los recursos productivos.

En el ámbito internacional, el resultado más prominente de la revisión de la literatura realizada es la adopción del enfoque de estratificación de los trabajadores bajo las nociones de clase social como posición socioeconómica y del trabajo como trabajo asalariado. La medición única o combinada de las variables educación, ingreso u ocupación de los trabajadores ha permitido a los investigadores llegar a diversas conclusiones sobre, por ejemplo: los impactos parcialmente independientes de las condiciones de trabajo y de clase social en la salud de los trabajadores (Rahkonen, Laaksonen, Martikainen, Roos, & Lahelma, 2006); la relación inversa entre desigualdad económica y las formas más frecuentes de trastornos mentales, tales como depresión, desordenes de ansiedad, y abuso de sustancias (Eston & Muntaner, 1999; citados por Muntaner, Borrell, & Chung, 2007, p128); la validación de un indicador cuantitativo de clase social para medir su impacto como determinante de la salud de la población adulta (León et al., 2009); la contribución de las características del trabajo de los empleados de  *cuello azul* al gradiente social en salud física y la del trabajo de los empleados de  *cuello blanco* al de salud mental (Hämmig & Bauer, 2013).

Pese al predominio de la categoría de posición socioeconómica en la salud laboral, la producción de estudios con enfoque relacional de clase social empieza a emerger en los últimos veinte años, principalmente desde la perspectiva clasista neoweberiana de Goldthorpe. En los años 90, por ejemplo, se llevaron a cabo dos grandes estudios de encuestas nacionales con datos desde la década de 1980 en países de Europa y los Estados Unidos, en población masculina. El primero informa, para todos los países, una morbilidad inferior al promedio – percepción de salud, incapacidades, condiciones (ej. Cáncer) y problemas de salud crónicos – en administradores y profesionales así como en trabajadores en actividades de rutina no manuales, versus una morbilidad superior al promedio en trabajadores manuales calificados y no calificados. Los trabajadores independientes fueron en general más saludables que el promedio de la población (Cavelaars et al., 1998); el segundo, encuentra una tendencia de contraste norte-sur de Europa en la mortalidad masculina por enfermedad isquémica del corazón. En Inglaterra, Gales, Irlanda y países nórdicos, las clases manuales presentan tasas de mortalidad más altas que las clases no manuales. En Francia, Suiza y los países mediterráneos las tasas de mortalidad de las clases manuales son tan bajas, o más bajas, que aquellas de las clases no manuales. Estados Unidos se sitúa en una posición intermedia en el conjunto de países. Se identifica, además, que las tendencias se asocian a los gradientes sociales en factores de riesgo como tabaquismo y hábitos de dieta (Kunst et al., 1999).

En torno a la relación entre la clase ocupacional y la salud mental, otro estudio europeo haya diferencias en salud mental en trabajadoras manuales respecto de trabajadores no manuales en la población ocupada de Barcelona (Cortés, Artazcoz, Rodríguez-Sanz, &

Borrell, 2004). La evidencia a nivel internacional constata la mayor prevalencia de depresión y otros desordenes como ansiedad y abuso de sustancias en las clases ocupacionales bajas, como los trabajadores manuales, en comparación con las clases ocupacionales altas, como los directivos profesionales (Muntaner et al., 2007).

Más recientemente, se ha querido valorar la experiencia que se está acumulando con los estudios orientados por la concepción relacional de clase social. Con el propósito de establecer si el enfoque relacional contribuye al conocimiento de los efectos en salud asociados a las desigualdades sociales por clase, Muntaner et al. (2010) realizan un primer estudio de revisión de la creciente literatura empírica relacionada con indicadores de clase social neoweberiana o neo-marxista como explicativos de desigualdades en salud. Para el periodo comprendido entre 1996 y 2010 obtienen 31 estudios de la tradición weberiana y 18 de la tradición marxista. Los indicadores de clase neoweberianos y, en menor extensión, los indicadores neomarxistas se relacionan con la salud en la mayoría de los estudios. Las clases sociales que detentan altos niveles de propiedad, de control gerencial y de credenciales educativas disfrutan con mayor frecuencia de mejor salud que las clases con menos control sobre los recursos productivos. Observan mayor solidez en los hallazgos de los estudios neoweberianos que en los neomarxistas, lo cual asocian a la institucionalización de los indicadores neo-weberianos en el Reino Unido desde 2000 y aun en la Unión Europea. Concluyen que pese al pequeño número de estudios con perspectiva relacional de clase comparados con la cantidad de estudios con enfoque de estratificación, la evidencia empírica sobre las asociaciones entre salud e indicadores relacionales de clase, refuerza la necesidad de continuar utilizando estos conceptos y mediciones en la investigación en salud pública.

A juzgar por el recuento de las investigaciones presentadas hasta este punto, en el nivel internacional la atención de los investigadores claramente la ocupa el trabajo asalariado, solamente el estudio de Cavelaars et al. (1998) examina el trabajo no asalariado en la forma de empleado independiente. Por lo tanto, cabe reseñar el trabajo que hacen Clougherty, Souza, y Cullen (2010) en los Estados Unidos a raíz de la recesión económica de 2008, en el marco de una revisión sobre el efecto de los trabajos de bajo estatus en la salud. El trabajo no tradicional, y contingente – trabajadores por requerimiento o por día, de medio tiempo involuntario, independientes, para empresas temporales – tiene implicaciones para el gradiente social de salud. Algunos estudios reportan efectos en procesos de estrés, conflicto familia-trabajo, y aislamiento. Otros informes refieren depresión, fatiga y síntomas musculoesqueléticos. Un hallazgo consistente ha sido las mayores frecuencias y severidades de las lesiones sufridas por estos trabajadores en comparación con sus contrapartes en trabajos de mayor estatus. La heterogeneidad de estos trabajos junto al hecho de que no logran ser identificados en alguna clase social amplia en el país hacen concluir a los investigadores que los hallazgos sobre sus efectos adversos a la salud corresponden más a una fase de exploración que de resultados propiamente.

En suma, la forma como la investigación está tratando el tema de la clase social evidencia la primacía de la óptica individual de posición socioeconómica con una menor, si bien creciente, participación de la noción relacional, el objeto de estudio se centra esencialmente en el trabajo asalariado.

Una segunda oposición persistente en la epidemiología laboral tiene que ver con la orientación tradicional versus la orientación crítica radical de las investigaciones. Al respecto, la medicina social en Latinoamérica, desde su surgimiento en la década de los 70 hasta hoy día, ha otorgado centralidad a la categoría clase social definida por las

relaciones de producción, en la explicación y el estudio de la organización social y las condiciones de vida diferenciales de los grupos en las sociedades (Arellano, Escudero y Dary, 2008; Alames, 2008). Por consiguiente, sus ideas se oponen a la noción de posición socio-económica por cuanto la estratificación social a la que conduce, deja intocadas las relaciones que determinan los problemas sociales como el proceso de la salud-enfermedad (Iriart, Waitzkin, Breilh, Estrada, & Merhy, 2002; Breilh, 2004). También se oponen, en unión con las ideas de la Salud Colectiva, a los marcos conceptuales de los determinantes sociales de la salud (DSS), propuesto por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en 2008, y de la epidemiología social europea, que conciben los determinantes sociales como factores desprovistos de su dimensión socio-histórica, que fragmentan la realidad y que se pueden presentar como factores de riesgo aislados susceptibles de ser modificados mediante intervención (Alames, 2008).

En esta corriente de pensamiento un tema central ha sido el de la relación trabajo-salud. Los estudios iniciales se hacen en México y Brasil en grandes unidades productivas en torno al proceso de trabajo como principio explicativo de la salud, y también sobre el obrero colectivo; en los años 80, se alcanza el nivel más acabado en el estudio del proceso productivo (Laurell, 1993; Breilh, 1997). Otro objeto de estudio corresponde al desarrollado por Breilh en el Ecuador desde la óptica de la reproducción social (Breilh y Granda, 1982). Un estudio emblemático del grupo de Vicente Navarro que resulta próximo a las ideas latinoamericanas es el publicado en *The Lancet* (1990) en el que se muestra que las tasas de mortalidad por enfermedad cardiovascular son 2,4 veces más altas entre trabajadores de cuello-azul que entre abogados corporativos.

Respecto de epidemiología laboral anglosajona, ya en 1996 Johnson y Hall plantean la tensión existente entre la investigación de orientación etiológica que enfatiza la causalidad entre la organización del trabajo y los riesgos para la salud de los trabajadores asalariados y la necesidad de expandir conceptualmente el campo para incluir las dimensiones de género y clase social. Dirigen su crítica al hecho de que los distintos aspectos del control o la demanda que encuentran los trabajadores en sus trabajos son investigados como factores aislados haciendo caso omiso del contexto que los incorpora, pese a que en las organizaciones tienen lugar diferencias marcadas entre la organización del trabajo y la clase social. Por ejemplo, el control sobre el trabajo varía linealmente en el gradiente de clase, mientras que algunas exposiciones a riesgos tienen especificidades de clase: los directivos no desempeñan trabajos monótonos y los subordinados no ejercen autoridad sobre otros trabajadores. Consecuentemente, abogan por una conceptualización de clase social derivada históricamente del concepto de control de Marx y Weber y del trabajo posterior de Braverman en términos de las relaciones diferenciales de poder, de dominación y de subordinación entre individuos y grupos en el proceso de trabajo.

En el presente Muntaner, Ng, Chung, & Prins (2015), llevaron a cabo una revisión crítica, de manera específica, de la producción de publicaciones y el estado del arte en el enfoque neomarxista de clase social durante las dos últimas décadas, lapso en el que empezaron a incluirse sus constructos y las mediciones. Encontraron 19 estudios que en general, utilizaron diseños transversales, análisis de encuestas poblacionales, y auto reporte en salud mental; solo dos estudios utilizaron diseño longitudinal; en segundo término, los estudios excluyen las posiciones de clase extremas como los grandes empleadores y los trabajadores más explotados; en tercer lugar, integran muy poco otros procesos sociales de diferenciación como el género, la etnia, la discapacidad y las relaciones de religión, entre otros. De otro lado, los hallazgos con este enfoque neomarxista son consistentes en la asociación entre la buena salud y las posiciones de clase de grandes y medianos

empleadores y de gerentes. Adicionalmente, los estudios que examinan la hipótesis de posición contradictoria de clase (véase capítulo 3, sección 3.2.2) ponen en evidencia un patrón de desigualdades que no sigue un gradiente.

Muntaner et al., (2015) consideran relevante el que la investigación neomarxista de clase contemple la inversión de la relación entre la investigación y la acción mediante un enfoque de clase orientado de “abajo hacia arriba”, en el que se da participación a los grupos que se pretenden estudiar, más que el tradicional enfoque de “arriba hacia abajo” que privilegia la generación de implicaciones para la política pública. Así mismo, sugieren emprender nuevas contribuciones dirigidas a conceptualizar desigualdades de clase social como las posiciones de clase múltiples, la emergencia de nuevas posiciones de clase producto de los cambios en la acumulación de capital, y el examen de dimensiones y relaciones no investigadas como las desigualdades entre propietarios de distintas magnitudes de propiedad, como es el caso de esta investigación. Otra dirección remite a la indagación de mecanismos basados en explicaciones teóricas sobre cómo y bajo qué condiciones las relaciones de clase producen desigualdades. Por último, estiman provechoso, para el avance en el conocimiento, el estudio de los efectos igualitarios del cambio social más allá del estado de cosas de las desigualdades.

Volviendo a América Latina, Muntaner et al. (2012) adelantan una revisión bibliográfica de estudios empíricos latinoamericanos sobre la clase social y la salud bajo las perspectivas neoweberiana y neomarxista. Constatan la escasez de hallazgos. De un total de 28 estudios, tan solo uno, con perspectiva neomarxista, trata los accidentes de trabajo como indicador de salud. Se encuentra que la prevalencia de accidentes de trabajo en zona rural en Brasil es mayor entre las personas de clases sociales menos privilegiadas. Los resultados les sugieren la necesidad de emplear criterios de medición fundamentados teóricamente como los indicadores neomarxistas y neoweberianos, los cuales aportan mayores posibilidades explicativas que los tradicionales de posición socioeconómica y ocupacional. Concluyen que las nuevas realidades laborales en la región, vinculadas a la globalización y la informalidad, demandan continuar el esfuerzo por conceptualizar y medir las desigualdades en salud laboral. Rocha et al. (2013) examinan con perspectiva neomarxista la relación existente entre la clase social, el estado de salud percibido y conductas relacionados con la salud en la población trabajadora chilena (N = 9.503). Encuentran que los medianos empresarios reportan la menor prevalencia de mala salud, los empresarios reportan tener la menor prevalencia de problemas de salud mental, los gerentes básicos presentan el menor riesgo en salud mental, los empresarios fuman con menor frecuencia frente a los otros grupos, los que realizan más actividad física son los empresarios, los supervisores expertos y los trabajadores semi-calificados. Por el contrario, el proletariado formal e informal y los supervisores básicos presentan los indicadores de salud más bajos. Los hallazgos confirman que la clase social es un determinante clave en las desigualdades en salud en la población trabajadora.

En Colombia, la investigación empírica muestra un patrón de contraste entre el interés apenas naciente por el examen de los nexos entre las clases sociales concebidas relacionadamente y los procesos de salud-enfermedad, frente a un considerable cuerpo de conocimientos alcanzado en torno a la visión gradacional de clase social, informalidad laboral y las relaciones de estas dos categorías con la salud-enfermedad. Siguiendo el planteamiento de Breilh (1999), es razonable integrar el tópico de la informalidad laboral a los antecedentes de un estudio de clase social, como es el presente caso, dada su convergencia con una pluralidad de clases sociales así no se expliciten formalmente en los estudios. En esta investigación se quiere mantener la independencia conceptual entre

clase social e informalidad; no obstante por la representatividad del tópico en la literatura empírica se reseñan algunas de las más recientes publicaciones teniendo en mente que significan ante todo la expresión de procesos laborales que se traslapan con los de clase social.

García-ubaque, Riaño-Casallas y Benavides-Piracón (2012) reportan que a pesar de la escasa investigación sobre las condiciones de trabajo en empleos informales y precarios, hay una creciente evidencia de que los trabajadores en esta situación tienen mayores tasas de lesiones y enfermedades que los trabajadores formales con empleo estable. Así mismo, el perfil de salud enfermedad de las trabajadoras informales se caracteriza por: trastornos emocionales y mentales, problemas músculo-esqueléticos, trastornos de salud reproductiva y enfermedades circulatorias. En Bogotá, Sotelo y cols. (2012) encuentran en mujeres que laboran en la informalidad (N= 3.936) que el factor de riesgo más frecuente es la carga física y el sistema más frecuentemente afectado es el osteomuscular con una prevalencia de 7.6 %. En Sincelejo, Gonzáles y cols. (2012) constatan en una muestra de trabajadores por cuenta propia (N=55) dedicados a la actividad de transformación de la madera, la existencia de riesgo por exposición a disolventes orgánicos y la afectación a su salud referida a cefalea (38.2%), insomnio (14.5%), alergias (18.2%), dificultad respiratoria (16.4%), alteraciones dermatológicas (14.5%), parestesia (32.7%), convulsiones (1.8%) y desmayos (1.8%). En el departamento del Cauca, Muñoz y Chois (2013) describen la percepción de salud de una muestra de personas ocupadas en el sector informal del comercio en cinco municipios del departamento (N=223). El 60% manifiesta tener una buena salud y más del 50% percibe su lugar de trabajo como un lugar seguro para trabajar. El grupo que mejor se siente con el trabajo que realiza es el de vendedores de leche (92.3%). En Bucaramanga, Jaimes y Amaya (2013) encuentran en una muestra de personas en situación de desplazamiento forzado, mayores de edad (N= 741), sobrepeso (32%) y obesidad (12%), percepción de salud muy buena o excelente (20%) o regular (38,6%), tabaquismo actual o pasado (30%), consumo de alcohol (32%). En Bogotá, Lucumí, Grogan-Kaylor y Espinosa-García, (2013) encuentran en mujeres adultas (N=824) cuidadoras de menores de edad de barrios de estratos bajos, una relación inversa entre posición socio económica conceptualizada y medida como el grado de escolaridad más alto alcanzado y nivel de ingreso, y la auto-percepción del estado de salud. La evidencia aportada por estos estudios en conjunto sobre la salud de personas no asalariadas informales, debe llevar a la reflexión de que bajo la apariencia de constituir un grupo poblacional relativamente homogéneo hay una compleja combinación de clases sociales que aguarda por el escrutinio de la investigación.

La singularidad del estudio de (Fresneda, 2012) por el valor que reviste como marco de referencia para los estudios de clase social en Bogotá, justifica diferenciarlo y detenerse en el señalamiento de algunos de sus detalles. El autor realiza un análisis secundario de la Encuesta de Calidad de Vida de 2007 (Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y Secretaría Distrital de Planeación (SDP)) sobre desigualdades en calidad de vida y salud en la ciudad de Bogotá. Busca captar en la encuesta la heterogeneidad productiva y laboral de la ciudad que anticipa en términos de restricción del trabajo asalariado y el empleo industrial, y persistencia en proporciones importantes del trabajo independiente, el sector agrícola y en el trabajo doméstico. Un primer aporte empírico de su análisis es la obtención de la composición de la población ocupada de Bogotá por posición de clase social. En la ciudad predominan las “clases medias” tomando en conjunto los empleados administrativos del comercio y los servicios (33.5%) y los profesionales y técnicos (15.4%); una proporción importante corresponde a la pequeña burguesía de trabajadores independientes (21.1%), seguida de los obreros industriales



(20%); los directores y gerentes, tanto patronos como asalariados, representan solo el 4% de los trabajadores, y los empleados domésticos el 3.7%; las restantes clases de obreros agropecuarios y campesinos no llegan a 1%.

Dentro de las anteriores posiciones de clase principales, los ocupados propietarios de medios de producción en Bogotá se distribuyen en directivos-patronos (1.2%), profesionales y técnicos independientes (3.7%), pequeña burguesía tradicional en empresas de más de 5 trabajadores (2.3%), pequeña burguesía tradicional en empresas hasta 5 trabajadores (18.7%), y campesinos (0.3%). Estas distribuciones ponen de manifiesto la segmentación social de la ciudad.

En los análisis de aspectos del nivel de vida hay también diferenciaciones entre fracciones de clase. Los directivos no asalariados, los profesionales y técnicos independientes, los pequeño burgueses en empresas de más de cinco empleados, tienden a situarse en estratos socio-económicos altos; en contraste, los pequeño burgueses en empresas de hasta cinco empleados y los campesinos viven en estratos bajos. Las desigualdades educativas se constatan con un promedio de años de estudio mayor entre profesionales y técnicos (14.2) y directivos (13.6) versus la pequeña burguesía (8.8) y los campesinos (8.7). Las desigualdades se expresan en los ingresos laborales con una gradación en los ocupados propietarios de directivos patronos (5.386.3), campesinos de empresas de más de cinco trabajadores (2.199.8), profesionales y técnicos independientes (1.408.7), pequeña burguesía de empresas de más de cinco trabajadores (1.027.5), campesinos de empresas de menos de seis trabajadores (960.9), pequeña burguesía de empresas de menos de seis trabajadores (417.4).

En suma, entre quienes asumen los peores niveles de vida están los trabajadores independientes no profesionales (pequeña burguesía), mientras que entre quienes tienen los mejores niveles figuran los directivos, profesionales y técnicos. En cuanto a la condición de salud, el patrón de desigualdad es similar a lo ya reportado lo que se entiende como una relación entre la salud y otros aspectos de la vida de las personas. Los directivos y gerentes, así como los profesionales y técnicos resultan más beneficiados en los índices de salud contruidos para el estudio (por niveles alto, medio y bajo) en comparación con los trabajadores domésticos que se ubican en una posición de desventaja. Así mismo, los niveles altos del índice de salud tienden a tener una mayor frecuencia relativa en las clases que ya cuentan con mayores ventajas en salud, como los directivos (54.1), profesionales y técnicos (51.3), y de manera inversa, los niveles bajos del índice tienden a mayores frecuencias entre las clases más desfavorecidas como los empleados domésticos (14.3).

Más recientemente, Fresneda (2016) plantea la estructura de clases en el régimen de acumulación de la apertura, en su estudio sobre la desigualdad en el marco de la evolución de la estructura de clases sociales del país según los regímenes de acumulación entre 1810-2010. Respecto de trabajadores no asalariados, encuentra que los “trabajadores independientes no agropecuarios”<sup>1</sup>, forman el segmento más numeroso

---

<sup>1</sup> La definición operacional de la posición de clase y las fracciones que se diferencian entre ellas es la siguiente:  
II. Pequeña burguesía y trabajadores por cuenta propia no agropecuarios:  
trabajadores no asalariados (patronos o independientes, propietarios de los medios de producción) no pertenecientes a los sectores de agricultura, silvicultura, ganadería o pesca que desempeñan un trabajo diferente al de dirección y control de las empresas y que no se desempeñan como profesionales ni técnicos, ni como trabajadores domésticos.

(36.6%) del mercado de trabajo nacional. Dentro de él la fracción predominante y con crecimiento más dinámico es la de ocupados en pequeños negocios individuales o familiares de subsistencia (de hasta cinco trabajadores), que constituyen el 93% de los clasificados en el grupo; desempeñan trabajos precarios en establecimientos de baja productividad. El restante 7% cuenta con negocios de más de cinco trabajadores y forma más propiamente parte de una “pequeña burguesía”. Las características de esta clase no permiten catalogarla como “clase media”. Es en el contexto urbano una clase ubicada en las jerarquías inferiores de autoridad y capacitación laborales y en las escalas inferiores desde el punto de vista de sus ingresos, niveles educativos y condiciones de vida. Por su parte, el campesinado conserva en la actualidad el 10% de la población trabajadora pese al desplazamiento forzado y concentración de la propiedad territorial. El análisis de Fresneda sienta bases para la investigación de las desigualdades sociales en salud y otros fenómenos con origen en la estructura de clases en sociedades no solo locales como la bogotana sino también de ámbitos mayores. La manera como se aborda en este estudio la clase social en el grupo de no asalariados de la ciudad se desarrolla en la siguiente sección.

## 1.2 La construcción del objeto y la inclusión de lo no visto

El compendio de información recabada hasta aquí deja apreciar que la clase social de los trabajadores urbanos no asalariados de Bogotá, pese a que como tal tiende a ser *no vista* en la literatura académica y especializada, puede tomarse como base para delimitarla como objeto problema de estudio. De acuerdo con los planteamientos de Samaja (2005) para que el estado de cosas de un recorte de la realidad social adquiera la cualidad de problema de conocimiento científico ha de ser considerado relevante por, al menos, algunos miembros de la comunidad científica respectiva y no ha de haber respuestas apropiadas para su explicación dentro del cuerpo de conocimientos que ésta ha acumulado. Pues bien, en el actual orden social y económico neoliberal, los trabajadores no asalariados de Bogotá constituyen una proporción mayoritaria de la población trabajadora de la ciudad, conforman un grupo laboral altamente heterogéneo, recuérdese los datos arrojados por la (II ENCSST). Por demás, el grupo viene cumpliendo un papel histórico principal en el ámbito socioeconómico en la medida en que la mayor parte de la actividad económica de la ciudad se lleva a cabo en las microempresas y las pequeñas empresas que venden a las grandes empresas la mayor parte de los servicios o bienes que producen y, en materia de empleo, contratan a la mayoría de la población ocupada. Sin embargo, pese a su importancia, es muy escaso el conocimiento que se tiene de este grupo laboral en aspectos de interés para la salud laboral y la salud pública como por ejemplo, quiénes son, cuáles son sus realidades de empleo, trabajo y salud. Más aún el

---

Su composición es heterogénea y comprende tanto una amplia capa de trabajadores precarizados, en trabajos de subsistencia, como un grupo de “pequeña burguesía” en negocios que permiten algún grado de acumulación, empresarios en la producción manufacturera y en los sectores del comercio y los servicios. En la clasificación elaborada se diferencian dentro de esta posición dos segmentos, según el número de trabajadores en los establecimientos donde trabajan:

IIA. Pequeña burguesía (en empresas que tienen acumulación). En empresas de la industria, el comercio y los servicios con más de cinco trabajadores.

IIB. Trabajadores por cuenta propia en pequeños negocios de subsistencia. En negocios de la industria, el comercio y los servicios con hasta cinco trabajadores (Fresneda, 2016, p.417).

grupo no ha sido estudiado como clase social siendo que la sociedad bogotana se organiza por una estructura de clases sociales.

La falta de conocimientos científicos suficientes para dar cuenta del problema de la salud, el empleo y el trabajo de los trabajadores no asalariados según su condición de clase se constata en el fuerte predominio que tiene el trabajo asalariado en los estudios empíricos. Los modelos teóricos y los instrumentos de medición se generan mayoritariamente en esta forma de trabajo y sirven a ella. Si bien hay un creciente interés en los niveles regional y local por el trabajo no asalariado, las investigaciones están dando muestras de aportar conocimientos limitados en varios sentidos. Por ejemplo, enfatizan las condiciones de trabajo en la explicación de la salud laboral, es decir, aportan una explicación estrecha al problema. Cuando los estudios consideran las condiciones de empleo, en general se ciñen a categorías analíticas hegemónicas como la informalidad laboral o las nociones estándar de situación en el empleo como trabajador independiente o por cuenta propia. Consecuentemente, llegan a resultados restringidos porque no aclaran qué determina estas condiciones y porque eluden la heterogeneidad de esta forma de trabajo. De otro lado, ha de anotarse que la óptica de clase social no ha estado ausente en el campo de la salud laboral. Sin embargo, las investigaciones optan preponderantemente por la concepción individual en términos de la posición socioeconómica, dejando de lado la estructura social que incorpora tal posición. Así mismo, el enfoque generalmente asumido es el de la epidemiología tradicional en el que la clase social se entiende como un factor desprovisto de su carga sociohistórica. Realmente solo se podría afirmar de unos pocos estudios iniciales que asumen una visión relacional y sociohistórica de clase social, pero entre ellos son aún más escasos los que dan cuenta de la clase social definida por las relaciones de producción.

Entonces, se considera válido pensar que la clase social de interés a esta investigación representa un grupo de trabajadores de la ciudad determinado estructuralmente, que a la fecha alcanza una representatividad notable en la población trabajadora de la misma y cuyas complejas realidades laborales y de salud quedarían sin elucidar de no ser escrutadas por la investigación científica.

Esta investigación busca superar las insuficiencias de conocimiento presentes en general en los estudios empíricos sobre no asalariados al adoptar, en el marco de la determinación social de la salud, la clase social neomarxista como la categoría analítica básica que da cuenta de las variaciones en las condiciones laborales y de salud de los no asalariados. La clase social neomarxista se tiene entonces como una herramienta teórica sólida que permite avanzar este conocimiento científico. Consecuentemente, el objeto problema de estudio se formula en términos de ¿cómo determina la condición de clase social neomarxista las condiciones de empleo, de trabajo y de salud de una muestra de trabajadores urbanos no asalariados de Bogotá, 2013?

En la respuesta a esta pregunta se tiene el propósito general de resaltar la relevancia de la clase social para la investigación en salud pública, en particular para aquellas sobre la salud de los trabajadores. Los objetivos que se fijan buscan lo siguiente:

### **1.2.1 Objetivo principal**

Aportar al conocimiento de las condiciones diferenciales de empleo, trabajo y salud en trabajadores urbanos no asalariados mediante un análisis neomarxista de posición de clase social en una muestra de no asalariados de Bogotá.

▪ **Objetivos específicos**

- Situar el trabajo no asalariado en relación sociohistórica con las características de la estructura productiva del país
- Hacer una caracterización sociodemográfica de los participantes del estudio
- Construir la tipología de posiciones de clase social no asalariada
- Realizar un análisis de posición de clase social descriptivo de las condiciones de empleo, trabajo y salud en la muestra
- Establecer qué desigualdades determina la clase social en las condiciones de salud, empleo y trabajo en el grupo de trabajadores estudiado.

Para lograr los objetivos se adoptó una metodología cuantitativa desarrollada con base en la información aportada por la encuesta ETESSA (Encuesta de Condiciones de Empleo, Trabajo, Equidad, Seguridad Social y Salud en la Población Trabajadora). Se quiso, además, incorporar la información que ofrece el “Estudio de Caso de Informalidad y Acceso a la Salud y Seguridad Social, Colombia 2013”; ambas fuentes de información fueron productos del proyecto mencionado en párrafos anteriores en que se enmarca este estudio (Apéndice metodológico A). La racionalidad de la inclusión del estudio de caso estriba en que la situación de la salud-trabajo de los trabajadores no asalariados, según la información extensiva que brinda la encuesta, será mejor entendida al tomar en cuenta los procesos sociales que la moldean de acuerdo con la información socio-histórica que ofrece el estudio de caso. Siendo así, en el siguiente capítulo se trazan las transformaciones productivas que vienen moldeando la clase de los trabajadores urbanos no asalariados desde los procesos generales de la sociedad. Con este encuadre, se desarrollan los siguientes capítulos. El capítulo tres da cuenta del enfoque teórico asumido, los capítulos cuatro y cinco desarrollan los aspectos metodológicos y los resultados de este estudio respectivamente, se finaliza con la discusión de los mismos y las conclusiones derivadas en el capítulo seis.

## 2. La profunda desigualdad, de entonces acá.

Situar el trabajo urbano no asalariado en relación socio-histórica con las características de la estructura productiva del país es tarea ineludible para tratar esta forma de trabajo con una perspectiva de clase social. Para tal efecto, las ideas consignadas en este apartado se basan principalmente en las encontradas en el trabajo de Misas (2002; 2015) quien desde una perspectiva de macroeconomía regulacionista, en la que se concibe la dinámica macroeconómica como un proceso histórico, emprende el análisis de las condiciones sociales y económicas que definieron la acumulación de capital en los períodos conocidos como Industrialización por Sustentación de Importaciones (ISI) y apertura económica hasta hoy día. Se recogen también algunos de los análisis del estudio de caso ya mencionado, en el cual colaboró la autora de este trabajo; de él se han tomado en cuenta los desarrollos que realizaron los profesores Román Vega y Jaime Ramírez de la Universidad Javeriana, Jairo Ernesto Luna de la Universidad Nacional de Colombia, Oscar Fresneda de la Universidad Externado de Colombia y el antropólogo John Giraldo (2014)<sup>2</sup>; a estos análisis se han integrado igualmente los aportes de autores de estudiosos de la economía del país como Ocampo (2010), Urrea (2010) y Estrada (2004).

Se empieza, pues, por identificar los rasgos distintivos de la organización social de la cual el trabajo urbano no asalariado es producto. Quizá la complejidad y heterogeneidad de la sociedad colombiana no revistieran una mayor particularidad en el conjunto de las sociedades contemporáneas de no ser por la creación de larga data de una profunda desigualdad que, tal parece, se empeña en mantener. La sociedad colombiana convive con la paradoja de ser una sociedad que cuenta en su haber con un nivel de ingresos medios altos que, sin embargo, los distribuye mal y se distancia del logro del bienestar general de sus habitantes. Ramírez (2014) aborda diferentes expresiones macro-sociales de tal desigualdad con referencia al periodo 2002-2012. Respecto del tema de la distribución de ingresos, indica que el Banco Mundial cataloga a Colombia como un país de ingreso medio alto (PPP=US\$8.8407), que comparativamente resulta 1.21 veces menor que el promedio de países de ingreso medio alto en el mundo y, en relación con los países de este nivel en la región, se ubica en una posición intermedia baja por encima de Ecuador y Perú y superado por Brasil, Venezuela, Uruguay, México y Chile, en su orden. A su juicio, estas comparaciones significan que la capacidad de compra de la población colombiana es baja y, si a ello se le suma la concentración de los ingresos reflejada en los valores que toma el Gini de ingreso (0.57), queda claro que el país tiene la peor distribución de América Latina.

---

<sup>2</sup> Se quiere señalar que varios de los contenidos desarrollados por los autores también fueron retomados para el desarrollo de la sección de establecimiento del punto de partida.

Las variaciones de los factores constitutivos del PIB reflejan también las desigualdades. Estos factores muestran estabilidad en el componente de ingresos y gastos pero variabilidad en el de sectores y actividad económica. Durante el periodo, el PIB por ingresos se mantiene relativamente constante, con un promedio de 32% en salarios, de 33% en excedente bruto de explotación, de 24% en el ingreso mixto y 10% en impuestos; significa que en el lapso los patrones de distribución y apropiación del ingreso nacional entre agentes económicos, hogares, empresas y gobierno se han mantenido sin mayores variaciones. De manera similar, el PIB por el nivel de gastos permanece estable, con un promedio de 66% en consumo de los hogares, de 22% en la formación bruta de capital, de 16% en gasto de gobierno y de -5% en exportaciones netas. En cambio, el PIB por sectores combina una participación muy alta del sector financiero y los servicios a las empresas (22%) frente a la industria manufacturera (13%) y la agricultura (7%) con un crecimiento negativo, y una creciente participación del sector minero exportador. Por ramas de actividad económica, las tendencias señalan un crecimiento en servicios financieros, empresariales y sociales y merma en la agricultura y en la industria manufacturera (Ramírez, 2014).

Los procesos estructurales en términos de los componentes del PIB determinan importantes implicaciones para las desigualdades en el empleo, la economía formal-informal y la ocupación de los trabajadores no asalariados. El desarrollo tecnológico junto con el cambio hacia actividades intensivas en capital están a la base de la brecha creada por la discrepancia entre la demanda de trabajo de alta calificación y la oferta de trabajo no calificado que es del que dispone buena parte de la fuerza de trabajo; el excedente de mano de obra nutre, pues, los procesos de informalidad laboral en la que se ocupa una considerable proporción de la clase social trabajadores no asalariados: aquellos sin educación superior. Se ha señalado precisamente que el empleo informal es tal vez el principal resultado de la informalidad empresarial, habida cuenta que los micro establecimientos informales tienen menores ingresos y activos fijos que sus contrapartes en los establecimientos formales, pero sus utilidades no son considerablemente diferentes. En efecto, comparadas con sus homólogas formales, las microempresas informales cuentan con una mayor proporción de trabajadores sin remuneración y con una menor proporción de trabajadores temporales y permanentes, y la proporción de mujeres sin remuneración en el empleo total en los micro establecimientos informales es en promedio 16 puntos porcentuales mayor que en los formales (Cardenas & Mejia, 2007; citados por Ramírez, 2014, p.24).

Las consecuencias sociales derivadas del nivel estructural se encuentran vinculadas no solo al comportamiento de los componentes del PIB sino también al ciclo económico de crecimientos y desaceleraciones de corto plazo, originado en los choques exógenos en la economía; tales repercusiones se expresan como crecimientos con caídas pequeñas en los niveles de pobreza, leves disminuciones en los niveles de desempleo, persistencia de la informalidad y de los niveles de desigualdad en términos de la concentración de la riqueza y la persistencia de altos niveles de mortalidad infantil y bajos niveles de esperanza de vida al nacer. Específicamente, la pobreza interactúa con el PIB pero muestra rigidez frente a la desigualdad. En los períodos de crecimiento del PIB se observa que disminuyen los niveles de pobreza pero con algún rezago mientras se mantienen estables los niveles de desigualdad a juzgar por los altos valores del Gini de ingresos a lo largo de los 10 años consecutivos (rango, 2002 = 60.7 a 2010 = 55.9) (World Bank (WB), 2014). Aún más, el coeficiente de Gini del ingreso viene registrando un aumento desde los años 40 pasando por un periodo de fuerte desigualdad sostenida desde los años 70 del siglo pasado con valores no inferiores a 0.53 hasta alcanzar un 0.59 en 2008. De acuerdo con los cálculos

del DANE y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), La tendencia reciente que sigue este indicador es a la baja, aunque todavía a niveles superiores a 0,54 (Ramírez, 2014).

En este sentido, cabe resaltar que la principal característica del gasto público social (educación, salud, vivienda y seguridad social) es su baja participación en el PIB que no logra superar el 13% y se mantiene más o menos estable a través del tiempo, salvo pequeñas variaciones en la seguridad social para los años 2009 y 2010. Otros rasgos son el nivel de focalización de las acciones dirigidas a los más pobres y la presencia de parafiscalidad en la financiación de servicios sociales como seguridad social en salud, bienestar familiar y social en programas de carácter corporativo que solo cubren el empleo formal (Ramírez, 2014).

Un aspecto importante de las determinaciones de desigualdad por la estructura y el comportamiento económico sobre la población es el que atañe a su bienestar general. El índice de Desarrollo Humano (IDH) del país (0,72) se encuentra por debajo del promedio mundial (0,76) y en último lugar entre los índices de los países latinoamericanos de ingreso medio alto. Es decir, en Colombia se contraponen de forma regresiva los crecimientos en el nivel del PIB per cápita con la forma como se distribuye el ingreso entre la población y con los niveles de consumo productivo y bienestar asociados al desarrollo humano. Ello sugiere la ineficiencia de la sociedad para proporcionar bienestar en salud y educación a sus habitantes (Ramírez, 2014).

Las dimensiones de la fuerte desigualdad en nuestra sociedad se hace más patente con la observación que hace Fresneda (2014) sobre que el desarrollo humano en el país tiene que ver, además de con los ingresos, con la concentración de la propiedad territorial y la violencia. Anota que “en el origen de la desigualdad de largo plazo está la concentración en la propiedad de la tierra que además de diferenciar niveles de vida entre la población ha delimitado jerarquías sociales y de poder” (p.62), y retoma del Informe de Desarrollo Humano de 2011 los resultados que revelan para el año 2009, un alto valor en el Gini de propietarios (0.87), de tierras (0.86) y avalúos (0.84) con el subsiguiente crecimiento. Resalta de este mismo informe que el grado de concentración de la propiedad de la tierra afecta negativamente el desarrollo humano, junto con otros fenómenos presentes en amplias zonas rurales del país: la violencia y el desplazamiento.

Frente al actual estado de cosas las expectativas (Ramírez, 2014) son esencialmente de mantenimiento del equilibrio presente. Cabría esperar en crecimiento económico en 2013-2014 un PIB de 3,94%, estabilidad en el nivel de empleo y salarios y mantenimiento de la inflación anual baja (2% y 4%). En desarrollo y bienestar de la población no se esperan cambios sustanciales por cuanto se mantienen las políticas asistencialistas de las transferencias condicionadas y el cumplimiento de las metas del milenio. Particularmente, en el Índice de Desarrollo Humano no se prevén cambios progresivos teniendo en cuenta la crisis en salud, pensiones, riesgos laborales y del sistema educativo. Y finalmente, los niveles de bienestar, pobreza y distribución del ingreso conservarán sus características regresivas fundadas en la reforma tributaria que hace que los impuestos sean más fuertes sobre el trabajo que sobre el capital y que el gasto público no sea un modelo anti cíclico sino condicionado a la regla fiscal.

Las precedentes tendencias y realidades socio-económicas nacionales constituyen elementos estructurales clave que engloban y dan forma a la clase social de trabajadores no asalariados de Bogotá de hoy con sus distintos segmentos, la cual orbita, junto con

otras clases sociales, en torno a la gran desigualdad construida en sociedad. Los procesos que han comandado su surgimiento, desarrollo y actual configuración es el análisis del nivel estructural que se emprende en la siguiente sección.

## 2.1 La construcción del modelo y lo no visto.

Hablar de clase social en el mundo del trabajo, en una sociedad capitalista como la nuestra significa en cierto sentido sobreponerse a un tabú generado en torno a la temática en diferentes ámbitos. En la investigación en salud laboral es poco lo que se la ha estudiado, en las estadísticas laborales oficiales la categoría simplemente no existe como bien lo señalan Portes y Hoffman (2003) y, en el campo aplicado, o no encuentra eco o puede resultar desestabilizadora; por ende, tanto en la investigación científica como en los campos aplicados en sociedades capitalistas, la clase social tiende a ser descartada en favor de categorías relacionadas con el empleo y el trabajo más equilibrantes para el estado de cosas. Si bien es cierto que la clase social tiende a ser no vista, también lo es que ella es central a los variados fenómenos que emergen en los procesos laborales en tanto dimensión sustancial de la organización social propia del capitalismo. Podría pensarse que en el origen de su invisibilización radican varios aspectos, entre ellos la carga valorativa que contiene y que bien puede inducir a diluirla y a naturalizarla en la cotidianidad de las relaciones sociales capitalistas lo que hace que no sea fácil advertir su presencia. Se trata pues de destacarla en la cotidianidad y caracterizar su devenir, a este propósito se destina el contenido de la presente sección; pero no sin antes advertir, por la misma razón que se acaba de exponer, que en particular, respecto de la clase social urbana no asalariada, lo más frecuente es encontrar el uso de nominaciones relacionadas con nociones de trabajador informal, trabajador independiente o trabajador por cuenta propia en su lugar; no es de sorprenderse entonces, que el recuento de la literatura consultada que aquí se presenta se recurra a estas designaciones que más bien constituyen un *proxy* de la clase social de interés, y a falta de términos más precisos que se convive con ellas.

Los planteamientos de Misas (2002), Estrada (2004), Urrea (2010) y Ocampo (2010), permiten considerar que el surgimiento y desarrollo de la clase social compuesta por los trabajadores urbanos no asalariados es un proceso inherente a la evolución que viene siguiendo el modelo productivo capitalista del país. En ese proceso se pueden plantear tres momentos clave que han contribuido al moldeamiento de dicha clase, desde la fase conocida por el concepto de ISI, principalmente durante las décadas de 1950 a 1970, pasando por un periodo de transición entre los años 70 y los 90, hasta la culminación de la instauración del actual modelo de desarrollo neoliberal. Los momentos propuestos se caracterizan en seguida.

### 2.1.1 Una división simple en el comienzo

La combinación de la industrialización y la intervención estatal que, de acuerdo con Ocampo (2010), caracterizó el periodo comprendido entre los años 30 y las décadas siguientes a la segunda guerra mundial entre los años 50 y 70, implantó una división social de clase en la cual la clase social de propietarios de empresas de la industria manufacturera se desarrolló y se articuló con su contraparte la clase social compuesta por los grupos de trabajadores asalariados bajo el influjo de un régimen político conservador y



un orden social excluyente. El modo como las formas institucionales entraron en juego en el curso de la ISI es lo que se pone de manifiesto en seguida.

#### ▪ **Sistema de alianzas en el bloque en el poder.**

Continuando una tradición que inició a comienzos del siglo XX, durante el período conocido como ISI, el bloque de clases en el poder se unificó en torno a la burguesía cafetera por su condición de fracción hegemónica y detentadora de la centralidad. Estas clases conformaron una élite que concentraba los poderes económico y político, la dirección de los aparatos del estado y la representación cultural, dando lugar a una visión totalizante y totalitaria de la sociedad. Las clases subordinadas fueron dejadas de lado excepto por el intento modernizador del primer gobierno de López Pumarejo (1934-1936). Tal visión se reflejaba en el lenguaje bogotano de la élite que dividía la sociedad en dos clases: “la gente de bien” y los “indios” o “guaches”.

En estas circunstancias, los conflictos distributivos que surgieron fueron tenidos como no negociables, desembocando finalmente en el proceso conocido como la violencia partidista (1947-1958). Esta era en el fondo un problema no resuelto de acceso a la tierra por parte de millones de campesinos, el cual, desde esa época, se ha venido agravando por la concentración de la propiedad territorial con el desarrollo capitalista de la agricultura y, más recientemente, por la llamada contra reforma agraria por parte del narcotráfico.

El proceso ISI se profundizó a partir de la segunda posguerra del siglo pasado de modo tal que la naciente industria, productora de bienes de consumo y, en menor grado, de bienes intermedios y de capital, se vinculó estrechamente a la dinámica del principal renglón de la economía: la actividad cafetera. La alianza entre representantes de los sectores cafetero e industrial, imprimió al manejo de la política económica estabilidad y protección a la industria y, la conservación de los ingresos de los cafeteros. La economía del país mostró, durante las décadas de los años 50 a los años 70, grandes estabilidades frente a las oscilaciones de la región en igual período, y ha mostrado en el largo plazo un crecimiento sostenido pero modesto. Como resultado del modelo que se fue conformando, las siguientes formas institucionales reproducían y daban cuenta del sistema y su funcionamiento.

#### ▪ **Régimen monetario.**

Para Misas (2002), la constante con que iniciaban los informes del gerente del Banco de la República a la junta directiva bien cumple la función de hilo conductor de la política macro-monetaria: “la estabilidad de los precios, el crecimiento del producto y mayores niveles de empleo”. Para el logro de estos objetivos, se le asignaron al Banco de la República dos funciones desde el inicio de los años 50, la de Banco de Fomento y la de Banco de Emisión. Como Banco de Fomento, generaba presiones expansivas de los agregados monetarios acordes con los requerimientos gubernamentales y las demandas gremiales, mientras que como Banco de Emisión, trataba de controlar el crecimiento de dichos agregados ciñéndose a las metas macro-económicas. El resultado de estas tensiones fue una intervención permanente para regular el crecimiento de los medios de pago. Otras medidas clave emprendidas fueron las regulaciones de la tasa de interés, el control de cambios y el manejo administrativo del mercado de importaciones.

Una fuente de tensión en el manejo monetario fue la consolidación de las alianzas requeridas para la implantación del modelo ISI. Al inicio de la etapa, en los primeros años de la década de los años 50, el principio esencial de la alianza cafetera-industrial era

mantener la estructura de propiedad agraria y la conservación de sus rentas; y el propósito central era convertir paulatinamente a los terratenientes, mediante crédito de fomento, protección y subsidios, en empresarios agrícolas, proveedores de materias primas y alimentos que el nuevo modelo de desarrollo requería. Pero la creciente demanda de bienes de consumo, especialmente alimentos, encontró una oferta inelástica lo que produjo aumento del precio de los alimentos. Frente a esta situación, las autoridades económicas se vieron presionadas; y para no ahondar la tensión inflacionaria la única opción que tuvieron a mano fue, de nuevo, el control de la expansión del gasto público.

### ▪ Formas de competencia

Es llamativo el hecho que mientras inicialmente una proporción apreciable en el bloque dominante se oponía a la protección, en el debate dado desde finales del siglo XIX hasta la década de los años 20, ya en el segundo decenio del siglo pasado, prácticamente no había oposición. En el entre tanto se había consolidado la asociación entre un pequeño grupo del sector manufacturero y la burguesía cafetera, con el propósito de desarrollar la producción industrial de manera complementaria al modelo agrario exportador. La protección, pues, se instalaba en el centro del proceso de ISI.

A partir de la segunda posguerra, el Estado y, más exactamente el bloque en el poder, decidió entrar a la ISI para lo cual se estableció un conjunto de disposiciones que permitían acelerar el proceso de acumulación de capital: la elevación de aranceles (1951) y el manejo administrativo del comercio de importaciones, el mandato al Banco de la República de apoyar el proceso de acumulación de capital (redescuento, crédito de fomento...) la expedición del Código Sustantivo del Trabajo y la fijación del salario indirecto (seguridad social). Así, diferentes actores sociales pertenecientes al bloque hegemónico comprometidos con la ISI lograron mejorar sus posiciones; en efecto, entre 1950 y 1970 industriales, agricultores comerciales, terratenientes y banqueros vieron aumentar sus ingresos.

Anota Misas (2002) que la precedente conformación institucional dio una impronta particular a la estructura productiva, a su naturaleza y a las formas de competencia en la economía del país, a lo largo de la ISI. Adicionalmente, el tamaño del mercado interior respecto al tamaño óptimo de planta en muchas industrias solo permitía el funcionamiento de un número reducido de establecimientos productivos. Consecuentemente, se moldeó una estructura dual en la industria manufacturera, de una parte, con un sector oligopólico formado por grandes empresas nacionales y extranjeras en capacidad de fijar sus precios mediante el uso del *mark up*<sup>3</sup>; de otra parte, un sector competitivo, de pequeñas y medianas empresas (PYMES) cuyos precios se determinaban a través de la competencia en el mercado. Las relaciones entre las firmas oligopólicas tomaban la forma de relaciones bilaterales, mientras que las relaciones entre éstas y las PYMES eran asimétricas. Las PYMES competían entre sí en el mercado, pero dependían de unas pocas firmas productoras de sus principales insumos; ejemplo de ello es el caso de la industria de la confección con respecto a los textiles: se daban relaciones de dominación-subordinación, en las cuales los precios de los insumos principales estaban determinados bajo condiciones oligopólicas mientras que el de sus productos se sometían a condiciones cercanas a la libre competencia.

---

<sup>3</sup> El precio está determinado por el costo de producción aumentado de un margen

Algo relevante para las formas de competencia fue el hecho que las empresas oligopólicas aprovecharon por largo tiempo las medidas estatales, entre otras, la elevación de barreras y las débiles o inexistentes regulaciones sobre el abuso de posición dominante; en consecuencia, obtuvieron excedentes superiores a los requerimientos de inversión para mantener su posición en el mercado. El ahorro forzoso que generaron fue, entonces, el sustento de su diversificación por vía de procesos de integración vertical y horizontal como lo constatan las creaciones de hilanderías por firmas textiles de Medellín, o de plantas de producción botellas por Bavaria. El control sobre insumos básicos (hilados o botellas) permitió a los oligopolios sacar del mercado a los competidores. Para finales de la década de los sesenta, las empresas dominantes en la casi totalidad de las ramas industriales presentaban una estructura oligopólica altamente concentrada. Por contrapartida, las PYMES predominaban en industrias con bajos niveles de concentración.

Para concluir, las formas de competencia trazaron, desde el punto de vista de la dinámica de la producción manufacturera en la ISI, un crecimiento cuasi continuo, asociado a una estructura industrial dual, con desigual distribución del ingreso, centrado en un mercado interno estrecho que no permitía la generalización de la relación salarial y limitaba el proceso de acumulación de capital. Con respecto al cambio técnico, generaron unas unidades de producción cuyas prácticas y normas de producción y de gestión distaban de las existentes a nivel internacional; por consiguiente, gran parte del sector productivo, manufacturero y agrícola, terminó situándose en una posición marginada de la competencia internacional.

#### ▪ **Relación salarial**

Durante la primera parte del siglo XX, la introducción paulatina de las relaciones laborales en el ámbito de la producción cursó con tensiones cuyo origen estaba en la ausencia de legislación que dirimiera los conflictos entre el capital y el trabajo; el Estado se vio impelido a expedir normas siendo las más favorables a los trabajadores las de la llamada república liberal (1930-1946), la Ley 83 de 1931 y en especial la Ley 6 de 1945. Ésta última se tiene como una verdadera jurisprudencia de las relaciones laborales por sus disposiciones sobre el derecho a la cesantía, la remuneración de domingos no trabajados, el salario mínimo, los accidentes y enfermedades laborales, las vacaciones remuneradas, el reconocimiento de las horas extras y del trabajo nocturno (Banco de la República, 2016).

En la primera mitad del siglo XX, la construcción social de la regulación salarial enfrenta fuertes dificultades por el hecho de que la alianza de clases, que hizo posible la ISI, indujo a que la clase hacendaria fuera propietaria de buena parte del sector moderno de la economía. Como empresarios, los miembros de esta clase pretendieron mantener con sus obreros urbanos el tipo de relación adscrita que establecían con las capas rurales (campesinos, colonos, arrendatarios) por ello se opusieron al reconocimiento de derechos laborales como la huelga, la creación de sindicatos, el salario indirecto. De otro lado, concebían los salarios pagados solamente como costos de producción y no fue sino hasta los años de la república liberal, cuando se reconoció el nexo existente entre la regulación salarial y la formación de la demanda social por los bienes manufacturados, es decir, el mercado interior que sustentaría la ISI.

Por su parte, el rápido proceso de urbanización que caracterizó la economía colombiana a lo largo de la primera mitad del siglo XX, estuvo vinculado a un proceso de migración que no obedecía a una modificación sustancial de la estructura hacendaria ni de las relaciones de producción de la agricultura vigentes en ese entonces. Lo significativo del

hecho es que gran parte de los migrantes se incorporaron a actividades de muy baja productividad, engrosando así un sector servicios saturado en el cual predominaban, ya desde esa época, las relaciones no salariales.

En la segunda mitad del siglo XX con la llegada al poder del partido conservador, ausente del mismo desde los años 30, tuvo lugar la llamada *restauración del orden elitista*. Trajo consigo retrocesos importantes en la regulación salarial como el debilitamiento drástico del poder sindical – incluyendo la creación de la UTC (Unión de Trabajadores de Colombia) en asocio con la iglesia católica –, la anulación de las corrientes progresistas en el sindicalismo, la caída de los salarios reales a partir de 1947, los despidos masivos tanto en el sector público como en el privado, la represión de las organizaciones campesinas y la violencia que enfrentó a campesinos liberales y conservadores.

Es interesante encontrar en la literatura que, en los primeros años de la década de los cincuenta, se hicieron tres estudios sobre la economía y la sociedad colombiana. Entre ellos, el informe de J.L. Lebret del “Estudio Sobre las Condiciones del Desarrollo en Colombia” (citado por Misas, 2002, p.111), aportó comprensiones relevantes sobre el orden social y las condiciones de los trabajadores cuando las políticas de la ISI estaban siendo explícitas. Decía Lebret que “las capas sociales populares aún no han adquirido el carácter de clase, lo que exige una toma de conciencia, imposible aún por el hecho de la tasa de analfabetismo y por el bajo nivel de instrucción de los que han frecuentado la escuela primaria y la experiencia de la acción sindical” (citado por Misas, 2002, p.113).

Lebret dio cuenta, además, de la exclusión y del creciente apartamiento entre las masas populares y las élites que ya venía operando desde esa época: “Para ellos [las élites] Colombia parece reducirse a las capas superiores de la población. (...) no están en capacidad de sobrepasar el horizonte de sus preocupaciones personales. (...) Dejan así que se ahonde la brecha entre las capas sociales, que puede convertirse, de un día para otro, en un abismo de clases” (citado por Misas, 2002, p.114). La cita de Lebret, pone de manifiesto, como característica del desarrollo del país, la utilización patrimonial del Estado por parte de una élite socio-económica.

Según indica Urrea (2010), los gobiernos conservadores (1947-1953) buscaron afianzar el desarrollo económico y para ello dieron impulso a la industria de los llamados bienes intermedios (petróleo, hierro), al sistema de los ferrocarriles nacionales y a la seguridad social; sentaron las bases de un modelo de Estado de Bienestar pero restringido a grupos de trabajadores asalariados públicos y privados. Luego, durante la dictadura militar que resolvió la crisis política generada por la radicalización conservadora, los empresarios dieron continuidad al modelo productivo de SI con el soporte de la dictadura en fuertes aranceles, apoyo a los empresarios nacionales y a empresas multinacionales orientadas al mercado interno. Sin embargo, el advenimiento de una crisis económica junto con el distanciamiento del gobierno militar de los grupos empresariales, terratenientes y banqueros, por la vía de una ideología cercana al peronismo, termina por ponerle fin a la dictadura.

Ya para el período del Frente Nacional (1958-1974), se había modernizado el sector público bajo un esquema tecnocrático que favoreció el surgimiento de las clases medias profesionales orientadas esencialmente a la satisfacción de la demanda de empleo de las entidades estatales Urrea (2010). Así mismo, había tenido lugar un proceso de valorización política de la población, si bien parcialmente. Ello facilitó el resurgimiento del sindicalismo, Las huelgas de docentes y empleados bancarios significaron la entrada de las capas medias a la radicalización y a la reivindicación de derechos salariales y de condiciones de

trabajo. Estas circunstancias nacionales, aunadas a las dinámicas internacionales como la revolución cubana y la Alianza para el Progreso, fortalecieron el movimiento sindical el cual consiguió, durante los años 60 y 70, la reforma al Código Sustantivo del Trabajo, los salarios triples en los domingos y festivos, la mayor remuneración de las horas extras, la estabilidad en el empleo, la indemnización y la ampliación del fuero sindical.

La formalización de estos logros en un código, extendió a la población asalariada los compromisos institucionales que hasta entonces solo cobijaban a los trabajadores de los sindicatos más fuertes. No obstante, es muy pertinente la observación que hace Misas (2002) al respecto: al tiempo que se codificaba la relación salarial se fragmentaban los mercados de trabajo coexistiendo, de una parte, un segmento asalariado bajo una regulación salarial monopolista en los ámbitos de las grandes empresas y del Estado y, de otra parte, un segmento mayoritario de trabajadores informales y de las PYMES, con la consiguiente disparidad de ingresos laborales por oficios iguales frente a sus contrapartes asalariados.

El objetivo central de las políticas públicas durante la ISI fue crear condiciones para expandir la demanda agregada. Mediante el gasto público y la legislación laboral el Estado creó parte de las condiciones necesarias para el desarrollo del mercado interno; sin embargo, el proceso se logró manteniendo, de una parte, la estructura de la propiedad agraria y la conservación de sus rentas y, de otra parte, la exclusión de amplias capas de la población, no vinculadas al sector moderno, de las ventajas de la legislación laboral. Expresado en otros términos, se asistió a una lenta expansión del mercado interno que bien se puede asociar al carácter afordista que asumió el modelo ISI. La acumulación de capital no produjo la generalización de la relación salarial, se introdujeron modificaciones parciales a las normas de producción y de consumo que involucraron a las capas medias de la población y a parte de la clase obrera ligada a las grandes empresas, mientras una gran masa de población quedaba marginada de los beneficios de la acumulación. El modelo no desembocó, pues, en el consumo de masas.

### ▪ Papel del Estado

Misas (2002) conceptúa como una peculiaridad del caso colombiano, a diferencia de los otros países de la región, el hecho de que en la relación entre la sociedad nacional y el Estado, las élites moldearon al Estado. El advenimiento de la *restauración del orden elitista*, con recortes a las conquistas sociales y políticas obtenidas durante los gobiernos liberales, fue el trasfondo en el que operó un lento proceso de modernización en el cual los terratenientes se transformaron parcialmente en empresarios capitalistas de la agricultura. Tal proceso estuvo soportado, como se ha visto, en acciones estatales de crédito subsidiado, altos niveles de protección (arancelarios y para-arancelarios), elevados precios de sustentación para la agricultura comercial y construcción de infraestructura; así, les fue posible a los propietarios agrarios captar grandes recursos mediante la renta y la comercialización de productos agrícolas, en detrimento de demanda por productos manufacturados.

En relación con lo anterior, la estrategia del empresariado industrial, al menos hasta mediados de los años 60, no se dirigía a profundizar la industrialización, a la que paradójicamente se oponían, sino a explotar el mercado interno aprovechando la protección efectiva de la que disponían y que les permitía obtener ganancias de monopolio. Esta circunstancia junto con la diversificación de los intereses de la burguesía industrial en la agricultura, el comercio y la especulación financiera, dan cuenta de sus alianzas con

sectores de la élite hacendaria, la cual incluía, por ejemplo, su oposición a toda medida considerada lesiva para la propiedad territorial; así mismo, de su comportamiento político, ilustrado en la oposición de los principales dirigentes de la industria antioqueña a la implantación de la seguridad social en Antioquia en 1950.

Bajo las anteriores condiciones, la acción del Estado se focalizó en la creación de las condiciones físicas y financieras para facilitar el proceso de la acumulación de capital. Luego, durante el período de coalición política entre los partidos tradicionales que definió el denominado Frente Nacional (1958-1974), el Estado se vio impelido a desarrollar intervencionismo social como vía para reconquistar su legitimidad ante las masas urbanas y rurales. El apremio empezó en los años 60 cuando nuevos actores sociales demandaban del Estado mayores servicios sociales, apoyándose para ello en una nueva “clase política” que reemplazaba paulatinamente a las antiguas élites políticas ligadas al poder hacendatario. El Estado recibía doble presión, desde fuera, de la sociedad civil o de grupos organizados; desde dentro, del grupo parlamentario; se generó tensión en las instancias encargadas de formular la política económica y entre éstas con el bloque hegemónico, el cual se vio obligado a aceptar finalmente el intervencionismo social al que se había opuesto. Muchos de los compromisos institucionalizados durante la ISI con las clases subalternas (salariales, prestacionales, salud, educación) fueron refrendados constitucionalmente por la posterior Asamblea Nacional Constituyente de 1991 e incorporados en la actual Constitución Política.

#### ▪ **Inserción a la economía internacional**

*Desde principios de siglo XX hasta mediados de los años setenta, la capacidad de generación de divisas, sustentada en dos bienes primarios, café y petróleo, se mantuvo inferior a las necesidades de importación requeridas para sostener los niveles de crecimiento. Ante esta situación, al comenzar la década de los años 50, se tomaron dos medidas; una fue introducir cambios en las formas de adhesión al comercio internacional mediante la elevación de los aranceles, la utilización de mecanismos para-arancelarios y la denuncia del tratado de comercio con los Estados Unidos con el propósito de proteger la producción nacional y ,especialmente, de controlar el acceso al fondo de divisas; la otra medida fue el establecimiento del control de cambios para mantener la economía del país al margen de las fluctuaciones internacionales.*

Al auge inicial de las políticas de SI y del crecimiento de los precios del café en los mercados internacionales, en la segunda posguerra, le siguió al comercio exterior colombiano un largo período de reducción, en el marco general del deterioro de las relaciones de intercambio entre los países en desarrollo y los países industrializados. Los precios del café presentaron tendencia a la baja desde la segunda mitad de los años 50 hasta finalizar la primera mitad de los años 70, lo que dio lugar a tensiones muy fuertes de cara a un patrón de desarrollo que requería un flujo creciente de divisas. Durante la década de los años 60, las reservas internacionales netas eran negativas, se registraba una caída en el crecimiento de la industria manufacturera que se atribuía al estancamiento de la demanda interna; esto sumado a la poca capacidad de importación que impedía al país sostener el proceso de acumulación de capital, llevó a hablar de la “fatiga industrial”, situación que indujo a las autoridades a modificar la política económica como condición para lograr mayores ritmos de crecimiento.

Se fijaron, entonces, dos tipos de objetivos en la política industrial y comercial: (a) la profundización de la ISI mediante el estímulo a la producción de bienes intermedios tales como la petroquímica, la metalmecánica y la química; (b) la creación de la zona de libre

comercio para lucrar las economías de escala que no se podían aprovechar con los mercados locales. Se combinaban así la profundización de la ISI con la promoción y diversificación de exportaciones, políticas que se desarrollaron desde finales de los años 60 hasta el proceso de apertura al inicio de los años 90.

Cabe retomar de la literatura consultada la observación de Fresneda (2014) respecto de la manifestación social que tomó el final de esta estrategia de desarrollo por industrialización. Desde el punto de vista de las relaciones laborales, el principio del fin se dio cuando se detuvo el crecimiento de la participación del trabajo asalariado en el mercado laboral hacia finales de los años 70, hecho acompañado de la progresiva fuerza que vienen tomando desde entonces ciertas formas no asalariadas de trabajo como las propias de la economía campesina, las de la pequeña burguesía urbana, y sobre todo, las de una creciente masa de trabajadores independientes urbanos ocupados en negocios de baja productividad como opción de subsistencia.

### **2.1.2 La prenda de garantía del naciente modelo**

El lapso comprendido entre el inicio de los años 70 y 1990, que aquí se entiende como un periodo de transición, es visto por algunos tratadistas como una segunda fase de la ISI. En este trabajo se prefiere tomarlo como un periodo de transición en la medida en que, en lo que respecta a la forma de trabajo de interés, la no asalariada, en este lapso inicia la práctica empresarial de la subcontratación que la acentúa y luego la profundiza en el siguiente periodo a partir de la apertura económica.

Este período bien puede delimitarse por las manifestaciones del agotamiento del modelo de SI hasta la formulación del Consenso de Washington en 1989. En los primeros años de la década de los 60 era claro que la industrialización tan solo de manera muy parcial había logrado cumplir las expectativas de desarrollo que se tenían en Latinoamérica, ante la desaceleración y la crisis de la balanza de pagos en la región. Vinieron los análisis críticos de diferentes fuentes, de quienes se oponían a la ISI, de economistas que estaban a su favor pero en descontento con los pobres resultados que se lograban, de estudios patrocinados por organismos multilaterales que de manera contra-intuitiva eran contrarios o escépticos respecto de la industrialización de la región y de las políticas seguidas. Estos estudios dieron pie para que los gobiernos y el mundo de los economistas empezaran a cambiar la visión prevalente de la industrialización como motor del desarrollo, de los objetivos de crecimiento y progreso, del papel de las políticas y del estado en la economía. En definitiva, se pasó de la economía del desarrollo a la recuperación de antiguas concepciones políticas e ideológicas en torno a la función del estado y del mercado en el desempeño económico. Se inició entonces el viraje neoliberal en América Latina. La agenda para los países latinoamericanos, en respuesta a los problemas que enfrentaban, se concretó en las reformas consignadas en El Consenso de Washington.

En Colombia, la alianza de clases dominantes que permitió la ISI le estableció igualmente estrechos límites; este es el origen de las contradicciones que se han visto en el desarrollo económico del país, en palabras de Misas (2002): urbanización sin la generalización de la relación salarial, industrialización relativa que no ha logrado producir cambios importantes en producción y consumo, modernización del aparato productivo sin modernidad, oferta de bienes pero consumo per cápita reducido. A partir de estas características se pasa a reseñar las particularidades del período.

### ▪ Régimen monetario

Un cambio importante en esta dimensión fue el que empezó a darse al inicio de los años 70 cuando los diferentes actores económicos aprendieron a negociar sus contratos teniendo en cuenta la inflación esperada. Se inició un cambio lento pero sistemático en la correlación de fuerzas entre deudores y acreedores en beneficio de estos últimos. La preocupación de las autoridades se empezó a desplazar del crecimiento y el empleo hacia la estabilidad de los precios, de modo que ya para mediados de los años 70 las políticas anti-inflacionarias eran la constante de las políticas públicas económicas. Sin embargo, la nueva hegemonía de los acreedores no desmontó las antiguas alianzas de la ISI. Más bien, su vigencia entró en contradicción con las nuevas formas institucionales que se crearon en el período como la profundización financiera y las tasas de interés reales más elevadas, esta es la razón por la cual las políticas anti-inflacionarias no lograron los resultados esperados y, por el contrario, las tensiones inflacionarias se incrementaron.

Entre 1972 y 1990 se asistió a un profundo cambio comparativamente con las condiciones que se venían manteniendo durante la ISI respecto de la inflación. Los medios de pago tuvieron crecimientos que no pudieron ser compensados por las medidas contraccionistas; al finalizar el Frente Nacional, las tensiones sociales por las demandas de bienes y servicios y los consiguientes compromisos del Estado para proveerlos – buscando, además, su legitimación – produjo una expansión del gasto público que, a su vez, terminó causando el crecimiento de los precios de bienes y servicios dada la incapacidad para cumplir con dichas demandas.

Las políticas macro-monetarias giraron en torno a factores distintivos período como mecanismos de indexación, expansión de gasto público, acción del banco central para enfrentar problemas de liquidez del sector financiero, mantenimiento de las formas de competencia y adhesión a un régimen internacional de comercio.

### ▪ Relación salarial

De acuerdo con Urrea (2010), un elemento clave en la evolución de la clase trabajadora urbana no asalariada ha sido el surgimiento y la expansión de la práctica de la subcontratación externa mediante terceros (*outsourcing*) también llamado tercerización. Como práctica capitalista emblemática, soporta históricamente la profunda reorientación de sectores industriales en favor del mercado externo y en detrimento del mercado interno desde el naciente modelo de apertura hasta hoy día. Las primeras empresas centradas en la subcontratación de servicios para la industria manufacturera y en el suministro de empleo temporal fueron creadas por las mismas grandes empresas industriales al amparo de la reforma laboral de López Michelsen (1974-1978) que estableció el salario integral, reprimió los sindicatos y prohibió la negociación colectiva. Con la eliminación de impedimentos legales que esta reforma ofrecía a los empresarios, se inició el uso del recurso de la subcontratación en agrupaciones industriales restringidas en general a la producción de bienes intermedios y de consumo final. Esta condición facilitó que la industria se articulara poco a poco con el comercio de grandes superficies y que, por esta vía, se introdujera la subcontratación al gran comercio. Y hoy, la tercerización se impone con el concurso múltiples operadores en el sector empresarial privado y en la administración pública. Es decir, con el apoyo del gran capital y del mismo Estado (Urrea, 2010).

Urrea (2010) da cuenta de la acelerada progresión del fenómeno de la subcontratación desde el inicio del modelo de apertura hasta la primera década de este siglo considerando



su efecto en el empleo. A mediados de los años 70 su proporción era limitada, pero desde 1990 hasta 2007 pasó de representar el 1,5% a abarcar el 27,4% del empleo; en este lapso el trabajo temporal ascendió del 16,3% al 24%. Adicionalmente, aun cuando la subcontratación se ha presentado como una estrategia empresarial para hacer frente a la competitividad y a la incertidumbre de la demanda de bienes y servicios en una economía abierta al mercado externo, reduciendo el volumen de personal directamente contratado a aquel con mayor calificación y experticia, en lo que respecta a la clase social no asalariada, la subcontratación se puede entender como un determinante importante operando mediante un proceso de cierre social de las plantas de personal a grandes cantidades de trabajadores con poca calificación o experiencia. Trabajadores que han sido desplazados hacia actividades, generalmente de baja productividad, en la microempresa y el trabajo por cuenta propia en condiciones de precariedad laboral (Bonilla, 2003).

Hay quienes mantienen que la subcontratación se trata de un proceso de gran capacidad de sobre-explotación de la fuerza laboral. Ha fomentado la proliferación de cadenas de pequeñas y medianas empresas industriales, maquilas y empresas satélites de empresas nacionales más grandes. Como lo más frecuente ha sido encontrar que las micro, pequeñas y medianas empresas tienen bajos niveles de productividad y pobre equipamiento, estas empresas se tornan falsamente "competitivas" a costa de desmejorar las condiciones laborales de sus trabajadores dejándolos al margen de la regulación laboral y en condiciones de desprotección social (Misas, 2002; Urrea, 2010).

Desde luego, aun cuando el uso y el *abuso* del recurso de la subcontratación ha jugado un papel crítico como condición de posibilidad de existencia del nuevo modelo de apertura a los mercados externos, también ha sido parte de la preparación del terreno económico-jurídico que al lado de otras medidas tomadas en las décadas de los 70 y los 80, han dado cabida a la implementación del modelo socio-económico neoliberal. Específicamente, en los años 70 se buscaba la promoción de exportaciones por la vía de la devaluación del peso y el manejo de las tasas de cambio, el estímulo al mercado de capitales a través de la financiación de viviendas, la apertura a las importaciones mediante reducción de aranceles y otras barreras administrativas. En los últimos años de la década de los 80, en el contexto de crisis de las finanzas públicas y de déficit fiscal, se adoptó un programa de ajuste macroeconómico y un plan de modernización de la economía; las medidas se orientaron a la reducción de salarios y de la inversión pública, la liberalización del régimen de comercio exterior, la atracción de la inversión extranjera y el estímulo a la inversión privada, claramente alineadas con los preceptos de ajuste económico del Fondo Monetario Internacional y el enfoque de crecimiento neoliberal. La forma como la subcontratación y los otros procesos delineados se han sumado a los desarrollos del neoliberalismo tiene gran trascendencia en la heterogeneidad que tipifica la clase social urbana no asalariada (Ocampo, 2010; Estrada, 2004; Edwards y Steiner, 2008; Urrea, 2010).

#### ▪ **Papel del estado**

Un punto de ruptura muy importante con la ISI fue el gobierno de Barco Vargas (1986-1990) por dos acciones relacionadas con la idea de implementar la apertura económica. La primera fue una reforma tributaria, trascendente para modificar la estructura tributaria; se redujeron los impuestos a las empresas y, extrañamente, también a las personas naturales, pero aumentó el impuesto al consumo, el IVA. La segunda fue la introducción de una nueva forma de financiación del Estado. Históricamente, la financiación se había dado por tres vías: préstamo por emisión del Banco de la Republica, emisión de títulos de suscripción obligatoria, por parte del Estado, fundamentalmente a las grandes empresas

del sector financiero, con tasas de interés muy reducidas, en algunos casos de cero y, por los impuestos. El gobierno de Barco mediante ley, determina la financiación del Estado emitiendo títulos de deuda pública, TES, administrados por el Banco de la República, pero compitiendo en el mercado con los papeles emitidos por los agentes privados. Este proceso se considera fundamental. Aumentó considerablemente el ahorro financiero y convirtió la compra de TES por parte del sector financiero, en la mejor opción de inversión, dados los altos rendimientos sin riesgo y sin costos de administración. Es así que la inmensa mayoría de los TES en este momento están en manos del sector financiero y una muy pequeña parte, cerca del 5%, están en manos del gobierno, cuando hasta finales de los años 90 la mayoría los tenía el gobierno. Los TES se convirtieron en el eje central del proceso de financiarización de la economía. Estas dos acciones fundamentales del gobierno Barco forman parte del programa de apertura que se inicia en su administración.

### ▪ Inserción a la economía internacional

A final de los años 70 se presentó una crisis en general en América Latina con el modelo de SI. El gobierno de entonces, Pastrana Borrero (1970-1974), tomó una estrategia que Misas (2002) llama el “doble no”: no a la reforma agraria que se venía gestando, no a la industrialización sustitutiva. La eliminación de la reforma agraria generó una explosión de violencia de grandes dimensiones en la década siguiente; en cuanto a la industrialización, no se hicieron esfuerzos por profundizar el proceso pero se mantuvieron los altos niveles de protección. Las estrategias de gobierno fueron: la construcción residencial para las clases medias y altas a través de la UPAC (Unidad de Poder Adquisitivo Constante) y las exportaciones. Éstas últimas eran un impulso a la agricultura comercial que se dio más por protección que por avance tecnológico o investigación.

De otra parte, la década de los años 70 coincidió con un crecimiento muy importante de los precios internacionales de los productos petroleros y mineros y, el país, que para ese entonces había dejado de exportar esos productos, empezó de nuevo un proceso de exploraciones en el que se descubrieron yacimientos de carbón y níquel. Empezó, entonces, un proceso de reprimarización de la economía, ligado estrechamente a ese “doble no”, al desconcierto que éste sembró en el bloque social dominante y al acontecer internacional, de modo tal que fue la dinámica petrolera-minera la que empezó la resolución del problema de producción a falta de un programa de exportación.

Colombia pasó de exportar en 1980, 3% en petróleo nada de carbón, nada de níquel, a exportar en 1990 el 32% en petróleo y carbón y, el 2% ó 3% en níquel. Lo clave de este proceso fue el hecho de que en un lapso muy breve se dio un cambio profundo en la correlación de fuerzas al interior del bloque social dominante. La fracción hegemónica que era la burguesía cafetera que, en alianza estrecha con los industriales, dio lugar a la sustitución de importaciones por industrialización pasó a un segundo plano. El campo del poder se modificó con la entrada de nuevos actores ligados fundamentalmente los grandes conglomerados económicos, la burguesía financiera y los representantes de las empresas multinacionales.

### 2.1.3 Compleja combinación en el modelo construido

Varios autores coinciden en apreciar que la década de los años 90 representa para la sociedad colombiana un periodo de importantes transformaciones en la medida en que, en ella, la sociedad dejó definitivamente atrás el modelo sustitutivo de importaciones y creó cabalmente un nuevo régimen de acumulación de capital de carácter neoliberal en sintonía

con los principios del Consenso de Washington. Se ha estimado que este nuevo orden toma fuerza en el gobierno de César Gaviria (1990-1994) con la apertura económica y la modernización del estado, y se implanta gradualmente entre 1990 y 2007 (Ocampo, 2010; Estrada, 2004; Urrea, 2010). El abordaje de este período específicamente, integra a la literatura revisada para este acápite, elementos del trabajo de Misas (2015) sobre el profundo cambio estructural acaecido entre 1990 y 2015 que ha dado lugar a un nuevo régimen de acumulación.

### ▪ Sistema de Alianzas

Para empezar, resulta llamativo el hecho de que cuando López Michelsen (1974-1978) trató de hacer la apertura en 1975, al igual que sucedió con el debate sobre la protección en los primeros decenios del siglo XX, inicialmente hubo unanimidad en contra de la iniciativa por parte del mundo económico; pero cuando Barco Vargas (1986-1990) y Gaviria Trujillo (1990-1994) emprenden el proceso de apertura, ese grupo está todo a favor. En el entretanto había pasado que las grandes empresas industriales se habían convertido en conglomerados económicos que tenían sector transable, sector no transable, sector financiero, sector servicios, entre otros.

La apertura económica ratificó el fin del consenso que se mantuvo en el interior del bloque económico dominante durante un largo tiempo: la alianza burguesía cafetera–industrial. La diversificación de exportaciones (petróleo, carbón, níquel, flores, manufacturas) generó, para finales de la década de los ochenta, la pérdida de centralidad de los cafeteros y la conformación-consolidación, entre 1979 y 1990, de grandes conglomerados económicos igualmente dio lugar a la pérdida de su hegemonía. Sobrevino entonces una modificación profunda en la correlación de fuerzas en el interior del bloque de clases en el poder y un cambio radical en las reglas del juego que se impusieron a los agentes económicos.

El cambio en la cima del poder fraccionó el bloque social dominante al dar entrada al mundo financiero, a los grandes grupos económicos y a los representantes de las empresas multinacionales. Desde luego, los intereses de estos actores ya no eran la protección, ni el crédito de fomento sino el acceso a mercados, nuevos para el sector privado, que hasta entonces eran exclusivos del Estado, entre ellos, el ahorro pensional y los aportes a la salud. En breve, los intereses de los antiguos industriales pasaron a ser los propios del capital financiero. Siendo así, es comprensible el apoyo que los antiguos industriales dieron a las políticas de apertura de la administración Gaviria, las que, además de darles acceso a nuevos mercados, les permitía seguir utilizando, en beneficio propio, la infraestructura construida por el Estado, importar sin restricciones y, valorizar las inversiones hechas durante la ISI mediante redes densas de distribución. La propuesta estratégica de gobierno de Gaviria – apertura comercial y de la cuenta de capitales, desreglamentación y privatización – llenaba las aspiraciones del bloque en el poder.

Ahora, debe considerarse un elemento muy importante que converge con la recomposición del bloque en el poder, en la génesis de la apertura económica. Se trata de la conversión de los economistas al entonces nuevo discurso sobre las bondades del modelo neoliberal. Los ministros de hacienda de la apertura estudiaron, entre los años 70 y los 90, donde el auge del modelo neoliberal era muy fuerte en la academia americana; ahí coincidían los intereses del bloque social dominante, el discurso dominante de los organismos multilaterales pero también el discurso dominante en el mundo de los economistas, tanto al nivel mundial, la corriente principal, como al nivel de los economistas que hacían la política económica. Luego de sus estudios allá, se desempeñaron en el país, como es

costumbre, en los centros del poder, Ministerio de Hacienda, Planeación Nacional y Banco de la República, cerrados social y políticamente al resto de clases sociales.

En el ámbito político, el tránsito particular de gobierno Barco Vargas (1986-1990) – Gaviria Trujillo (1990-1994), coincidió con la convocatoria de una Asamblea Nacional Constituyente la cual promulgó la Constitución Política de 1991, actual Constitución del país. El tránsito reflejó una situación altamente relevante, a saber, que el bipartidismo se rompía y a la Constituyente llegaron tres bloques muy fuertes: liberales, conservadores y la Alianza democrática M-19<sup>4</sup>, tanto que se nombró una presidencia colegiada en vista de que de ninguno de ellos, individualmente considerado, se tenía la posibilidad de nombrar un presidente fácilmente. Es un rasgo distintivo del proceso de apertura económica el que haya sido acompañado de la promulgación de una nueva Constitución Política, particularmente por la conjunción de elementos del Consenso de Washington y de reconocimiento de derechos sociales que incorpora, siendo, pues, fuente de contradicciones y tensiones sustanciales que han forjado la época.

Las herencias institucionales recibidas de la ISI con sus compromisos institucionalizados no permitían la flexibilidad exigida por el nuevo patrón de acumulación. Los cambios generados por la apertura dieron lugar a una nueva dinámica macroeconómica y nuevas formas de regulación de la economía como se pasa a reseñar.

#### ▪ Régimen monetario

Se puede plantear que la política macro-monetaria de la apertura económica hasta el año 2015 gravita sobre cinco aspectos: (a) *Banco Central independiente y reducción de la inflación*. Acorde con los principios incluidos en el Consenso de Washington, la Constitución consagra la independencia del Banco central y le fija como objetivo principal el mantenimiento de la capacidad adquisitiva de la moneda, la estabilidad. El hilo conductor de la política monetaria, a saber, la proposición introductoria del informe del gerente del Banco de la República, expresa a partir de este momento el cambio, ahora es simplemente la estabilidad monetaria; es decir, se sacrifica la producción y el empleo en aras de la estabilidad monetaria. Sin embargo, llama la atención que pese al compromiso del Banco de la República, desde los inicios de los años 90, con una política anti-inflacionaria, salvo una vez, las metas de inflación no se han cumplido y los cambios en la tasa de interés (único instrumento de que dispone el Banco) han generado desaceleración en el ritmo de actividad económica. El crecimiento de las tasas de interés derivado de una política monetaria muy contractiva ha creado condiciones que hacen más atractivo hacer inversiones financieras que inversiones en el aparato productivo. (b) *Relación estable entre agregados monetarios<sup>5</sup> e ingresos*. Con frecuencia, el logro de una reducción modesta en los niveles inflacionarios se obtiene a costa de sacrificios importantes en crecimiento y empleo. Normalmente se obtienen menores ritmos de inflación mediante oscilaciones bruscas de las tasas de interés, las cuales terminan generando reducciones en el gasto público, precarización de la fuerza laboral y produciendo drásticas caídas de la demanda agregada. (c) *Centralización y concentración del capital en el sector*. La liberación

<sup>4</sup> El partido político de centro izquierda que surgió de la desmovilización del grupo guerrillero M-19. Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/asamblea-nacional-constituyente/partidos-politicos>

<sup>5</sup> Los agregados monetarios son los componentes que integran la oferta monetaria; es decir, la oferta de dinero en todas sus expresiones: efectivo en poder del público, depósitos en cuentas corrientes más cuasi-dineros. La oferta monetaria es el volumen de dinero que se encuentra disponible en la economía de un país en un momento determinado. Recuperado de: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual>

financiera – incluye la eliminación del control de cambios – y la privatización de activos en poder del estado (Banco Popular, Banco de Colombia) han dado lugar a un proceso activo de centralización y concentración financiera. Mediante fusiones y adquisiciones, los conglomerados económicos nacionales y los bancos internacionales han aumentado, en forma apreciable, su participación dentro del total de activos financieros. Estos procesos hacen difícil el logro de los objetivos de las autoridades monetarias en la medida en que, aquellos actores en posición dominante, están en capacidad de desencadenar movimientos en el conjunto de actores del sector, en contravía de las expectativas de dichas autoridades. (d) *Regla versus discrecionalidad en el manejo de la política monetaria*. La independencia de un banco central con propósito único de estabilidad de precios, requiere gran flexibilidad de los mercados de bienes y de trabajo. Esta situación, sin embargo, no se da en nuestro medio por dos razones: la primera es que la mayoría de bienes de la canasta familiar tiene el carácter de bienes no transables, parte apreciable es producida bajo condiciones oligopólicas con precios determinados mediante *mark up*; la segunda atañe a que aunque el conjunto de personas que trabajan en el sector informal, con ingresos por debajo de salario mínimo, conforman la mayoría de la PEA, los contratos salariales, amparados por el Código del Trabajo, impiden la flexibilidad completa del mercado laboral a la que aspiran los monetaristas. (e) *Empresas productivas (empresas no financieras)*. El Banco de la República despliega políticas restrictivas ante los desequilibrios que se dan entre estos actores y a los que se vuelve más adelante. Las empresas que producen bienes transables tienen problemas de disminución de la rentabilidad y presentan fugas al sector de no transables. Las empresas de éste sector, en contraste, siguen beneficiándose de las ventajas de la ISI e incrementan la rentabilidad.

La profundización financiera constituye un proceso clave en el régimen monetario durante este período. Su importancia se refleja en los datos aportados por Misas (2015): la inversión neta sobre los activos totales en el sector manufacturero, pasa de 20%, incluso de 27%, por una baja sistemática hasta llegar a menos del 2%; es decir, no se está aumentando la capacidad productiva del país. La importancia de esta información estriba en el interrogante que implica: ¿la apertura fue buena o mala para el capital industrial? Y se puede afirmar que fue muy buena para el capital industrial, porque los gigantescos excedentes que tenía la industria, los fondos de transacción y amortización, fueron convertidos en capital monetario que, a su vez, fue invertido en activos financieros. Se tiene entonces una contra-evidencia a la idea según la cual a los industriales, que hacían parte del bloque social dominante, les había ido muy mal con la apertura. Las cuentas nacionales financieras constatan la contra-evidencia. En ellas se encuentra que el sector no financiero – los industriales – es dueño de una enorme cantidad de los activos financieros que tiene el país, cuando en el año 1970 o en el año 1980 tal sector no tenía grandes activos financieros. En definitiva, hay un cambio. En él ganan los industriales, pierde la industria, porque siendo dos cosas bastantes distintas, a la industria es a la que corresponde generar empleo, pagar salarios, a los industriales no.

Los cambios en las reglas de juego han creado las condiciones para que las empresas induzcan modificaciones a la estructura del empleo; por ejemplo, *Mazda*, *Chiclets Adams* y muchas otras, cierran sus plantas, suprimen la manufactura pero se quedan en el país con menos trabajadores y más cuadros comerciales para vender. Una nueva realidad relacionada con lo anterior, es la que informa la Encuesta Anual Manufacturera: Tiempo atrás, las ventas de bienes no producidos por las empresas industriales eran 2% ó 3%, normalmente los desechos o los guacales en que venían los bienes; hoy día, hasta el 25% de algunas ramas industriales son ventas de productos no producidos por ellas; a manera de ilustración, *General Motors* hace carros en Colombia, pero también los importa

terminados y utiliza su enorme red de distribución, más de 200 distribuidores, para venderlos; igual sucede en la industria farmacéutica que cierra sus plantas e importa los productos que va a vender. Hay ahí un proceso en el que surgen los *industriales-comerciantes*. Otro indicador de la profundización del proceso de financiarización es el ahorro financiero. De acuerdo con los datos que se llevan desde 1970, este ahorro creció 18 veces mientras que el PIB solamente creció seis veces; aún más, una parte muy importante de ese ahorro financiero obedece a la compra de activos del Estado, títulos emitidos por el Estado.

En las actuales condiciones se está asistiendo a un proceso cada vez mayor de financiarización y menor de acumulación de capital. El consumo va a depender del empleo y de los salarios; pero se tiene el problema de que el empleo no ha crecido y los salarios se han deteriorado; fuera de eso, buena parte de los bienes de consumo son importados, en consecuencia, no solamente crece poco la demanda sino que tiene que ser compartida con las importaciones. Por el lado de la inversión, ésta va a depender del consumo y la capacidad instalada, esto es, de las posibilidades de ganancia.

Contrario a lo que se afirmaba cuando se hizo la apertura, entre otras cosas, que el modelo ISI no estaba dando resultados y que la apertura iba a generar un enorme crecimiento, lo que las evidencias muestran es que tales logros no se han dado. La tasa de crecimiento del PIB pasó de 5.9 antes de 1974, que no estaba mal, a 3.9 (1974-1986) y a 1.7 (1994-1999), o sea, en lugar de crecer se redujo el crecimiento. Pero aún más diciente es la cifra correspondiente a la formación bruta de capital fijo productivo, sobre todo la de maquinaria y equipo, que es donde está la innovación tecnológica. Siendo el 35% del PIB el cálculo da alrededor de 4% – 4.5%; en consecuencia no se está logrando el cometido.

Por último, conjuntamente con la concentración de rentas, ha habido un lento crecimiento de la demanda que, como se indicó, es compartida con las importaciones; pero también hay algo nuevo, uno de los principales clientes del mundo financiero es el crédito al consumo, en este momento el crédito al consumo representa aproximadamente el 42% del crédito total del país; significa que el endeudamiento de la población Colombiana es lo que hace que el modelo más o menos funcione. Si como se prevé el Banco de la República, para enfrentar la crisis actual, eleva las tasas de interés, puede generar un serio problema porque los deudores tanto comerciales como privados pueden tener dificultades para pagar la deuda.

#### ▪ **Formas de competencia**

La dinámica de esta dimensión incluye, de una parte, los procesos dispares entre dos sectores, uno productor de bienes transables y otro de bienes no transables, y de otra parte, el papel de la privatización y la desregulación en la expansión de los conglomerados económicos, así: el sector de bienes transables se focaliza en los mercados adquiridos bajo la ISI; afronta la exposición a la competencia internacional, que impone restricción al precio y, la dificultad para mantener el proceso de acumulación de capital. Las empresas productoras (textiles, acero, metalmecánica...) tienen problemas para modernizar su aparato productivo, han optado por introducir cambios organizacionales, por la desintegración vertical – subcontratación – y manejos flexibles de recurso humano. Las filiales de empresas transnacionales y los conglomerados económicos son abanderadas en redefinir la canasta de bienes producidos, con reducción de referencias, y en aumentar la oferta de bienes mediante importación; o sea, en dichas empresas se asiste al marchitamiento de actividades productivas.

El sector de bienes no transables se focaliza en la consolidación de los mercados adquiridos; obvia el enfrentarse a competidores externos; aprovecha, además, las políticas económicas (revaluación de la moneda..) para sustituir insumos nacionales, tal es el caso de la cervecería y la cebada importada. Ello ha permitido reducir costos de producción, manejar precios mediante *mark up* y crear altas tasas de rentabilidad. Las empresas logran movilizar millones de dólares para nuevos proyectos (cerveza, gaseosa) o para acceder a la privatización de empresas públicas.

En un breve lapso, ha sobrevenido un cambio sustancial en la economía asociado a los procesos de privatización de empresas públicas; es decir, al traslado de actividades que, hasta finales de los años 80, habían sido típicamente desarrolladas por el estado a la valorización del capital privado. Se trata de un traspaso del poder monopólico de entes públicos a entes privados. Los conglomerados económicos, mediante alianzas entre sí y con empresas transnacionales, han logrado acceder a nuevas actividades, que siendo órbita del estado, entran a explotar por vía de concesión: Televisión, telefonía celular, vías, energía eléctrica, servicios públicos domiciliarios y banca estatal. Las nuevas actividades privatizadas son de alta rentabilidad pero, así mismo, requieren elevados niveles de inversión y competencias especializadas para su operación. En la medida en que los conglomerados económicos son los únicos entes en el país con la capacidad económica-financiera para movilizar los recursos requeridos y hacer las alianzas pretendidas en las privatizaciones, éste es el período de su consolidación.

En el sector de la agricultura, unas actividades se han visto desprotegidas mientras que otras han quedado salvaguardadas. Por ejemplo, la producción de algodón y de aceite sucumbieron ante la importación de estos productos por parte de los oligopolios formados en estas ramas de actividad. Pero otras actividades, las de la agroindustria exportadora, que constituyen una modalidad nueva en el sector, entran a ser explotadas con toda la fuerza que le imprimen los grandes capitales provenientes del comercio, la industria, las finanzas. Para el desarrollo de las nuevas plantaciones, el cambio ha operado con un proceso requerido de acaparamiento de tierra enormemente grande. Y una buena parte de la violencia extrema, desatada por grupos paramilitares en ciertas zonas del país, como la región de la Costa Atlántica, tenía por objeto la apropiación de tierras. Esas tierras fueron luego apropiadas por empresarios. En el proceso ha habido, además de la participación paramilitar, la formación de alianzas con funcionarios del Estado – registradores, notarios, por ejemplo – para poder hacer la expropiación. La financiación del manejo y legalización de la expropiación de tierras, de títulos emitidos para quienes habían expulsado a las poblaciones ha corrido a cargo del Ministerio de Agricultura por la vía del INCODER (Instituto Colombiano de Desarrollo Rural); para tal efecto, bajo la administración de Uribe Vélez (2002-2006) todas las instituciones relacionadas con la agricultura fueron fusionadas en un único instituto, el INCODER. La explicitación de esta faceta en las formas de competencia se hace necesaria para señalar que la violencia se encuentra articulada a este modelo de acumulación.

#### ▪ **Relación salarial**

Urrea (2010) examina la distribución del excedente económico con base en el cálculo del valor agregado en salarios, actividades por cuenta propia y en excedente de explotación para la década del 90 y primera de este siglo. Los ingresos de trabajadores por cuenta propia pierden su participación en el valor agregado de manera sostenida desde 1994 con un leve repunte en 2002 para terminar con un desplome en un 28%. Los salarios inician el periodo con un aumento en su participación hasta registrar en 2003 el comienzo de la caída

que termina por situar su participación en 32% en 2008. En contraposición, el excedente de explotación inicia su participación en 1994 con un 28%, pasa por una leve caída en 2002 pero termina con un considerable incremento de 40% en su participación para el 2008. Es decir, esta dinámica muestra la contundencia que ha tomado la acumulación capitalista y la concomitante desigualdad en la renta durante el nuevo modelo de desarrollo.

Es relevante encontrar en Urrea (2010) el examen que hace de la forma como el trabajo no asalariado urbano entra en una determinación recíproca con su contraparte el trabajo asalariado en el lapso 1990-2008. Plantea que las variaciones en la participación de los trabajadores por cuenta propia o independientes en el mercado laboral del país en relación con la de los asalariados define cuatro fases, tomando los dos grupos de trabajadores en forma agregada. Primera, de crecimiento del asalariamiento en relación con el trabajo independiente (1992-1994), fenómeno asociado a las altas tasas de crecimiento del PIB sobre todo en 1994 cuando llega a representar el 67% de los trabajadores. Segunda, de descenso sistemático del asalariamiento hasta colocarse en el año 2001 en un porcentaje cercano al 54% de las dos poblaciones laborales; este fuerte descenso tiene relación con el deterioro de la economía a mediados de la década del noventa y la crisis al final de la misma, que en términos de empleo asalariado, se prolonga hasta 2001. Tercera, de mantenimiento de los asalariados en un porcentaje cercano al 55% (2001 a 2004). Cuarta, de un nuevo incremento en el asalariamiento, (2005-2007) coincidente con altas tasas de crecimiento de la economía para terminar con un desplome por debajo de la participación en 2001. Un señalamiento clave a esta dinámica es el hecho de que durante el alto crecimiento del PIB en 2007 (7,55%), muy superior al de los años 1993 (5,7%) y 1994 (5,1%), ya el asalariamiento había perdido una importante participación a favor del trabajo cuentapropista. Es decir, después de los años 90 el crecimiento del PIB ya no guarda relación con el ritmo que sigue el trabajo asalariado. Expresado en otros términos, el trabajo por cuenta propia e independiente ha ganado una importante participación en detrimento del asalariamiento y esto lo explica por los cambios en la lógica capitalista de las unidades económicas consistente en un menor uso directo de la fuerza de trabajo para afrontar la competencia en un mercado abierto.

En relación con lo anterior, la industria manufacturera muestra estancamiento en los salarios lo cual se toma como indicador de disminución de los salarios reales en algunas de las actividades. En efecto, con el mecanismo de comercialización, muchas empresas han disminuido el trabajo manual de obreros y han aumentado el de cuadros comerciales para vender los productos, éstos son trabajadores con mayor nivel de salario. Entonces, el mantenimiento global del salario promedio se puede interpretar en términos de que en algunas actividades de los asalariados, los salarios se disminuyeron; y resulta obvio que la disminución está en la remuneración de los trabajadores que hacen parte las cooperativas de trabajadores asociadas u otras formas de tercerización puesto que ellos tienen menores salarios que los que tenían antes de que el proceso se diera. De lo antedicho se desprende el reconocimiento de la actual precarización de la relación salarial. Aún más, es diciente el hecho de que de las 100 empresas industriales más grandes hoy en día, solamente Ecopetrol cuenta con convención colectiva del trabajo, los demás son acuerdos colectivos.

Otro aspecto relacionado con los datos es el proceso de desindustrialización en el sentido que la industria, que llegó a tener 23% del PIB, hoy tiene el 11% o el 12% del PIB. De manera concomitante, la industria manufacturera se ha modificado. Las actividades intensivas en tecnología e intensivas en mano de obra, las que jalonan el crecimiento del



empleo, han disminuido. Y las que han aumentado, en concordancia con las formas de competencia presentadas anteriormente, son las de transformación de recursos naturales, biocombustible, refinación de petróleo, cementos, plantas de aceite, plantas de etanol, producción de azúcar, entre otros productos y, extrañamente la industria metalmeccánica que ha aumentado un par de puntos, mínimo. Se tiene, pues, una industria, en algunos casos con alta tecnología, pero que está generando menos empleo asalariado.

Los tratadistas en el campo han llamado la atención sobre el hecho de que la disminución del asalaramiento redunde en la generación de formas alternativas de trabajo. A ello es razonable agregar la fuerte heterogeneidad que exhibe hoy la fuerza laboral urbana no asalariada y su nexos con algunos procesos generales de orden económico y jurídico. Unos tienen que ver con reformas laborales que buscaban la alineación de la composición y funcionamiento de la fuerza de trabajo con la reestructuración productiva neoliberal, en el marco de reformas legales estructurales tendientes a la desregulación de la economía. Es el caso de la Ley 50 de 1990 que avanzó en la desregulación del mercado de trabajo y la flexibilización de las relaciones laborales mediante reformas al Código de Trabajo referidas al contrato a término fijo, las modalidades de subcontratación, el salario integral, y la creación de fondos de cesantías. De nuevo, la eliminación de rigideces laborales llevaba directamente a la profundización de la práctica empresarial de la subcontratación, que como se mencionó anteriormente, se viene asociando al trabajo microempresario y por cuenta propia (Estrada, 2004).

En otros casos, la fragmentación de la fuerza de trabajo radicó en las consecuencias de las crisis económicas como la ocurrida en los últimos años de la década de los noventa. Inicialmente se dio un aumento en el consumo de bienes y servicios pero en 1993 se pasó de un superávit a un déficit comercial que, sumado a un continuo proceso de desindustrialización, desembocó en el cierre de muchas empresas o en su transformación en firmas comercializadoras y en el fortalecimiento de la informalidad. Para finales de los años 90 la economía entró en recesión con un mayor impacto en la industria y la construcción y serios efectos en la dinámica laboral debido a la importante pérdida de puestos de trabajo. Proporciones significativas de trabajadores convertidos en no asalariados a causa de su desempleo, se ocuparon en actividades de baja productividad que no les resolvía sus necesidades económicas personales ni las de sus familias. La situación presionó a los miembros de familia a incorporarse al mercado laboral, lo que, a su vez, terminó por incrementar la tasa global de participación. En el 2000 era evidente la importancia económica que había adquirido el conjunto de unidades económicas de pequeña escala, productoras de bienes y servicios, a partir de la incorporación de modelos de trabajador tales como trabajador por cuenta propia, familiar no remunerado y asalariado precarizado. Esta dinámica, por tanto, contribuyó a moldear la segmentación del mercado laboral (Bonilla, 2003; Urrea, 2010).

Pero las superaciones de las crisis económicas también trajeron consigo diferenciaciones entre trabajadores enraizadas en medidas de “más de lo mismo”. Éstas se introdujeron mediante más reformas neoliberales. Por ejemplo, derivada del acuerdo con el FMI de 2002, se introdujo una nueva reforma laboral (Ley 789 de 2002) y una reforma al régimen de pensiones (Ley 797 de 2002). La reforma laboral favoreció aún más la reducción de los costos laborales de las empresas y provocó el desmejoramiento de las condiciones de trabajo a los trabajadores a partir de la ampliación de la jornada laboral, la reducción de pagos correspondientes al dominical y a la indemnización por despido sin justa causa y, el despojo de la relación laboral de los contratos de aprendizaje dejándolos solo como un convenio (Estrada, 2004).

Otra fuente de generación de pluralidad de modalidades de trabajador no asalariado ha sido la desregulación laboral y el fuerte debilitamiento del movimiento sindical. Estos procesos propician tanto la subcontratación laboral como otras nuevas modalidades de contratación como las realizadas con cooperativas de trabajo asociado (CTA), contratos sindicales y, agencias de intermediación laboral. Al respecto, un importante indicador de la desregulación laboral ha sido la vinculación a las CTA de una elevada proporción de la población trabajadora total y del sector formal en el período 2002-2008 (Urrea, 2010). Más recientemente, la “supra-nacionalización” económica y jurídica que encierra la firma de tratados de libre comercio, da continuidad a la segmentación de la fuerza laboral no asalariada mediante su adecuación a las nuevas condiciones de la estructura productiva; tal es el caso del fomento de formalización empresarial (Ley 1429 de 2010) (Vega & Giraldo, 2014; Farné, 2013).

En este punto ha de entrar en las consideraciones la transversalidad que tiene a todos los procesos antedichos el desplazamiento forzado de personas del sector rural, producto de la violencia de actores armados referida en párrafos anteriores, en el tamaño y la pluralidad del segmento urbano no asalariado de la población trabajadora. En el periodo comprendido entre 1990 y 2010 la cifra llegó a más de 3 millones de personas (Urrea, 2010); a la fecha, las estadísticas hablan de más de cinco millones de colombianos, con un promedio de abandono de su hogar y su tierra de 150.000 personas por año (Human Right (HRW), 2014). Afrontando la persistencia de condiciones de vida precarias en el lugar receptor y la dificultad para acceder al mercado laboral, las personas desplazadas se vinculan principalmente como trabajadores no asalariados en el sector informal, en actividades que requieren pocos conocimientos y experiencia como las ventas ambulantes o la construcción; en mucho menor grado emprenden proyectos micro-empresariales (Ibañez & Velásquez, 2008).

El panorama de una compleja combinación de modalidades de trabajadores no asalariados se puede completar, por el lado de los empresarios, si se toma en cuenta la actual estratificación de empresas por diferentes tamaños según el número de empleados desde grandes empresas (más de 200 trabajadores), medianas (51-200 trabajadores), pequeñas (11-50 trabajadores) hasta microempresas (hasta diez trabajadores), (Ley 590 de 2000; Ley 905 de 2004). De alguna manera, todas ellas se encuentran operando en línea con la generalización de la tercerización de los procesos productivos mediante la subcontratación y el trabajo temporal.

No se podría dejar de señalar la interesante relación que se encuentra entre la informalidad<sup>6</sup> y la clase social (Fresneda 2014). En el país en general los trabajadores independientes no agropecuarios y la pequeña burguesía agrupan el 49% de los trabajadores informales; los obreros industriales y agropecuarios el 17%, y los campesinos

---

<sup>6</sup> Aquí Fresneda aplica una definición operativa del sector y el empleo informal que incluye el criterio del DANE (2009) que no considera que los trabajadores por cuenta propia con ocupación como profesionales o técnicos pertenezcan al empleo informal, así laboren en una unidad económica del sector informal, o sea, los profesionales liberales y quienes trabajan en forma independiente como tales, se clasifican como laborando en condiciones formales de empleo. Además de lo anterior se agrega la condición de estar cotizando para pensión de jubilación y contar con un seguro de riesgos laborales para que un empleo asalariado sea clasificado como formal. Por su parte, el enfoque de clase social que adopta es socio-ocupacional.

el 15%. Otra faceta de esta relación es la que tiene la siguiente distribución de trabajadores por posición de clase social y tipo de empleo (formal o Informal) para el año 2010: profesionales y técnicos (formal 79,7% - informal 20,3%), directivos (54,6% - 45,4%), pequeña burguesía y trabajadores por cuenta propia no agropecuarios (7,8%- 49,0%). En Bogotá se observa una interacción peculiar, a medida que los trabajadores asalariados formales aumentan, disminuyen los trabajadores informales por cuenta propia. La proporción de los primeros llega a 39%, mientras que la de los segundos es de 25%. En contraste, la variación en la proporción de asalariados informales (19%) no se correlaciona con la variación en la de los asalariados formales. Estas distribuciones dan pie al autor para aseverar que por su “heterogeneidad (...) los informales, (...) constituyen un conglomerado pluriclasista, entre lo que pudiera denominarse clase trabajadora, (p. 113)”.

Para concluir este apartado sobre el carácter marcadamente heterogéneo que viene tomando la clase social correspondiente a los trabajadores urbanos no asalariados bien vale la pena retomar la síntesis que hace Urrea (2010) respecto de que el asalariamiento ha perdido una importante participación a favor del trabajo cuentapropista:

*“Esto se explica por los cambios en la lógica capitalista de las unidades económicas ante los procesos de reestructuración productiva, no sólo por el uso (explotación) de la fuerza de trabajo (reducción de trabajo por unidad de producto de bienes y servicios), sino por la forma de contratación de los trabajadores. Este proceso tiene que ver con la desregulación de la fuerza de trabajo (des-asalaria-miento en las unidades económicas de mayor productividad), a la vez que la expansión de un “ejército de reserva” de trabajadores por cuenta propia muy heterogéneos” (p. 177).*

## ▪ Papel del Estado

En el nuevo orden el Estado encara retos de diversa índole. Requiere una ruptura radical con instituciones y compromisos formados durante la ISI y la tarea no es fácil, pues de un lado, se considera que los costos de la protección social asignados a las empresas penalizan su capacidad competitiva y se presiona su eliminación, pero de otro lado, se critica su incapacidad para responder eficazmente a problemas de pauperización y exclusión; se señala su ineficiencia e ineficacia en el manejo del gasto público aumentado, debido a que muchos gobiernos han seguido prácticas administrativas del período de la ISI; está también la confluencia, desde los años 90, de fenómenos como el narcotráfico, la descentralización y, la nueva Constitución Política que han inducido la emergencia protagónica de nuevas regiones y nuevos actores sociales y, el conflicto con algunos de ellos y entre ellos; Por su parte, los agentes económicos internacionales, especialmente el sector financiero, le demandan cambios drásticos especialmente en el frente fiscal.

Por constitución, el Estado asume menor participación y responsabilidades. Su rasgo distintivo ha sido el fuerte proceso de venta de los activos. El proceso le ha abierto al sector financiero enormes posibilidades, financia actividades como la construcción de vías y aeropuertos mediante préstamos a tasas de interés muy altas que, a su turno, son pagadas por los usuarios. Pero el punto más importante, no obstante, ha sido privatización del ahorro pensional. La magnitud de este ahorro es extraordinaria, hace más de la mitad del sector financiero; hay, además, un proceso de concentración enorme del sector en la medida en que, el 80% del ahorro contractual es manejado por dos fondos de pensiones – con crecimientos dramáticos que incluyen compras en el exterior – apalancados grupos financieros muy fuertes en el país.

### ▪ Inserción a la economía internacional

En la actualidad, las exportaciones son fundamentalmente bienes primarios, petróleo, carbón, oro no monetario y níquel, lo cual hace que el 75% de las exportaciones tengan estas características de bienes primarios. En este sentido, los nexos con los mercados internacionales resultan prácticamente los mismos que se tenían en 1915, lo único que ha cambiado es el café y el banano que ya no se exportan con igual ímpetu, antes se exportaba café, banano y petróleo; ahora es petróleo, carbón y oro no monetario, el café no representa más del 2% – 3% y el banano tal vez 1%, ya han entrado otras cosas nuevas como flores.

Ahora bien, del examen de la literatura se puede aseverar que, el análisis de la relación entre la forma de trabajo urbano no asalariado y los procesos socio-históricos que la han delineado, en términos de las formas institucionales, en los tres momentos planteados, permite establecer el régimen de acumulación y las clases y actores sociales relacionados, entre los que se encuentran los no asalariados. En primer lugar, la ISI, en la que tuvo lugar una alianza entre la burguesía cafetera-industrial, una economía protegida, una estructura industrial dual de oligopolios-PYMES, la exclusión de amplias capas sociales de la legislación laboral, un estado moldeado por las élites de gobiernos conservadores y, la exportación de café y banano, conformó un régimen de acumulación industrial, autocentrado, de estabilidad en normas de producción y consumo, y socialmente una brecha entre la élite cafetera-industrial y las clases subordinadas entre las que figuraban trabajadores informales, las PYMES y capas rurales.

En el periodo de transición, en el que la burguesía cafetera perdió su centralidad y hegemonía, la profundización financiera adquirió relevancia, la subcontratación llegó para quedarse, el trabajo precario en microempresa y por cuenta propia tomó forma, el estado inició la financiación mediante TES durante los gobiernos del Frente Nacional, las importaciones se abrieron y se diversificaron las exportaciones, el régimen de acumulación fue de viraje hacia el neoliberalismo; en lo social, con nuevos actores en el bloque en el poder ligados a conglomerados económicos, la burguesía financiera y los representantes de las empresas multinacionales. En los actores no hegemónicos se cuentan quienes laboraban en unidades económicas de pequeña escala y las diversas modalidades de trabajador cuentapropista.

El período que va de la apertura económica hasta hoy día, establece el fraccionamiento en el bloque dominante entre los actores mencionados quienes establecen alianzas para efectos de participar en privatizaciones, la creciente profundización financiera, la expansión-consolidación de conglomerados económicos, la práctica masiva de la subcontratación en las grandes empresas, la privatización con un estado reducido, la consolidación de la exportación minero-petrolera, todo lo cual expresa un régimen de acumulación centrado en la reprimerización, de desarrollo de nuevos servicios para el sector privado, de Financiarización y terrateniente que en la esfera social mantiene la caracterización antedicha lo que le ha permitido al bloque social dominante permanecer en el poder y adaptarse a las condiciones cambiantes.

Para recapitular, es plausible concebir que el fenómeno social de la salud, el empleo y el trabajo de la clase social definida por la producción, de los trabajadores urbanos no asalariados de Bogotá sea una síntesis de diversas determinaciones en distintos niveles de generalidad. Como sociedad capitalista, la sociedad bogotana es incorporada, en el nivel estructural, a la autodeterminación de la propiedad privada, la producción colectiva y la apropiación inequitativa de la riqueza (Arellano et al., 2008). Al tiempo, se auto determina

en la creación y mantenimiento histórico de una enorme desigualdad económica y social. Estas contradicciones han de considerarse en la especificidad del surgimiento y desarrollo de la clase social de interés para esta investigación, así como en sus particulares condiciones de vida, empleo, trabajo y salud.

En el mismo nivel estructural, la evolución que sigue el modelo productivo capitalista del país ha venido establecido algunas formas de determinación causal sobre la magnitud y la gran heterogeneidad que tipifica a la clase social de trabajadores urbanos no asalariados. De acuerdo con los tres momentos que se han propuesto respecto de la configuración de esta clase, en primer lugar, adquiere forma y se consolida la fracción correspondiente a los propietarios de empresas industriales y de otros sectores económicos en el marco de una polarización social. En segundo lugar, la transformación de la estructura productiva implicada en la apertura a los mercados externos, determina el surgimiento de nuevos modelos de trabajador no asalariado mediante el uso empresarial del recurso de la subcontratación laboral, generalizado hoy día. En tercer término, el modelo de desarrollo neoliberal profundiza la heterogeneidad de la fuerza laboral urbana, a partir de varios procesos generales entre los que se destacan la reducción de uso de la fuerza de trabajo vía la subcontratación laboral, la desregulación laboral, la generación de múltiples modalidades de trabajador por cuenta propia, la estratificación de la estructura empresarial y, transversal a todo lo anterior, el desplazamiento que deja el conflicto armado.

Delimitar en el nivel particular las propiedades de la clase social urbana no asalariada de Bogotá, definida por la producción, resulta ser una tarea prácticamente infructuosa. Más que contar con una información que permita describir quiénes son estos trabajadores, en dónde se sitúan y, cómo se ocupan, se dispone de una visión aproximada dada principalmente por las contribuciones de la perspectiva de clase socio-ocupacional de Fresneda, la literatura empírica sobre condiciones de empleo al nivel del país y los hallazgos de la encuesta II ENCSST. En la medida en que se trata de intentar dar forma a su indeterminación, en el siguiente capítulo se aborda el enfoque con el cual se emprende esta tarea.



## 3. En la determinación la referencia

Este capítulo expone la fundamentación teórica de la investigación organizada en un marco teórico general y uno específico. El marco teórico general tiene por finalidad sentar como referente básico la categoría de la *determinación* según el tratamiento que ha recibido en la filosofía de la ciencia y el enfoque científico moderno, y en las corrientes de pensamiento latinoamericanas en salud pública que se acogen en este trabajo, a saber, la medicina social-salud colectiva. El marco teórico específico está destinado a dar cuenta de la perspectiva neomarxista de clase social, explicativa de la salud-enfermedad de los trabajadores no asalariados, y de los lineamientos trazados por Breilh para la epidemiología del trabajo. Se concluye con la propuesta del modelo teórico sobre el vínculo clase-trabajo-salud, orientador de las hipótesis de investigación.

### 3.1 Marco teórico general

#### 3.1.1 El principio de determinación en la ciencia moderna

El trabajo de Bunge (1961) sobre el determinismo causal sirvió al propósito de determinar el enfoque teórico básico sobre el cual se sustenta este trabajo. El autor empieza por señalar la larga y compleja historia que tiene el problema de la causalidad en la ciencia, ante la cual emprendió el estudio de la función del principio de causalidad en varias de sus ramas así como el examen crítico de las dos visiones en controversia: que rige sin restricciones (causalismo) versus que definitivamente ya no tiene vigencia (acausalismo). Juzga necesario hacer precisión en el uso del lenguaje que emplea, de modo que la *causación* alude a la conexión causal, el *principio de causalidad* enuncia la ley de causación según la cual la misma causa produce siempre el mismo efecto, y el determinismo causal, o *causalidad*, designa la doctrina que afirma la validez universal del principio causal. Siendo así, la disyuntiva a resolver es si la causación es una categoría de carácter gnoseológico de relación, o si es una categoría ontológica; para el empirismo moderno la causación es solo una relación entre ideas acerca de las cosas, mientras que para la hipótesis opuesta es una categoría de conexión y determinación que corresponde a un rasgo real del mundo factico, de modo que tiene índole ontológica. Bunge la entiende no solo como componente de la experiencia, sino también como una forma objetiva de la interdependencia que tiene lugar, aunque solo sea de modo aproximado, entre los acontecimientos reales de la naturaleza y de la sociedad.

El concepto de causación es diferente al de determinación. En la ciencia el uso más frecuente de éste último es de conexión constante y unívoca, o sea, conexión necesaria entre cosas o acontecimientos, estados, cualidades u objetos ideales. Otro significado es de proceso mediante el cual un objeto ha llegado a ser lo que es, o sea, la forma en la cual

un objeto adquiere sus propiedades. En la ciencia se tiene una gama de categorías de determinación en la cual la causación es tan solo una entre ellas. Bunge lista las categorías de determinación en la ontología de la ciencia moderna.

- *Autodeterminación cuantitativa.* Determinación del consecuente por el antecedente.
- *Determinación causal o causación.* Determinación del efecto por la causa eficiente (externa).
- *Interacción, o causación recíproca o interdependencia funcional.* Determinación del consecuente por acción recíproca.
- *Determinación mecánica.* Del consecuente por el antecedente, generalmente, con adición de causas eficientes y acciones mutuas.
- *Determinación estadística.* Del resultado final, por la acción conjunta de entidades independientes o semiindependientes. Igual que otras categorías de determinación, la determinación estadística puede emerger de procesos ocurridos en niveles inferiores y en los cuales intervienen, a su vez, otras categorías de determinación.
- *Determinación estructural, o totalista.* De las partes por el todo; pero desde luego que el todo, lejos de ser anterior a sus miembros, es a su vez, determinado por ellos.
- *Determinación teleológica.* De los medios por los fines u objetivos. No obstante, el hecho de que ciertas estructuras, funciones y conductas estén dirigidas hacia metas no significa necesariamente que alguna voluntad lo haya propuesto así.
- *Determinación dialéctica, o autodeterminación cualitativa.* De la totalidad del proceso por la lucha interna y por la eventual síntesis subsiguiente de sus componentes esenciales opuestos. Por oposición a la auto-determinación cuantitativa, la dialéctica interna implica cambios cualitativos. Y, por supuesto, nada tiene que ver con la contradicción lógica.

Sobre este espectro caben algunas observaciones, en primer término, las categorías de determinación, son mutuamente irreducibles, están sin embargo, relacionadas entre sí constituyendo una jerarquía de tipos de determinación; en segundo lugar, como consecuencia de esa relación, ningún tipo de determinación actúa en forma pura, con exclusión de todos los demás, salvo en casos ideales. Las formas de determinación se pueden ordenar según su complejidad creciente de modo tal que todas, menos las dos primeras (autodeterminación cuantitativa y causación), se derivan de los tipos inferiores. Bunge parte de este esbozo de una teoría de los niveles de determinación con el fin de indicar el lugar, modesto e indispensable que la causación ocupa en el conjunto de determinaciones; en el examen crítico de las limitaciones del causalismo su interés es poner de presente el carácter lineal del devenir según lo sostiene la doctrina causalista.

El autor elabora luego, un análisis crítico de la función que tiene el principio de causalidad en la ciencia. Llama la atención sobre la importancia de comprender que la causación no agota la determinación y que, por lo tanto, la ciencia no puede limitarse al conocimiento de las causas. En relación con la ley científica, anota que la principal, aunque no la única tarea de la teoría científica, es el descubrimiento de las leyes de los fenómenos, sea o no que en ellos predomine la determinación causal. En cuanto a la explicación científica, defiende la tesis que las respuestas a las preguntas del tipo “¿por qué?” no deben ser por fuerza causales para ser científicas, por más que la explicación causal constituye en muchos casos un importante componente de la explicación científica. Indica que el examen ontológico de los ocho tipos de explicación científica revela que hay muchos modos de entender, o sea, de contestar este tipo de preguntas, entre los cuales el descubrimiento de las causas es solo uno de tantos. En consecuencia, la causalidad no es condición suficiente para entender la realidad.



Bunge argumenta que lo que en la ciencia contemporánea ha pasado a ocupar el lugar de predominio que en un tiempo tuvo el principio causal, es el principio más amplio de determinación o de producción legal. Dos componentes conforman este principio, en el cual se subsume la ley general de la causación, son el *principio genético* (nada surge de la nada ni se convierte en la nada) y el principio de *legalidad* (nada ocurre en forma incondicional, arbitraria, ilegal). El principio de determinación solo afirma que la realidad no es un agregado caótico de sucesos aislados, incondicionados, arbitrarios, expresa que los sucesos se producen y condicionan en formas definidas, aunque no necesariamente de manera causal. El principio de determinación, confundido con frecuencia con la ley de causación, es el fundamento común de todas las formas de determinismo científico.

El determinismo general o neo determinismo es la teoría propuesta por Bunge. En ella el principio causal refleja solo algunos aspectos de la determinación pues la realidad es demasiado rica para poder comprimirse en un estrecho marco de categorías que no puede dar cuenta de la totalidad de los tipos de determinación, cuyo número va siendo incrementado por la investigación científica y por la reflexión filosofía sobre ésta. Junto con otros tipos de determinación, la causalidad queda incluida en el determinismo general. Cualquier teoría de la estructura o del cambio o de ambos que respete el principio de determinación recibirá el nombre de determinista. Lo que Bunge ha rechazado en su trabajo no es el principio de causación, sino su extrapolación ilimitada, tal como se expresa en la doctrina del casualismo.

### 3.1.2 La determinación social de la salud en la salud pública

De las distintas formas de determinación, interesa recuperar la determinación estructural de la relación todo-parte y la determinación dialéctica para esta tesis por el papel central que cumplen en las corrientes de pensamiento de la salud pública, y la MS-SC. De acuerdo con Breilh (1997), la interpretación de la génesis de la salud colectiva y de las causas de enfermedad como partes integrantes de la vida social general es uno de los aspectos más importantes de esta visión en salud pública. Por lo tanto, la investigación epidemiológica no debe separar totalmente el estudio de la parte (la salud-enfermedad) del todo en que ésta existe, sino que debe observarla como producto de su vinculación con el todo. Desde este ángulo, la salud-enfermedad, tanto colectiva como de los individuos, es una parte del todo social y los fenómenos epidemiológicos que se observan en un momento dado, son dimensiones de la realidad con historia y futuro (Breilh, 1997). Según reseña Eslava (2015), la medicina social latinoamericana se comprometió desde sus orígenes con el abordaje de las contradicciones concernientes a la realidad social y hoy día, como parte de su identidad propia, se fundamenta en la teoría social materialista.

La medicina social latinoamericana emerge de manera clara durante los años sesenta entre el inconformismo con el modelo económico desarrollista y la crisis en la salud pública, de cara a la evidencia en contra de la idea de una mejor salud de la población producto del desarrollo económico; en la siguiente década esta corriente de pensamiento se afianza anclada en la investigación y la docencia. El nombre de medicina social es el que se ha adoptado en la mayoría de los países de la región para designar a esta corriente de pensamiento en salud; en Brasil, y progresivamente en más países de la región, la denominación es la de salud colectiva para hacer alusión a que en el conjunto de los análisis, las prácticas y las organizaciones de la salud, se dejan atrás la enfermedad, su tratamiento y el acto médico como eje central del proceso salud-enfermedad-atención. Así mismo, para destacar que éste es un proceso construido colectivamente tanto en su

manifestación en cada sociedad como en su transformación (Waitzkin, Iriart, Estrada & Lamadrid, 2001; Iriart et al., 2002; Breilh, 1997; Eslava, 2015). Una de las propuestas más destacadas en la medicina social-salud colectiva es la epidemiología crítica de Jaime Breilh quien viene construyendo, desde los inicios de su trabajo en los años 70, un proceso de ruptura con lo que él denomina el paradigma de la vieja salud pública empírico-funcionalista y con la epidemiología convencional hegemónica Breilh (2015a).

En las siguientes líneas se concreta la racionalidad de la MS-SC que, tomadas en conjunto, sustenta teóricamente esta investigación. Se parte de enunciados sobre la vida humana y la relación de lo social con lo biológico. La salud colectiva se funda en los presupuestos teóricos de unidad y jerarquía de la realidad social. Los procesos generales operan en la sociedad como un todo, se recrean y se reafirman en los planos particular y singular demarcando las posibilidades y límites de la salud colectiva; los procesos particulares tienen lugar en grupos poblacionales característicos, por excelencia clases sociales, con sus propios patrones de vida, marcan los rasgos distintivos y delimitan las posibilidades de los procesos singulares. Estos procesos se realizan en la cotidianidad de los individuos, específicamente en el nivel de sus genotipos y fenotipos (Breilh, 1997).

Las premisas de unidad y jerarquía de la realidad son la base para postular el principio de subsunción en las relaciones de lo social con la naturaleza. La subsunción significa que los procesos de un nivel más simple se transforman hasta dar lugar a la aparición de procesos de un nivel más complejo, los primeros son incorporados y subordinados a las leyes de los segundos. La relación de subordinación de lo biológico a lo social se dio en las trayectorias que tomaron las transformaciones desde el mundo original inerte hasta el mundo biológico y luego el social. La vida social se entiende, pues, como una dinámica histórica regida por leyes de distinta jerarquía, no fragmentada, cuyos sucesos revisten carácter contradictorio (Breilh, 1997).

En coherencia con las proposiciones antecedentes, durante el período formativo de la epidemiología crítica, Breilh postuló en 1977, en su tesis de maestría, la categoría de la determinación social de la salud con la doble finalidad de constituir tanto una herramienta para analizar la relación entre la reproducción social, los modos de vivir, de enfermar y morir, como de formalizar un medio para superar el causalismo en cuanto a entender de mejor manera la génesis de la salud y la enfermedad (Breilh, 2015a, 2015b). Para este autor, la determinación social de la salud consiste en un proceso de generación de cambio que va de lo micro (individuo, más simple) hacia lo macro (social, más complejo), al que se opone dialécticamente un proceso de reproducción de las condiciones generales de la sociedad. Es decir, la salud no obedece a un orden exclusivamente individual, es un proceso complejo, socialmente determinado en el que la determinación social “va y viene” dialécticamente entre las dimensiones general, particular y singular: se reproduce de lo general a lo particular, y se genera de lo particular a lo general (Breilh, 2015a).

El planteamiento de Breilh sobre la determinación social de la salud se articula muy bien con la teorización que hace la MS-SC del proceso salud-enfermedad como proceso determinado socialmente, dialéctico, que tiene fenómeno y esencia y regularidades. La presencia de eventos y situaciones protectoras o nocivas a la salud pone en tensión los procesos fisiológicos y las condiciones psíquicas (fenotipo) con sus reacciones genéticas (genotipo). Al resultado de estos procesos contradictorios es lo que se denomina “salud-enfermedad” cuya evidencia se tiene en las condiciones observadas en personas particularmente consideradas. (Waitzkin et al., 2001; Iriart et al., 2002).

En el período de los años 80, el correspondiente al de diversificación de la epidemiología crítica, Breilh integró a la determinación social de la salud la categoría de la triple inequidad, la cual comprende la clase social junto al género y la etnia. Señala, además, la centralidad que tiene en la perspectiva de la determinación social, el análisis de la acumulación de capital que se da en el plano económico-estructural en las sociedades capitalistas para derivar luego en la conformación de clases sociales. Este reconocimiento lo juzga clave porque la estratificación habitual manejada por la epidemiología no dice nada acerca de la materialidad del poder que configuran estas relaciones de clase; pero es claro que la acumulación de poder y la inequidad también se reproducen en lo cultural, donde están las relaciones de género y de grupos étnicos; estas tres formas de poder son interdependientes y su estudio, por tanto, debe ser dialéctico y crítico (Breilh, 2015a, 2015b; Eslava, 2015).

Ha de consignarse también la importancia que tienen para el marco teórico general de esta investigación ciertos elementos teórico-metodológicos desarrollados por la MS. Desde este punto de vista se refutan los enfoques monocausales, multicausales y aun de determinantes sociales. En su lugar, se privilegia una causalidad compleja de determinantes estructurales de condiciones socio-históricas, en el sentido de existir previamente al proceso salud-enfermedad considerado y de especificar sus dimensiones. Las investigaciones se adelantan tomando unidades de análisis sociales e individuales con un encuadre teórico-metodológico colectivo; quiere decir que las especificidades de tales unidades se examinan a la luz de las condiciones sociales que las determinan. El núcleo de la investigación es la reformulación teórica del problema; por ello, los aspectos metodológicos y las técnicas se subordinan al análisis de la dinámica de las condiciones en conjunto. Sustentada en la teoría social materialista, incluye entre las categorías analíticas más importantes la clase social junto a la reproducción económica y la ideología tomadas de la teoría marxista, y se orienta hacia la transformación de las condiciones sociales (Waitzkin et al., 2001; Iriart et al., 2002; Breilh, 1997; Eslava, 2015).

Antes de concluir interesa señalar, por su inclusión a este estudio, el concepto de modo de vida propuesto por De Almeida-Filho en 1987 para su uso en la investigación epidemiológica en salud mental (De Almeida-Filho, 2000). Con fundamento en la teoría marxista y con correspondencia con la categoría modo de producción, adquiere, según el autor, una posición destacada en la construcción teórica de la salud colectiva por su potencial para constituir un campo en la epidemiología crítica. De Almeida-Filho considera que un modelo teórico de la relación modo de vida-salud debe incorporar los desarrollos teóricos de la epidemiología social. Así, se preserva la concepción de formación social como expresión concreta del modo de producción con sus dos procesos fundamentales: proceso de trabajo (ciclo de producción económica) y proceso de reproducción social. Así, se preserva también el papel crucial de las clases sociales y del proceso de trabajo como determinantes de las condiciones de vida, e indirectamente, de los estilos de vida. De Almeida-Filho (2000) estima que la categoría reproducción social es más explicativa de la relación teórica modo de vida-salud que la categoría producción social, habida cuenta que el ciclo producción-distribución-consumo de la reproducción social, que incorpora la relación entre la producción y el proceso de trabajo, se articula a los ciclos productivos de la vida cotidiana a través del consumo.

El modo de vida moldea, a su vez, procesos de orden más individual, como los estilos de vida. En este sentido, De Almeida-Filho (2000, p.165), cita a Possas (1989) para aseverar que modo de vida es una categoría determinante de salud-enfermedad, mediada por dos dimensiones intervinientes: estilo de vida y condiciones de vida. La primera concierne a

formas de vivir determinadas social y culturalmente que se expresan en conductas, tales como la práctica de deportes, dieta, hábitos, consumo de tabaco y alcohol. La segunda dimensión comprende las condiciones materiales necesarias para la subsistencia, la nutrición, vivienda, saneamiento y las condiciones ambientales condicionadas por la capacidad de consumo social.

El marco teórico general que se ha desarrollado hasta este punto pone de presente el papel central que cumple la categoría clase en la dinámica social lo cual lleva a definir, a partir de esta categoría, los procesos laborales y de salud que conforman el marco teórico específico de esta investigación.

## **3.2 Marco teórico específico**

Esta sección tiene como objetivo presentar una caracterización general de la noción neomarxista de clase social. Para desarrollar este tópico la discusión se he organizado en varias partes. Primero, se parte de la teoría clásica de clase social de Marx. Segundo, se delimita la perspectiva de clase neomarxista en términos del desarrollo logrado por Wright. Tercero, se describen otras visiones de clase social que se aproximan y se diferencian de tal concepción. Cuarto, se establece el nexo entre la clase social, las condiciones laborales y el proceso salud-enfermedad. Quinto, se relaciona la informalidad laboral con la clase social de trabajo no asalariado y la salud. Sexto, se plantea el modelo teórico derivado de los puntos previos y, finalmente se formulan las hipótesis de esta investigación.

### **3.2.1 Legado de Marx**

Frente a la tendencia y ley del desarrollo del modo de producción capitalista consistente en la separación profunda entre el trabajo asalariado, el capital y la propiedad territorial Marx formuló la pregunta por la noción de clase y la respuesta le llevó, a su vez, al interrogante más concreto sobre qué es lo que convierte a los trabajadores asalariados, a los capitalistas y a los terratenientes en las tres grandes clases sociales. La diferenciación, estimó, radica en la homogeneidad de sus fuentes de renta y sus rentas. Los individuos que conforman las tres grandes clases viven respectivamente de la valorización de su fuerza de trabajo, su capital y su propiedad territorial. Esta visión de Marx, consignada en *El Capital*, tomo III, y tenida hoy por hoy como clásica, se entrelaza con otras ideas de clase y trabajo desarrolladas por él.

Para el presente documento se tomaron como referencia las obras *Miseria de la filosofía* (1847/1973), *Manifiesto del partido comunista* (1848/1975), *El 18 brumario de Luis Bonaparte* (1852/1974), *Crítica del programa de Gotha* (1891/1986) y, así mismo, el trabajo de Giddens (1984) por intentar una visión amplia de la categoría clase social de Marx. El alcance de la noción de clase de este autor se puede organizar en tres categorías como se expone enseguida. En primer lugar, está la idea de universalidad de las clases sociales y de la lucha de clases. Para Marx, la historia da fe de que la historia de las sociedades existentes es la de la lucha de clases. Por ejemplo, la sociedad burguesa emergió gradualmente, en la medida en que se liberó de los nexos feudales en el curso de una serie de revoluciones en el modo de producción y de cambio. Instituyó, además, una noción polarizada de clase social en tanto caracterizó la época de la burguesía en términos de haber simplificado las contradicciones de clase, de modo tal que toda la sociedad queda dividida en dos grandes clases sociales que se enfrentan directamente: la burguesía y el proletariado.

En segundo término, Marx elabora la caracterización y el funcionamiento de las clases en las sociedades capitalistas. Le reconoce a la burguesía el haber jugado un papel revolucionario importante. Esta clase ha establecido una explotación abierta, directa en lugar de la explotación velada religiosa o política precedentes. Ha creado las fuerzas productivas más masivas y esplendorosas conocidas. En tanto es condición de su existencia revolucionar los instrumentos de producción, transforma por consiguiente, las relaciones de producción y todas las relaciones sociales; ha transformado las relaciones centrándolas en el valor de intercambio de los individuos, ha reducido las relaciones familiares a relaciones monetarias y, ha asignado el estatus de trabajo asalariado a ocupaciones antes socialmente horradas como la del médico.

La burguesía suprime cada vez más el fraccionamiento de los medios de producción, de la propiedad y de la población; aglomera la población, centraliza los medios de producción y concentra la propiedad en manos de unos pocos. Consecuentemente centraliza la esfera de lo político y somete el campo al dominio de la ciudad. Por la necesidad de expandir el mercado para sus productos se establece virtualmente en todas partes, dando un carácter mundial a la producción y al consumo y, eliminando de paso, la base nacional a la industria. Mediante el desarrollo de los instrumentos y los medios de comunicación ha inducido a las naciones a la civilización, o sea, a hacerse burguesas.

El desarrollo de la burguesía conlleva un desarrollo complementario en el proletariado. Los grupos sociales del nivel inferior de la clase media – pequeños industriales, pequeños comerciantes y rentistas, artesanos y campesinos – caen gradualmente en el proletariado, en parte debido a su pequeño capital no suficiente para la escala de la industria moderna y en parte porque sus habilidades especializadas resultan irrelevantes a los nuevos métodos de producción. El uso extensivo de maquinaria y la intensificación de la división del trabajo trae varias consecuencias, entre ellas, la reducción del costo de producción de un trabajador casi enteramente a los medios de subsistencia necesarios para su mantenimiento y reproducción, la pauperización del trabajador moderno en lugar de su progreso con la industria; el aumento de la carga de trabajo mediante, por ejemplo, la extensión de la jornada, la exigencia, y el aumento del ritmo.

Para Marx el proletariado es una clase revolucionaria. Es revolucionaria frente a la burguesía porque habiendo surgido de la gran industria, aspira a despojar a la producción de su carácter capitalista que la burguesía pretende perpetuar. El proletariado no tiene propiedad; a diferencia de las clases anteriores que lograron hacerse dominantes sometiendo a toda la sociedad a su modo de apropiación, el proletariado no puede conquistar las fuerzas productivas sociales, sino abolir todo modo de apropiación existente. El proletariado no tiene nada que defender; tiene que destruir todo lo que ha garantizado la propiedad privada existente.

La condición de existencia de la dominación de la burguesía es la acumulación de riqueza, el acrecentamiento del capital. La condición de existencia del capital es el trabajo asalariado. El trabajo asalariado se afirma en la competencia de los obreros entre sí. Pero el avance de la industria, promovido involuntariamente por la burguesía, produce un efecto adverso a los intereses de esta en tanto reemplaza el aislamiento de los trabajadores, generado por la competencia, por su cooperación revolucionaria fundada en la asociación. El desarrollo de la moderna industria, por tanto, corta los fundamentos por los cuales la burguesía produce y se apropia de los productos. Estas circunstancias confieren al proletariado la cualidad de verdadera clase revolucionaria entre las que se oponen a la clase burguesa. Su caída es la victoria del proletariado, inevitablemente.

El análisis de Marx sobre el estatus de clase de los campesinos parcelarios de entonces, ofrece una visión que, en términos de hoy día, podría corresponder a una clase ambigua, no revolucionaria sino conservadora. Observó que los campesinos parcelarios formaban una masa inmensa cuyos individuos vivían en idéntica situación pero sin muchas relaciones entre ellos. Su modo de producción los aislaba entre sí, al aislamiento se fomentaba por los malos medios de comunicación y su pobreza. Su campo de producción, la parcela, no admitía multiplicidad de desarrollo, ni diversidad de talentos, ni riqueza de relaciones sociales. La familia campesina se bastaba a sí misma, producía la mayor parte de lo que consumía, obtenía medios de existencia más del intercambio con la naturaleza que del contacto con la sociedad. En la medida en que millones de familias vivían bajo condiciones económicas de existencia que las distinguían, de modo hostil de otras clases, por su modo de vivir, por sus intereses y por su cultura formaban una clase. Por cuanto la articulación entre los campesinos era puramente local y la identidad de sus intereses no les generaba ninguna comunidad, ninguna unión nacional y ninguna organización política, no formaban una clase. Eran, por tanto, incapaces de hacer valer su interés de clase en su propio nombre, tenían que ser representados por una autoridad por encima de ellos que los protegiera de las demás clases. Se trataba, pues, de un campesinado conservador que no pugnaba por sobreponerse a su condición social de vida, la parcela, sino por el contrario, que buscaba consolidarla, verse protegido en unión de aquella.

Una tercera idea relacionada con la categoría de clase, remite a la organización de la clase trabajadora y la lucha política. Marx traza los lineamientos de la lucha y el sentido de la emancipación de la clase trabajadora. Los primeros intentos de la clase trabajadora por asociarse toman la forma de coaliciones. La gran industria concentra en un solo lugar una masa de trabajadores. La competencia divide sus intereses. Pero el mantenimiento de su salario, el interés común en contra del patrono, los une en un pensamiento común de resistencia – coalición. Esta tiene un doble fin, parar la competencia entre trabajadores y realizar una competencia general contra el capitalista. Si el objetivo principal de la resistencia fuera solamente el mantenimiento del salario, la unión del capital, para el propósito de represión, mantendría aisladas las coaliciones. Pero éstas se organizan en grupos y el mantenimiento de la asociación se hace más necesario que el de los salarios mismos. En esta lucha están todos los elementos necesarios para una futura batalla. Alcanzado este punto, la asociación toma un carácter político.

Las condiciones económicas habían transformado primero la masa de personas del país en trabajadores. La dominación del capital ha creado para esta masa una situación común, unos intereses comunes. Esta masa ya es así una clase antagonista al capital, pero todavía no es una clase para sí. En la lucha la masa se une y se constituye como una clase para sí. Los intereses que defiende son los intereses de clase. Pero la lucha de una clase contra otra clase es una lucha política.

Una clase oprimida es la condición vital de toda sociedad fundada en el antagonismo de clases. La emancipación de la clase oprimida implica necesariamente la creación de una nueva sociedad. Para que la clase oprimida pueda emanciparse es necesario que la coexistencia entre el nivel alcanzado en el desarrollo de las fuerzas productivas, de una parte, y las relaciones sociales existentes, de otra parte, ya no sea sostenible. De todos los instrumentos de producción, el de mayor poder productivo es la clase revolucionaria misma. Lo anterior no significa que a la caída de la vieja sociedad habrá una nueva clase en el poder. La condición de emancipación de la clase trabajadora es la abolición de toda clase. Esta clase sustituirá, en el curso de su desarrollo, a la antigua sociedad por una asociación en la que se excluyen las clases con sus antagonismos y no habrá más poder

político propiamente, en tanto el poder político es precisamente la expresión oficial del antagonismo en la sociedad civil. Del conjunto de los escritos reseñados es posible derivar ideas sustanciales de la visión marxista de clase social, la cual ha sido recuperada por los tratadistas neomarxistas, en especial por el sociólogo norteamericano Erik Olin Wright. Frente al desfase de tal visión respecto del desarrollo histórico que le sucedió, Wright ha dedicado varias décadas de esfuerzos intelectuales y empíricos a la reformulación del concepto de clase de Marx en concordancia con la configuración contemporánea de la estructura de clases en las sociedades capitalistas avanzadas, según se presenta en el siguiente apartado.

### **3.2.2 Pensar la clase social como proceso de determinación fundamental de la salud de los trabajadores**

Actualmente testificamos un creciente interés por la categoría clase social y su relación con el trabajo y la salud. En la investigación en epidemiología social la noción más utilizada es la de posición social de los individuos derivada del pensamiento funcionalista del sociólogo alemán Max Weber. El concepto de clase social de Weber se conceptualiza como un sistema de estratificación, o gradacional, en el que un elemento valorado socialmente se distribuye en un continuum. La información proveniente del ingreso, la educación y la profesión se puede combinar para formar un solo puntaje o categoría llamada estatus socioeconómico o posición socioeconómica. Esta categoría de clase social, así medida, se convierte más en una característica individual que en un aspecto de la estructura social a la que pertenece la persona.

La versión relacional contemporánea de esta línea de pensamiento corresponde al esquema de clases neoweberiano que ha elaborado el sociólogo británico Goldthorpe. La agrupación de ocupaciones semejantes por la situación de mercado y de trabajo combinada con algunas categorías de ocupación por situación en el empleo, le lleva a un esquema de siete clases sociales, a saber, I y II. profesionales, directivos, técnicos, supervisores; III. empleados no manuales de rutina, personal de ventas y de servicios; IVab. pequeños propietarios, artesanos autónomos y otros trabajadores por cuenta propia; IVc. campesinos pequeños y trabajadores autónomos del sector primario; V. y VI. técnicos grado medio, supervisores de trabajadores manuales, trabajadores manuales calificados; VIIa. trabajadores manuales semi-calificados y no calificados, y VIIb. campesinos y otros trabajadores del sector primario (Regidor, 2001). La teoría marxista de la clase y del trabajo tiene una óptica relacional diferente a la de Goldthorpe y una influencia importante en la investigación de salud laboral, aun cuando solo desde hace poco tiempo se está tomando en cuenta la perspectiva neomarxista para la medición de la categoría de lo social. Por ejemplo, Navarro (1994) y otros miembros de un grupo de académicos norteamericanos de orientación crítica, postulan una epidemiología materialista con ocasión de la realización de estudios de salud en los que examinan el contexto social en términos de las relaciones sociales de producción y distribución de recursos (Johnson, 2011).

### **3.2.3 Concepción neo-marxista de clase social**

La clase es una causa social persistente. Como categoría analítica ha sido tratada virtualmente por todas las tradiciones sociológicas; entre ellas, el marco teórico más elaborado y sistemático se encuentra en la tradición marxista. Desde esta óptica la clase se entiende primordialmente como posición estructural común dentro de la organización

social de producción. Concebida en términos de producción, la clase refuerza el nexo que mantiene con la explotación, en la medida en que ésta tiene lugar en el proceso de producción, en donde se despliega la fuerza de trabajo y se incorporan los frutos del trabajo al producto social.

Partiendo del legado de la obra de Marx, el concepto de clase es un concepto abstracto, polarizado, de “lugares vacíos” generados por relaciones de clase, cuya incorrección ha sido demostrada por el propio desarrollo histórico. Aun así, los marxistas han afirmado la centralidad de la clase en muchos problemas y fenómenos sociales, admitiendo que la clase puede no ser *la* causa central de *todos* los fenómenos sociales, pero sí *una* causa sustancial de la *mayoría* de ellos. En el análisis de clase tiene un papel esencial en la explicación de lo que se llama la trayectoria de época de la historia humana, para estos propósitos teóricos y empíricos dicha estructura simple se considera pertinente. Sin embargo, para el análisis de las condiciones emergentes se necesitan conceptos más matizados, en particular para el análisis de las variaciones en tiempo y lugar en las estructuras de clase, y el análisis de las formas en que las vidas de los individuos se ven afectadas por la posición dentro de la estructura de clases. Es decir, se requiere introducir nuevas formas de *complejidades* dentro del concepto de clase. Es así que el programa de análisis de clase marxista contemporáneo se ha centrado en el problema de la expansión de la “nueva clase media” en las sociedades capitalistas avanzadas; su demarcación conceptual se considera esencial para el cumplimiento riguroso del objetivo clásico marxista de comprender el desarrollo de las contradicciones del capitalismo y las condiciones para la transformación social. Wright en particular, emprende el nuevo análisis en dos dimensiones, la estructura de clases y el nivel medio de abstracción entre el modo de producción, la formación social y la coyuntura. Con ello ha buscado contribuir al debate sobre estructuras de clase.

A su vez, el análisis de clase tiene en su núcleo una forma de pensar la desigualdad económica, de modo que la clase junto con una orientación radicalmente igualitaria confieren continuidad distintiva a la tradición teórica marxista (Wright, 1979; 1994; 2000; 2004).

Esta sección se destina a establecer los fundamentos teóricos de los conceptos de clase y estructura de clases acordes a la visión contemporánea marxista desarrollada por Wright para, a partir de ellos, evaluar la aplicabilidad de los criterios de definición de posición de clase para el segmento laboral de interés de la tesis, los trabajadores urbanos no asalariados de Bogotá. La sección inicia con la exposición de la concepción general de la categoría de clase social para luego precisar los criterios de definición de clase, se continúa con la presentación del concepto de estructura de clases y el esquema de clases correspondiente a los propietarios de los medios de producción, se concluye con la evaluación de aplicabilidad de los criterios de clase de este marco de análisis a la tesis.

Previo al abordaje de la noción marxista de clase, se hace necesario consignar aquellos supuestos de la dimensión normativa que en forma de *igualitarismo radical*, definen el contexto más amplio que la engloba. Ello facilita una comprensión más profunda de los fundamentos teóricos que aquí se recogen. Tal dimensión normativa subyacente se resume en tres tesis (Wright, 2004):

- “Tesis de igualitarismo radical: La prosperidad humana sería ampliamente reforzada por una distribución radicalmente igualitaria de las condiciones materiales de vida”. (...) Esta tesis queda plasmada en la clásica expresión de Marx “A cada uno según sus



necesidades, de cada uno según su capacidad", (...) y en el ideal de una sociedad "sin clases" (p.2).

- “Tesis de posibilidad histórica: En condiciones de una economía de alta productividad, es materialmente posible organizar la sociedad de tal manera que haya lugar a una distribución de las condiciones materiales de vida radicalmente igualitaria y sostenible. (...) En la tradición marxista, los principios igualitarios se entienden, no solo como valores humanos atemporales, sino también como parte constitutiva de un proyecto político. (...) Es, pues, central al proyecto teórico marxista, el intento de comprender bajo qué condiciones es posible traducir, de manera viable, estos ideales morales a la práctica social” (p.3).
- Tesis anti-capitalismo: El capitalismo bloquea la posibilidad de lograr una distribución radicalmente igualitaria de las condiciones materiales de la vida. (...) El gran drama y la tragedia del desarrollo capitalista consiste en que mejora de las condiciones materiales mientras que, simultáneamente, bloquea las condiciones sociales para la realización de tal potencial. (...) Bien se acepta que la plena realización del ideal igualitario radical puede ser una fantasía utópica. Pero incluso si la "sociedad sin clases" es un propósito inalcanzable, la aspiración a "menos clasismo" puede ser un objetivo político central (p.3). Así, el concepto de clase que se pasa a exponer juega un papel en la clarificación de las condiciones que facilitan o interfieren con el logro de estos principios normativos.

#### ▪ ¿Qué se entiende por clase?

Wright (1979) puntualiza los rasgos distintivos de la noción marxista de clase social en función de tres dimensiones teóricas anidadas, que a su juicio, son las que de manera más sustantiva diferencian la comprensión de clase marxista frente a las nociones no marxistas. Primera, la clase social se entiende fundamentalmente como de carácter relacional; segunda, las relaciones de clase se consideran situadas en las relaciones de producción; tercera, la producción se analiza en términos de explotación.

En contraste con las nociones gradacionales de clase, en las que los grupos se diferencian según el grado en que poseen la característica usada como criterio de división, como por ejemplo, el nivel de ingresos, la teoría marxista de clase se basa en una concepción relacional de la desigualdad social. Las clases se definen en relación social con otras clases, los criterios de clase se basan en diferencias *cualitativas*. Así, los trabajadores ocupan una posición dentro de las relaciones sociales que simultáneamente definen la clase trabajadora y la capitalista. Bajo esta visión relacional, se asume que las estructuras de desigualdad en una sociedad también son la base para la acción colectiva, es decir, las clases constituyen actores sociales Wright (1979; 2010).

La visión relacional, interdependiente de clase, exige caracterizar el tipo de relación de clase en cuestión. En el debate teórico sobre las definiciones relacionales de clase, el enfoque marxista da prioridad a las relaciones de producción; es decir, a las relaciones entre actores en el proceso de producción mismo como fundamento de la estructura de clases. Esto en oposición a la concepción weberiana de clase como relaciones de mercado.

Definir las clases en términos de relaciones sociales de producción capitalista, implica determinar de entrada que las clases así definidas no son cosas, no son grupos sociales o agregados estadísticos de individuos, ni tampoco son organizaciones sociales. “Las clases constituyen posiciones comunes dentro de un tipo especial de relaciones sociales

contradictorias, las relaciones sociales de producción” (p.20). Esta definición contiene las siguientes cuatro partes importantes:

- **Las clases constituyen posiciones**

Significa que en la estructura social hay “lugares vacíos” en los cuales se distribuyen los individuos, de modo que el análisis de clase se entiende principalmente como el análisis de tales lugares vacíos. Hay un criterio lógico para comprender los lugares vacíos en los que se distribuyen los individuos. Poulantzas (1973), citado por Wright (1979, p.21), enfatiza el punto planteando que la cuestión de qué individuo ocupa una posición dada se encuentra subordinada a la reproducción de las posiciones reales fijadas por las clases sociales. Al respecto, Wright (1979, p.21), cita también a Marx (1967, ed.) quien expresó que los individuos se tratan solo en la medida en que encarnan categorías económicas, relaciones e intereses de clase.

- **Las posiciones existen dentro de relaciones**

Las clases deben entenderse siempre en términos de sus relaciones con otras clases. Las clases son posiciones dentro de relaciones de clase; el análisis de posiciones y relaciones debe darse simultáneamente.

- **Las relaciones son contradictorias**

Implica que hay un antagonismo intrínseco entre las posiciones determinadas por la relación de clase. Cuando dos posiciones están en una relación antagónica, la oposición se ve como una consecuencia necesaria de la misma relación que las define. Entre la burguesía y el proletariado, por ejemplo, los intereses de cada clase, definidos por la relación de clase, son fundamentalmente opuestos entre sí. Es en este sentido que hay un antagonismo intrínseco entre las clases, contrario al antagonismo meramente contingente.

La aseveración sobre el carácter intrínsecamente antagonista de las relaciones de clase es, en últimas, una aseveración sobre la lucha de clases, no solo sobre la naturaleza de la estructura de clases. Por ello la estructura de clase no es estática y el análisis de clase ha de ser histórico.

- **Las relaciones contradictorias se sitúan en la producción**

Las relaciones sociales contradictorias que determinan las clases, se localizan dentro de la organización social de la producción misma. La producción se entiende no solo de mercancías físicas sino también de servicios. La estructura de las relaciones de producción, que constituye la base de definición de las clases, se entiende como un sistema de explotación, alternativamente a las visiones de sistema de división técnica del trabajo y sistema de autoridad. El sello distintivo de la concepción marxista de clase es el énfasis que otorga al concepto de explotación, el cual denota la apropiación, por parte de la clase explotadora, del excedente de trabajo producido por la clase explotada.

Con base en las precedentes características de clase de la concepción marxista, Wright (1979) define las clases como “posiciones comunes dentro de las relaciones sociales de producción, donde la producción es analizada ante todo como un sistema de explotación” (p. 17). Esta definición se sustenta en ciertas premisas paradigmáticas según las cuales las relaciones económicas cumplen un papel básico en la estructuración de otro tipo de relaciones sociales y, entre las relaciones económicas, las relaciones sociales de

producción estructuran tanto las relaciones técnicas de producción como las relaciones de intercambio. Dados los elementos de definición de clase, el punto de partida para el análisis de clase es descifrar las transformaciones históricas ocurridas en las relaciones sociales de producción a fin de develar qué procesos y qué posiciones de clase han forjado tales relaciones. Eso es lo que se describe en el siguiente apartado.

### ▪ **Procesos subyacentes a las relaciones sociales de producción capitalista y criterios de definición de clase**

Una de las ideas centrales de la tradición marxista es que hay variaciones en las relaciones de clase y situar la base de la variación tiene importancia central, por ejemplo, para el análisis de época como en la distinción de tres relaciones de clase, a saber, esclavista, feudal y capitalista. Tales variaciones se definen por el tipo de derechos y facultades incorporados en las relaciones de producción. Adicionalmente, las sociedades concretas situadas en tiempo y espacio, entrañan *complejidad* en sus relaciones de clase en dos sentidos: uno es que en ellas pueden coexistir diferentes tipos de relaciones de clase; el otro es que las estructuras de clase capitalistas pueden variar considerablemente dependiendo de la forma particular en que los derechos y facultades involucrados en la producción se desagregan, se distribuyen y se recombinan. Este planteamiento pone de presente la necesidad de conocer los procesos que están a la base de las relaciones de producción si se espera conseguir una comprensión cabal de una sociedad determinada (Wright, 1994).

Con base en el examen de los desarrollos históricos de las relaciones de producción capitalistas, Wright identifica tres cambios estructurales interconectados que dan cuenta de los mencionados procesos sociales subyacentes a las relaciones de clase en el capitalismo avanzado.

- La pérdida del control sobre el proceso de trabajo por parte de los obreros. La tendencia ha sido la pérdida de control de forma gradual a lo largo de un prolongado periodo de tiempo, que aún hoy pervive en variadas formas.
- La diferenciación de las funciones del capital en términos de la separación propiedad-control y de la disociación propiedad jurídica-propiedad económica en la gran empresa moderna, ligada a la concentración y la centralización del capital en el proceso de acumulación. Estas transformaciones han estructurado el control del flujo de inversiones en la producción, del qué se produce (propiedad), y el control del proceso de producción, del cómo se produce (posesión). Por su parte, en el plano legal, el fenómeno de la dispersión de la propiedad de las acciones se interpreta como un medio para fortalecer el control real de los grandes accionistas, quienes consiguen controlar grandes volúmenes de fondos frente a los de los pequeños accionistas. Paradójicamente, la dispersión de acciones favorece la centralización del capital.
- El desarrollo de las jerarquías complejas. Las transformaciones antedichas se continúan diferenciando dentro del mismo proceso de concentración y centralización del capital, de modo que en la relación básica capital-trabajo subyacen tres dimensiones o procesos, así: una dimensión atinente a las relaciones sociales de control sobre el capital monetario, o de la inversión y la acumulación del capital; otra correspondiente a las relaciones sociales de control sobre el capital físico, o del uso de los medios de producción; y una tercera relativa a las relaciones sociales de autoridad, o de control sobre la fuerza de trabajo en el proceso laboral. La primera dimensión se refiere a las relaciones de propiedad económica, las dos últimas a las de posesión. En cada una de estas dimensiones se desglosan diversos “niveles” de control el cual

puede ser total, parcial, mínimo, o ninguno. En conjunto, estas tres dimensiones o procesos son, ante todo, el eje real de las relaciones de clase en la sociedad capitalista avanzada, no son elaboraciones analíticas *a priori*; por ello mismo, constituyen criterios de definición de las posiciones de clase (Wright, 1978; 1979) y son adoptados en la presente tesis.

Las dimensiones o procesos de relaciones de clase entran en el análisis estructural de clase que emprende Wright y que conduce al levantamiento de un mapa de clases de las sociedades capitalistas avanzadas. En la parte que sigue se tratará la visión estructuralista del autor.

#### ▪ **Enfoque estructural de clases**

Wright se acoge a la escuela marxista de *determinación estructural* de las clases que postula la existencia de criterios objetivos de unificación y diferenciación de clase y sostiene la primacía de la estructura de clases sobre los demás elementos del análisis (de Francisco, 1993). Una estructura de clase se constituye por grupos separados entre sí según dichos criterios y engloba la suma total de las relaciones de clase en una determinada unidad de análisis (empresa, ciudad, país, tradicionalmente el Estado-nación) (de Francisco, 1993; Wright 2005). El análisis de clase, por su parte, busca explorar las relaciones existentes entre las clases y todo tipo de otros fenómenos sociales. Conceptualmente, la estructura de clases juega el papel central en la lógica de todo el análisis pues determina los otros conceptos: formación de clase –formación de clases entre actores organizados colectivamente –, lucha de clases – prácticas de los actores para la realización de los intereses de clase – y conciencia de clase – comprensión de los actores de sus intereses de clase – (Wright, 2000).

Wright (1990) da un peso explicativo fuerte a la estructura de clase como determinante importante y sistemático de la acción individual y el desarrollo social sobre la base de consideraciones del nivel de abstracción y del nivel micro-macro que puede incorporar. La noción de niveles de abstracción se refiere a la forma como se analiza la unidad bajo estudio. Un alto nivel de abstracción identifica las contradicciones y determinaciones más *fundamentales*, las causas básicas. En el marxismo, los conceptos abstractos denotan las determinaciones más profundas de las relaciones sociales. Un bajo nivel de abstracción identifica las contradicciones y determinaciones más *concretas*, las causas secundarias. Los conceptos más concretos captan las formas en que las estructuras de clase varían en el tiempo y el espacio en un tipo de sociedad. En este sentido, un objetivo de Wright (1990) ha sido dar cuenta de las variaciones concretas de la estructura de clases de sociedades capitalistas (1990). En el nivel más abstracto, el concepto de estructura de clases discrimina los modos de producción puros: esclavismo, feudalismo, capitalismo. En el siguiente nivel de abstracción, denominado “formación social” expresa las combinaciones específicas de diferentes modos de producción en sociedades concretas. Lo anterior implica que la investigación debe incluir un examen de las formaciones sociales capitalistas y no solamente de los modos de producción (1994).

Para elaborar interconexiones entre modos de producción dentro de una formación social, Wright introduce las nociones de articulación y de interpenetración. En la articulación, dos modos de producción existen uno al lado del otro y tienen relaciones sistemáticas externas entre sí; el ejemplo es el de aquellas fábricas capitalistas que compran parte de materias primas a productores de bienes simples o a productores agrícolas feudales, se tiene, pues, una articulación capitalista y pre-capitalista. En la interpenetración, por el contrario, los elementos de cada modo de producción están presentes, al mismo tiempo, en un mismo

proceso productivo. Los modos de producción están fusionados y la unión aparece empíricamente diferenciada de cada uno de ellos, las relaciones sistemáticas entre sí son internas en vez de externas; es el caso del trabajo artesanal en las primeras fábricas capitalistas.

Es relevante notar que una formación social dada se puede caracterizar por patrones complejos de articulación e interpenetración de modos de producción. Por ejemplo, en una sociedad dada, la situación puede variar mucho dependiendo de si los campesinos son pequeños productores articulados con la producción capitalista, o si, por el contrario, son productores semi-proletarizados en una forma de producción interpenetrada. En ambos casos, el sistema de producción combina la producción simple de bienes con la producción de subsistencia (producción para el consumo propio inmediato) y la producción capitalista, pero los efectos para los actores involucrados pueden ser muy diferentes (Wright, 1994).

Por otro lado, el análisis de clase se basa tanto en macro como en micro niveles de análisis. Dichos niveles se refieren al grado de agregación de los fenómenos sociales en el concepto de estructura de clase. Como concepto de nivel macro, la estructura de clases describe una propiedad crucial de la unidad de análisis examinada. Como concepto de nivel micro, define un conjunto de “posiciones” ocupadas por individuos e intenta entender las formas en que la clase afecta diversos aspectos de sus vidas en el entendido que estar en una posición de clase significa estar expuesto a un conjunto de mecanismos que inciden directamente en la propia vida. Los micro y macro niveles de análisis se relacionan de maneras complejas en tanto los macro procesos tienen fundamentos micro económicos, y los micro procesos están mediados por los macro contextos; en el análisis de estructura, por tanto, se han de incluir los niveles así como sus interacciones (Wright, 1994; 2000; 2005).

Tradicionalmente, el concepto marxista de estructura de clases se ha construido como macro estructural altamente abstracto. Por contrapartida, el principal objetivo de Wright en la estructura de clases, ha sido elaborar un concepto con poder analítico tanto para el análisis concreto como el micro. La intención general ha sido elaborar un repertorio conceptual que permita hacer análisis históricos e institucionales, así como del impacto de la clase en la vida de los individuos (Wright, 1990).

La estrategia para pasar de lo abstracto a lo concreto ha sido considerar que las estructuras de clase constan de combinaciones de relaciones de clase. En particular, ha tomado en cuenta las diversas formas en que las relaciones de clase atraviesan los empleos, pues considera que éstos son los “lugares vacíos” que los individuos ocupan en el sistema de producción. En cuanto a las clases, la estrategia ha sido incorporar complejidad al concepto de estructura de clases con la idea de captar mejor los mecanismos explicativos contenidos en las relaciones de clase. Se ha ocupado sobre todo de acomodar la realidad no-polarizada de las “clases medias” a la estructura de las sociedades capitalistas avanzadas. Estas dos estrategias han sido la vía para ligar lo abstracto y macro, enraizado en el análisis de los modos de producción, con lo concreto y micro, enlazado a las vidas individuales (Wright, 1990; 1994). Su trabajo se concreta en dos primeras y principales soluciones conceptuales al problema de las complejidades de la estructura de clases capitalistas con la introducción del concepto “posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase” y la subsecuente reformulación en términos de una concepción multidimensional de la explotación, como se pasa a exponer.

## ▪ Dos enfoques al problema de la clase media

Ante el problema que representa para el análisis marxista una clase media entre clases polarizadas, Wright propone, en los años 70, el concepto de "posiciones contradictorias al interior de las relaciones de clase" bajo la lógica de que algunas posiciones de clase – trabajos realizados por individuos – están situadas simultáneamente en más de una clase. Posteriormente, a mediados de los años 80, aporta una segunda solución sustentada en el concepto de explotación a la luz del trabajo del filósofo y economista estadounidense Roemer. En este caso, la racionalidad es que cualquier sociedad incorpora varios mecanismos de explotación, de tal suerte que una posición de clase puede ser explotadora en un mecanismo pero explotada en otro (Wright, 1994). La revisión que se hace a continuación de estas dos propuestas tiene la intencionalidad de recuperar de ellas los criterios de definición de clase pertinentes al presente trabajo, se centra, pues, en los criterios de clase propietaria de los medios de producción.

## ▪ Primera solución conceptual: las "posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase"

Wright parte del trabajo de Nicos Poulantzas, el autor quien, en su opinión, logra la mejor comprensión de los criterios marxistas de clase, para desarrollar un análisis crítico a sus planteamientos teóricos y derivar la propuesta de una conceptualización alternativa de las posiciones límite de clase. De hecho, la principal crítica que hace al trabajo de Poulantzas apunta al método que éste sigue para definir posiciones de clase ambiguas; en el caso del proletariado, la mínima desviación de los criterios causa la exclusión, mientras que en el de la burguesía se requiere que se incumplan todos los criterios para la exclusión. No contempla, en modo alguno, la posibilidad de ocurrencia de posiciones contradictorias. Frente a las ambigüedades de Poulantzas propone asumir y estudiar ciertas posiciones en situaciones contradictorias por cuanto constituyen características objetivas de la sociedad misma y no un problema clasificatorio en el análisis (1978).

La elaboración del concepto "posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase" tuvo su origen empírico en lo que podría llamarse *anomalías* en el sentido que algunas situaciones empíricas no lograban quedar adecuadamente recogidas en el concepto de estructura de clases, en un estudio estadístico de estratificación sobre determinación de ingresos desde una perspectiva marxista. En tal estudio Wright enfrentó el problema de cómo categorizar en las clases a los individuos que no eran ni burgueses ni proletarios (1994).

En relación con el sector laboral que aquí interesa, la posición contradictoria constituida por los pequeños patrones se sitúa entre dos posiciones básicas, la burguesía y la pequeña burguesía como se pasa a indicar. En el modo de producción capitalista puro, el nivel más alto de abstracción, está la burguesía una de las dos clases antagónicas básicas, caracterizada por controlar el proceso de acumulación, la forma como deben ser utilizados los medios físicos de producción y la estructura de autoridad dentro del proceso de trabajo, mientras que la clase proletaria queda excluida de éstos procesos. Luego, en la formación social, el nivel de abstracción inmediatamente inferior, surgen las otras posiciones de clase propietaria de medios de producción por dos vías principales. Una es la incorporación de modos de producción subordinados al capitalismo dominante en las sociedades capitalistas reales, entre ellos y de larga data, el modo de producción mercantil simple (la producción para el mercado la realizan productores auto empleados, independientes que no contratan trabajadores). La relevancia de este modo de producción radica en que determina la otra posición básica, la de la pequeña burguesía, caracterizada por tener la

propiedad económica y la posesión de los medios de producción pero no el control sobre la fuerza de trabajo, ya que no emplea ninguna. La segunda vía es la falta de coincidencia de los tres procesos fundamentales de relaciones de clase en una posición dada, lo cual determina las posiciones contradictorias. Siendo así, entre la burguesía y la pequeña burguesía, se sitúa la posición contradictoria de los pequeños patronos en la que se combinan las relaciones pequeñoburguesas y las capitalistas. Al igual que la pequeña burguesía, los pequeños patronos son productores directos que trabajan junto a sus empleados pero, al igual que los capitalistas, son explotadores de los obreros (Wright, 1990).

Cómo y cuándo surge tal posición contradictoria, es un proceso que empieza en la producción mercantil simple, en la que no hay explotación por cuanto el plusvalor es generado por el productor pequeño burgués y su familia. Pero cuando un productor pequeño burgués emplea *un solo ayudante* tiene lugar un cambio inmediato en las relaciones sociales de producción debido a que, desde ese momento, puede explotarse el trabajo de un obrero. La incorporación de empleados adicionales hace decrecer la proporción del plusproducto total generada por la familia pequeñoburguesa lo que convierte al productor pequeñoburgués en un pequeño capitalista. Wright (1979) resalta el hecho que el carácter contradictorio de clase de los pequeños empleadores ya había tenido el reconocimiento de Marx quien se refirió al mismo en términos de un *hibrido* entre capitalista y obrero, que en la medida en que incrementa el plus valor eventualmente se convierte en capitalista propiamente. No existe un criterio *a priori* para establecer a partir de cuántos empleados se cumple dicha transformación pero se estima que el número variará en función de las diferentes tecnologías a disposición y para diferentes periodos históricos (Wright, 1978).

La Tabla 3-1 presenta de manera esquemática la relación de las posiciones básicas y la posición contradictoria con los tres procesos básicos de relaciones de clase y con las categorías jurídicas frecuentemente usadas en identificar las clases: la propiedad legal, el estatus legal de empleador y el estatus como vendedor de la fuerza de trabajo.

Tabla 3-1: Criterios de definición de posición de clase propietaria de los medios de producción por procesos básicos de relaciones de clase

	Dimensiones interdependientes o procesos subyacentes a la relación básica capital-trabajo			Categorías jurídicas de las relaciones de clase		
	Propiedad económica	Posesión		Propiedad legal		Trabajo asalariado
	Control inversiones y recursos	Control medios físicos producción	Control fuerza de trabajo otros	Titulos legales de propiedad	Estatus legal de patrono	Venta de propia fuerza de trabajo.
Burguesía						
Capitalistas tradicionales:	SI	SI	SI	SI	SI	NO
Pequeña burguesía	SI	SI	NO	SI	NO	SI
Situación contradictoria entre pequeña burguesía y burguesía						
Pequeños patronos	SI	SI	MINIMO	SI	MINIMO	NO

Fuente: Basada en Wright (1979)

Wright (1979) recoge evidencia empírica de esta estructura de clases de propietarios de los medios de producción, utilizando un criterio de rango de límite inferior de 10 empleados y de límite superior de 50 empleados, obtiene la siguiente distribución tomada de la población económicamente activa de los Estados Unidos: burguesía (1-2%), pequeños

patrones (6-7%), pequeña burguesía (4,5%). El criterio de diez empleados lleva el porcentaje cercano al 6% de la población, mientras que con 50 empleados el porcentaje se incrementa hasta un 7%. Es relevante encontrar en su trabajo la nota de clarificación que plantea respecto de la posición de pequeño empleador, en el sentido que en esta posición se introduce inevitablemente cierta ambigüedad al definir sus límites: ¿con cuántos empleados se transforma en capitalista? Esto sugiere que la posición es objetivamente ambigua, no simplemente contradictoria; es ambigua en el sentido que resulta imposible, en el análisis estructural de relaciones de clase, situar tal posición dentro de, o bien la posición contradictoria, o bien la posición básica de clase. En consecuencia, la existencia de tal ambigüedad impone límites teóricos en el análisis de clase estructural.

En síntesis, en términos de los tres procesos subyacentes a las relaciones sociales de producción, a saber, control sobre el trabajo, sobre los medios físicos de producción, y sobre las inversiones y la acumulación, la burguesía se define por los tres procesos en el modo de producción capitalista; La pequeña burguesía en contraste, se define por los procesos segundo y tercero dentro del modo de producción mercantil simple. Y los pequeños empleadores como la posición contradictoria en la que esos tres procesos no corresponden perfectamente.

▪ **Segunda solución conceptual: Explotaciones múltiples.**

El concepto relaciones de clase tiene dos dimensiones principales: las relaciones de propiedad y las relaciones de posesión o control. Las primeras se vinculan al concepto de explotación; las segundas al de dominación. Es decir, la noción de dominación es sustancial en las relaciones de clase y desplaza la noción de explotación. Para restituirla, Wright retoma la obra de Roemer y distingue cuatro tipos de recursos, cuya desigual distribución constituye la base de diferentes formas de explotación: bienes de fuerza de trabajo (explotación feudal), bienes de capital (explotación capitalista), bienes de organización (explotación estatista), bienes de cualificación o credenciales (explotación socialista). Desarrollando conceptualmente los diferentes mecanismos de explotación, construye una tipología de 12 posiciones de clase basada en la definición de clase por explotación heterogénea. Aunque no operacionaliza la explotación propiamente dicha, el mapa de clase lo dispone a partir de las relaciones con los *bienes* generadores de explotación más que a partir de la explotación *per se*; no obstante, considera que la explotación es el principio organizador de todo el análisis estructural de clase (1990).

La Tabla 3-2 indica que la tipología está dividida en dos segmentos: uno para los propietarios de los medios de producción y otro para los no propietarios. La dimensión de propiedad de medios de producción se dispone en función del número de trabajadores que se emplean. En la parte de asalariados, distingue varias posiciones en función de dos relaciones de explotación subordinadas, los bienes de organización y los bienes de calificación/credenciales. Así, hace posible distinguir en este marco diversas posiciones de clase dentro de la sociedad capitalista, distintas de las clases polarizadas del modo de producción capitalista (Wright, 2000).



Tabla 3-2: Tipología de las posiciones de clase basada en la explotación

**Relación con los medios de producción**

	Propietarios de medios de producción	No propietarios – Trabajadores asalariados			
Capital suficiente para emplear y no trabajar.	1. Burguesía	4. Directivos expertos	7. Directivos calificados	10. Directivos no calificados	Directivos
Capital suficiente para emplear pero ha de Trabajar.	2. Pequeños empleadores	5. Supervisores expertos	8. Supervisores calificados	11. Supervisores no calificados	Supervisores
Capital suficiente para trabajar para sí, pero no para emplear.	3. Pequeña burguesía	6. Expertos no directivos	9. Trabajadores calificados	12. Proletarios	No directivos
		Expertos	Calificados	No calificados	
		<b>Bienes de calificación/credenciales</b>			

**Bienes de organización**

Fuente: Wright (1985)

Los siguientes son criterios de definición de posición de clase en la dimensión de explotación de bienes en medios de producción, usados por Wright en una investigación empírica de estructura de clase en 1985:

- *Capitalista*. Posee medios suficientes para contratar asalariados que los usen y él no necesita trabajar en lo absoluto. La desigual distribución de los bienes de capital genera otros tres tipos de posiciones potencialmente importantes.
- *Pequeña burguesía tradicional*. Posee justamente los medios de producción suficientes para reproducirse a sí mismo, pero no para contratar trabajadores.
- *Asalariado semiproletarizado*. Posee algunos medios de producción, suficientes para proveer parte de su subsistencia pero no para reproducirse a sí mismo, lo que le fuerza a vender también su fuerza de trabajo en un mercado laboral. Esta posición es clásica del capitalismo temprano y hoy día la ocupan campesinos con dedicación de tiempo parcial en muchos países en desarrollo.
- *Pequeño empleador – patronos artesanales, tenderos –*. Posee suficientes medios de producción para contratar trabajadores, pero no los suficientes como para tener realmente la oportunidad de no trabajar nada. Trabaja junto con sus empleados, a menudo haciendo el mismo trabajo que las personas que contrata.

La experiencia que Wright declara respecto de la obtención de evidencia empírica de estos criterios es que con los datos disponibles no le fue posible distinguir rigurosamente todas estas categorías. En particular el único dato disponible que le permite distinguir a los pequeños empleadores de los capitalistas propiamente dichos, es el número de empleados del encuestado, y éste es un indicador débil, ya que no mide verdaderamente la cantidad de capital poseída por el capitalista. Dependiendo de la magnitud del capital en la producción, el número de empleados puede indicar si se trata de un pequeño empleador o de un capitalista propiamente dicho. Considera que habría sido deseable, así mismo,

obtener datos sobre la división del trabajo dentro de los pequeños negocios para ver en qué medida un pequeño empleador realmente participa en el trabajo productivo del negocio. Por estas razones, adopta una concepción más bien arbitraria y define a los empleadores que empleen a diez o más personas como capitalistas en toda la extensión de la palabra, y a los empleadores que empleen entre dos y nueve empleados como pequeños empleadores. La pequeña burguesía se define como cualquier persona auto empleada que no tenga más de un empleado. Estos criterios operacionales de definición de clase se presentan en la Tabla 3-3.

Tabla 3-3: Criterios para operacionalizar las posiciones de clase propietaria de los medios de producción por las relaciones de explotación.

Bienes en medios de producción		
	Auto empleado	Número de empleados
1. burguesía	si	10 o más
2. pequeños empleadores	si	2-10
3. pequeña burguesía	si	0-1*

Fuente: Wright (1985\*)

Un antecedente pertinente que registra Wright es que conceptualmente, la pequeña burguesía debería reducirse a propietarios de medios de producción que no tienen empleados. Sin embargo, debido a una ambigüedad involuntaria en el diseño del cuestionario que empleó, una proporción desconocida de encuestados que afirmaron tener un empleado en realidad no tenían ninguno (esto es, se consideraron a sí mismos como empleados), de modo que optó por definir la pequeña burguesía por la posesión de no más de un empleado.

La distribución por clases de quienes forman la fuerza de trabajo en Estados Unidos y Suecia, utilizando el concepto de clase centrado en la explotación, muestra que en ambos países, la burguesía y la pequeña burguesía representan una porción muy pequeña de la fuerza de trabajo: entre el 5 y el 7% son pequeño burgueses puros, y otro 5 o 6% pequeños empleadores, en tanto que menos del 2% son capitalistas en toda la extensión de la palabra; claramente, la clase capitalista y la pequeña burguesía tienen una representación muy pequeña (Wright, 1985).

El interés por vincular las estructuras de clase a las vidas de las personas en el marco de análisis de los niveles micro y concreto le conduce a explorar otras fuentes de complejidades adicionales a la de la clase media que pasan por modificar el nexo individuos-trabajos-clase social en diferentes aspectos según se ilustra en la siguiente sección.

### ▪ Complejidades en las posiciones de clase

El propósito de construir un repertorio diferenciado de conceptos de estructura de clases susceptible de ser utilizado en los niveles micro y concreto del análisis, produce un giro respecto de la estrategia previa de crear un concepto comprensivo de estructura de clases soportado en un único principio de análisis como que las posiciones sociales pueden situarse en más de una clase a la vez, o en más de una dimensión de explotación. La estrategia alternativa consiste en introducir nuevas complejidades en consideración a las formas concretas en que se distribuyen los derechos y las facultades sobre los recursos económicos y las actividades en la sociedad, en particular formula las siguientes cuatro

fuentes de complejidades, a más de las posiciones de clase media (Wright, 1985;1990;1994; 2004):

#### ▪ **Posiciones múltiples**

Esta complejidad tiene que ver con el hecho de que el trabajo y el capital pueden ir sueltos. Por ejemplo, los individuos pueden ocupar empleos situados de manera diferente dentro de las relaciones sociales de producción: ser gerente o trabajador en una empresa y por cuenta propia en un segundo trabajo; pueden no tener asociados sus intereses con sus empleos como cuando convierten parte de su renta salarial en propiedad capitalista mediante inversiones y ahorros, y pueden ocupar una posición diferente en la estructura según sus empleos y según sus inversiones.

#### ▪ **Posiciones mediatas de clase**

Este micro-concepto concierne al vínculo que los individuos establecen con la estructura de clases por la vía de una variedad de mecanismos, experiencias, intereses y opciones derivadas de otras relaciones sociales distintas al trabajo inmediato, como por ejemplo mediante los lazos de familia. En breve, alude a posiciones que se derivan de los diversos tipos de redes sociales más que directamente de los diversos tipos de relaciones sociales de producción. Wright denomina a esta dimensión de la estructura de clases, posiciones "mediatas" de clase por oposición a las posiciones "directas" de clase encarnadas en el empleo inmediato del individuo o en su propiedad personal. La forma más representativa de definición de estas relaciones mediatas son las redes de parentesco y las estructuras familiares aunque algunos nexos con el Estado también las definen. Una estructura de clases en el nivel concreto debería entenderse como el resultado de la totalidad de las relaciones de clase directas y mediatas. Implica que dos estructuras con idénticos patrones de relaciones directas pero diferentes relaciones mediatas deberían contemplarse como estructuralmente distintas.

Una consecuencia de las posiciones mediatas es que los intereses materiales globales de los individuos resultan de algún tipo de combinación ponderada de las posiciones directas y las mediatas, lo que crea la opción de un nuevo tipo de "posición contradictoria dentro de las relaciones de clase": las combinaciones contradictorias de posiciones directas y mediatas. En cada caso, la especificación completa de la posición de una persona a nivel micro dentro de la estructura de clases requiere tener en cuenta dichas posiciones mediatas así como las posiciones más convencionales, las directas ligadas a los empleos.

#### ▪ **Estratos y posiciones de clase**

Corresponde a la cantidad de recursos y al alcance de las actividades derivadas de derechos y facultades sobre los mismos. Hay, por ejemplo, capitalistas que poseen y controlan grandes cantidades de capitales, que emplean a miles de trabajadores de todas partes del mundo, y los capitalistas que los empleados de un pequeño número de personas en un solo lugar. Ambos son "capitalistas" en términos relacionales, pero en la cantidad de poder que cada uno ejerce en la estructura puede haber grandes variaciones. A tal tipo de variaciones cuantitativas entre las personas que ocupan una posición relacional similar se le denomina estratos dentro de las posiciones de clase.

### ▪ **Temporalidad de las posiciones de clase**

Atañe a que algunos trabajos forman parte de trayectorias laborales de modo que su posición de clase no puede determinarse, en forma adecuada, tan solo a partir de las condiciones relacionales en un momento dado. Se requiere considerar que los intereses y experiencias de las personas en esos puestos de trabajo se ven afectados de manera significativa por el probable futuro ligado a su trabajo. La decisión sobre la influencia de la dimensión temporal en la estructura de clases en una unidad de análisis es básicamente de orden empírico.

Las implicaciones que plantean las complejidades de las posiciones de clase al análisis y la investigación son significativas. La estructura de clases se aleja sustancialmente del núcleo teórico de solo dos clases polarizadas. En su lugar, hay posiciones contradictorias dentro de las relaciones de clase, posiciones mediatas, posiciones estructuradas temporalmente, posiciones objetivamente ambiguas, posiciones duales. En vez de una visión histórica de dos actores de clase, se tiene un panorama de múltiples posibles coaliciones, de cara a la pugna por el futuro. La cuestión para Wright es si este repertorio de nuevas complejidades enriquece la teoría o más bien le añade confusión. En la respuesta que el mismo ofrece, apunta a que es posible reducir la confusión siempre que las complejidades se adecuen a los niveles de abstracción del análisis de clase. El nivel de abstracción adecuado depende de las preguntas planteadas. Si se desea analizar las estructuras de clase en épocas históricas, el modelo biclasista simple en el capitalismo – capitalistas y obreros – podría proporcionar el mapa de clase más eficaz para esa investigación. Si, por el contrario, se desea un análisis más fino del desarrollo de las estructuras en las sociedades capitalistas o de las variaciones de estructuras entre sociedades, entonces sería necesario recurrir a algunas de las complejidades. Y si se quisiera examinar los efectos de la posición en la estructura sobre aspectos como la acción individual y la conciencia, entonces sería deseable introducir toda la gama de complejidades.

### ▪ **Criterios de demarcación conceptual adicionales**

Aún se han de consignar algunos aspectos conceptuales específicos de clase y estructura de clase desarrollados en el curso del trabajo de Wright. Un tema recurrente ha sido el criterio de definición de la clase capitalista. Lo deseable sería poder distinguir entre aquellos que son explotadores capitalistas, es decir, explotadores sobre la base de la propiedad del capital, de quienes son ocupantes de las posiciones de clase capitalista, es decir, aquellos que son empleadores en el marco de la relación capital-trabajo. Al respecto, los estudios empíricos basados en encuestas no logran captar los capitalistas rentistas ni otros capitalistas poseedores de cantidades significativas de capital pero que técnicamente son no empleadores; en cambio, permiten recabar alguna información sobre capitalistas empleadores principalmente de pequeñas y medianas empresas, por lo que se les ha denominado capitalistas tradicionales o empleadores. Restringida la explotación basada en los bienes de capital a la relación social capital-trabajo, en la que poco o nada se conoce de la cantidad de capital que poseen los capitalistas, los criterios centrales de definición de la posición de clase capitalista, a saber, el autoempleo y el número de empleados resultan ser un indicador débil. Ahora bien, en algo compensa dicha debilidad el hecho bien establecido de que la clase capitalista representa una muy reducida proporción frente al resto de posiciones en la estructura de clases de modo que aun cuando se pudiera cubrir cabalmente, ello solo incrementaría algunos pocos puntos el porcentaje de su participación (Wright, 1979; 1985; 1997; 2000).

Otro aspecto atañe a la cualidad variable de la posición contradictoria de clase. En otros términos, no constituye una característica de todo-o-nada. Puede admitirse, entonces, que los pequeños patrones con dos empleados están más cerca de la pequeña burguesía que aquellos en el otro extremo con 10 empleados quienes se aproximan más a los pequeños capitalistas. (Wright, 1978).

De otro lado, respecto de los trabajadores familiares no remunerados, se considera que como grupo no constituyen una posición de clase distintiva, y por tanto estas personas se tratan como auto-empleadas. Se combinan entonces con la pequeña burguesía, los pequeños empleadores o los capitalistas dependiendo del número de empleados que tenga el negocio familiar (Wright, 1997).

También se ha de señalar la apertura a la idea de que las relaciones sociales de reproducción, las relaciones políticas, las relaciones ideológicas, entre otros procesos sociales, también pueden situar las posiciones dentro de la estructura de clases a la par de las relaciones sociales de producción. El problema teórico, consiste entonces, en establecer la relación entre esas otras relaciones y las relaciones sociales de producción. A manera de lineamiento, la estructura general de clases de las sociedades capitalista se conforma por (a) aquellas posiciones dentro de las relaciones de producción que definen las posiciones básicas de clase (burguesía, proletariado, pequeña burguesía); (b) aquellas posiciones fuera de la esfera de la producción que están vinculadas a las posiciones básicas de clase; (c) aquellas posiciones dentro de las relaciones de producción que definen posiciones contradictorias en las relaciones de clase (directivos, empleados semiautónomos, pequeños empleadores); (d) aquellas posiciones fuera de la esfera de la producción vinculadas a las posiciones contradictorias. Tomadas en conjunto, esas posiciones podrían definir un mapa comprensivo de clase de la sociedad capitalista (Wright, 1978).

Un último punto remite a la relación entre la clase social y la ocupación. La tesis defendida es que las relaciones sociales de producción (relaciones de clase) y las relaciones técnicas de producción (relaciones ocupacionales) son dimensiones de las relaciones sociales teóricamente independientes, pero empíricamente relacionadas. Las observaciones que la sustentan tienen que ver con las distribuciones ocupacionales dentro de las clases en cuanto a que, con pocas excepciones, toda categoría ocupacional se distribuye entre todas las categorías de clases, la mayoría de las ocupaciones están representadas dentro de cada posición de clase y la distribución de ocupaciones es diferente en diferentes clases. Es decir, hay una clara relación empírica entre las dos, clase y ocupación, pero no pueden ser colapsadas en una única tipología, dado que las funciones técnicas dentro de la producción son ejecutadas por una variedad de posiciones dentro de las relaciones sociales de producción, y que toda posición de clase contiene ocupaciones que engloban un rango amplio de actividades técnicas (Wright, 1978)

#### ▪ **Aplicación de los criterios de definición de clase para trabajadores urbanos no asalariados de Bogotá**

De lo expuesto hasta aquí se puede señalar que el análisis de Wright aporta criterios de definición de las posiciones de clase que dan precisión conceptual al estudio descriptivo de las clases. Es claro no obstante, que el origen y la destinación de los mismos son las sociedades del capitalismo avanzado. Llevar dichos criterios a la descripción de la estructura de clases de sociedades del capitalismo periférico, cualquiera sea la unidad de análisis, pasa por revisar las coincidencias y determinar los ajustes acordes con las

variaciones en las relaciones de clase y de explotación presentes en ellas. En este sentido, en el presente trabajo se retoma como marco de análisis el concepto de estructura de clases basado en la explotación de bienes de producción.

Una coincidencia es la aplicabilidad de las posiciones de clase de capitalista, pequeño empleador, y pequeño burgués. Más aún, dado que en el país el sector empresarial se encuentra estratificado por el tamaño de la empresa de acuerdo con la reglamentación establecida (Ley 590 de 2000; Ley 905 de 2004), se puede admitir la siguiente correspondencia:

Posición de clase	Tamaño de la empresa		
	Número de empleados	Activos totales SMMLV*	
Capitalista	Grande	Más de 200	Superior a 30.000.
	Mediana	Entre 51 y 200	Superior a 5.000 hasta 30.000.
	Pequeña	Entre 11 y 50	Superior a 500 hasta 5.000.
Pequeños empleadores	Microempresa	No más de 10	Hasta 500
Pequeño burgués		0 a 1	

\*SMMLV = Salario Mínimo Legal Vigente

Se comparte la restricción al criterio formal de autoempleo y número de trabajadores en la definición de las posiciones, a falta de conocimiento sobre la magnitud de capital poseído. Se puede resaltar la convergencia de criterio en el número de empleados para las posiciones capitalista y pequeños empleadores. En el caso del pequeño burgués, tanto la experiencia de Wright como las definiciones estadísticas que se adoptan en nuestro medio para el trabajador por cuenta propia, concuerdan en que se trata de personas que no contratan trabajadores regularmente, o a lo sumo trabajan con no más de un empleado. Así mismo, se admite la idea de que los trabajadores familiares no remunerados no conforman una posición de clase y por tanto se combinan con las otras categorías según el número de empleados de la empresa.

En relación con la aplicabilidad de las complejidades al grupo laboral de interés, se concibe la clase social como un concepto que incorpora dos dimensiones centrales, las posiciones de clase social mediata y las de clase social directa. Se considera razonable plantear que estas dos dimensiones se determinan recíprocamente en la medida en que cada una influye en la otra respecto de las opciones y las posibles vías de inserción en las relaciones de clase capitalistas delimitadas a las distintas posiciones de clase del segmento no asalariado. Pero también, en sí mismas, éstas dimensiones afectan la vida de las personas y de los grupos constituyendo, cada una, una vía de repercusión en los procesos de salud-enfermedad de los trabajadores. Otra complejidad que es posible ajustar es la estratificación en posiciones de clase por número de trabajadores empleados y por factores como la ocupación y los ingresos entre otros.

No podría faltar en la caracterización neomarxista de la clase social la referencia a sus potencialidades y limitaciones. En la literatura se indican como sus principales méritos el esfuerzo de los tratadistas por llevar a cabo la adaptación del marxismo clásico a las condiciones del capitalismo contemporáneo; en la sociología se admite que el marco

teórico más elaborado y sistemático de clase social se ha realizado en la tradición marxista; en ella se reconoce que la taxonomía de Wright es la más rigurosa desde el punto de vista teórico y metodológico (De Francisco, 1993). Por contrapartida, esta perspectiva también ha recibido críticas. Estas apuntan a la introducción de modelos neoclásicos como la teoría de la elección racional y la teoría de juegos en la innovación teórica propuesta por el filósofo y economista estadounidense Roemer y seguida por Wright (De Francisco, 1993); al desarrollo de la investigación con metodología empírica cuantitativa contraria a metodología de orientación histórico-dialéctica propia del marxismo, a lo cual se ha argumentado que lo distintivo del marxismo son los temas de interés y las preguntas que se plantean más que la metodología (Wright 1978/1983); a la inclusión de complejidades por restarle relevancia al análisis de clase y significar la “muerte de la clase” (Pakulski & Waters, 1996, citados por Wright, 2000); a la ausencia de la operacionalización de la explotación (Wright, 1990); a la perspectiva urbana de la taxonomía que en sociedades como la nuestra excluye la clase campesina; y, por último, una limitación de origen externo consistente en la censura en la investigación por motivos de orden político (Muntaner, 2014).

De lo expuesto hasta aquí se puede señalar que, desde luego, la visión neomarxista de clase social no agota el tópico de clase social y, por el contrario, es importante diferenciarla entre una gama de esquemas afines que aportan otros autores y que se presentan a continuación.

### **3.2.4 Visiones cercanas de clase social**

Entre los autores que interesa reconocer por su cercanía teórica o contextual a la visión de clase este estudio está Breilh, para quien la clase social cumple la función clave de constituir el proceso, en el dominio de lo particular, en el cual se expresa la dinámica del conjunto de procesos de la sociedad. Por esta razón, la categoría clase social reviste gran importancia para la comprensión de la organización de una sociedad, de los grupos que la conforman y de las relaciones sociales entre ellos. En el campo de la investigación en salud, representa un elemento metodológico decisivo para examinar la determinación diferencial entre grupos de aspectos críticos como la calidad de vida, los modos de vida y la morbilidad (Breilh, 2015c).

El autor sitúa el estudio de la clase social en la región en los años 70, con el surgimiento de la MS, como alternativa al empleo de criterios empíricos, como el ingreso o la escolaridad, aun hoy prevalente. Argumenta, por ejemplo, que dos personas pueden tener el mismo nivel de ingresos pero tener modos de vida distintos por pertenecer a clases sociales diferentes. Específicamente, Breilh señala la necesidad sentida en aquella época de contar con información sobre determinantes de la esfera de la producción. Para ello propuso en 1979 un concepto integral de clase social retomando la definición de Lenin de personas que “...se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción determinado, por las relaciones en que se encuentran frente a los medios de producción (relaciones que las leyes fijan y consagran), por el papel que desempeñan en la organización del trabajo y, por consiguiente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de la riqueza social de que disponen” (Lenin, 1966, citado por Breilh, 2004, p. 2).

El autor encuentra en esta noción de clase el mérito de establecer que la propiedad o el usufructo de los medios que permiten la reproducción social, son el sustrato de las

relaciones entre las personas de una sociedad y que el acceso a dichos medios depende de su inserción en el aparato económico. Adicionalmente, estima que la definición permite identificar las dimensiones de tal inserción, lo que facilita la operacionalización; así pues, la categoría clase social es operacionalizada en la variable *inserción social* en términos de “(a) lugar en el aparato productivo, (b) relaciones técnicas (frente a los medios de producción); (c) relaciones de propiedad (papel en la organización del trabajo); y (d) relaciones de distribución (cuota de la riqueza de que disfrutan). Las fracciones de clase deben establecerse a partir de esta tipología por niveles de ingreso, escolaridad y otras variables” (Breilh, 2004, p. 2).

El esquema de clases sociales de Breilh fue adaptado en el IV Estudio Nacional de Salud Bucal (ENSAB IV) del país, en 2012. En el estudio se obtuvo el siguiente esquema a partir de las preguntas sobre inserción social: Capa media pudiente, Jubilado, Militares, Capa media pobre, Pequeño productor artesano, Pequeño productor comerciante, Pequeño productor agricultor, Empresario, Obrero, Sub-asalariado, Desempleado<sup>7</sup>. Breilh (2015c)

---

<sup>7</sup> Capa media pudiente. Grupo familiar donde el principal responsable económico es un profesional o técnico independiente con un título, o un profesional o técnico que trabaja en empresa particular o para una empresa pública y que tiene un título. Estas personas pueden hacer, dirigir o hacer y dirigir su trabajo. Dentro de sus propiedades podrían tener vehículos, locales, tierras o herramientas, pero sus principales ingresos no deberían provenir de estos bienes, sino de su relación laboral. Sus ingresos deberían estar por encima del salario mínimo y pertenecer a un estrato socioeconómico que se ubica entre el 1 y 4.

Jubilado. Hogar donde el principal responsable económico de la familia subsiste principalmente de una pensión de jubilación y cuyo ingreso mensual está por encima de un salario mínimo mensual legal vigente.

Militares. Los militares o policías miembros activos de las fuerzas armadas y cuyos ingresos provienen principalmente del sueldo devengado por la prestación de su servicio.

Capa media pobre. Grupo familiar donde el principal responsable económico es un empleado de una empresa particular o una empresa pública, no tiene un título de formación superior. Estas personas pueden hacer, o hacer y dirigir su trabajo. Dentro de sus bienes no posee locales o tierra, ni mercancías de las cuales pudiera generar sus ingresos, y sus principales ingresos provienen de su relación laboral, los que deben estar por encima del salario mínimo, además pertenecer a un estrato socioeconómico que se ubica entre el 1 y el 3.

Pequeño productor artesano. Trabajador independiente, o dueño de un pequeño negocio, con menos de diez trabajadores, que se dedica a una labor de tipo artesanal. Dentro de esta categoría se consideran los panaderos, carniceros, sastres, carpinteros, costureras, modistas, zapateros, peluqueros, plomeros, cerrajeros, pintores, maestros de construcción, técnicos de radio y TV, mecánicos, entre otros. Pueden poseer maquinarias o herramientas en su proceso productivo, pero no viven de la renta de estas.

Pequeño productor comerciante. Grupos familiares donde el principal responsable económico desarrolla una ocupación como comerciante propietario de pequeño negocio, quien dirige y organiza el trabajo de otros o lo hace y dirige. Su fuente de ingresos la obtiene de un negocio particular.

Pequeño productor agricultor. Grupos familiares donde el principal responsable económico se ocupa como pequeño trabajador agrícola, quien dirige y organiza el trabajo de otros o lo hace y dirige. Su fuente de ingresos la recibe del sueldo como trabajador de campo.

Empresario. En esta capa el principal responsable económico es propietario de empresa industrial, comercial o de servicios. Su relación con los medios de producción se basa en dirigir y organizar el trabajo de otros, o hacer y dirigirlo. Su fuente más importante de ingresos lo recibe del alquiler de propiedad y del negocio particular. Para el ENSAB IV, 18 personas cumplieron con las categorías pertenecientes a esta capa, correspondiente al 0,08 % de la población total encuestada.



considera que este mapa de clases es una contribución para subsiguientes estudios sociales o de salud en el país. Es de resaltar que las fracciones clasifican grupos familiares en función de la ocupación que ejerce e principal responsable económico.

Fresneda ha realizado un trabajo sobre la estructura de clases de Bogotá, consignado en el capítulo dos, en el marco de un desarrollo socio-laboral más amplio en torno a la estructura de clases del país. Entre los antecedentes de su trabajo figura el escrito *Clasificación Socio-Profesional para Colombia* (Coy & Fresneda, s.f., citado por Fresneda, 1993, p.162). La estructura que el autor propone tiene como referente la Clasificación Socio-Profesional Francesa, afín al planteamiento de Goldthorpe, de lo que se deriva el énfasis en la caracterización laboral en términos de la ocupación, la rama de actividad económica y la posición ocupacional de las personas. En su trabajo sobre las desigualdades la estructura de clases en función del capitalismo y los regímenes de producción entre 1810-2010, delimita la noción de clase asumida. En lo conceptual sigue a Wright; en la delimitación operacional de las posiciones de clase sigue los criterios más afines a Goldthorpe que distingue entre asalariados y no asalariados, privilegia la distinción de estos últimos por los tipos de ocupación y de contrato laboral y, da cabida a las clases de los trabajadores agrarios. Para tener en cuenta particularidades colombianas, considera esquemas de clasificación “ocupacionales” utilizados en América Latina. La conceptualización de clase y fracciones de clase que elabora se centra en la posición objetiva, en la *clase en sí*. Con base en estos referentes, construye una estructura de ocho posiciones principales de clase social principales de las que se desagregan las fracciones que se diferencian<sup>8</sup> (Fresneda, 2016).

---

Obrero. grupos familiares donde el principal responsable económico desarrolla una ocupación como obrero o trabajador manual de empresa no propia, quien hace el trabajo o lo hace y dirige. Es propietario de herramientas o de nada, y su fuente de ingresos la recibe de un sueldo como obrero. Sub-asalariado. A esta capa pertenecen los grupos familiares donde el principal responsable económico puede ser jornalero o peón, trabajador por cuenta propia no profesional ni técnico, empleada doméstica, ayudante familiar sin remuneración, u otras actividades que no devenguen un salario. Su relación con los medios de producción se basa en hacer el trabajo, y su fuente de ingresos la recibe de un jornal diario o por semana, sueldo como trabajador del campo o sueldo como empleada doméstica.

Desempleado. Los grupos familiares donde el principal responsable económico no presenta ninguna ocupación, por consiguiente no aplica para relación de producción y no presenta propiedad. Así que su fuente de ingresos radica en ventas ambulantes, donaciones de familiares u otras personas o entidades, subsidios del gobierno, limosna u otros.

<sup>8</sup> Entre las posiciones principales, la operacionalización correspondiente a la pequeña burguesía y trabajadores por cuenta propia no agropecuarios, afín a los trabajadores no asalariados de este estudio se presentó en el capítulo dos. Las ocho posiciones principales de clase y sus fracciones son: I. Directivos, I.A. Directivos patronos, I.B. Directivos asalariados, II. Profesionales y técnicos, IIA. Profesionales y técnicos independientes, IIB. Profesionales y técnicos asalariados, III. Pequeña burguesía y trabajadores por cuenta propia no agropecuarios, IIIA. Pequeña burguesía (en empresas que tienen acumulación), IIIB. Trabajadores por cuenta propia en pequeños negocios de subsistencia, IV. Campesinos, IVA. Campesinos en grandes y medianas explotaciones, IVB. Campesinos en pequeñas explotaciones, V. Empleados (administrativos, del comercio y los servicios), VA. Empleados de dirección y control, VB. Empleados sin funciones de dirección y control, VI. Obreros industriales, VIA. Supervisores y obreros industriales calificados y semicalificados, VIB. Obreros industriales no calificados, VII. Obreros agropecuarios, VIII. Empleados domésticos, IX. Otros trabajadores

Johnson (2011), introduce el horizonte de los ámbitos macrosociales y globales en las dinámicas de fuerzas de poder y económicas que moldean la estructura de clases de la sociedad moderna del capitalismo avanzado. Vista la estructura de clases de esta sociedad con perspectiva relacional, el foco de atención se centra en el pequeño grupo social que forma una élite económica afianzada en su riqueza, poder e influencia dominante en los planos económico y político de la sociedad como un todo. Johnson (2011, p.61) cita a Clement y Miles (1997) quienes denominan a este grupo *clase capitalista-ejecutiva* y lo caracterizan por su posición de propiedad económica y su poder para dirigir la producción hacia propósitos específicos, para disponer de los productos, y para la toma estratégica de decisiones. Aun cuando es un grupo muy poco estudiado por su invisibilidad demográfica, es objeto de interés por parte de los estudiosos de la clase social dado su crecimiento económico y político, y el papel histórico en impulsar la primacía del *neoliberalismo*. Con estos lineamientos, Johnson (2011) propone un esquema relacional de tres clases sociales<sup>9</sup>.

Johnson (2011) argumenta que a la luz de este esquema es posible examinar la creciente desigualdad y el cambio en el equilibrio de poder entre las clases de la sociedad moderna. En este caso, el análisis de clase identifica a la clase económica élite, la más poderosa por tener propiedad y control de las empresas, los activos más productivos de la sociedad; sus intereses prevalecen en la sociedad en conjunto y su bienestar emana de la explotación de la clase trabajadora. La estrategia de acumulación de esta clase, especialmente desde las dos últimas décadas del siglo pasado, ha girado en torno a la flexibilización laboral, la financiarización y, en la acumulación por desposesión. En consecuencia, la sociedad moderna asiste a grandes desigualdades estructurales de riqueza y control entre las clases en el ámbito del trabajo, y en sociedades industriales modernas, a la disminución relativa de la fuerza de la clase obrera frente a la de la clase élite económica. La propuesta de Johnson (2011) evidentemente resulta sugerente, deja sin embargo, el interrogante sobre qué estudios ha generado, en qué sociedades y cómo se puede adaptar el esquema a las sociedades contemporáneas como la nuestra cuyas clases sociales no necesariamente se ajustan del todo a los criterios establecidos.

Luego de presentar la panorámica general de los esquemas afines a la visión de clase social de este estudio, se colige, como era de esperar, la diversidad de matices producto de los distintos énfasis dados por los autores. El elemento común, por demás interesante, es la inclusión de posiciones de clase que son expresión de cambios que están sucediendo en las relaciones de clase en el mundo del trabajo.

A manera de comentario final sobre el trabajo de Wright y su aplicación en esta investigación, se quiere indicar que el propósito va más allá de la sola descripción de la estructura de posiciones de clase de los trabajadores no asalariados de la muestra. El

---

<sup>9</sup> Clase económica élite. La componen los miembros más ricos de la sociedad quienes poseen y controlan grandes y poderosas empresas e instituciones. Equivale a la clase capitalista de Wright.  
Clase trabajadora. La clase en ascenso, conformada por quienes intervienen en el trabajo directamente productivo o reproductivo (servicio humano).  
Clase de administradores y profesionales. Agrupa a quienes comparten algunas características tanto de la clase élite como de la trabajadora, es decir, "ocupan una posición de clase contradictoria"; su trabajo implica administrar organizaciones a favor de los intereses de la clase élite, pero su historia personal, entrenamiento, experiencia y ética profesional pueden inducirlos algunas veces a identificarse con la clase trabajadora.

esquema se considera el punto de partida para indagar y dar cuenta del ambiente laboral y la salud de este grupo de trabajadores, que es lo que a continuación se expone.

### **3.2.5 Clase social, condiciones laborales y salud**

La teoría de clase social neo-marxista postula explícitamente mecanismos en términos de relaciones laborales (propiedad, control sobre los activos productivos) orientados a explicar cómo se generan las desigualdades socioeconómicas y cómo pueden afectar a la salud. Las desigualdades sociales de clase pueden inducir múltiples variaciones en salud en individuos y grupos por la vía del empleo, el contenido del trabajo, la exposición a riesgos laborales, los ingresos, los beneficios, la protección social, la clase mediata y las conductas de salud (Muntaner, 2002; Muntaner et al., 2010 ). Es mediante el análisis de posición de clase social que tales disparidades se pueden capturar. Corresponde, pues, integrar al marco teórico específico aquellos conceptos de la literatura sobre condiciones laborales que son de interés por formar parte del modelo que se formula en la siguiente sección. Los componentes de cada condición se pasan a relacionar en breve, la forma como se conceptualizan se puede consultar en el Apéndice metodológico B.

- Condiciones de empleo: Incluyen la protección social, las relaciones laborales, el desempleo, el empleo informal, (Borrell, Muntaner, Benach & Artazcoz, 2004; Benach, Muntaner, Solar, Santana & Quinlan, 2010) así como el control sobre el proceso de trabajo y la producción, la dominación sobre la fuerza de trabajo (Wright, 2000, 1997) los ingresos laborales, la jornada de trabajo, y la participación (Código Sustantivo del Trabajo, 2011).
- Condiciones de trabajo: las que tienen lugar en tres dimensiones, las condiciones materiales, las condiciones psicosociales y las de prevención y seguridad. Las primeras comprenden los aspectos físicos, químicos, biológicos y ergonómicos; las segundas, suficientemente establecidas por los modelos tradicionales, conciernen al contenido del trabajo tales como las demandas, el control sobre el trabajo, el apoyo social, el esfuerzo y las recompensas, principalmente (Benach, Muntaner, Solar, Santana & Quinlan, 2010; Borrell, Muntaner, Benach & Artazcoz, 2004; Karasek & Theorell, 1990; Siegrist, 1996, 2002). Este enfoque tradicional del ambiente psicosocial se complejiza con la consideración de la perspectiva crítica que se trabaja actualmente en el marco de la medicina social latinoamericana (Martínez, 1997; 2011). Las terceras tienen que ver con el conocimiento y prevención de accidentes y enfermedades relacionadas con el trabajo.
- Conciliación vida laboral y socio-familiar: hace referencia a las experiencias de doble presencia y triple carga que postula Breilh (2004).

### **3.2.6 Clase social urbana no asalariada e informalidad**

En este punto es preciso hacer un comentario sobre una de las condiciones de empleo, a saber, la informalidad laboral en la forma de trabajo urbano no asalariado, dada su importante presencia en el mercado laboral colombiano, la independencia conceptual que se asume entre las categorías clase social e informalidad pero la interacción empírica que se observa entre las mismas, a lo que se ha hecho referencia en párrafos previos.

De inicio, Giraldo (2005) presenta la informalidad como uno de los factores que influyen en las reformas institucionales que materializan el ascenso de la financiarización. Como

concepto es problemático porque no está claramente definido. En la medida en que significa actividades económicas por fuera de la legalidad, también implica la exclusión de los derechos sociales. El enfoque tradicional de legalidad plantea el problema de distinguir la informalidad de la criminalidad especialmente el narcotráfico, el contrabando y la corrupción. Se presupone que se ha discriminar entre actividades ilegales de carácter lícito de aquellas que son ilícitas. Pero descartar las actividades ilícitas conlleva el inconveniente de que se dejaría por fuera este tipo de actividades cumplen un papel importante en sectores pauperizados como lo constatan las actividades comunales en beneficio de los grupos sociales de influencia financiadas por dinero de narcotráfico.

Conceptualizar la informalidad en términos de ilegalidad induce dos planteamientos opuestos. De una parte, es resultado de la baja capacidad de control del Estado; de otra parte, del exceso de control del Estado, como lo consideran los liberales. A su juicio, las regulaciones y controles terminan por asfixiar la actividad productiva e induce a los agentes a evadir las regulaciones para desarrollarlas, es lo característico de la actividad informal. Por consiguiente, la reducción de la informalidad descansa en la desregulación de la economía y el desmonte del intervencionismo estatal (De Doto, 1987, citado por Giraldo, 2005).

Asumir la informalidad como falta de control del estado puede significar tanto una causa como un efecto. Será un efecto cuando las actividades escapan al control del Estado como en el narcotráfico y el contrabando. Sin embargo, la falta de control no necesariamente expresa una debilidad estatal, la informalidad puede ser tolerada y aún promovida por razones políticas. Entre ellas, está la creación de comportamientos acordes a formas clientelistas y patrimoniales, la reproducción de relaciones de trabajo de tipo paternalista como en el trabajo doméstico y, la subsistencia de grupos sociales a la que el estado es incapaz de dar respuesta como en los casos de zonas donde no asume su papel en empleo o servicios sociales. Algo que señala Giraldo (2005) de interés a esta investigación es que la informalidad significa el retorno a la participación del trabajo familiar en la reproducción de la fuerza laboral, anota él, como en el feudalismo, con la diferencia de que la producción se hace en una economía de mercado, lo cual exime al Estado de su responsabilidad de desarrollar una política social.

En Latinoamérica, Breihl(1999) identifica tres clases sociales incorporadas en el proceso de informalidad con determinaciones diferenciales en salud-enfermedad, condiciones de trabajo y capacidad negociadora. Una es la clase media de administradores y técnicos del estado y el sector privado, otra es la clase semi-asalariada de trabajadores asalariados en su propio domicilio o que tienen un trabajo complementario, y una tercera es la sub-proletaria de trabajadores por cuenta propia sin ninguna inserción en la empresa capitalista; no descarta la capa lumpen proletaria como parte de la informalidad por presentar procesos compatibles con la misma.

Por su parte, el sociólogo Portes y su colega Hoffman (2003), se interesan en la estructura de clases y la informalidad en el marco del modelo de desarrollo neoliberal instaurado en la región durante las dos últimas décadas del siglo XX. Los autores retoman tanto el enfoque marxista clásico de clase como el contemporáneo de Wright por considerarlos apropiados para su análisis centrado en las causas de la desigualdad y la pobreza. Ello porque observan que en América Latina una gran proporción de la población no queda integrada a relaciones de trabajo legalmente reguladas sino que sobrevive en la marginalidad, ocupándose en actividades económicas de subsistencia, las cuales se engloban generalmente en el concepto de "sector Informal" (p. 10).

A su juicio, se requiere entonces, tener presente la especificidad de la región en términos de centro económico periférico en el sistema capitalista general; la diferencia entre el centro y la periferia radica en el desarrollo imperfecto de las modernas relaciones capitalistas en la periferia y, por lo tanto, en la coexistencia de distintos modos de producción: moderno, de pequeña empresa y de economía de subsistencia. Con base en estos lineamientos caracterizan la estructura de clases de Latinoamérica durante la era neoliberal como sigue: clases sociales dominantes, pequeña burguesía, el proletariado formal, proletariado informal<sup>10</sup>. De estas, interesa destacar aquellas que involucran trabajo no asalariado. Está la pequeña burguesía que corresponde a la descripción marxista clásica de la "pequeña burguesía", con la salvedad de que se asume una forma distinta de ella, producto de la superposición de modos de producción capitalistas modernos y varios sistemas informales. Los "microempresarios" tienen posesión de algunos recursos monetarios, alguna especialización profesional, técnica o artesanal y el empleo de un pequeño número de trabajadores supervisados en forma directa. Cumple una función crucial que sirve tanto a la sobrevivencia de los pobres como a la continuación del proceso de acumulación de capitales en la forma en que ocurre en las economías periféricas. En la década de 1990, la pequeña burguesía asumió nuevas formas en América Latina al ser el receptáculo de los desplazados por las políticas de ajuste promovidas por el modelo neoliberal

En la región, una vasta masa de trabajadores que es excluida del sector capitalista moderno debe procurarse el sustento mediante el empleo no reglamentado o realizando actividades directas de subsistencia (Tokman, 1982, citado por Portes y Hoffman, 2003, p.15). Investigaciones posteriores han documentado el vínculo de estos trabajadores con la economía moderna y las múltiples formas en que sus actividades han contribuido a la acumulación capitalista. Esta clase es calificada como "proletariado informal" Operacionalmente se la define como la suma total de los trabajadores por cuenta propia (menos profesionales y técnicos), familiares no remunerados, empleo doméstico y asalariados sin cobertura social ni otros beneficios legales que trabajan en la industria, los servicios y la agricultura. La gran mayoría de los trabajadores de las microempresas son informales, pero los hay también en las compañías medianas y grandes. Se trata generalmente de trabajadores temporales, sin contratos escritos. La evolución del proletariado informal en la región es recíproca a la de su contraparte el empleo formal. Durante el periodo de referencia tomado por Portes y Hoffman (2003), el proletariado

---

<sup>10</sup> Las descripciones de las otras clases sociales son las siguientes: clases sociales dominantes. En la cima de la estructura social están los propietarios de los medios de producción masiva, grupo que es denominado capitalista; se define operacionalmente como empleadores grandes y medianos de la empresa privada. Le sigue el grupo de los altos ejecutivos quienes manejan grandes organizaciones y controlan una voluminosa fuerza de trabajo organizada. La siguiente posición la ocupan los profesionales quienes tienen formación universitaria, se emplean en posiciones de alta responsabilidad en el sector privado y público, no controlan grandes proporciones de capital o de fuerza de trabajo pero su jerarquía organizacional se soporta en las habilidades escasas requeridas por las empresas. En conjunto, los empleadores grandes y medianos, los altos ejecutivos y los profesionales conforman la clase dominante en todos los países latinoamericanos (con excepción de Cuba). Proletariado formal de trabajadores de la industria, los servicios y la agricultura; protegidos por códigos laborales e incorporados a los sistemas legales de salud, invalidez y jubilación.

informal crecía a la par que el empleo formal se iba contrayendo, el sector público se reducía y el sector industrial decaía por las importaciones baratas en el marco de los mercados abiertos.

En Colombia, la informalidad laboral se ha venido conceptualizando y midiendo, principalmente, a la luz de las consideraciones dadas por la OIT que buscan precisar esta noción mediante la distinción entre empleo informal y sector informal, teniendo en cuenta el interés por el tema de la economía informal – 90 reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo de 2002 –. A este respecto, el DANE (2009) adopta, como criterio de definición, la distinción entre empresas de hasta cinco trabajadores; retoma aspectos conceptuales y metodológicos relativos al sector informal de la XV CIET [Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo] (1993), las recomendaciones del Grupo de Expertos DELHI (2001), y la XVII CIET (2003), éstas dos últimas centrando el análisis en el puesto de trabajo, no en el tamaño de la empresa como inicialmente se establecía.

Por consiguiente, con el enfoque laboral, de acuerdo con el DANE, los trabajadores urbanos no asalariados que se pueden considerar como ocupados en empleos informales corresponden a: trabajadores familiares sin remuneración, trabajadores sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares, trabajadores por cuenta propia excepto los independientes profesionales y, patrones o empleadores en empresas de cinco trabajadores o menos. En cuanto a la informalidad basada en el enfoque empresarial, participan en el sector informal aquellas empresas no constituidas en sociedad, de propiedad de los hogares, de hasta cinco trabajadores asalariados y que no cumplen el criterio administrativo-jurídico tener un registro mercantil y/o llevar la contabilidad completa.

Entre los principales estudios sobre informalidad laboral, realizados durante la primera década del siglo XXI en el país, el trabajo de Núñez (2002), citado por Guataquí, García y Rodríguez (2010, p.96), pone de presente que en el acercamiento al fenómeno de la informalidad resulta poco importante el criterio del tamaño del establecimiento, en términos del número de empleados, frente a las características del puesto de trabajo como determinantes de las condiciones laborales y de salud. Este estudio caracteriza el trabajador informal por tres aspectos: la falta de afiliación a la seguridad social; la participación en la actividad informal de individuos marginados como los desempleados, los de bajos ingresos y los inmigrantes y, el afrontamiento de condiciones de higiene y salud inferiores a las de los trabajadores formales.

Finalmente, Fresneda (2014)<sup>11</sup> traza una interesante relación entre la informalidad y la clase social de base socio-ocupacional. En el país en general los trabajadores independientes no agropecuarios y la pequeña burguesía agrupan el 49% de los trabajadores informales; los obreros industriales y agropecuarios el 17%, y los campesinos el 15%. Otra faceta de esta relación es la que reporta con la siguiente distribución de trabajadores por posición de clase social y tipo de empleo (formal o informal) para el año

---

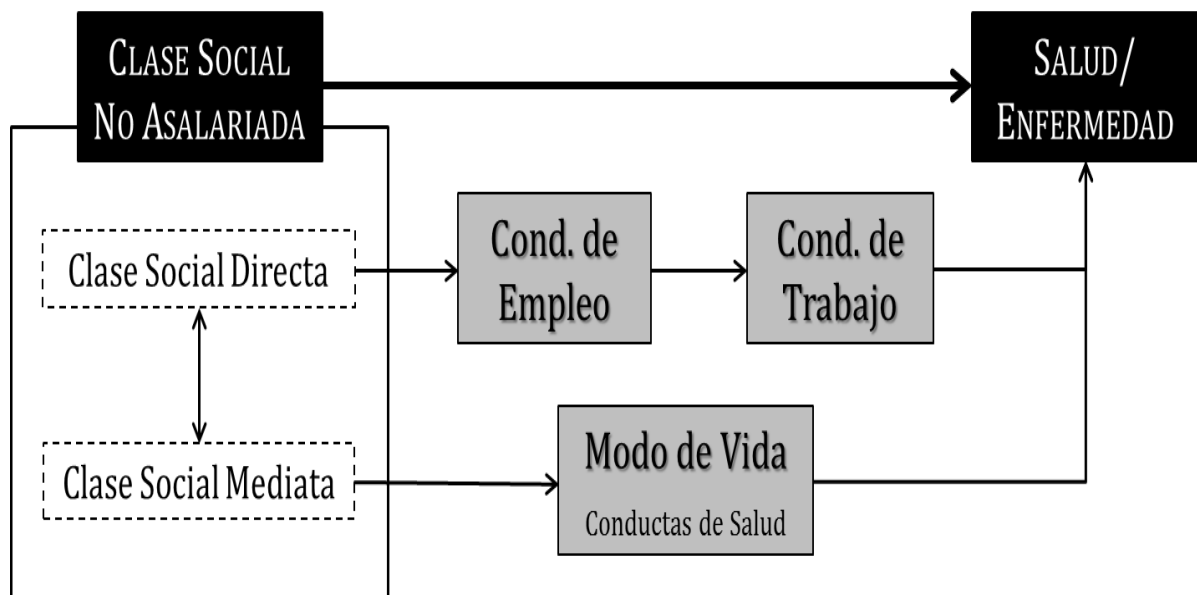
<sup>11</sup> Aquí Fresneda aplica una definición operativa del sector y el empleo informal que incluye el criterio del DANE (2009) que no considera que los trabajadores por cuenta propia con ocupación como profesionales o técnicos pertenezcan al empleo informal, así laboren en una unidad económica del sector informal, o sea, los profesionales liberales y quienes trabajan en forma independiente como tales, se clasifican como laborando en condiciones formales de empleo. Además de lo anterior se agrega la condición de estar cotizando para pensión de jubilación y contar con un seguro de riesgos laborales para que un empleo asalariado sea clasificado como formal.

2010: profesionales y técnicos (formal 79.7% - informal 20,3%), directivos (54,6% -45,4%), pequeña burguesía y trabajadores por cuenta propia no agropecuarios (7.8%- 49,0%). En Bogotá se observa una interacción peculiar, a medida que los trabajadores asalariados formales aumentan, disminuyen los trabajadores informales por cuenta propia. La proporción de los primeros llega a 39%, mientras que la de los segundos es de 25%. En contraste, la variación en la proporción de asalariados informales (19%) no se correlaciona con la variación en la de los asalariados formales. Estas distribuciones dan pie al autor para aseverar que por su “heterogeneidad (...) los informales, (...) constituyen un conglomerado pluriclasista, entre lo que pudiera denominarse clase trabajadora (p. 113)”. Una vez delimitada la perspectiva de clase neomarxista y establecidas las precedentes relaciones entre esta categoría y algunas condiciones laborales relevantes, la siguiente sección se focaliza en el modelo de análisis que se emplea en este estudio para examinar desigualdades de clase en el ámbito laboral y de la salud de la muestra examinada.

### 3.2.7 Modelo teórico del vínculo clase-trabajo-salud en trabajadores no asalariados

Como se ha indicado, la teoría marxista contemporánea de la clase social y el trabajo brinda un marco de análisis importante para la explicación de las condiciones del ambiente laboral y de la salud. Esta es la idea que está a la base del modelo teórico que aquí se propone. En su centro está, pues, una noción de clase social que incorpora *complejidades* para el análisis de la forma como se organizan socialmente las personas no asalariadas y las implicaciones laborales y de salud de ello. La Figura 3-1 presenta el modelo, sus componentes y sus relaciones.

Figura 3-1: Modelo teórico del vínculo clase-trabajo-salud en trabajadores no asalariados



Fuente: Elaboración propia

La clase social no asalariada afecta la salud y comprende dos dimensiones centrales, la posición de clase social directa y la de clase social mediata. Se considera razonable plantear que estas dos dimensiones se determinan recíprocamente en la medida en que

cada una influye en la otra respecto de las opciones y las posibles formas de inserción de los distintos grupos de clase en las relaciones de clase capitalistas. Pero también, en sí mismas, éstas dimensiones influyen en la vida de las personas y de los grupos constituyendo, cada una, una fuente de diferenciación en los procesos laborales y de salud-enfermedad de los no asalariados.

Vivir situado en una posición de clase directa, como capitalista tradicional, pequeño empresario o pequeño burgués, conlleva la exposición diferencial en el funcionamiento, protector o destructivo, asociado a la salud-enfermedad. La posición de clase directa, entra en juego con variaciones en las condiciones de empleo y de trabajo definidas a individuos y grupos sociales. La posición de clase social mediata determina diferencialmente modos de vida en términos de prácticas cotidianas de doble presencia y triple carga que Breilh (2004) postula en la conciliación vida laboral y socio-familiar. El modo de vida moldea, a su vez, procesos de orden más individual, como las conductas de estilo de vida asociadas a la salud. Las desigualdades en las condiciones laborales y de modo de vida que afrontan las personas, a su turno, condicionan procesos singulares de salud enfermedad física y mental de los trabajadores no asalariados (véase apartado 3.2.5). Ahora interesa exponer en la siguiente sección las hipótesis formuladas en la investigación

### 3.3 Hipótesis de estudio

Dentro del marco teórico que se acaba de desarrollar se encuentra relevante considerar una serie de hipótesis de investigación acerca del vínculo clase-trabajo-salud en trabajadores no asalariados. La primera hipótesis plantea probar las relaciones y mediaciones entre los términos del vínculo; las restantes formulan diferencias entre las posiciones de clase, es decir desigualdades en empleo, trabajo, modo de vida y salud. Entre estas, las dos últimas mantienen la estratificación de las posiciones de acuerdo con lo estipulado en la teoría de clase social.

**H<sub>1</sub>.** La posición de clase social no asalariada tiene efecto directo en la salud, e indirecto mediado por condiciones de empleo, de trabajo y modo de vida.

**H<sub>2</sub>.** Existen diferencias significativas entre los trabajadores no asalariados, en función de su posición de clase social, en condiciones de empleo, de trabajo, de modo de vida y de salud.

**H<sub>3</sub>.** Los capitalistas tradicionales difieren de manera estadísticamente significativa de los pequeños empresarios y de los pequeños burgueses en tener condiciones más favorables en:

- H<sub>3</sub> a. empleo
- H<sub>3</sub> b. trabajo
- H<sub>3</sub> c. modo de vida
- H<sub>3</sub> d. salud

**H<sub>4</sub>.** Los pequeños empresarios difieren de manera estadísticamente significativa de los pequeños burgueses en tener condiciones más favorables en:

- H<sub>4</sub> a. empleo
- H<sub>4</sub> b. trabajo
- H<sub>4</sub> c. modo de vida
- H<sub>4</sub> d. salud



Establecidas estas posibles explicaciones sobre la forma como la posición de clase social neomarxista opera diferencialmente entre ellas, en el siguiente capítulo se expone el método pensado para este estudio.



## **4. En la esfera de la metodología**

En la investigación se utilizó una metodología cuantitativa, como se ha dicho. El tipo de estudio fue de análisis secundario de encuesta, transversal, descriptivo, correlacional y explicativo (Hernández, Fernández, Baptista, 2014). La racionalidad de tomar la encuesta ETESSA como la fuente de información se apoyó en la amplitud con que la encuesta examinó diversas facetas del fenómeno de las condiciones de los trabajadores no asalariados de la ciudad en términos de empleo, trabajo, salud percibida, seguridad social, composición familiar e ingresos y bienes del hogar. Ello proporcionó un cúmulo de información provechoso para ser analizado. Las características metodológicas de la encuesta ETESSA se pueden revisar en el Apéndice Metodológico A.

### **4.1 Participantes**

El universo de la investigación se derivó de una muestra representativa ( $N=1653$ ) de la población ocupada y desocupada de la ciudad examinada por ETESSA y obtenida mediante muestreo probabilístico, estratificado, por conglomerados y polietápico, cuyos criterios de inclusión fueron el haber trabajado al menos una hora la semana previa a la encuesta exceptuando los oficios del hogar; en el caso de no haber trabajado, el haber realizado una actividad laboral bajo alguna modalidad de remuneración, o por pago en especie, por cuenta propia, en la propia empresa, o como familiar sin remuneración, como aprendiz o como practicante. El criterio de exclusión fue haber estado sin trabajo por más de doce meses al momento de la encuesta. El universo lo conformaron los encuestados que informaron ser no asalariados, es decir, quienes manifestaron ser empleadores, trabajadores por cuenta propia o trabajadores familiares no remunerados. Correspondió a 792 personas con edades entre 15 y 82 años ( $M=45$ ;  $D.E.=14,4$ ; 45,5% mujeres), residentes en las zonas urbanas de Bogotá. La muestra del estudio, luego de verificar valores perdidos por el sistema y excluir casos ambiguos respecto de los criterios de no asalaramiento, quedó conformada por 766 personas con igual rango de edad ( $M=45,1$ ;  $D.E.=14,3$ ; 46,2% mujeres) y un residuo de 3,3% en relación con el universo. En las consideraciones éticas, la recolección de la información de ETESSA incluyó la solicitud de la firma de consentimiento informado a los participantes y en el procesamiento de la información del presente estudio se garantizó el anonimato de los datos de identificación de la persona encuestada: nombres, apellidos, dirección de residencia, teléfono, email.

### **4.2 Procedimiento Verificación de la calidad de la base de datos**

Dado que el grupo de FLACSO asumió el desarrollo y revisión de una malla de validación de ETESSA con sus correspondientes recomendaciones, para la tesis se consideró pertinente corroborar las reglas relativas a la consistencia teórica de las preguntas a lo

largo del cuestionario, identificar y comunicar las recomendaciones que figuran en el Apéndice metodológico A.

#### 4.2.2 Estructuración de la matriz de datos

Siguiendo las orientaciones de Samaja (2005) sobre la confluencia de componentes teóricos y empíricos en el proceso de investigación, se comparó la estructura temática de la encuesta con las categorías de la investigación para establecer convergencias y divergencias entre los contenidos de los dos marcos de análisis. Se buscó identificar las variables de interés en la base de datos de ETESSA a la luz del plan de análisis estadístico seguido en la investigación que más abajo se expone. La tesis se sirvió de la información aportada por la encuesta en algunos tópicos y se debió ajustar a las restricciones que implicó en otros, de modo que la estructura de la matriz de datos que se consideró más adecuada a la investigación es la que se resume en la Tabla 4-1. La tabla completa junto con la definición y la operacionalización de las categorías, dimensiones y sub dimensiones que finalmente fueron examinadas en la tesis, quedan consignadas en el Apéndice metodológico B.

Tabla 4-1: Estructura general de la matriz de datos

Categoría	Dimensión	Número de Ítems
Características demográficas y socio económicas de los participantes		15
Condiciones de Empleo	Situación en el empleo	85
	Relación de empleo	
	Características de la unidad económica	
	Jornada y Organización del Trabajo	
	Participación y relaciones laborales	
	Ingresos laborales	
	Afiliación a seguridad social	
Condiciones de Trabajo	Condiciones materiales de trabajo	29
	Condiciones psicosociales de trabajo	
	Prevención y seguridad en el lugar de trabajo	
Clase social mediata	Caracterización Familiar	14
	Condiciones económicas familiares	
Modo de vida	Condiciones de vivienda	18
	Condiciones de alimentación	
	Conciliación vida laboral y socio familiar	
Condición de Salud Percibida	Salud física general	74
	Salud mental general	

Categoría	Dimensión	Número de Ítems
	Salud física laboral	
Condición de Salud Percibida	Salud física laboral	20
	Salud mental laboral	
Conductas de Salud	Consumo de tabaco	18
	Consumo de alcohol	
	Uso de medicamentos	
Total		273

### 4.2.3 Construcción de la tipología de la clase social no asalariada

En el cálculo de esta tipología se tuvo en cuenta que el concepto de clase, como concepto clasificatorio, supone el principio de adecuación formal a la teoría y adecuación material a una realidad social. No obstante, en el procedimiento seguido en este estudio se encontró que, en aras de mantener la adecuación formal, una proporción importante de la muestra quedó sin clasificar; por esta razón la estrategia utilizada fue buscar la adecuación empírica manteniendo la concepción neo marxista de clase social (Carabaña y De Francisco, 1993). Adicionalmente, se tomaron en consideración los criterios de validez de categorización, a saber, la relación entre categorías, problema y objetivos de la investigación y, los principios de exhaustividad, exclusividad e independencia (Solanas, 2005). La tipología construida consta de cinco posiciones de clase: capitalista tradicional, pequeño empleador propietario de los medios de producción, pequeño empleador no propietario de los medios de producción, pequeño burgués propietario de los medios de producción, pequeño burgués no propietario de los medios de producción. El detalle del procedimiento seguido se puede revisar en el apéndice metodológico B.

### 4.2.4 Plan de análisis estadístico

Se elaboró un plan de análisis en correspondencia con las preguntas de investigación, con el doble propósito de describir la muestra de participantes y evaluar las relaciones entre las categorías de análisis del estudio – tipología de clase social no asalariada, clase social mediata, condiciones de empleo, de trabajo, de modo de vida, conductas de salud y condición de salud percibida –.

- **Plan de análisis descriptivo de la muestra y de la tipología de clase social no asalariada**
  - Procesamiento de los datos. El procesamiento y el análisis de los datos se llevaron a cabo utilizando el programa SPSS 22. El análisis descriptivo de los participantes por la tipología de clase social, en términos de las categorías de análisis del estudio, implicó

crear variables sintéticas<sup>12</sup> para cada una de las categorías con el fin de hacer luego un cruce de datos entre las posiciones de clase y las categorías; el procedimiento detallado se expone en el apéndice metodológico C.

- Análisis de los datos. Se realizó en dos momentos, en el primero de ellos se hizo un análisis univariado para proporcionar datos de la muestra total de forma descriptiva; se utilizó la técnica convencional de distribuciones de frecuencias para variables cualitativas. En el segundo momento se efectuó un análisis descriptivo bivariado con tabulación cruzada de datos para estimar la distribución de las categorías de análisis del estudio entre las posiciones de clase no asalariada. Adicionalmente, para determinar si las distribuciones obtenidas marcaban diferencias estadísticamente significativas entre los grupos de posición de clase, se utilizó la técnica ANOVA, considerando el valor de  $p < 0.05$  como el nivel crítico de significación. Se emplearon las pruebas de Brown-Forsythe y la Welch para evaluar la igualdad de las medias dado el tamaño desigual de los grupos; estas pruebas no presuponen la homogeneidad de la varianza.
- **Plan de análisis según las relaciones entre las categorías de análisis del estudio.**
- Procesamiento de los datos. Se realizaron dos procedimientos de preparación de los datos utilizando el programa SPSS 22: de un lado, la cuantificación o transformación numérica de las variables categóricas mediante análisis en componentes principales para datos cualitativos (Prinqual), como describe Becerra (2010), con el ánimo de realizar análisis cuantitativos posteriores; de otro lado, la reducción de la dimensionalidad del conjunto de datos reteniendo la mayor cantidad de información original posible mediante análisis de componentes principales (Field, 2009); esto hizo más manejable la información obtenida de la base de datos de ETESSA. Los factores resultantes de este último procedimiento entraron como variables en los análisis estadísticos subsiguientes; ambos procedimientos se presentan en detalle en el apéndice metodológico C, secciones 2.1 y 2.2.
  - Análisis de los datos. Una vez cuantificadas las variables, se efectuó un análisis multivariado orientado a profundizar en los hallazgos mediante ecuaciones estructurales con el empleo del programa AMOS 18 (Analysis of Moment Structure, por sus siglas en inglés). Lo anterior porque se consideró deseable el hecho de que la metodología de ecuaciones estructurales permitiera plantear el tipo de relaciones que se esperaba encontrar entre las categorías del estudio; otro motivo fue la posibilidad que ofrecía de obtener hallazgos de carácter inferencial (Byrne, 2012 Ruiz, s.f.). El modelo hipotético de ecuaciones estructurales se propuso con los factores derivados del análisis de componentes principales como se ilustra en la Figura C-1, sección 2.3 del apéndice metodológico C. Este modelo señala relaciones entre clase social,

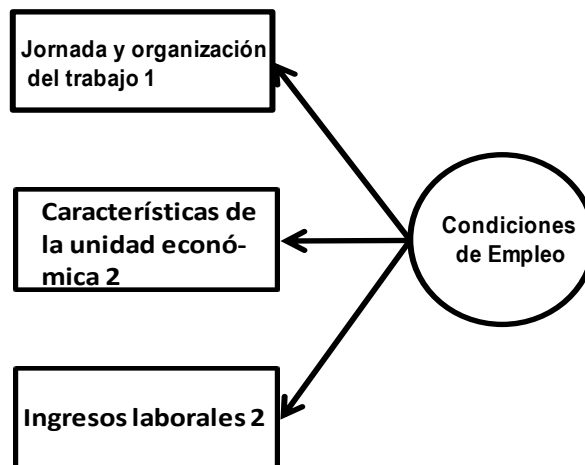
---

<sup>12</sup> “Se denomina variable sintética a una función de un conjunto de variables intermedias, cada una de las cuales contribuye a cuantificar algún rasgo del concepto cuya magnitud quiere cuantificarse. La materia prima de tal variable integrada suele ser el conjunto de respuestas a un cuestionario en cuyo caso la variable sintética se construye mediante una regla integradora de esas respuestas. A diferencia de las escalas, que se usan en el acto de operacionalización, las variables sintéticas son construidas” (Silva, 1997).

condiciones de empleo, condiciones de trabajo, modo de vida y conductas de salud, de una parte, y salud percibida, de otra parte. No obstante, dicho modelo no presentó índices de ajuste adecuados. Por esta razón, se procedió a examinar el ajuste del componente de medida, el cual contiene las relaciones entre las variables latentes y las variables observadas que constituyen sus indicadores. Para cada variable latente se corrió un Análisis Factorial Confirmatorio (AFC) con el modelo de medida de un solo factor latente y sus respectivos indicadores. Los modelos confirmatorios se estimaron mediante máxima verosimilitud, los índices de ajuste empleados fueron Chi cuadrado, RMSEA, AIC y ECVI. Con el ánimo de simplificar la exposición metodológica, en las Figuras 4-1 a 4-4 se anticipa la ilustración de los modelos que fueron validados en el AFC (Raykov, 2006), la descripción de los respectivos indicadores se encuentra en el apartado de variables observadas endógenas que se presenta más abajo.

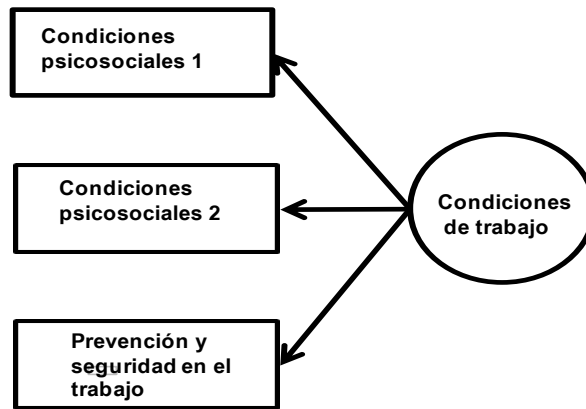
- Por último, con los indicadores confirmados en el anterior análisis se corrieron MANOVAS de un factor con cinco niveles, para examinar el posible efecto de la posición de clase social no asalariada en las condiciones de empleo, de trabajo, de modo de vida, y de salud percibida que se establecieron en los AFC. El valor  $p < 0.05$  se tomó como el nivel crítico de significación (Field, 2009).

Figura 4-1: Modelo de análisis factorial confirmatorio con Condiciones de Empleo



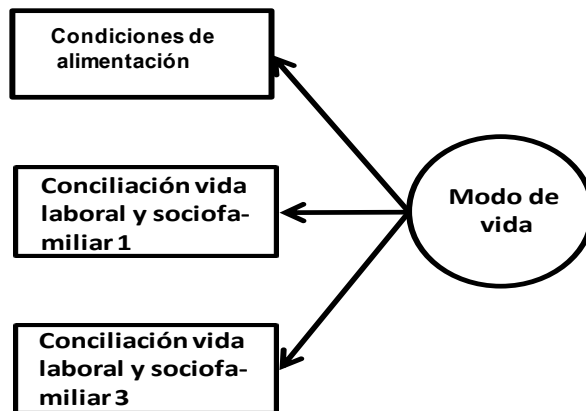
Fuente: elaboración propia

Figura 4-2: Modelo de análisis factorial confirmatorio con condiciones de Trabajo



Fuente: elaboración propia

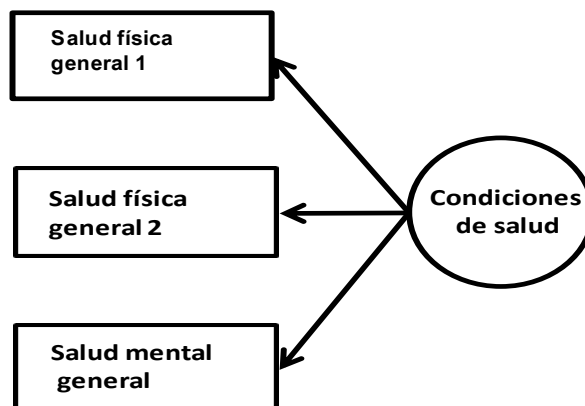
Figura 4-3: Modelo de análisis factorial confirmatorio con Modo de Vida



Fuente: elaboración propia



Figura 4-4: Modelo de análisis factorial confirmatorio con Condiciones de Salud



Fuente: elaboración propia

## 4.3 Variables

### 4.3.1 Del análisis descriptivo

- *Caracterización sociodemográfica de los participantes y sus familias.* Edad, sexo, nacionalidad, grupo étnico, tiempo de vivir en Bogotá, estado civil, nivel educativo, título educativo más alto, ocupación principal, rama de actividad económica en que labora, rango de ingresos laborales, ingresos no laborales, parentesco con el jefe de hogar, tamaño del hogar, número de hijos, edad de los hijos, número de hijos con los que se convive, localidad de la vivienda.
- *Posición de clase social no asalariada.* Integra las siguientes dimensiones:
  - *Capitalista tradicional.* Auto empleado, empleador de 11 o más trabajadores, propietario de los medios de producción.
  - *Pequeño empleador propietario de los medios de producción.* Auto empleado, patrono de dos a diez trabajadores.
  - *Pequeño empleador no propietario de los medios de producción.* Auto empleado, patrono de dos a diez trabajadores.
  - *Pequeño burgués propietario de los medios de producción.* Auto empleado, trabajador por cuenta propia, patrono de no más de un trabajador regular.
  - *Pequeño burgués no propietario de los medios de producción.* Auto empleado, trabajador por cuenta propia, patrono de no más de un trabajador regular.
- *Variable sintética condiciones de empleo.* Integrada por las condiciones económicas y laborales del empleo, y la afiliación a la seguridad social. Medida en escala de 0 a 100, a mayor puntaje mejores condiciones.

- *Variable sintética condiciones de trabajo.* Integrada por las condiciones materiales y psicosociales de trabajo, y de prevención y seguridad. Medida en escala de 0 a 100, a mayor puntaje mejores condiciones.
- *Variable sintética condición de salud percibida.* Integrada por salud física general, salud mental general, salud física laboral, salud mental laboral. Medida en escala de 0 a 100, a mayor puntaje mejores condiciones.
- *Variable sintética modo de vida.* Integrada por condiciones de vivienda, de alimentación y conciliación vida laboral y socio-familiar. Medida en escala de 0 a 100, a mayor puntaje mejores condiciones.
- *Variable sintética conductas de salud.* Integrada por consumo de tabaco, de alcohol y de medicamentos. Medida en escala de 0 a 100, a mayor puntaje mejores condiciones.

### 4.3.2 Del análisis de relaciones entre categorías

- Análisis Factorial Confirmatorio en ecuaciones estructurales.
- *Latentes exógenas*
  - Posición de clase social no asalariada (ver descripción más arriba).
  - Posición de clase mediata. Aportantes al hogar, nivel de ingreso familiar, adquisición de productos financieros. Esta variable fue obtenida mediante la cuantificación óptima de sus indicadores.
- *Latentes endógenas*
  - Condiciones de empleo. Situación en el empleo, relación de empleo, características de la unidad económica, jornada y organización de trabajo, participación y relaciones laborales, ingresos laborales y afiliación a la seguridad social.
  - Condiciones de trabajo. Condiciones materiales, psicosociales, prevención y seguridad en el lugar de trabajo.
  - Modo de vida. Condiciones de vivienda, de alimentación, Conciliación vida laboral y socio familiar.
  - Salud percibida. Salud física general, salud mental general, salud física laboral, salud mental laboral
- *Observadas endógenas.* Estas variables fueron obtenidas con el AFC
  - Factor jornada de trabajo. Es indicador de las condiciones de empleo, representa el promedio de la jornada laboral de entre semana y de fin de semana, extraído de la pregunta A30. ¿qué días y cuántas horas dedicó a su trabajo principal la semana pasada?

- Factor características de la unidad económica formalidad-informalidad. Es indicador de las condiciones de empleo, representa la ubicación en el sector formal-informal de la economía, extraído de las preguntas A65. ¿Su negocio está registrado ante alguna autoridad o entidad? (Cámara de Comercio, Alcaldías, etc.) y A66. ¿En su negocio o actividad lleva contabilidad (realiza anualmente balance general y estados de pérdidas y ganancias) o libro de registro diario de operaciones?
- Factor ingresos laborales: frecuencia, estructura. Es indicador de las condiciones de empleo, representa la estructura del ingreso laboral, extraído de las preguntas A33. ¿En su trabajo principal, la remuneración o salario, o lo que usted recibe o le pagan es: fijo, la mayor parte fijo, la mayor parte variable, solo variable, no le pagan ni recibe ingreso. A34. ¿La remuneración, salario, o lo que usted recibe o le pagan por su trabajo es principalmente: comisiones, a destajo, propinas, vales, sueldo o salario fijo, lo que le deja su negocio, horas extras, y A35. ¿Cada cuánto usted obtiene sus ingresos o le pagan?
- Factor condiciones psicosociales: control, apoyo y reconocimiento. Es indicador de las condiciones de trabajo. Representa aspectos potencialmente protectores de la salud; extraído de las preguntas sobre control, apoyo social y reconocimiento en el trabajo, así: preguntas sobre control: C1d. ¿Puede influir en la cantidad de trabajo que se le asigna o que tiene?, C1e. ¿Puede elegir o cambiar el orden de sus tareas?, C1f. ¿Puede elegir o cambiar el método o la forma en que realiza su trabajo? , C1g. ¿Tiene la posibilidad de influir sobre las decisiones que afectan su trabajo?, C1h. ¿Puede decidir cuándo tomar un descanso?, y C1m. ¿Recibe presiones o influencias para aumentar sus niveles de productividad?; pregunta sobre apoyo social en trabajo: C1i. ¿Con qué frecuencia sus colegas o compañeros están dispuestos a escuchar sus problemas relacionados con el trabajo?; preguntas sobre reconocimiento en trabajo: C1k. ¿Tiene usted la posibilidad de aprender cosas nuevas a través de su trabajo?, C1l. ¿Si piensa en todo el trabajo y el esfuerzo que ha realizado, el reconocimiento que recibe en el trabajo le parece adecuado? Todas las preguntas previas estaban medidas en una escala tipo Likert de cinco puntos de 1 = nunca a 5 = siempre, a mayor puntaje mejores condiciones psicosociales de potencial protección.
- Factor condiciones psicosociales: demandas, maltrato. Es indicador de las condiciones de trabajo. Representa aspectos potencialmente nocivos a la salud; extraído de las preguntas sobre demanda psicológica y maltrato en el trabajo, así: Preguntas sobre demanda: C1a. ¿Su jornada de trabajo le alcanza para mantener al día sus tareas?, C1b. ¿Tiene que trabajar muy rápido?, C1c. Su trabajo, ¿le exige un gran esfuerzo de concentración y/o atención?; preguntas sobre maltrato: C3a-C3f. En su trabajo, usted ha sentido que sus derechos han sido menos respetados debido a su: edad, sexo, raza o grupo étnico de origen, estrato social, preferencias políticas o religiosas, Orientación sexual. Las preguntas previas estaban medidas en una escala tipo Likert de cinco puntos de 1 = nunca a 5 = siempre, a mayor puntaje más desfavorables las condiciones psicosociales de potencial riesgo para la salud.
- Factor prevención y seguridad en el trabajo. Es indicador de las condiciones de trabajo. Representa la información que se tiene sobre los riesgos; extraído de las

preguntas B2. ¿Conoce o le han informado sobre los riesgos de accidentarse o enfermarse que usted tiene en su trabajo actual?, B3. Usted, ¿ha recibido capacitación sobre cómo prevenir los riesgos de accidentarse en su trabajo?, B4. Usted, ¿ha recibido capacitación sobre las enfermedades producidas por su trabajo?, B5. ¿En su empresa hay Reglamento Interno de Higiene y Seguridad Industrial?, B6. ¿Ha leído el Reglamento Interno de Higiene y Seguridad Industrial de la empresa donde trabaja? Todas las preguntas previas estaban medidas en un formato de respuesta 1 = sí, 2 = no. La respuesta afirmativa indica información sobre riesgos.

- Factor condiciones de alimentación: desayuno, almuerzo. Es indicador de modo de vida. Expresa consumo de desayuno y almuerzo en horario y lugar adecuados; extraído de las preguntas D19. ¿Con que frecuencia desayuna?, D20. En su trabajo, ¿usted tiene o puede tomarse el horario establecido para su almuerzo o refrigerio?, D21. En su trabajo, ¿usted cuenta con un lugar apropiado para su almuerzo o refrigerio? (casino, comedor, etc.). Las preguntas estaban medidas en una escala tipo Likert de cuatro puntos, de 1 = todos los días a 4 = nunca, a menor puntaje mejores condiciones de alimentación.
- Factor conciliación vida laboral y socio familiar: doble carga. Es indicador de modo de vida. Expresa doble carga y presencia, tiempo dedicado al trabajo doméstico; extraído de las preguntas D69. El cuidado de estas personas, (niños, adultos) ¿limita sus oportunidades de trabajo o su desempeño laboral? Medida en escala tipo Likert de 1 = nada a 5 = mucho; D70. ¿Cuenta usted con algún tipo de ayuda para el cuidado de niños pequeños, adultos mayores, enfermos minusválidos o crónicos?, medida en escala tipo Likert de siete puntos de 1 = Sí, con ayuda de familiar o amigo o vecino, no remunerado, 2 = Sí, con ayuda de familiar o amigo o vecino, remunerado, 3 = Sí, con servicio doméstico remunerado, 4 = Sí, de una institución que usted paga (jardín infantil, hogar geriátrico, etc.), 5 = Sí, de una institución oficial gratuita, 6 = No, no cuenta con apoyo; D75a-D75e. ¿Con que frecuencia usted se enfrenta a las siguientes situaciones?, ¿Cuándo usted no está en su casa las tareas domésticas se queda sin hacer?, ¿Cuándo usted está en el trabajo piensa en las tareas domésticas y familiares?, ¿Hay situaciones en las que usted necesitaría estar en el trabajo y en la casa al mismo tiempo?, ¿Cuándo está en su casa está preocupado(a) por los problemas relacionados con el trabajo?, ¿Su familia le reclama que con frecuencia está preocupado(a) por su trabajo cuando está en la casa?. Las anteriores preguntas estaban medidas en una escala tipo Likert de cinco puntos de 1 = nunca a 5 = siempre, a menor puntaje mejores condiciones de doble presencia; y D74a\_Td\_Horas, D74a\_Td\_Min. La semana pasada, ¿cuánto tiempo de cada día utilizó para las siguientes actividades? tareas domésticas (cocinar, lavar, planchar, etc.) Medida en formato de tiempo en horas y minutos.
- Factor conciliación vida laboral y socio familiar: Uso del tiempo. Es indicador de modo de vida. Expresa uso del tiempo y barreras; extraído de las preguntas D72. ¿Por qué razón no puede hacerlo? (usar su tiempo libre como desea), medida en escala nominal con cuatro puntos 1 = Tiene otro trabajo, 2 = Tiene que estar disponible para trabajar en el momento que lo necesite, 3 = Tiene que realizar actividades domésticas y/o familiares, 4 = Tiene que estudiar; D74a\_Es\_Horas, D74a\_Es\_Min. La semana pasada, ¿cuánto tiempo de cada día utilizó para las siguientes actividades? Estudiar, medida en formato de tiempo en horas y minutos.

- Factor salud física general: calidad de vida. Es indicador de percepción de salud. Refleja calidad de vida asociada a la salud y procesos de enfermedad; extraído de las preguntas D16b. Dígame por favor, la respuesta que mejor describe su estado de salud el día de hoy, respecto a factores como el cuidado personal: medida en escala tipo Likert de tres puntos, 1 = No tiene problemas con el cuidado personal, 2 = Tiene algunos problemas para bañarse o vestirse, 3 = Es incapaz de bañarse o vestirse, D16d. Con respecto a las actividades cotidianas (ejemplo: trabajar, estudiar, hacer las tareas domésticas, actividades familiares o actividades de recreación: medida en escala tipo Likert de tres puntos, 1 = No tiene para realizar sus actividades cotidianas, 2 = Tiene algunos problemas para realizar sus actividades cotidianas, 3 = Es incapaz de realizar sus actividades cotidianas, D28a-D28f. Usted, ¿actualmente tiene alguna de las siguientes enfermedades? Cáncer, enfermedades cardiovasculares, diabetes melitus, enfermedades respiratorias, accidente cerebro vascular, enfermedades gineco-obstréticas Medida en formato de respuesta 1 = si, 2 = no.
  - Factor salud física general: estado de salud percibido. Es indicador de percepción de salud. Refleja auto evaluación del estado de salud; extraído de las preguntas D16c. Dígame por favor, la respuesta que mejor describe su estado de salud el día de hoy, respecto a factores como dolor/malestar: medida en escala tipo Likert de tres puntos, 1 = No tiene dolor ni malestar, 2 = Tiene moderado dolor o malestar, 3 = Tiene mucho dolor o malestar, D22a.-D22i. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Le cuesta dormir o duerme mal, Tiene sensación continua de cansancio, Sufre de dolores de cabeza y/o mareos, Sufre de alteraciones del apetito o digestivas (náuseas, acidez, estreñimiento, colitis), Tiene problemas en los ojos (lagrimeo, visión borrosa), Ardor con enrojecimiento y picazón de la piel, Ronquera (disfonía) o pérdida de la voz o dificultad para hablar, Disminución de la audición, las preguntas fueron medidas en formato de respuesta 1 = si, 2 = no. D3. ¿Cómo diría usted que es su salud actual comparada con la de hace un año? Medida en escala tipo Likert de cinco puntos de 1 = Mucho mejor ahora a 5 = Mucho peor ahora, a mayor puntaje, percepción de salud menos favorable.
  - Factor salud mental general. Es indicador de percepción de salud mental. Refleja auto evaluación del estado mental. Extraído de las preguntas D16e. Dígame por favor, la respuesta que mejor describe su estado de salud el día de hoy, respecto a factores como depresión /angustia, medida en escala tipo Likert de tres puntos de 1 = No está angustiado(a) ni deprimido(a), 2 = Está moderadamente angustiado(a) o deprimido(a), 3 = Está muy angustiado(a) o deprimido(a). Ítems D4 a D15 de ETESSA corresponden al cuestionario de salud general de Goldberg GHQ-12, medida en escala tipo Likert, a menor puntaje en esta prueba mejor salud mental general.
- 
- MANOVAS.

- *Variable independiente.* Posición de clase social no asalariada (ver descripción más arriba).
- *Variables Dependientes.* Vectores de condiciones de empleo, condiciones de trabajo, modo de vida y salud percibida descritos en el apartado anterior.

Con base en esta descripción de la manera como se realizó la investigación, en el siguiente capítulo se da cuenta de los datos resumidos, los análisis y los resultados a los que se llegó

## 5. ¿Un giro en las posiciones?

En esta investigación se examinó, en una muestra de trabajadores no asalariados, los efectos de la posición de clase social en la percepción de las condiciones de empleo, de trabajo, de modo de vida y de salud. La presentación y análisis de los resultados se organiza en dos partes principales; la primera se focaliza en la presentación de los hallazgos encontrados en el análisis descriptivo, el cual comprende la caracterización de la muestra total de participantes y la de las posiciones de clase en términos de las variables sociodemográficas y económicas de interés. La segunda parte se centra en los resultados obtenidos en el análisis de relaciones entre la posición de clase y las otras categorías de la investigación en torno de las hipótesis planteadas.

### 5.1 Análisis descriptivos

#### 5.1.1 Caracterización de la muestra de encuestados

La caracterización sociodemográfica de los participantes se presenta en Tabla 5-1. La edad promedio de los encuestados correspondió a la etapa de adulto maduro ( $M = 45,07$ , D.E. 14,42), la totalidad de los hombres (53.5%) y de las mujeres (46.5%) encuestados nacieron en Colombia; fue notoria la alta proporción de personas (93,9%) que no se reconoció como perteneciente a algún grupo étnico, y por ende, las mínimas representaciones de los grupos gitano, Rom (0.3%), indígena (0.6%) y negro, mulato (afro descendiente) (1.3%). Es posible que esta distribución tenga que ver con el hecho de que no se indagó por el grupo mestizo. La mayoría de los encuestados (68.2%) siempre ha vivido en Bogotá, no así el 31.8% de ellos. Entre quienes se han venido a vivir a la ciudad, cerca de la quinta parte (18.1%) aludió, como principal razón, los asuntos laborales y de oportunidades de negocio; en proporciones mucho menores algunos refirieron motivos familiares (5,7%), amenaza para su vida o integridad física (3,3%), y motivos de salud (0,1%).

En cuanto al estado civil, se identificó que 30.1% de los participantes eran casados y 26% unidos, lo que indicó que un poco más de la mitad de las personas (56,1%) se encontraban conviviendo con su pareja. Las proporciones restantes se distribuyeron de manera descendente entre quienes informaron estar solteros (25,3%), divorciados o separados (13%) y viudos (5,7%).

En torno de la caracterización sociodemográfica que los encuestados compartían con sus familias, la relación de parentesco más frecuente reportada por los encuestados fue jefe de hogar (62,8%), seguido de cónyuge o pareja (18,8%) e hijo(a)-hijastro(a) (14,4%), lo que en conjunto (96%) sugirió una representación de familia nuclear. El restante 4% quedó

conformado por un grupo relativamente amplio de formas de parentesco. El tamaño del hogar más frecuente fue el integrado por 1 a 3 personas (53.2%), poco menos de la mitad de los encuestados pertenecía a hogares entre 4 y 6 miembros (42.8%), mientras que los hogares de tamaño grande, entre 7 y 13 personas, correspondieron a tan solo el 4.1% de la muestra. Consecuentemente con el tamaño del hogar, el número de hijos de mayor frecuencia fue 0 a 2 hijos (67.7%), cerca de la tercera parte de trabajadores tenía 3 a 5 hijos (29,5%) mientras que solamente 2.7% de las personas tenía 6 a 9 hijos. La edad de los hijos se distribuyó de manera semejante entre los rangos menores de un año (79,9%), entre 1 y 5 años (80.1%), y mayores de 15 años (70,5%).

En relación con la localidad a la que pertenecían los trabajadores y sus familias, se halló que un porcentaje considerado alto (40.6%) pertenecía, en su orden, a las localidades de Suba (14,6%), Engativá (13.4%) y Kennedy (12,6%); por el contrario, las localidades de menor pertenencia (4.7%) correspondieron a Candelaria (0.4%), Chapinero (2,3%) y Mártires (2%). Entretanto, más de la mitad de los trabajadores (54.7%) se distribuyó de manera similar entre el resto de las localidades de la ciudad.

En relación con el estrato socio-económico de la vivienda<sup>13</sup>, se observó que el más frecuente fue el estrato tres (40.5%) seguido del estrato dos (33.6%) que en conjunto representaron los estratos de vivienda de las tres cuartas partes de la muestra. Menos de la quinta parte de los trabajadores vivían en estrato cuatro (14,1%) y los segmentos minoritarios vivían en los estratos extremos, uno (9.1%) y seis (2,7%) respectivamente.

En materia de educación, se halló que había personas sin escolaridad formal aunque el porcentaje fue bajo (3,0%) y que el nivel educativo más alto alcanzado por el 18,4 % de los trabajadores fue el preescolar y la primaria completa; la mayor representación (41,2%) la tuvieron quienes cursaron el bachillerato incompleto (14.8%) o completo (26,4%); llama la atención la proporción apreciable de trabajadores que había tenido estudios de formación técnica o tecnológica (17,2%), similar a la de quienes habían cursado estudios universitarios (19.9%). Estas proporciones disminuyeron al introducir en el análisis el título educativo más alto logrado dado que un poco más de la tercera parte de los trabajadores (38.1%) no logró un título educativo; otra proporción cercana a la tercera parte (27%) tenía título de bachiller, y aproximadamente la quinta parte de los encuestados (16,4%) se había titulado como técnico o tecnólogo; tan solo el 12,2% de la muestra tenía título universitario y solamente el 4.9% alcanzó el posgrado. Esta distribución expresa, pues, que esta muestra de no asalariados predominaron los trabajadores de baja calificación.

En cuanto a condiciones de empleo, la gran mayoría de los trabajadores (94,4%) manifestó estar laborando en algún tipo de empleo durante los últimos 12 meses frente al 5,5 % de su contraparte que no había estado trabajando en el mismo lapso. En lo que respecta a la principal ocupación ejercida por los trabajadores de la muestra, la tercera parte (33.8%) se desempeñaba como trabajador de servicios y vendedor, le siguió algo más de la quinta parte (22.78%) que laboraba en ocupaciones de oficiales, operarios y artesanos y, una décima parte (10.98%) que lo hacía como trabajador no calificado. Así, la casi tercera parte

---

<sup>13</sup> Los estratos corresponden a la clasificación socio-económica de los inmuebles residenciales que reciben servicios públicos para efecto del cobro diferencial de los mismos. De menor a mayor nivel socio-económico se categorizan así: 1 = bajo-bajo, 2 = bajo, 3 = Medio-bajo, 4 = medio, 5 = medio-alto, 6 = alto.

Recuperado de <http://www.dane.gov.co/index.php/estratificacion-socioeconomica/generalidades>



de la muestra (32.44%) se distribuyó de manera semejante con bajos porcentajes en el resto de ocupaciones. Llama la atención la presencia de trabajadores en ocupaciones rurales aunque el porcentaje fue mínimo (0.5%). En términos generales, se considera que la distribución ocupacional guarda relación con la correspondiente a la de educación reseñada en párrafos anteriores.

En lo concerniente a la rama de actividad económica del negocio o la empresa en que laboraban los trabajadores del estudio, algo más de la tercera parte de la muestra (32.1%) estaba vinculada al sector comercio, reparación de vehículos; menos de la quinta parte (16.81%) a la industria, y menos de la décima parte al sector de otras actividades de servicios (7.7%) y construcción (7.21%) respectivamente. El 36.21% de los casos restantes se distribuyó de forma similar en proporciones de menor representación entre las otras ramas de actividad económica.

Finalmente, en lo que atañe a ingresos laborales, 40.3% de los trabajadores reportó devengar \$586.501.a \$1.173.000.; 29.2% manifestó recibir menos de \$586.500.; 10.5% refirió ingresos de \$1.173.001.a \$1.759.500. A partir de este monto, la participación de los trabajadores en la distribución de niveles de ingresos superiores se hizo cada vez menor, sólo 2.5% obtiene más de \$5.278.501. De otro lado, fueron pocos los casos en los que no se obtenía ingresos laborales, de hecho fue tan solo el .9%.

Tabla 5-1: Características sociodemográficas de los participantes

	Frecuencia	Porcentaje
<b>Sexo</b>		
Hombre	424	53,5
Mujer	368	46,5
<b>Nacionalidad</b>		
Colombiana	792	100
<b>Grupo étnico</b>		
Indígena	5	0,6
Gitano, Rom	2	0,3
Negro, mulato (afro descendiente)	10	1,3
Ninguna de las anteriores	744	93,9
<b>¿Siempre ha vivido en Bogotá?</b>		
Si	540	68,2
No	252	31,8
<b>Razón principal para venir a vivir a Bogotá</b>		
Laboral y oportunidad de negocio	143	18,1
Más oportunidades de educación	25	3,2
Motivos de salud	1	0,1
Matrimonio o conformación de un nuevo hogar	6	0,8
Amenaza o riesgo para su vida o su integridad física conflicto armado	26	3,3
Amenaza o riesgo para su vida o su integridad física delincuencia común	5	0,6
Motivos familiares	45	5,7
<b>Estado civil</b>		
Casado(a)	238	30,1
En unión libre	206	26

	Frecuencia	Porcentaje
Viudo(a)	45	5,7
Divorciado(a) o separado(a)	103	13
Soltero(a)	200	25,3
<b>Parentesco con el jefe de hogar</b>		
Jefe de hogar	497	62,8
Cónyuge o pareja	149	18,8
Hijo(a), hijastro(a)	114	14,4
Padre o madre	1	,1
Suegro(a)	1	,1
Yerno o nuera	4	,5
Nieto(a)	8	1,0
Hermano(a)	7	,9
Cuñado(a)	1	,1
Otro Familiar	5	,6
No familiar	5	,6
<b>Número de personas que integran el hogar</b>		
1-3 personas	421	53,2
4-6 personas	339	42,8
7-9 personas	29	3,7
10-13 personas	3	,4
<b>Número de hijos</b>		
0-2 hijos	536	67,7
3-5 hijos	234	29,5
6-9 hijos	21	2,7
<b>Edad de los hijos</b>		
Hijos menores de un año	633	79,9
Hijos entre 1 y 5 años	634	80,1
Hijos mayores a 15 años	559	70,5
<b>Número de hijos con los que viven actualmente</b>		
0-3 hijos	609	76,9
4-6 hijos	24	3
<b>Localidad</b>		
Ciudad Bolívar	49	6,2
Usme	37	4,7
Bosa	53	6,7
San Cristóbal	33	4,2
Santafé	19	2,4
Candelaria	3	0,4
Tunjuelito	19	2,4
Rafael Uribe	37	4,7
Kennedy	100	12,6
Engativá	106	13,4
Suba	116	14,6
Mártires	16	2
Fontibón	30	3,8
Antonio Nariño	45	5,7

	Frecuencia	Porcentaje
Chapinero	18	2,3
Usaquén	61	7,7
Barrios Unidos	31	3,9
Teusaquillo	19	2,4
<b>Estrato socio-económico de la vivienda</b>		
1	72	9,1
2	266	33,6
3	321	40,5
4	112	14,1
6	21	2,7
<b>Nivel educativo más alto alcanzado</b>		
Ninguno	24	3,0
Preescolar	1	,1
Básica primaria de (1°-5°)	145	18,3
Básica secundaria (6°-9°)	117	14,8
Media (10°-11°)	209	26,4
Técnica y/o tecnológica	136	17,2
Superior o universitario	158	19,9
<b>Título o Diploma de mayor nivel obtenido</b>		
Ninguno	302	38,1
Bachiller	221	27,9
Técnico o tecnólogo	130	16,4
Universitario	97	12,2
Postgrado	39	4,9
<b>Condición de Ocupación</b>		
Ocupado	748	94,4
Desocupado	44	5,5
<b>Ocupación</b>		
Directivo de Empresa	48	6,1
Profesionales científicos e intelectuales	68	8,6
Técnicos y profesionales nivel medio	56	7,1
Empleados de Oficina	31	3,9
Trabajadores de Servicios y vendedores	268	33,8
Agricultores, trabajador calificado agropecuario y pesqueros	4	,5
Oficiales, operarios y artesanos	180	22,7
Operadores de instalaciones, máquinas y montadores	47	5,9
Trabajadores no calificados	86	10,9
<b>Actividad Económica</b>		
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2	,3
Explotación de minas y canteras	1	,1
Industria manufacturera	133	16,8
Construcción	57	7,2
Comercio, reparación de vehículos	254	32,1
Transporte y almacenamiento	44	5,6
Alojamiento y servicios de comidas	50	6,3
Información y comunicaciones	19	2,4

	Frecuencia	Porcentaje
Actividades financieras y de seguros	4	,5
Actividades inmobiliarias	9	1,1
Actividades profesionales, científicas y técnicas	36	4,5
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	32	4,0
Administración pública y defensa	6	,8
Enseñanza	8	1,0
Actividades de atención salud humana y asistencia social	37	4,7
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	16	2,0
Otras actividades de servicios	61	7,7
Actividades de hogares como empleadores	4	,5
<b>Rango de Ingresos laborales</b>		
Menos de \$586.500	231	29,2
\$586,501 a \$1,173,000	319	40,3
\$1,173,001 a \$1,759,500	83	10,5
\$1,759,501 a \$2,346,000	33	4,2
\$2,346,001 a \$2,932,500	22	2,8
\$2,932,501 a \$3,519,000	18	2,3
\$3,519,001 a \$4,106,500	12	1,5
\$4,106,501 a \$4,692,000	11	1,4
\$4,692,501 a \$5,278,500	12	1,5
Más de \$5,278,501	20	2,5
No recibe ingresos	7	,9

Fuente: Elaboración propia

Interesaba examinar con detenimiento las fuentes de ingresos no laborales de los no asalariados porque representan un criterio fundamental de determinación de su segmentación. La información disponible en ETESSA al respecto se recoge en la Tabla 5-2; llama la atención las bajas frecuencias de respuesta a las preguntas sobre éste tópico, podría pensarse que el hecho tiene que ver, bien sea, con una actitud de poca apertura a brindar la información de parte de los encuestados, o bien, con que objetivamente eran pocos los no asalariados que contaban con el tipo de recursos indagados. Con todo, en los datos a mano fue posible entrever dos rasgos sugerentes de características sustantivas de la muestra estudiada. En primer lugar, se trata de un grupo con magnitudes de ingresos y de propiedad de bienes relativamente bajas, si se tiene en cuenta que había personas beneficiarias de ingresos como aportes de terceros, auxilios, subsidios y diferentes formas de pensiones. En segundo lugar, las cifras más altas provenían de la propiedad de bienes pertenecientes a muy pocos participantes tal como lo registrado en el rubro de arrendamiento. Es decir, la información recabada sobre la magnitud del ingreso y la propiedad puso en evidencia que los no asalariados de la muestra no necesariamente eran personas acomodadas y que había desigualdades económicas intragrupalas.

Tabla 5-2: Otros ingresos y bienes de los no asalariados

	Frecuencia	Porcentaje	Ingreso promedio	Desviación Estándar
<b>Pensión de alimentos y dinero aportado por otros</b>				
Pensión de alimentos	3	0,4	276.666,7	244.199,4
Dinero aportado por familiares o personas ajenas al hogar residentes en el país	31	3,9	398.709,7	343.372,8
Dinero aportado por familiares o personas ajenas al hogar residentes fuera del país	5	0,6	687.500,0	881.641,4
<b>Auxilios o subsidios</b>				
Auxilio o subsidio de alimentación	4	0,5	116.000,0	64.062,4
Auxilio o subsidio de transporte	6	0,9	102.416,6	109.846,4
Subsidio familiar (Caja de compensaciones)	5	0,6	139.800,0	249.496,8
Subsidio educativo	1	0,1	1.100.000,0	
Otros	7	0,9	855.000,0	1.180.368,5
<b>Pensión</b>				
Pensión de vejez o jubilación	45	5,7	1.801.078,9	2.131.590,0
Rentas vitalicias	5	0,6	510.000,0	134.164,0
Pensión de invalidez	3	0,4	577.500,0	10.476,1
<b>Ingresos no reportados anteriormente</b>				
Intereses por depósitos	12	1,5	6.357.090,9	7.576.575,0
Ganancias por acciones	7	0,9	5.559.833,3	6.247.774,9
Retiros de utilidades del negocio	55	6,9	11.716.052,6	15.478.489,2
Retiros de productos del negocio	26	3,3	3.217.894,7	3.225.935,8
Productos del huerto familiar	3	0,4	616.666,6	340.342,9
Venta de productos caseros	4	0,5	572.250,0	413.360,5
Liquidación o indemnización laboral	2	0,3	1.200.000,0	
Ayudas en dinero de instituciones del país o fuera del país	2	0,3	1.170.000,0	381.837,6
Ingresos por cesantías y/o intereses a las cesantías	4	0,5	800.000,0	141.421,3
<b>Arriendos</b>				
Propiedades urbanas	69	8,7	5.584.242,4	7.546.914,4
Propiedades agrícolas	2	0,3	43.100.000,0	42.284.985,5
Vehículos de transporte	5	0,6	22.112.000,0	48.015.491,9
Animales	2	0,3	78.750.000,0	65.407.377,2

Fuente: Elaboración propia

Otro plano del análisis descriptivo, de acuerdo con los objetivos del estudio, consistió en examinar algunas de las variables demográficas y socio-económicas de la encuesta en relación con las posiciones de clase social, enseguida se exponen los resultados.

### 5.1.2 Análisis descriptivo por tipología de clase social no asalariada

La composición de la tipología clase social urbana no asalariada resultante del cotejo entre los criterios de definición conceptuales y la evidencia empírica aportada por ETESSA es la que se presenta en la Figura 5-1. Se destaca el hecho de que, paradójicamente, una proporción significativa de participantes (33.6%) reportó no tener propiedad de los medios

de producción. Esta situación resultaba contraria a lo esperado en el sentido que la división social, según las relaciones de propiedad y control de los medios de producción, consiste en dos clases: la de propietarios y la de trabajadores asalariados. En la medida en que los trabajadores no asalariados-no propietarios de los medios de producción expresaban una condición objetiva de la muestra examinada, se los integró de manera diferenciada al estudio. El procedimiento dio lugar a dos posiciones adicionales a las establecidas originalmente por la perspectiva teórica seguida: pequeño empresariado no propietario de los medios de producción, y pequeña burguesía no propietaria de los medios de producción<sup>14</sup> (Apéndice metodológico B).

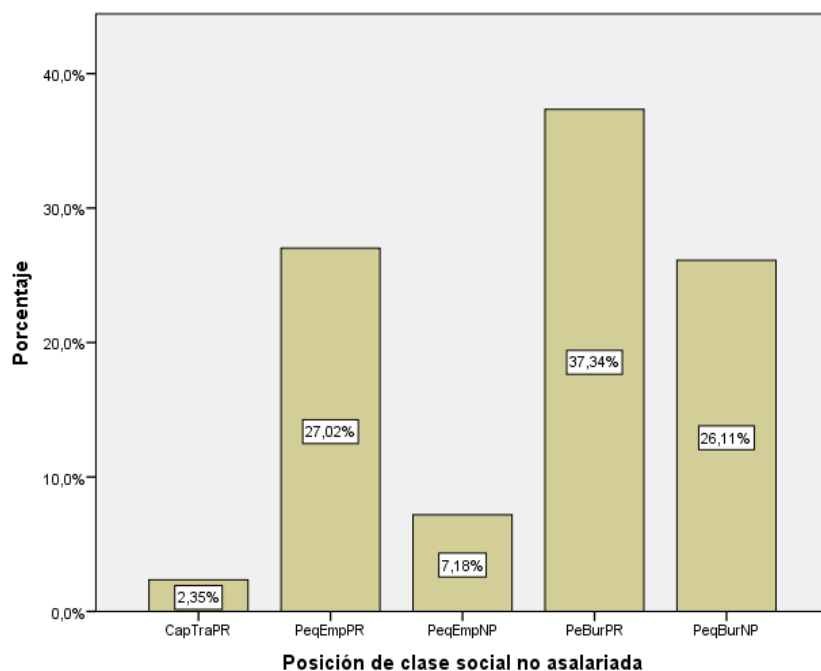
Otro aspecto llamativo fue el patrón dispar de la distribución porcentual de las posiciones de clase con una pequeña burguesía propietaria representada en más de la tercera parte de la muestra (37.34%), seguida de dos grupos de muy similares participaciones que en conjunto fueron un poco más de la mitad de los participantes, los pequeños empresarios propietarios (27.02%) y la pequeña burguesía no propietaria (26.11%). En los grupos minoritarios se ubicaron los pequeños empresarios no propietarios (7.18%) y los capitalistas tradicionales (2.35%). La misma heterogeneidad se expresó en las frecuencias globales de las posiciones básicas y la posición contradictoria definidas por la teoría: la pequeña burguesía (63,45%) fue la posición mayoritaria comparativamente con la de los pequeños empresarios (34,2%) y la de los capitalistas tradicionales (2,35%). Por último, cabe señalar, como era esperado, que el grupo gran capitalista no logró ser captado por la encuesta, no se contactó a capitalistas de más de 200 empleados o a capitalistas rentistas.

Se desea indicar que las tablas que corresponden al análisis descriptivo por tipología de clase social no asalariada que se desarrolla en esta sección, se pueden consultar en el Apéndice metodológico C, sección 1.1.

---

<sup>14</sup> En adelante se abrevian las expresiones propietario de los medios de producción y no propietario de los medios de producción con los términos propietario y no propietario respectivamente.

Figura 5-1: Distribución porcentual de las posiciones de la clase social no asalariada



Nota:

CapTraPR = Capitalista tradicional, PeqEmpPR = Pequeño empresario propietario, PeqEmpNP = Pequeño empresario no propietario, PeqBurPr = Pequeño burgués propietario, PeqBurNP = Pequeño burgués no propietario.

Fuente: Elaboración propia

### ▪ Descripción de las posiciones de clase no asalariada según variables sociodemográficas y económicas.

De acuerdo con los hallazgos que se sintetizan en la Tabla 5-3, Se observó un patrón de distribución opuesto entre hombres y mujeres. Los hombres subieron la participación en las posiciones de clase a medida que el número de empleados era mayor, mientras que la participación de las mujeres aumentó en las posiciones en que el número de empleados era menor; de este modo, los hombres se ubicaron mayoritariamente en la posición capitalista tradicional y las mujeres en la de la pequeña burguesía no propietaria. En todas las posiciones de clase predominaron los adultos jóvenes; no obstante los adolescentes y jóvenes se situaron principalmente en la pequeña burguesía no propietaria; entretanto, las personas mayores de 60 años, tuvieron su mayor representación en la pequeña burguesía propietaria. De otro lado, el mínimo reconocimiento de los no asalariados de una pertenecía étnica se hizo, no obstante, al grupo afro-descendiente en los capitalistas, versus los otros grupos étnicos.

Tabla 5-3: Distribución porcentual de sexo, edad y grupo étnico de los no asalariados por posiciones de clase.

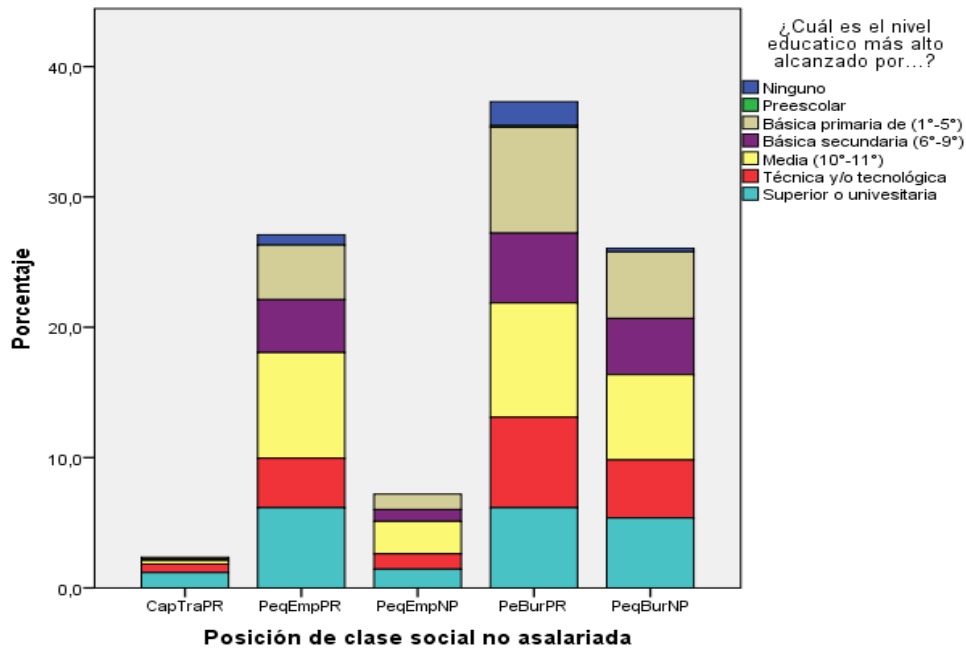
Variables socio-demográficas y económicas	N	Capitalista tradicional	Pequeño empresario propietario	Pequeño empresario no propietario	Pequeño burgués propietario	Pequeño burgués no propietario
<b>Sexo</b>	766					
Hombre		61,1	58,5	56,4	55,6	45
Mujer		38,9	41,5	43,6	44,4	55
Total		100	100	100	100	100
<b>Edad</b>	766					
Adolescente medio (15 a 18 años)		0	1	3,6	0,7	2,5
Joven (19 a 26 años)		5,6	5,8	20	6,3	18
Adulto joven (27 a 44 años)		50	39,6	43,6	34,6	35,5
Adulto maduro (45 a 59 años)		33,3	35,3	27,3	33,6	34
Persona mayor (60 años y más)		11,1	18,4	5,5	24,8	10
Total		100	100	100	100	100
<b>Grupo Étnico</b>	736					
Indígena		0	0,5	1,9	0,4	0,5
Gitano, Rom		0	0,5	0	0,4	0
Negro, mulato (afro descendiente)		5,6	0	1,9	1,9	1,6
ninguna de las anteriores		94,4	99	96,3	97,4	97,9
Total		100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia

Se presentó un claro contraste en los años de educación formal entre los capitalistas tradicionales, quienes alcanzaron el nivel universitario en una proporción igual a la mitad, y el resto de posiciones de clase cuyos miembros tuvieron como nivel educativo más alto logrado la educación media, principalmente. El contraste se agudizó en términos de credenciales educativas en tanto solamente los capitalistas tradicionales lograron, en mayor proporción, el título universitario de pregrado mientras que en las posiciones de clase restantes la norma fue no tener título, o a lo sumo el título de bachiller como fue el caso de los pequeños empresarios no propietarios (Figuras 5-2 y 5-3; Tabla C-10).

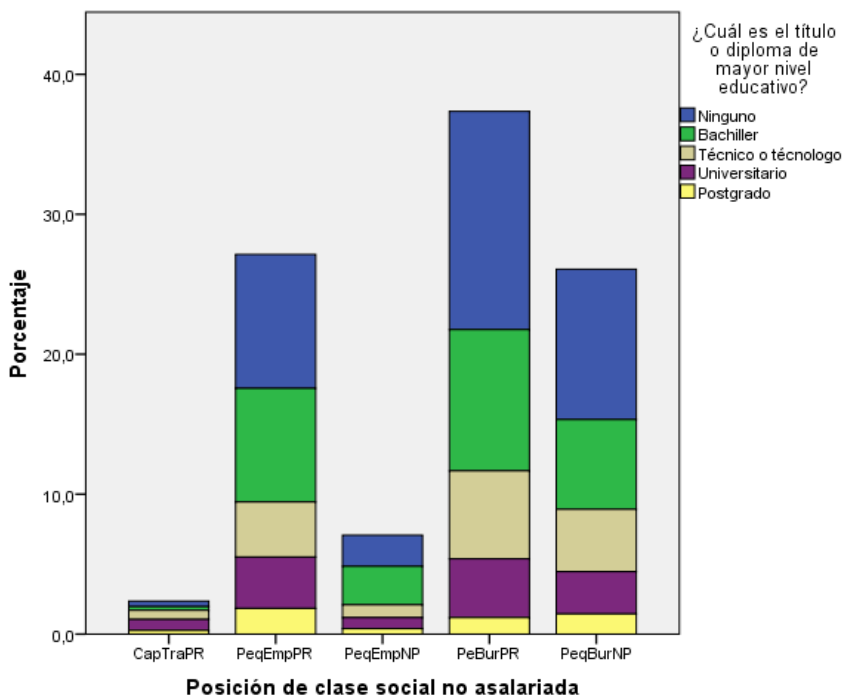


Figura 5-2: Distribución de años de estudio de los no asalariados por posiciones de clase



Fuente: Elaboración propia

Figura 5-3: Distribución de títulos educativos de los no asalariados por posiciones de clase

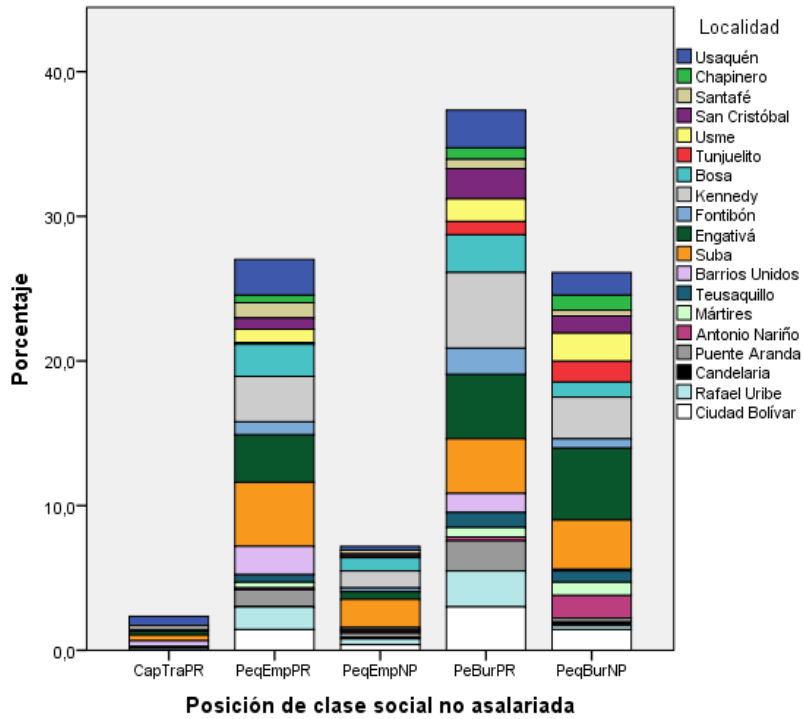


Fuente: Elaboración propia

La localización geográfica de los no asalariados se diferenció entre las posiciones de clase capitalista tradicional y pequeño empresario propietario, quienes habitaban principalmente

en localidades del norte y centro norte de la ciudad, con buenas condiciones materiales y de vivienda, frente al resto de posiciones que incluían, como lugar de vivienda, localidades del sur occidente en las que se presentan pobreza y problemas de orden social,  $\chi^2 (72, N=766) = 143,271, p=.001$  (Figura 5-4; Tabla C-11).

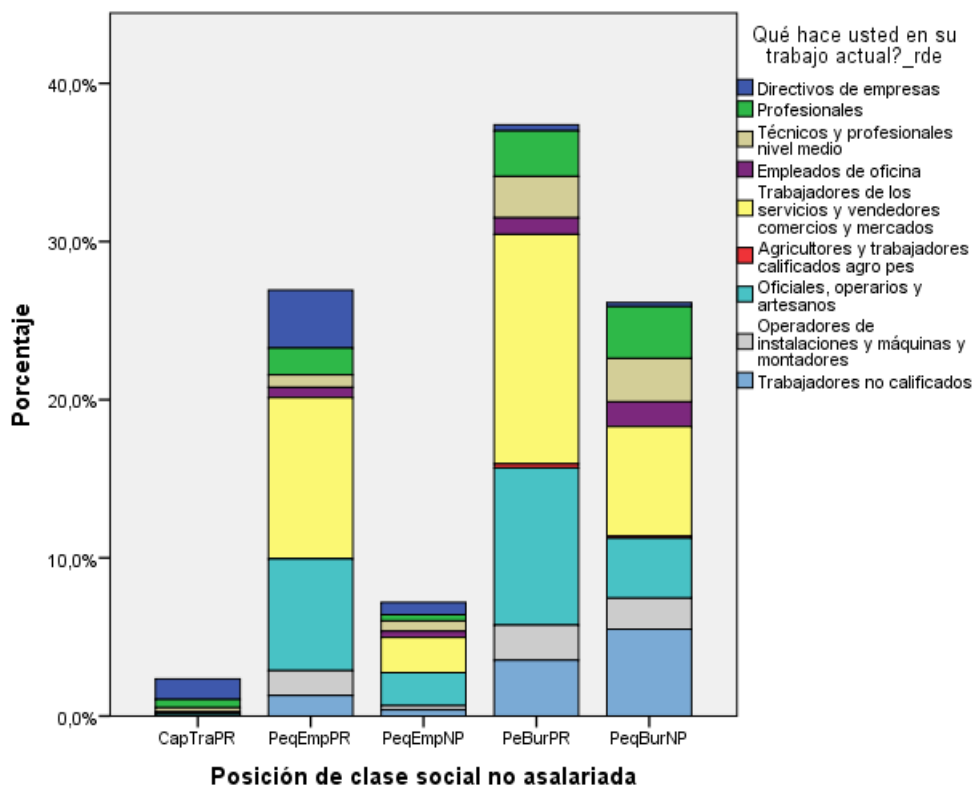
Figura 5-4: Distribución de localidades de los no asalariados por posiciones de clase



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con lo esperado en la clasificación por ocupaciones, los capitalistas tradicionales se ocuparon mayoritariamente como directivos, profesionales científicos e intelectuales y como técnicos y profesionales de nivel medio comparativamente con las otras posiciones que fueron reduciendo su participación en este tipo de ocupaciones. En sentido contrario, el pequeño empresariado y la pequeña burguesía, en conjunto, incrementaron considerablemente su participación en ocupaciones como trabajadores de servicios y vendedores, y como oficiales, operarios y artesanos frente a la nula o mínima participación de los capitalistas tradicionales en esta clase de ocupaciones; en el resto de ocupaciones el ordenamiento de las posiciones es muy similar,  $X^2 (32, N=765) = 190,410, p=.001$  (Figura 5-5; Tabla C-12).

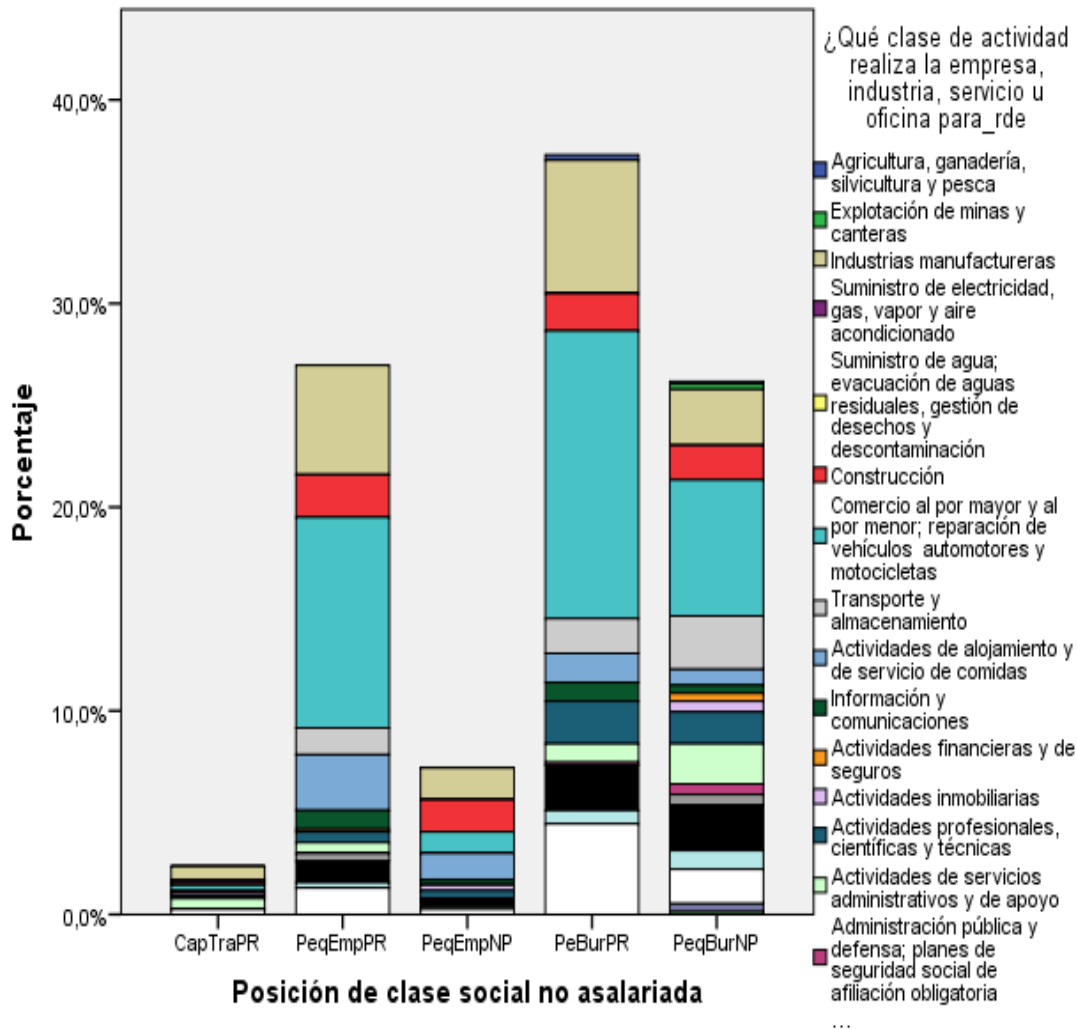
Figura 5-5: Distribución de ocupaciones de los no asalariados por posiciones de clase



Fuente: Elaboración propia

Guardando coherencia con el patrón de distribución por ocupaciones, se encontraron diferenciaciones interesantes en las actividades económicas de servicios; mientras los capitalistas tradicionales estuvieron representados esencialmente en las actividades de servicios administrativos y de apoyo, y compartían con los pequeños burgueses propietarios otras actividades de servicios, el pequeño empresariado en conjunto se representó más en la actividad de alojamiento y servicios de comida. A su vez, los segmentos no propietarios del pequeño empresariado y la pequeña burguesía participaron más en la construcción y en el transporte y almacenamiento respectivamente,  $\chi^2(76, N=764) = 226,0, p=.001$ . Por último, respecto de los sectores institucionales, los no asalariados se situaron en el sector privado acorde con las expectativas, pero menos esperado era su ubicación en los hogares particulares si bien la participación fue mínima (Figura 5-6; Tabla C-13).

Figura 5-6: Distribución de actividades económicas de los no asalariados por posiciones de clase



Fuente: Elaboración propia

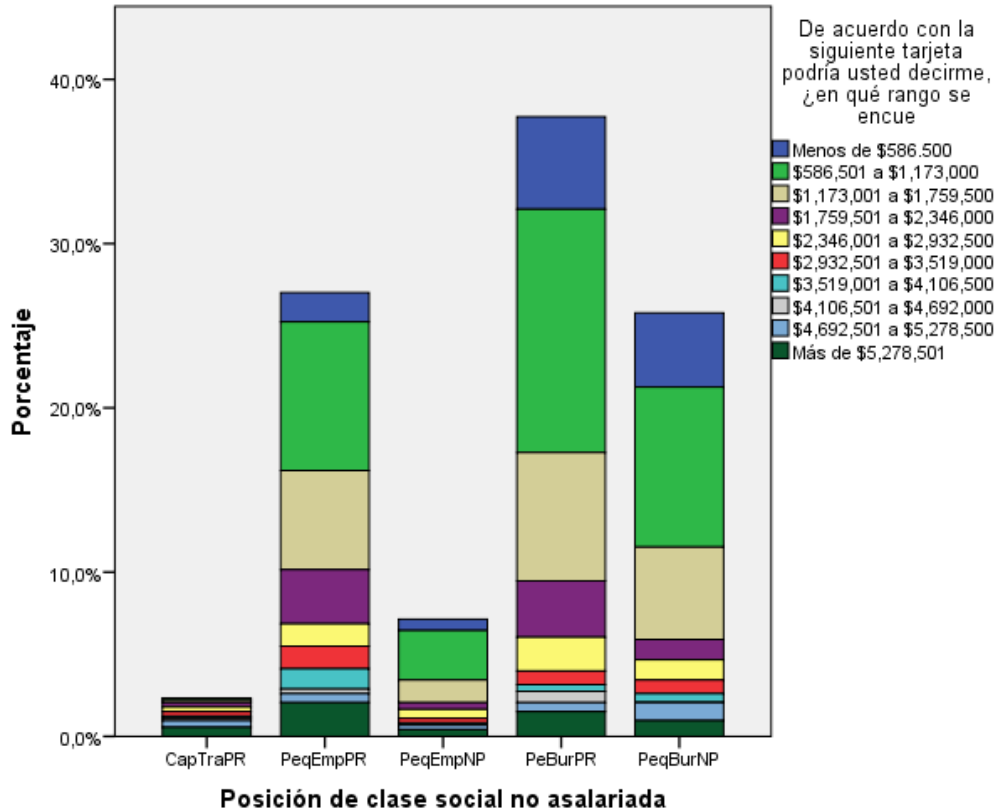
La caracterización de la posición de clase social de origen en términos de los recursos familiares que inciden en la forma como las personas se insertan en la producción, es vista en este estudio como una faceta importante de la clase social. Con la información brindada en ETESSA se bosquejó esta categoría en los aspectos que se pasan a describir.

▪ **Descripción de las posiciones de clase no asalariada según la clase mediata**

En términos de los aportantes al ingreso familiar, se encontró una relación inversa en el sentido que a medida que disminuía el número de empleados contratados, dueños o no dueños de los medios de producción, aumentaba el número de aportantes en la familia. Hubo disparidades en la calidad de aportante por posiciones de clase,  $\chi^2 (8, N=766) = 27,060, p=.001$ . En la posición capitalista tradicional tanto el principal aportante y como los otros aportantes participaron en iguales proporciones. En las otras posiciones, los aportantes principales tuvieron la mayor participación si bien quienes aportaban sin serlo participaron en proporciones considerables. Solamente en la posición capitalista hubo falta de no aportantes, en las otras posiciones se encontraron personas que no aportaban a los ingresos familiares aunque las proporciones fueron reducidas (Tabla 4-8).

La división de clase siguió una pauta clara de diferenciación por el nivel de ingresos familiares, en la posición capitalista tradicional las familias percibieron mayoritariamente ingresos por encima del tope máximo preguntado, lo contrario ocurrió en las otras posiciones en las que las familias obtuvieron ingresos en los niveles mínimos indagados,  $\chi^2(36, N=729) = 80,502, p=.001$  (Figura 5-7; Tabla C-14).

Figura 5-7: Distribución de ingresos familiares de los no asalariados por posiciones de clase



Fuente: Elaboración propia

Para finalizar, claramente se pusieron en evidencia las condiciones diferenciales de las familias en las posiciones de clase respecto de la adquisición de productos financieros. Las familias capitalistas contaron con las mejores condiciones para su adquisición en contraste con las familias del resto de posiciones que tuvieron una más reducida consecución de este tipo de recursos. Adicionalmente, los empresarios y pequeño burgueses propietarios mostraron consistentemente mejores condiciones de obtención de dichos recursos que sus contrapartes no propietarios.

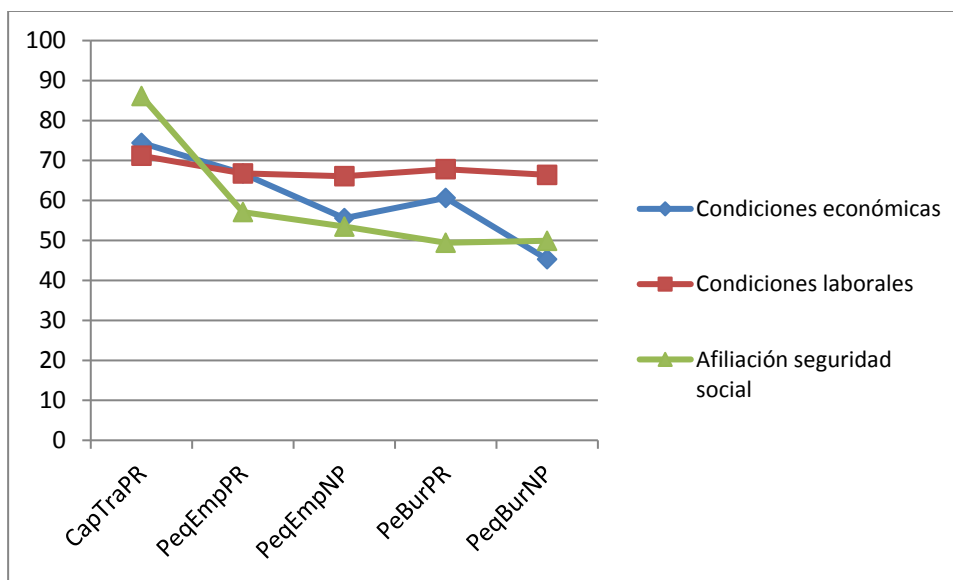
Para completar la descripción de la muestra estudiada en torno a cómo se situaron los no asalariados en los diferentes planos del empleo, el trabajo y la salud a continuación se expone la caracterización lograda a partir de las correspondientes preguntas de ETESSA.

▪ **Descripción de las posiciones de clase no asalariada según las categorías de análisis del estudio.**

Interesaba establecer si las posiciones de clase se podían distinguir en función de las categorías del estudio: las condiciones de empleo, de trabajo, de modo de vida, de conductas asociadas a la salud y de salud percibida. Los principales hallazgos de estos análisis bivariados fueron los altos promedios con que los grupos de las posiciones de clase puntuaron en las distintas categorías, sugerentes de buenas condiciones en general; pero por sobre todo, fue el patrón generalizado, con algunas excepciones, de promedios progresivamente descendentes en función del número de empleados contratados desde la posición capitalista tradicional hasta la de pequeño burgués no propietario. Se llevaron a cabo unos ANOVAS de una vía con cinco niveles para determinar si tal patrón obedecía a diferencias significativas entre las posiciones. Los resultados mostraron que los promedios de las posiciones difirieron significativamente en todas las categorías, exceptuando algunas dimensiones entre ellas y las conductas asociadas a la salud. Las Figuras 5-8 a 5-12 y las Tablas C-15 a C-19 detallan estos resultados.

Las condiciones de empleo presentaron pequeñas diferencias significativas entre las posiciones de clase respecto de la dimensión condiciones laborales (entre las que figuran la jornada laboral, que en promedio fue de ocho horas, y la participación y las relaciones laborales con promedios moderados) ( $F(4, 761) = 1,992, P < .05$ ). En las condiciones económicas, la posición capitalista tradicional dio muestras de contar con una mayor favorabilidad frente a las otras posiciones, seguida del pequeño empresario propietario ( $F(4, 761) = 133,56, P < .01$ ); un resultado sugerente fue que solo un poco menos de la tercera parte de los encuestados (31,8%) llevaba la contabilidad de su negocio, siendo este uno de los indicadores de ubicación en el sector formal-informal. La afiliación a la seguridad social demostró la baja vinculación de las posiciones de clase al sistema, excepción hecha de la capitalista ( $F(4, 761) = 9,80, P < .01$ ).

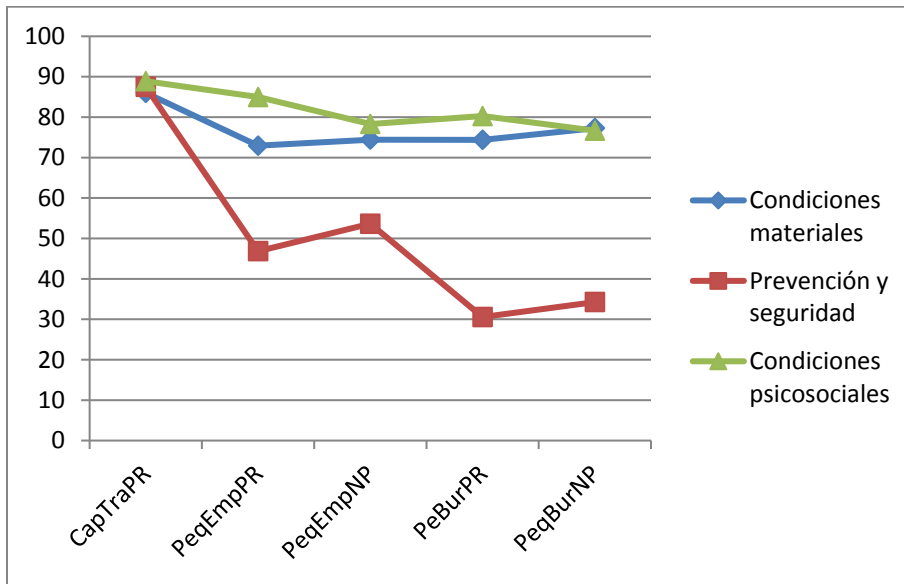
Figura 5-8: Promedios en condiciones de empleo de los no asalariados por posición de clase



Fuente: elaboración propia

Las posiciones de clase obtuvieron promedios altos en las condiciones psicosociales del trabajo, con diferencias significativas pero relativamente pequeñas entre sí ( $F(4, 746) = 17,50, P < .01$ ), lo que puso de presente la favorabilidad en este aspecto del trabajo. En las condiciones materiales, aun cuando los puntajes también fueron altos y las diferencias pequeñas, éstas no fueron significativas ( $F(4, 703) = 1,98, P > .05$ ). Por el contrario, en la prevención y la seguridad en el lugar de trabajo se encontraron marcadas desigualdades significativas entre las posiciones, con clara favorabilidad de la posición capitalista en comparación con las otras posiciones, seguida de la posición pequeño empresario no propietario ( $F(4, 759) = 16,58, P < .01$ ).

Figura 5-9: Promedios en condiciones de trabajo de los no asalariados por posición de clase

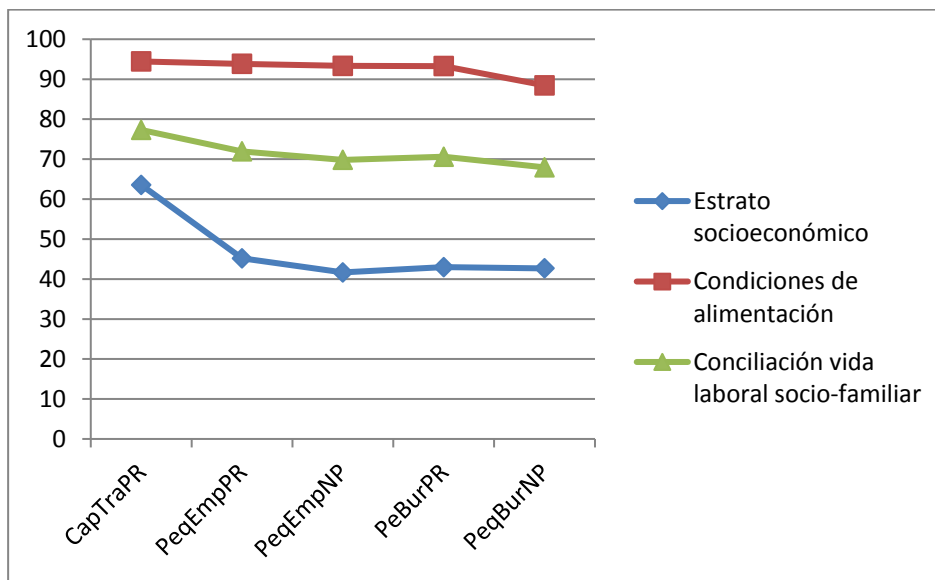


Fuente: elaboración propia



Respecto del modo de vida, fue relevante notar que las condiciones de alimentación de la pequeña burguesía no propietaria fueron las menos favorables en el conjunto de posiciones de clase ( $F(4, 761) = 4,56, P < .01$ ). Las condiciones difirieron en mayor grado y de manera significativa en la conciliación vida laboral y socio-familiar ( $F(4, 758) = 3,75, P < .01$ ). Pero las desigualdades mayores y significativas estuvieron en el estrato socio-económico ( $F(4, 761) = 7,12, P < .01$ ), en donde la posición capitalista tradicional contó con las mejores condiciones comparativamente con las otras posiciones; adicionalmente, las posiciones propietarias tuvieron mejores condiciones que las no propietarias.

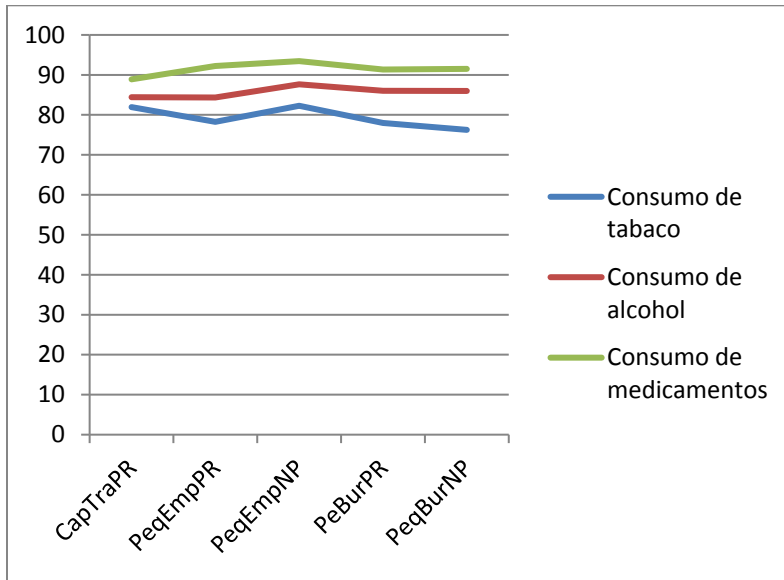
Figura 5-10: Promedios en modo de vida de los no asalariados por posición de clase



Fuente: elaboración propia

En conductas asociadas a la salud, los promedios más bajos de la posición capitalista en consumo de alcohol y de medicamentos no fueron diferencias estadísticamente significativas frente a los promedios de las otras posiciones.

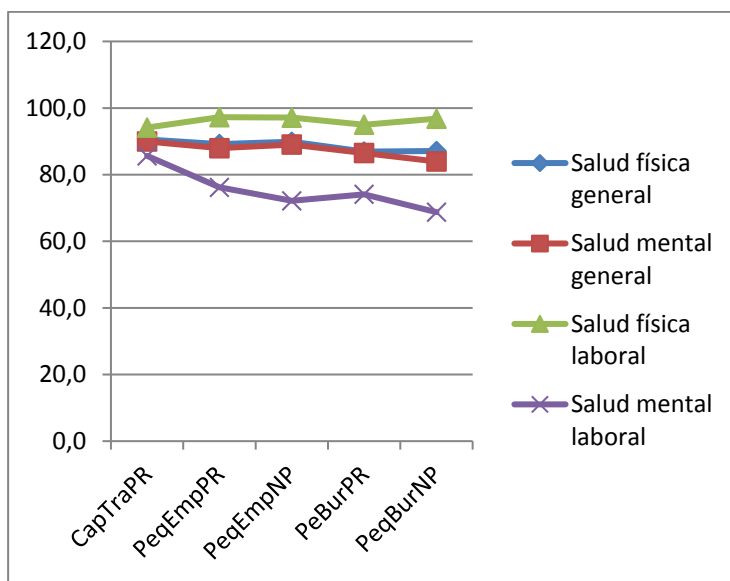
Figura 5-11: Promedios en conductas asociadas a salud de los no asalariados por posición de clase



Fuente: elaboración propia

Para concluir esta parte descriptiva, cabe señalar los altos promedios en la salud general física y mental, casi coincidentes, en todas las posiciones de clase. Al tiempo, las posiciones mantuvieron el patrón de promedios descendente con diferencias significativas tanto en lo físico ( $F(4, 761) = 2,67, P < .05$ ) como en lo mental ( $F(4, 761) = 7,01, P < .01$ ), si bien fueron pequeñas. En la salud laboral la pauta fue diferente; aun cuando los promedios fueron altos en las distintas posiciones de clase, en la salud física laboral la distribución no siguió la regla descendente y las diferencias no fueron significativas; en la salud mental laboral, por el contrario, se corroboró el patrón descendente en los promedios con diferencias significativas desde la posición capitalista hasta la pequeña burguesía no propietaria ( $F(4, 761) = 14,38, P < .01$ ).

Figura 5-12: Promedios en condición de salud percibida de los no asalariados por posición de clase



Fuente: elaboración propia

## 5.2 Análisis de relaciones entre las categorías del estudio

En este apartado se hace una presentación de los hallazgos encontrados en los procedimientos estadísticos sobre relaciones entre las categorías analíticas de interés en la investigación. En primer lugar, se exponen los resultados a los que se llegaron en los AFC en ecuaciones estructurales a partir de los factores que se extrajeron en el análisis de componentes principales. Luego se dan a conocer los resultados sobre condiciones diferenciales entre posiciones de clase según los MANOVAS que se corrieron.

### 5.2.1 Análisis Factorial Confirmatorio

Los resultados indicaron que el modelo hipotético de ecuaciones estructurales que se propuso con el sistema de relaciones entre todas las variables del estudio no se validó (apéndice metodológico C., sección 2.3, Figura C-1). Por ende, la hipótesis  $H_1$ , según la cual la posición de clase social no asalariada tiene efecto directo en la salud, e indirecto mediado por condiciones de empleo y de trabajo, no obtuvo respaldo empírico. Siendo así,

---

la comprobación de la hipótesis se buscó partiendo de AFC en ecuaciones estructurales del componente de medida del modelo estructural; los modelos de medida se propusieron con un solo factor latente y sus respectivos indicadores según se ilustraron en párrafos precedentes (Figuras 4-1 a 4-4, sección 4.2.4, capítulo 4, método del estudio). Esta sección se destina a la presentación de los resultados que se obtuvieron en los AFC.

Cuando en el AFC el modelo de medida no convergía, se buscó su re-especificación para mejorar el ajuste. Se especificaron parámetros con base en la relevancia teórica de los indicadores, la proporción de varianza que estos explicaban así como en la correlación observada con sus componentes. Los modelos de medida que resultaron plausibles están resumidos en la Tabla 5-4. En estos modelos los resultados mostraron valores de Chi-cuadrado no significativos e índices de ajuste aceptables.

Tabla 5-4: Índices de ajuste de los modelos en análisis factoriales confirmatorios para las variables latentes.

Variables latentes	Indicadores	X <sup>2</sup>	g.l.	AIC	ECVI	ECVI IC 90%	RMSEA	RMSEA IC 90%
Condiciones de Empleo	- Jornada de trabajo - Características de la unidad económica: formalidad-informalidad -Ingresos laborales: estructura, frecuencia	1,95*	3	13,95	0,018	,019-,027	0	0 -,051
Condiciones de Trabajo	- Condiciones psicosociales: control, apoyo, reconocimiento - Condiciones psicosociales: Demandas, maltrato - Prevención y seguridad en el trabajo	1,063*	1	17,06	0,022	,021-,031	0,009	0 -,095
Modo de Vida	- Condiciones de alimentación: desayuno, almuerzo -Conciliación vida laboral y sociofamiliar: doble carga - Conciliación vida laboral y sociofamiliar: Uso del tiempo y barreras	0,61*	1	16,61	0,021	,021-,029	0	0 -,086
Salud Percibida	- Salud física general: calidad de vida - Salud física general: estado de salud percibido - Salud mental general	11,683**	3	23,68	0,03	,021-,048	0,06	,027 - ,048

Nota: g.l.: grados de libertad; AIC: Akaike information criterion; ECVI: Expected Cross Validation Index; RMSEA: Root Mean Square Error of Approximation. \*p > .05, \*\*p > .001

Fuente: elaboración propia

### ▪ Condiciones de empleo

Esta variable explicó tres indicadores relacionados con la jornada y la organización del trabajo, las características de la unidad económica, y el ingreso laboral. Los índices de ajuste fueron aceptables,  $\chi^2$  (3, N=792) = 1.95,  $p=.581$ ; AIC = 13.95; ECVI = 0.18; RMSEA = .000.

### ▪ Condiciones de trabajo

Explicó tres indicadores, dos relativos a las condiciones psicosociales del ambiente de trabajo y uno relacionado con la prevención y la seguridad laboral. Los valores de ajuste del modelo fueron adecuados,  $\chi^2$  (1, N=792) = 1.06,  $p=.302$ ; AIC = 17.06; ECVI = 0.22; RMSEA = .009.

### ▪ Modo de vida

Esta variable latente explicó tres indicadores, dos relacionados con la conciliación vida familiar y social y uno con condiciones de alimentación. El modelo fue plausible según los valores de ajuste obtenidos,  $\chi^2$  (1, N=792) = .61,  $p=.433$ ; AIC = 16.61; ECVI = 0.21; RMSEA = .000.

### ▪ Salud percibida

Esta variable latente explicó tres indicadores de salud general, dos de ellos relacionados con la salud física y uno con la salud mental  $\chi^2(3, N=792) = 11.68, p=.009$ ; AIC = 23.68; ECVI = 0.30; RMSEA = .060. Respecto del valor de  $p$  obtenido, es pertinente señalar que en la literatura especializada se hace referencia al problema que plantea la sensibilidad de la prueba  $\chi^2$  al tamaño de la muestra, de modo que entre más grande sea la muestra más se detectan las pequeñas diferencias entre las matrices de covarianza del modelo y de los datos y más se reportan como desajustes estadísticamente significativos. Por su parte, el valor de RMSEA se considera aceptable, si bien no preferible. Por estas razones y teniendo en cuenta la coherencia teórica del modelo, éste se consideró aceptable.

Los resultados obtenidos para las restantes variables latentes del modelo hipotético no permitieron establecer su plausibilidad, los valores de  $\chi^2$  fueron significativos y los de ajuste no fueron aceptables. Consecuentemente, no fue posible avanzar el análisis hacia la evaluación del modelo estructural, y por ende, hacia la comprobación de la primera hipótesis. Por otro lado, los hallazgos encontrados en los modelos que si se ajustaron en forma adecuada a los datos permitieron explorar las otras hipótesis de la investigación según se expone enseguida a partir de los análisis de varianza MANOVAS realizados.

## 5.2.2 MANOVAS. Análisis multivariado de varianza

**H<sub>2</sub>.** Existen diferencias significativas entre los no asalariados, en función de su posición de clase social, en condiciones de empleo, de trabajo de modo de vida y de salud.

El principal hallazgo encontrado en este análisis de relaciones fue que las MANOVAS de un factor con cinco niveles (capitalista tradicional, pequeño empresario propietario, pequeño empresario no propietario, pequeño burgués propietario, pequeño burgués no propietario) llevadas a cabo, revelaron un efecto multivariante significativo de la posición de clase social no asalariada en las condiciones evaluadas a excepción de modo de vida dando soporte empírico parcial a la hipótesis 2. Sea este el momento de llamar la atención sobre el hecho de que las hipótesis del estudio originalmente no contemplaron las posiciones no propietarias pero a partir de esta hipótesis tales posiciones fueron incorporadas y formaron parte de los procesos de comprobación. A continuación se presentan los hallazgos para cada una de las condiciones que tuvieron respaldo empírico.

### ▪ Condiciones de empleo

Con una Traza de Pillai  $V=, 699, F(7, 736) = 244 p < .001$ , eta cuadrado = ,699 y potencia para detectar el efecto de 1, se encontró un efecto principal multivariado por posición de clase social. El análisis entre sujetos mostró que la variable del vector que más contribuyó a la explicación de las diferencias entre grupos fue llevar la contabilidad del negocio (balance general, estados de pérdidas y ganancias, o libro de registro diario de operaciones), seguida del el registro del mismo ante alguna autoridad o entidad como Cámara de Comercio o Alcaldía; las variables restantes contribuyeron en mucho menor medida a la explicación de las diferencias (Tabla 5-5).

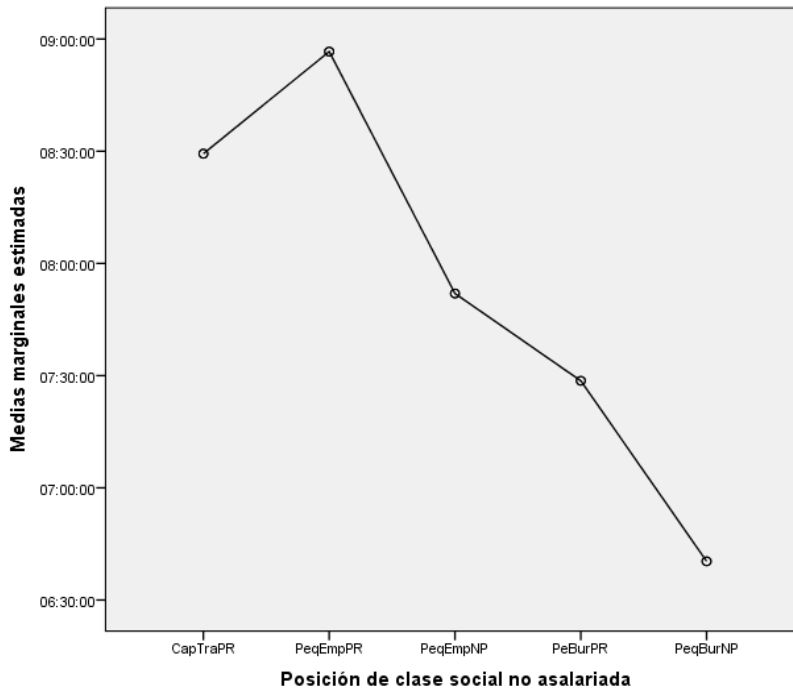
Tabla 5-5: Análisis de varianza de efectos entre sujetos para condiciones de empleo

<b>Variables Dependientes</b>	<b>gl</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>	<b>Eta cuadrado</b>	<b>Potencia observada</b>
Promedio jornada entre semana	4,00	10,32	0,00	0,05	1,00
Promedio jornada fin de semana	4,00	5,15	0,00	0,03	0,97
Forma fija, variable o sin recibir ingresos laborales	4,00	17,35	0,00	0,09	1,00
Cada cuánto obtiene los ingresos laborales	4,00	19,21	0,00	0,09	1,00
Origen de los ingresos laborales	4,00	9,95	0,00	0,05	1,00
Registro del negocio ante alguna autoridad o entidad (Cámara de Comercio, Alcaldía etc.)	4,00	28,81	0,00	0,13	1,00
Llevar la contabilidad en el negocio o actividad	4,00	31,46	0,00	0,15	1,00

Fuente: elaboración propia

En este y los demás análisis de comparaciones múltiples se escogió el estadístico de contraste *post hoc* Games-Howell porque no presupone la homogeneidad de las varianzas y es indicado para grupos de distinto tamaño como ocurrió en este estudio (Field, 2009). El estadístico mostró que el grupo capitalista tradicional tenía una jornada laboral promedio entre semana mayor ( $M = 8,29$ ,  $DE = 2,11$   $p < .05$ ) que el grupo pequeño burgués no propietario ( $M = 6,40$ ,  $DE = 3,43$ ); a su vez, el grupo pequeño empresario propietario tenía una jornada laboral promedio mayor ( $M = 8,56$ ,  $DE = 3,18$   $p < .01$ ) que los grupos pequeño burgueses, propietario ( $M = 7,28$ ,  $DE = 3,46$ ) y no propietario respectivamente. En el fin de semana, el grupo pequeño empresario propietario tenía una jornada laboral promedio mayor ( $M = 5,35$ ,  $DE = 4,41$   $p < .01$ ) que el grupo pequeño burgués no propietario ( $M = 3,42$ ,  $DE = 4,12$ ); por su parte, la jornada laboral promedio de este último grupo fue significativamente menor que la de su grupo contraparte pequeño burgués propietario ( $M = 5,03$ ,  $DE = 4,15$   $p < .01$ ). No se encontraron diferencias significativas entre el grupo pequeño empresario no propietario y los demás grupos en las dos jornadas laborales (Figuras 5-13 y 5-14).

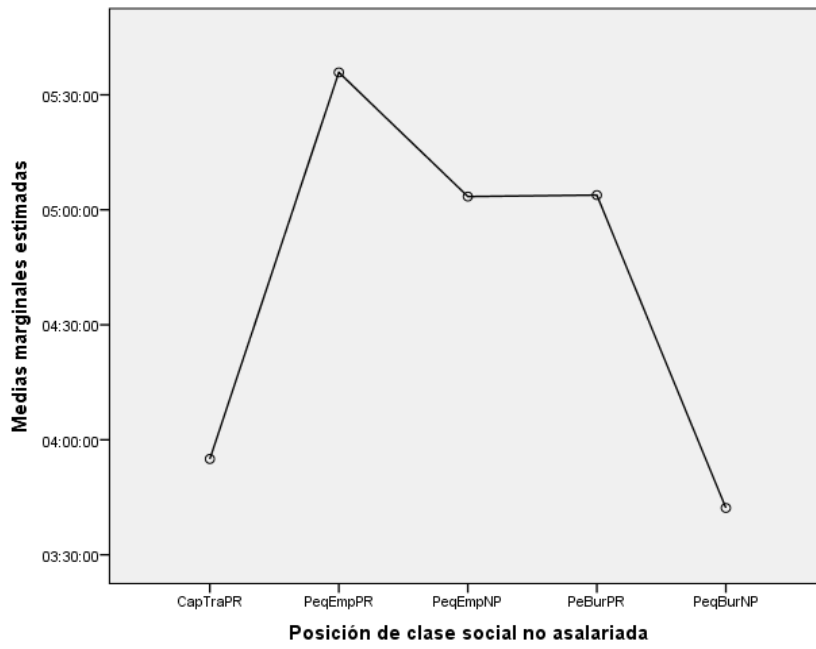
Figura 5-13: Medias marginales estimadas de promedio jornada entre semana



Fuente: elaboración propia



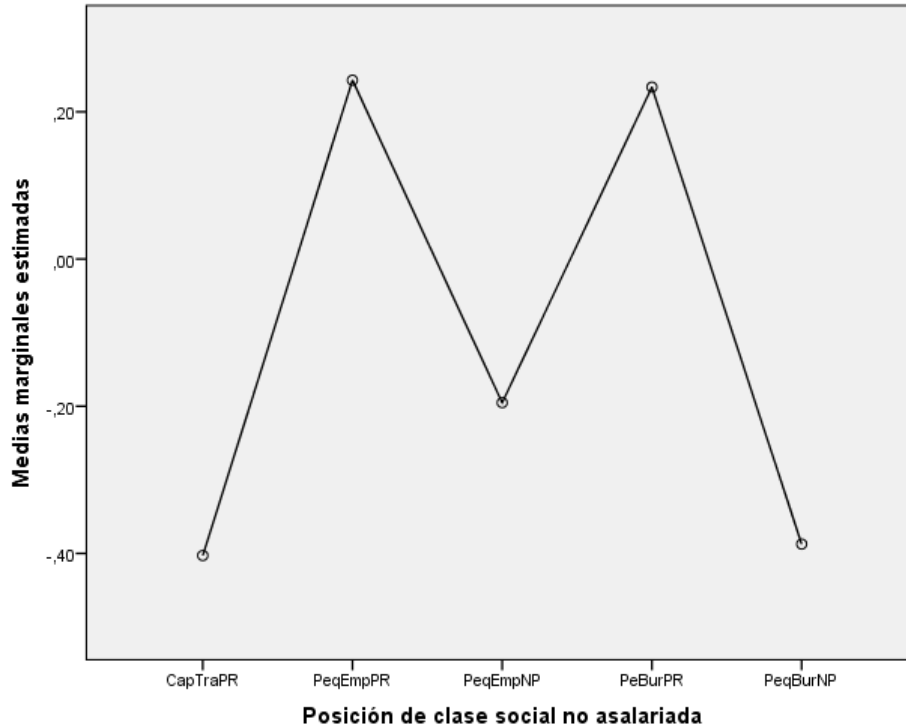
Figura 5-14: Medias marginales estimadas de promedio jornada fin de semana



Fuente: elaboración propia

El grupo pequeño empresario propietario obtenía ingresos laborales más variables ( $M = ,24$ ,  $DE = ,70$   $p < .01$ ) que el grupo pequeño burgués no propietario ( $M = -,38$ ,  $DE = 1.25$ ), y el grupo burgués propietario ( $M = ,23$ ,  $DE = ,72$   $p < .01$ ) obtenía, por su parte, ingresos laborales más variables que el grupo burgués no propietario. No se observaron diferencias significativas entre los demás grupos (Figura 5-15)

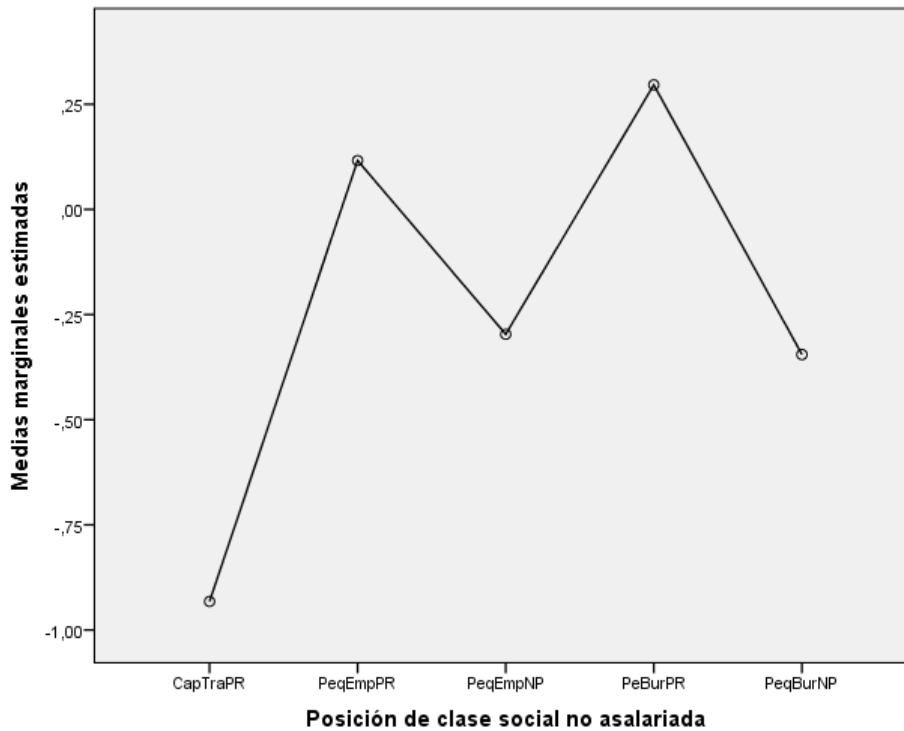
Figura 5-15: Medias marginales estimadas de forma fija, variable o sin recibir ingresos laborales



Fuente: elaboración propia

Los grupos propietarios pequeño empresario ( $M = ,11$ ,  $DE = ,97$   $p < .01$ ) y pequeño burgués ( $M = ,26$ ,  $DE = ,88$   $p < .01$ ) obtenían más diariamente los ingresos que el grupo capitalista tradicional ( $M = -,93$ ,  $DE = ,81$ ). El grupo pequeño empresario propietario obtenía más diariamente los ingresos que el grupo pequeño burgués no propietario ( $M = -,34$   $DE = 1,03$   $p < .01$ ). El grupo pequeño burgués propietario obtenía más diariamente los ingresos ( $M = ,29$ ,  $DE = ,88$   $p < .05$ ) que el grupo pequeño empresario no propietario ( $M = -,29$ ,  $DE = 1,01$ ) y que el grupo pequeño burgués no propietario  $p < .01$  (Figura 5-16).

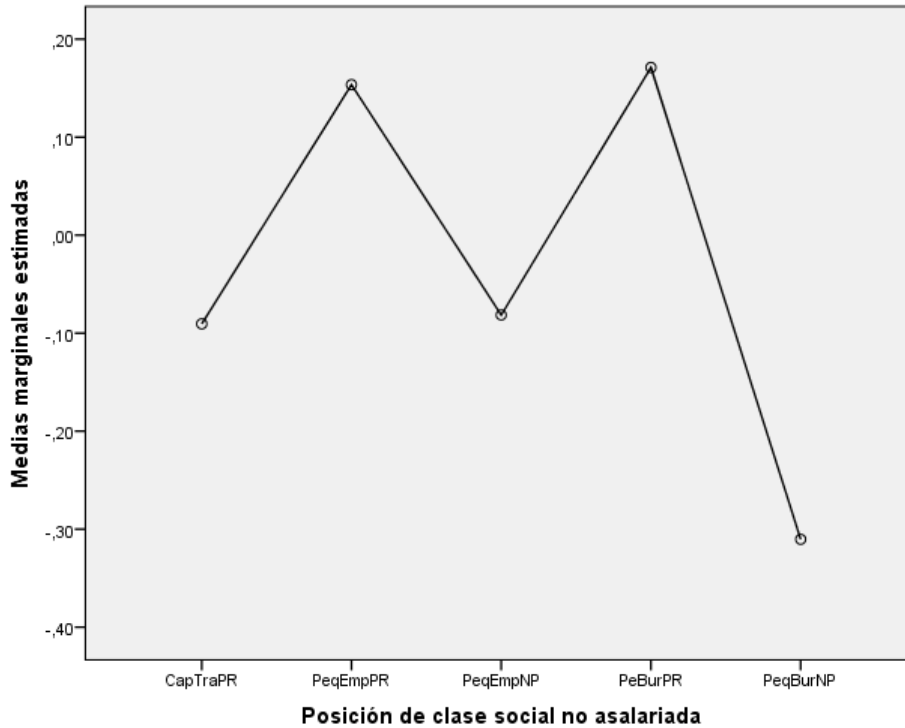
Figura 5-16: Medias marginales estimadas de Cada cuánto obtiene los ingresos laborales



Fuente: elaboración propia

Los grupos propietarios pequeño empresario ( $M = ,15$ ,  $DE = ,27$   $p < .05$ ) y pequeña burguesía ( $M = -,17$ ,  $DE = ,22$   $p < .05$ ) obtenían sus ingresos en mayor medida de lo que les deja su negocio comparados con los grupos no propietarios pequeños empresarios ( $M = -,08$ ,  $DE = ,49$ ) y pequeño burgueses ( $M = -,31$ ,  $DE = 1,6$ ). No se obtuvieron diferencias significativas entre el grupo capitalista y los otros grupos (Figura 5-17).

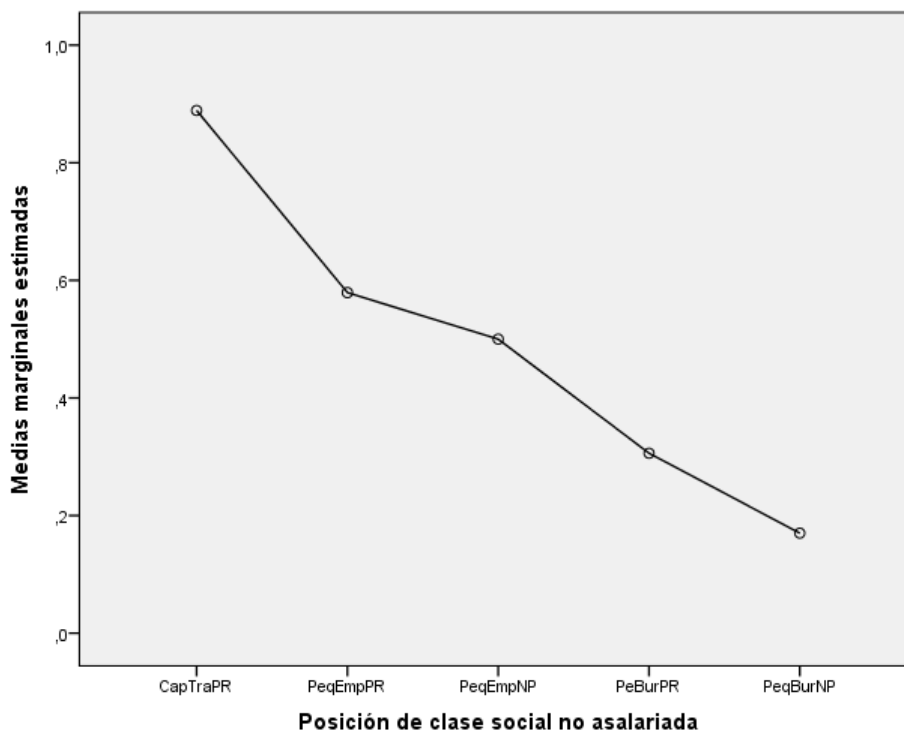
Figura 5-17: Medias marginales estimadas del origen de los ingresos laborales



Fuente: elaboración propia

Las diferencias entre grupos en el registro del negocio ante una autoridad presentó un patrón en cascada. El grupo capitalista tradicional registró sus negocios en mayor grado ( $M = ,89$ ,  $DE = ,32$   $p < .05$ ) que el grupo pequeño empresario no propietario ( $M = ,50$ ,  $DE = ,50$ ) y los grupos pequeño burgueses, propietario ( $M = ,31$ ,  $DE = ,46$   $p < .01$ ) y no propietario ( $M = ,17$ ,  $DE = ,37$   $p < .01$ ) respectivamente. Lo mismo ocurrió en el grupo pequeño empresario propietario ( $M = ,58$ ,  $DE = ,49$   $p < .01$ ) en relación con los grupos pequeño burgueses, propietario y no propietario. El grupo pequeño empresario no propietario siguió la pauta respecto del grupo pequeño burgués no propietario. Finalmente el grupo pequeño burgués propietario registró más su negocio que lo que hizo su contraparte no propietario ( $M = ,33$ ,  $DE = ,47$   $p < .05$ ) (Figura 5-18).

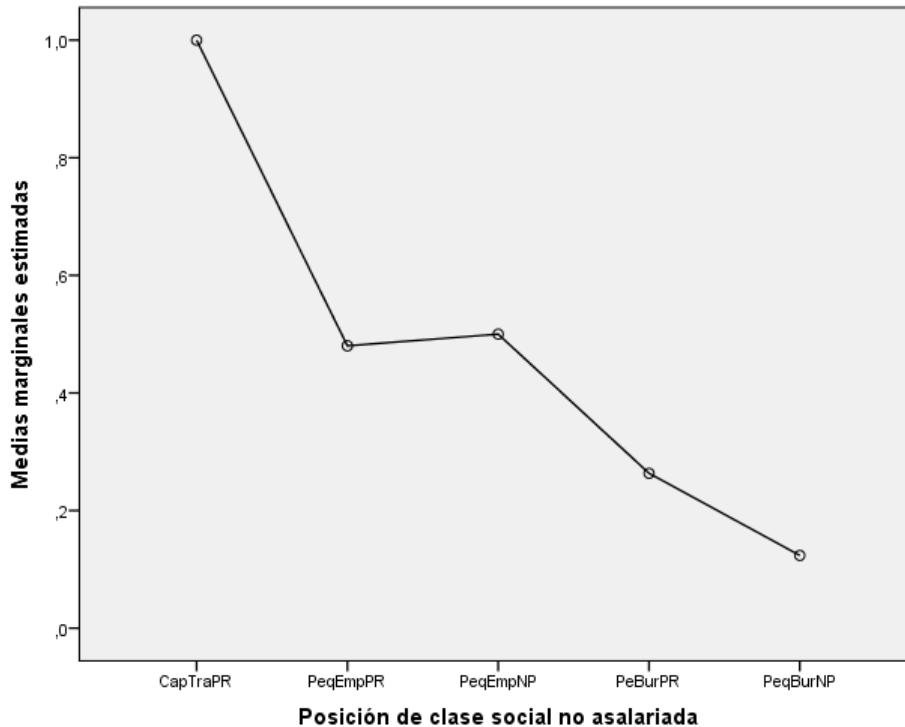
Figura 5-18: Medias marginales estimadas del registro del negocio ante una autoridad



Fuente: elaboración propia

Un patrón semejante se observó en las diferencias en torno a la práctica de llevar la contabilidad del negocio. El grupo capitalista tradicional aventajó a todos los demás grupos en llevar la contabilidad de sus negocios ( $M = 1$ ,  $DE = 0$   $p < .01$ ). Los grupos pequeño empresario propietarios ( $M = 1$ ,  $DE = 0$   $p < .01$ ) y no propietarios ( $M = 1$ ,  $DE = 0$   $p < .01$ ) superaron en llevar la contabilidad, a los grupos pequeño burgueses propietarios ( $M = 1$ ,  $DE = 0$ ) y no propietarios ( $M = 1$ ,  $DE = 0$ ). Por último, el grupo pequeño burgués propietario llevó la contabilidad en mayor grado que su contraparte no propietario (Figura 5-19).

Figura 5-19: Medias marginales estimadas de la práctica de llevar la contabilidad del negocio



Fuente: elaboración propia

### ▪ Condiciones de trabajo

El análisis arrojó que hay un efecto multivariante principal de las posiciones de clase social no asalariada sobre el conjunto de variables dependientes que conforman las condiciones de trabajo examinadas, Traza de Pillai  $V = ,365$ ,  $F(36, 2472) = 6,89$ ,  $p < .01$ , eta cuadrado =  $,091$ ; el poder para detectar el efecto fue 1. Las pruebas entre grupos indicaron que la variable del vector que más explicó las diferencias fue el control sobre procesos de trabajo y de producción seguida del apoyo social que se recibe en el trabajo (Tabla 5-6).

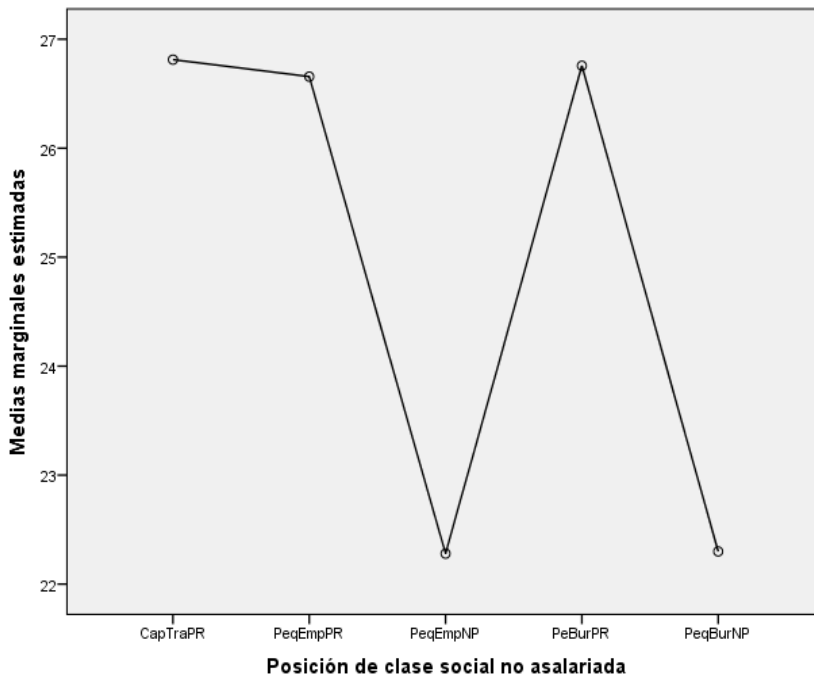
Tabla 5-6: Análisis de varianza de efectos entre sujetos para condiciones de trabajo

<b>Variables dependientes</b>	<b>gl</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>	<b>Eta al cuadrado</b>	<b>Potencia observada</b>
Control sobre procesos de trabajo y producción	4,00	27,57	0,00	0,15	1,00
Apoyo Social en el trabajo	4,00	16,89	0,00	0,10	1,00
Reconocimiento en el trabajo	4,00	12,03	0,00	0,07	1,00
Demanda psicológica	4,00	1,21	0,31	0,01	0,38
Maltrato en el trabajo	4,00	1,20	0,31	0,01	0,38
Conoce o le han informado sobre riesgos de accidentarse, enfermarse en el trabajo	4,00	5,52	0,00	0,03	0,98
Ha recibido capacitación sobre cómo prevenir los riesgos de accidentarse por el trabajo	4,00	9,67	0,00	0,06	1,00
Ha recibido capacitación sobre las enfermedades producidas por el trabajo	4,00	9,80	0,00	0,06	1,00
En su empresa hay Reglamento Interno de Higiene y Seguridad Industrial	4,00	14,85	0,00	0,09	1,00

Fuente: elaboración propia

El control sobre procesos de trabajo y de producción marcó una pauta diferencial entre los grupos propietarios frente a los no propietarios. La prueba *post hoc* Games-Howell dio como resultado que el grupo capitalista tradicional ejercía mayor control ( $M = 26,8$   $DE = 4,1$   $p < .05$ ) que los grupos no propietarios de pequeños empresarios ( $M = 22,2$   $DE = 6,3$ ) y pequeño burgueses ( $M = 22,3$ ,  $DE = 6,7$ ). Igual sucedió con el grupo de pequeños empresarios propietarios ( $M = 26,6$ ,  $DE = 3,8$   $p < .05$ ) respecto de pequeños empresarios y burgueses no propietarios. De modo equivalente, el grupo pequeño burgués propietario ejercía mayor control ( $M = 26,7$ ,  $DE = 3,8$   $p < .05$ ) que su contraparte no propietario (Figura 5-20).

Figura 5-20: Medias marginales estimadas del control sobre procesos de trabajo y producción

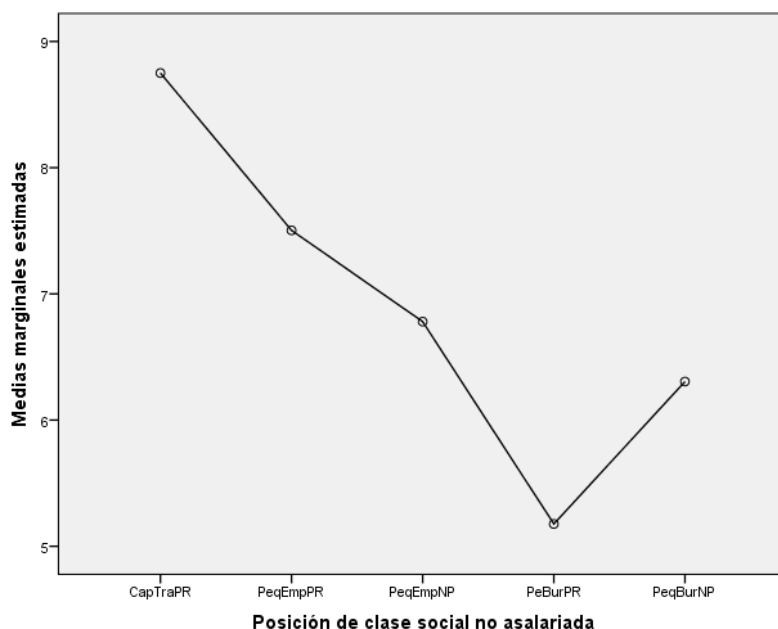


Fuente: elaboración propia



De acuerdo con las expectativas, los análisis mostraron que entre todos los grupos, aquellos que menos apoyo social recibían en el trabajo eran los de los pequeño burgueses, precisamente los grupos que emplean a lo sumo un trabajador regular. El grupo de capitalistas tradicionales aventajó en apoyo social ( $M = 8,75$ ,  $DE = 2,69$   $p < .05$ ) a los grupos burgueses propietarios ( $M = 5,18$   $DE = 3,26$ ) y no propietarios ( $M = 6,31$ ,  $DE = 3,09$ ). Igualmente, estos grupos fueron aventajados por el grupo de los pequeños empleadores ( $M = 7,50$   $DE = 2,83$   $p < .01$  y  $p < .05$  respectivamente para propietarios y no propietarios). Finalmente, resulta interesante el hecho que el grupo pequeño burgués no propietario recibía más apoyo social en su trabajo ( $p < .05$ ) en comparación con sus contrapartes propietarios. No se encontraron diferencias significativas entre el grupo pequeño empleador no propietario y los otros grupos (Figura 5-21).

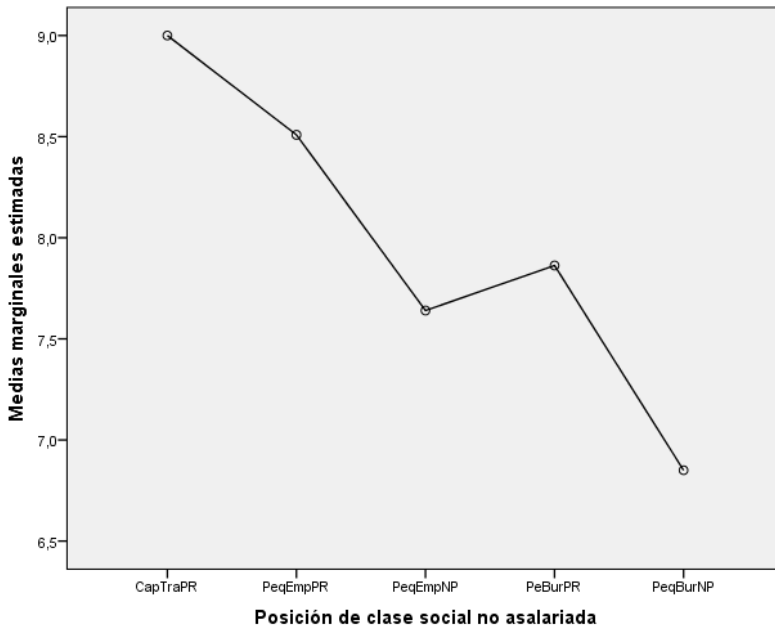
Figura 5-21: Medias marginales estimadas del apoyo social en el trabajo



Fuente: elaboración propia

El reconocimiento en el trabajo tampoco favoreció a los grupos pequeño burgueses frente al resto de grupos. El grupo de los capitalistas tradicionales gozaba de mayor reconocimiento ( $M = 9$ ,  $DE = 1,41$   $p < .01$ ) que el grupo de los pequeño burgueses no propietarios ( $M = 6,85$ ,  $DE = 2,66$ ). Así mismo, el grupo pequeño empleador propietario obtenía mayor reconocimiento ( $M = 8,51$ ,  $DE = 2,02$ ) que los dos grupos pequeño burgueses, propietarios ( $M = 7,86$ ,  $DE = 2,28$   $p < .05$ ) y no propietarios ( $p < .01$ ). Ahora bien, el grupo pequeño burgués propietario gozaba de más reconocimiento ( $p < .05$ ) que su contraparte no propietario. No se encontraron diferencias significativas entre el grupo pequeño empresario no propietario y los demás grupos (Figura 5-22).

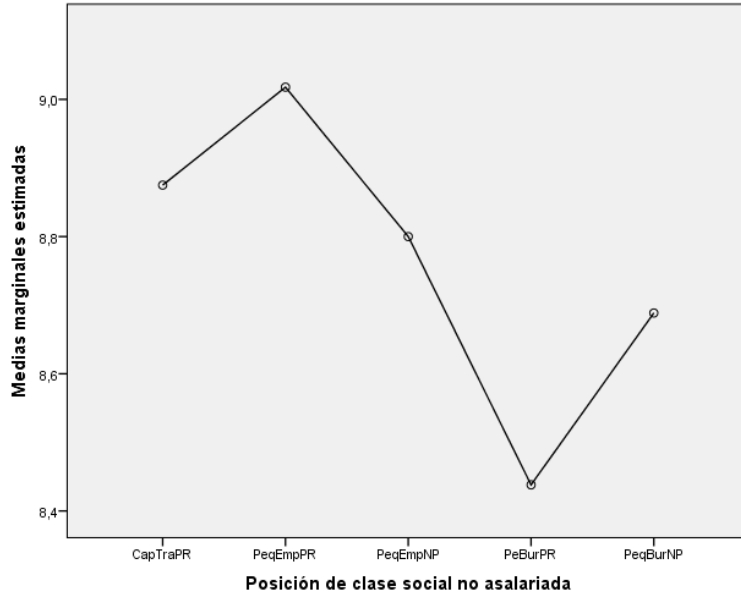
Figura 5-22: Medias marginales estimadas del reconocimiento en el trabajo



Fuente: elaboración propia

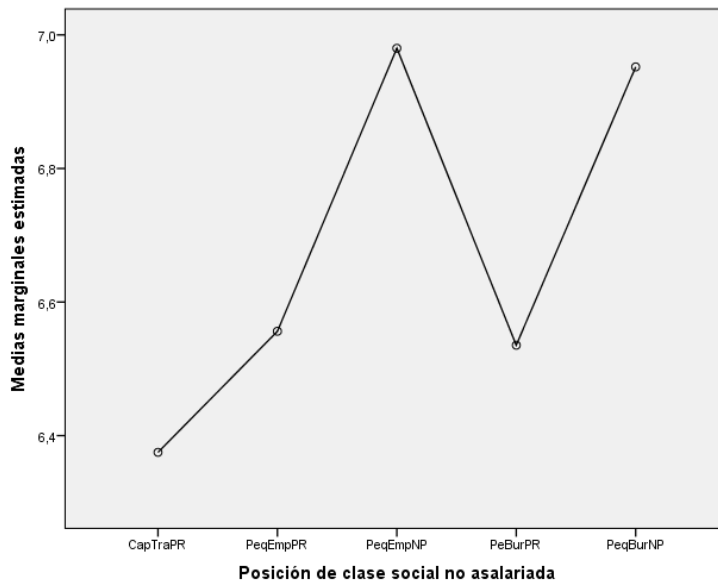
Cabe anotar que las diferencias encontradas entre las posiciones de clase social en función de la demanda psicológica y el maltrato en el trabajo no son significativas (Figuras 5-23 y 5-24).

Figura 5-23: Medias marginales estimadas de la demanda psicológica



Fuente: elaboración propia

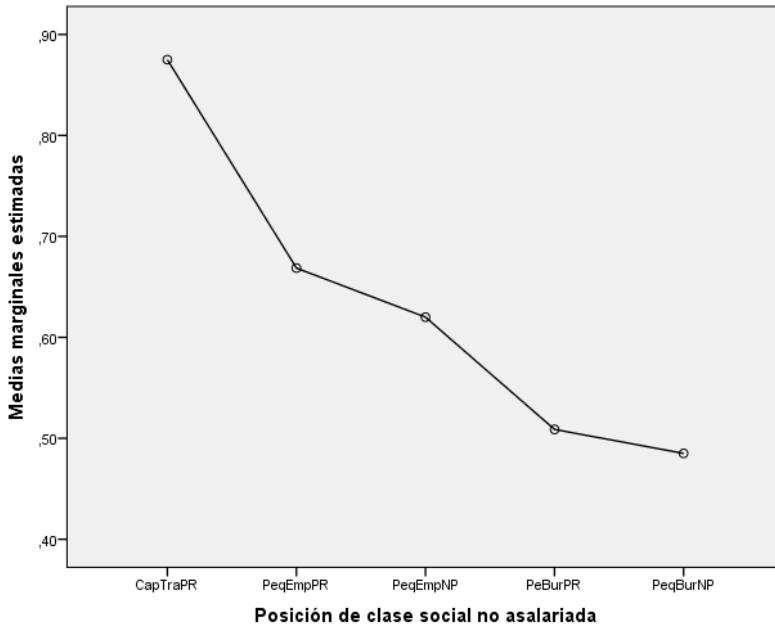
Figura 5-24: Medias marginales estimadas del maltrato en el trabajo



Fuente: elaboración propia

Acorde con lo esperado, el conocimiento sobre riesgos de accidentarse, enfermarse en el trabajo marcó diferencias entre los grupos capitalista tradicional ( $M = ,87$   $DE = ,34$   $p < .05$ ) junto con el pequeño empresario propietario ( $M = ,66$   $DE = ,47$   $p < .05$ ) de una parte, y los grupos pequeño burgueses, propietario ( $M = ,50$   $DE = ,50$ ) y no propietario ( $M = ,48$   $DE = ,50$ ) de otra parte. Los primeros tienen mayor conocimiento de los riesgos que los segundos. No se encontraron diferencias significativas entre los pequeños empresarios no propietarios y el resto de grupos (Figura 5-25).

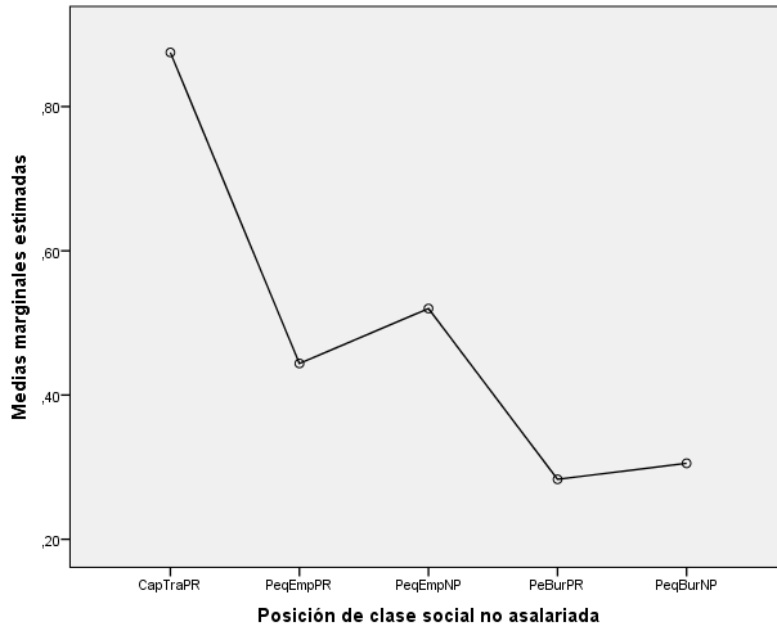
Figura 5-25: Medias marginales estimadas del conocimiento de riesgos de accidentarse, enfermarse en el trabajo



Fuente: elaboración propia

En capacitación sobre prevención de riesgos de accidentarse en el trabajo, la mejor condición la tuvo el grupo capitalista tradicional ( $M = ,87$   $DE = ,34$ ) en comparación con todos los demás grupos: pequeños empresarios propietarios ( $M = ,44$   $DE = ,49$   $p < .05$ ) y no propietarios ( $M = ,52$   $DE = ,50$   $p < .05$ ), pequeños burgueses propietarios ( $M = ,28$   $DE = ,45$   $p < .01$ ) y no propietarios ( $M = ,30$   $DE = ,46$   $p < .01$ ). También se evidenció la mejor capacitación de los grupos pequeños empleadores ( $p < .05$ ) versus la del grupo burgués propietario (Figura 5-26).

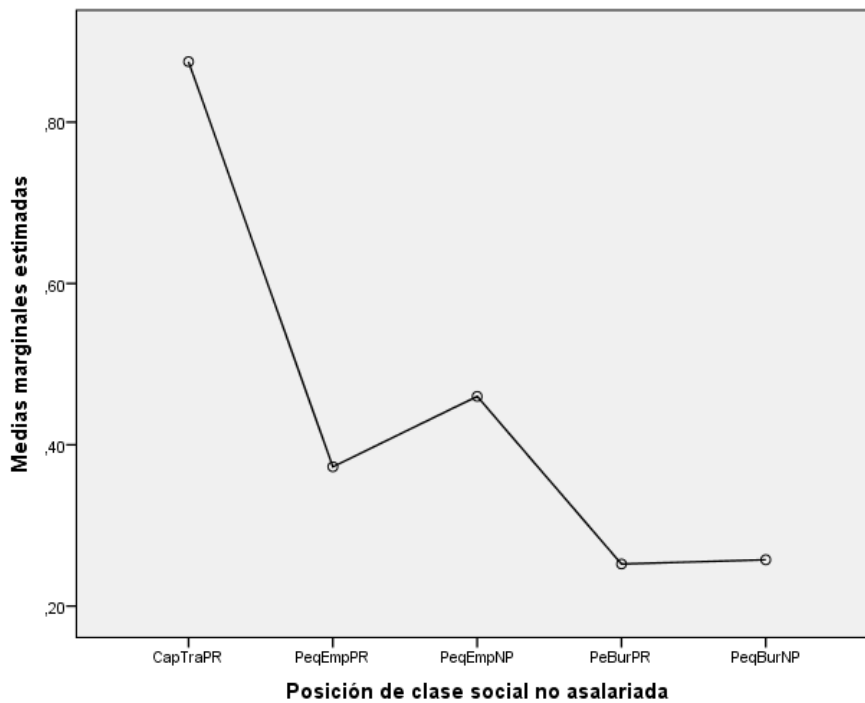
Figura 5-26: Medias marginales estimadas de la capacitación sobre prevención de riesgos de accidentarse en el trabajo



Fuente: elaboración propia

De forma similar, la capacitación sobre prevención de enfermedades laborales favoreció más al grupo de capitalistas tradicionales ( $M = ,87$   $DE = ,34$ ) comparativamente con el resto de grupos: pequeños empresarios propietarios ( $M = ,37$   $DE = ,48$   $p < .01$ ) y no propietarios ( $M = ,46$   $DE = ,50$   $p < .05$ ), y pequeños burgueses propietarios ( $M = ,25$   $DE = ,43$   $p < .01$ ) y no propietarios ( $M = ,25$   $DE = ,43$   $p < .01$ ). Entre los otros grupos no se encontraron diferencias significativas (Figura 5-27)

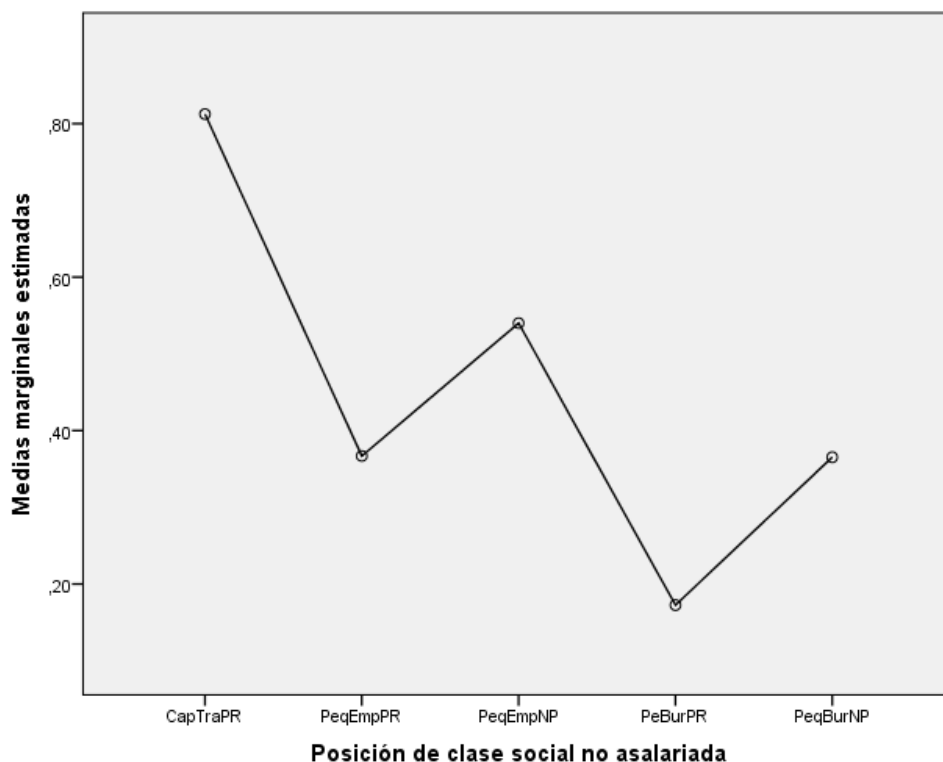
Figura 5-27: Medias marginales estimadas de la capacitación sobre prevención de riesgos de enfermedades laborales



Fuente: elaboración propia

De manera consistente con lo esperado, el grupo pequeño burgués propietario se diferenció del resto de grupos por no tener reglamento interno de higiene y seguridad ( $M = ,17$   $DE = ,37$   $p < .01$ ): capitalistas tradicionales ( $M = ,81$   $DE = ,40$ ), pequeños empresarios propietarios ( $M = ,36$   $DE = ,48$ ) y no propietarios ( $M = ,54$   $DE = ,50$ ). Llama la atención, no obstante, que en el grupo contraparte no propietario si reporta, en mayor grado, tener dicho reglamento ( $M = ,36$   $DE = ,48$   $p < .01$ ) (Figura 5-28).

Figura 5-28: Medias marginales estimadas de la presencia de reglamento interno de higiene y seguridad en la empresa



Fuente: elaboración propia

#### ▪ Condición de salud percibida

La MANOVA de una vía reveló que hay diferencias entre las posiciones de clase social no asalariada en términos del conjunto de variables de la condición de salud percibida, Traza de Pillai  $V = ,436$   $F(32, 408) = 1,55$ ,  $p < .05$ , eta cuadrado = ,109. La potencia para detectar el efecto principal multivariante fue ,99.

Sin embargo, las pruebas de comparaciones entre grupos divergieron en general, del efecto principal multivariante encontrado como se ilustra en la Tabla 5-7. Aun así, la variable del vector que más explicó las diferencias entre posiciones fue el auto reporte de enfermedades, sustentada en una potencia adecuada; otra variable con potencia adecuada fue la salud mental percibida.

Tabla 5-7: Análisis de varianza de efectos entre sujetos para condición de salud percibida

<b>Variables dependientes</b>	<b>gl</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>	<b>Eta cuadrado</b>	<b>Potencia observada</b>
Con respecto al cuidado personal	4,00	1,29	0,28	0,05	0,39
Con respecto a las actividades cotidianas (trabajar, estudiar, tareas domésticas)	4,00	1,90	0,12	0,07	0,56
Actualmente tiene alguna de las siguientes enfermedades	4,00	2,82	0,03	0,10	0,75
Con respecto a dolor, malestar	4,00	1,52	0,20	0,05	0,46
Actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud	4,00	0,64	0,64	0,02	0,20
Salud actual comparada con la de hace un año	4,00	0,64	0,63	0,02	0,20
Este problema de depresión/angustia es, en alguna medida, provocado por el trabajo que realiza	4,00	1,91	0,11	0,07	0,56
Salud Mental Percibida	4,00	2,46	0,05	0,09	0,69

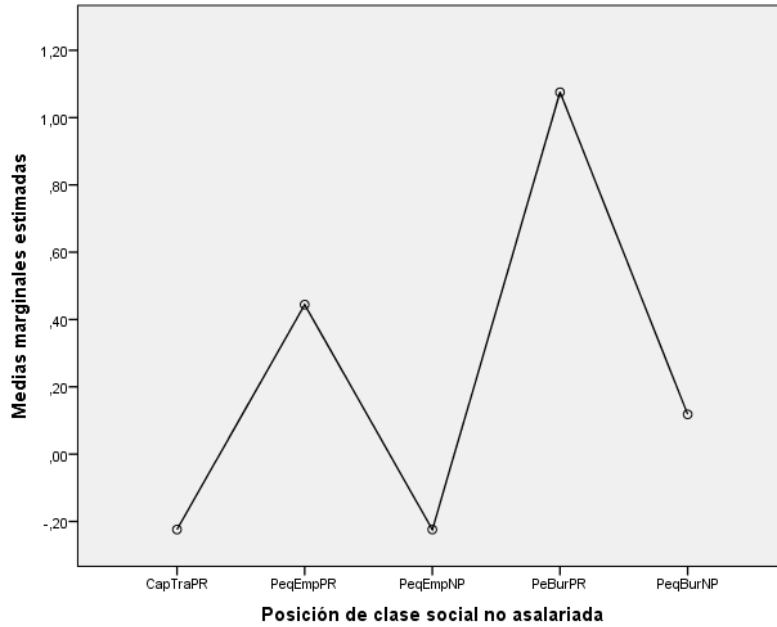
Fuente: elaboración propia

Los análisis *post hoc* con la prueba Games-Howell mostraron que las diferencias estadísticamente significativas estuvieron en tres variables de salud-enfermedad física y las dos variables de salud-enfermedad mental. Antes de exponer estos resultados es preciso anotar que estas variables han de interpretarse en términos de que entre más bajas sean las puntuaciones obtenidas, mejores son las condiciones de salud.



Con respecto a la realización de las actividades cotidianas (trabajar, estudiar, tareas domésticas, actividades familiares o de recreación) resultó relevante el hecho de que el grupo pequeño burgués propietario se encontraba en condiciones más desfavorables para realizar estas tareas ( $M = 1,08$   $DE = 2,13$   $p < .01$ ) que los grupos capitalista tradicional ( $M = -,22$   $DE = 0$ ) y pequeño empresario no propietario ( $M = -,22$   $DE = 0$ ). Entre los otros grupos no se encontraron diferencias significativas (Figura 5-29).

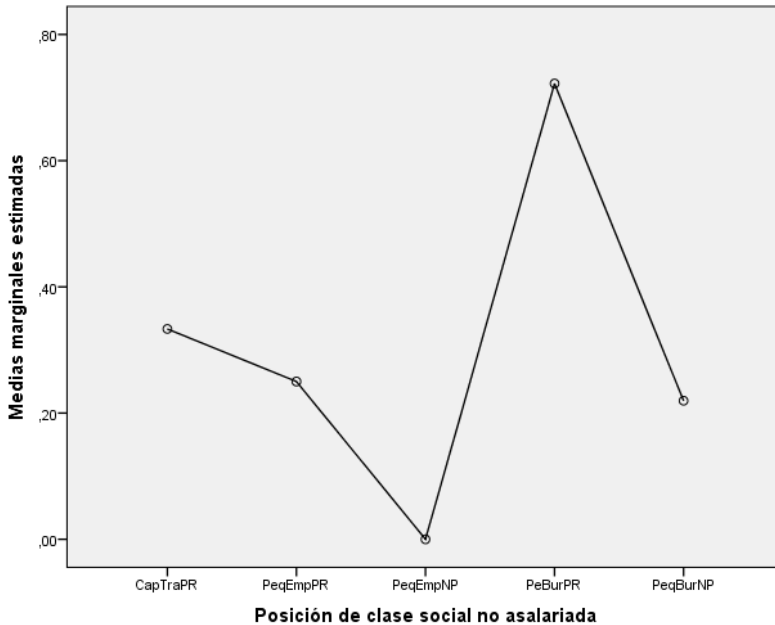
Figura 5-29: Medias marginales estimadas de la realización de actividades cotidianas



Fuente: elaboración propia

En el auto reporte de enfermedades, los grupos pequeño burgueses propietario ( $M = ,72$   $DE = 1,06$   $p < .01$ ) y no propietario ( $M = ,22$   $DE = ,47$   $p < .05$ ) manifestaron tener más enfermedades que el grupo pequeño empresario no propietario ( $M = ,25$   $DE = ,59$ ). Las diferencias entre los otros grupos no fueron significativas (Figura 5-30).

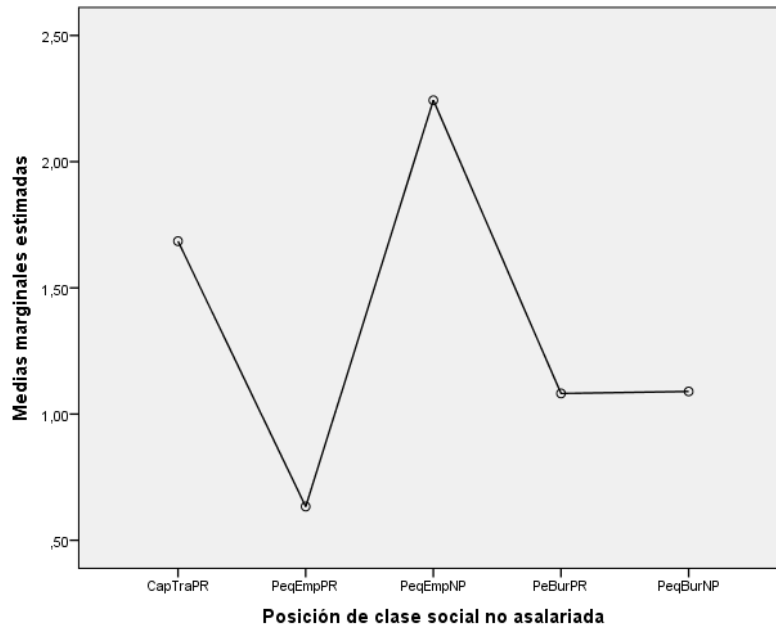
Figura 5-30: Medias marginales estimadas de enfermedades auto reportadas



Fuente: elaboración propia

Se evidenció que la experiencia de dolor o malestar físico era mayor en el grupo capitalista tradicional ( $M = 1,69$   $DE = 0$   $p < .01$ ) que en los grupos pequeño empresario propietario ( $M = ,63$   $DE = 1,31$ ) y pequeño burgués no propietario ( $M = 1,09$   $DE = 1,33$   $p < .05$ ). No se encontraron diferencias significativas entre los otros grupos (Figura 5-31).

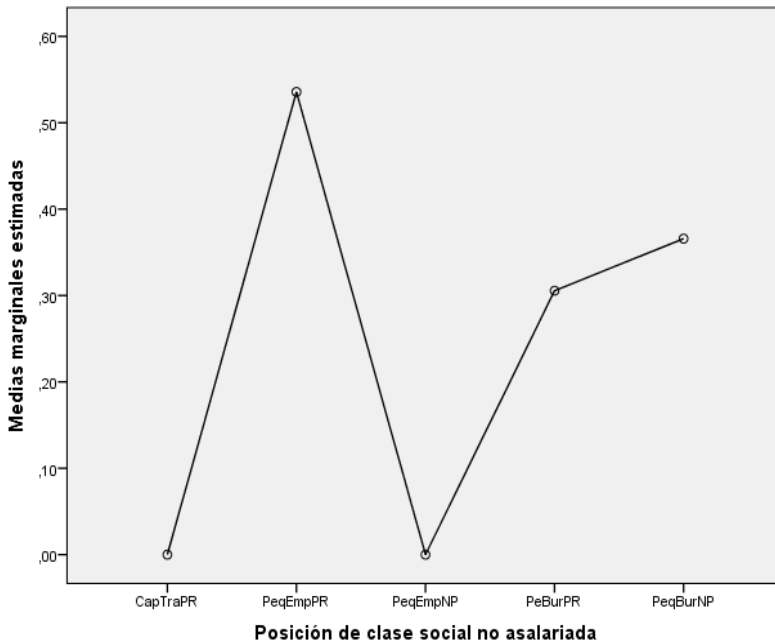
Figura 5-31: Medias marginales estimadas de dolor o malestar físico



Fuente: elaboración propia

La comparación múltiple señaló que el grupo capitalista tradicional atribuía menos la depresión/angustia al trabajo ( $M = ,52$   $DE = 1,03$   $p < .01$ ) que los grupos pequeño empresario propietario ( $M = ,54$   $DE = ,51$ ), pequeño burgués propietario ( $M = ,31$   $DE = ,47$ ) y no propietario ( $M = ,37$   $DE = ,49$ ). Con el grupo pequeño empresario no propietario la diferencia no fue significativa (Figura 5-32).

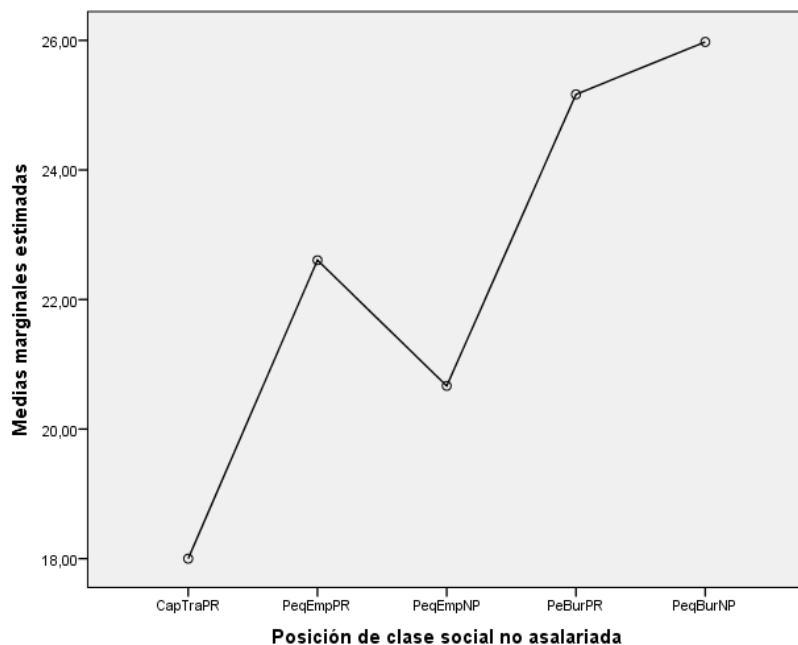
Figura 5-32: Medias marginales estimadas de depresión/angustia atribuida al trabajo



Fuente: elaboración propia

Por último, la prueba Games-Howell mostró que en la percepción de salud mental las diferencias significativas estaban entre el grupo capitalista tradicional, que percibía una mejor salud mental ( $M = 18$   $DE = 1,73$   $p < .05$ ), en comparación con los grupos pequeño burgueses, propietarios ( $M = 25,17$   $DE = 4,97$ ) y no propietarios ( $M = 25,98$   $DE = 6,89$ ). Con los grupos de pequeños empresarios no hubo diferencias significativas (Figura 5-33).

Figura 5-33: Medias marginales estimadas de percepción de salud mental



Fuente: elaboración propia

De lo expuesto hasta aquí, los análisis de comparaciones múltiples brindan información en torno a cuáles son y entre qué grupos de posición de clase están las diferencias en las condiciones examinadas. Es decir, las comparaciones hacen posible evaluar qué soporte empírico reciben la tercera y la cuarta hipótesis del estudio, lo que se pasa a resumir:

**H<sub>3</sub>.** Los capitalistas tradicionales difieren de manera estadísticamente significativa de los pequeños empresarios y de los pequeños burgueses en tener condiciones más favorables en:

**H<sub>3</sub> a.** empleo

**H<sub>3</sub> b.** trabajo

**H<sub>3</sub> c.** modo de vida

**H<sub>3</sub> d.** salud

Esta hipótesis se sustenta empíricamente en las dimensiones registro del negocio y práctica de la contabilidad en las condiciones de empleo, en las dimensiones control sobre los procesos de trabajo y de producción, conocimiento y capacitación en prevención de accidentes y enfermedades laborales en las condiciones de trabajo y en la depresión/angustia atribuida al trabajo en las condiciones de salud. De otro lado, en tanto las condiciones de modo de vida no se confirmaron empíricamente, la hipótesis recibe comprobación parcial.

**H<sub>4</sub>.** Los pequeños empresarios difieren de manera estadísticamente significativa de los pequeños burgueses en tener condiciones más favorables en:

**H<sub>4</sub> a.** empleo

**H<sub>4</sub> b.** trabajo

**H<sub>4</sub> c.** modo de vida

**H<sub>4</sub> d.** salud

Los resultados señalan que hay varias formas en las que difieren los promedios de las posiciones de clase en las distintas condiciones. Entre ellas, los pequeños empresarios tienen mejores condiciones que los pequeños burgueses en la dimensión obtención del ingreso de lo que le deja su negocio de las condiciones de empleo, en las dimensiones apoyo social, y reconocimiento en las condiciones de trabajo, y en la dimensión enfermedades auto reportadas en las condiciones de salud. Igualmente que con la hipótesis anterior, la comprobación es parcial.

En este capítulo se expuso la evidencia encontrada sobre las desigualdades en condiciones de empleo, trabajo y salud de la muestra de no asalariados estudiada. Interesa sintetizarlos. Los participantes del estudio ponen de presente que se trata de un grupo de adultos maduros que constituyen familias nucleares pequeñas, viven principalmente en las localidades de Suba, Engativá y Kennedy en estratos tres y dos. En general son trabajadores de baja calificación que se desempeñan preponderantemente en ocupaciones de servicio y ventas, o como trabajadores operarios o artesanos; se ubican preferentemente en actividades económicas de servicios, comercio, industria y construcción. Por lo regular perciben ingresos laborales bajos, el 40% obtiene entre uno a tres salarios mínimos legales del momento, y el 29% recibe menos de un salario mínimo. Así mismo son las magnitudes de ingresos no laborales y propiedades en su haber.

El resultado sustancial, por demás no esperado, es la constatación del segmento no asalariado-no propietario de los medios de producción. Esta cara de la realidad laboral expresa un lugar intermedio entre la división establecida de propietarios y asalariados para el cual el planteamiento teórico acogido en el estudio no tiene cabida. Siendo así, la estrategia que se consideró más adecuada fue adecuarse a la condición objetiva de la muestra más que mantener la adecuación a la teoría, que es la estrategia que se viene asumiendo en la perspectiva neomarxista que aquí sigue para dar cuenta de las complejidades de clase social. Ello implicó la recomposición de la tipología de clases inicialmente planteada para dar entrada al grupo no asalariado-no propietario.

También se quiere resaltar el patrón recurrente de desigualdad desde la posición capitalista tradicional hasta la de pequeño burgués no propietario. Al respecto, la evidencia de este patrón mostró coherencia desde los análisis descriptivos hasta los de relaciones entre categorías de estudio. Dentro del patrón general de desigualdad se perfilan dos patrones más específicos; uno es la desigualdad entre propietarios y no propietarios en la que las mejores condiciones favorecen a los primeros; el otro es la marcada desigualdad entre las posiciones extremas de la tipología de clase capitalista, tradicional y la de pequeño burgués no propietario.

El ordenamiento de las posiciones de clase en torno de las diferentes esferas sociodemográficas y económicas ofrece una imagen global de la desigualdad. Más mujeres que hombres y más jóvenes que adultos se sitúan en la pequeña burguesía no propietaria, lo que expresa una mayor participación de estos dos grupos en trabajos de

baja calidad; adicionalmente se corrobora la inclusión del trabajo en la edad mayor en el empleo no asalariado frente al no asalariado. Aunque se pone de relieve que hay contrastes en la educación, el nivel educativo y las credenciales no constituyen un criterio diferenciador de las posiciones en la clase no asalariada. Se puede ser un trabajador no calificado y tener capital suficiente para contratar empleados.

Desde otro ángulo, con base en los datos disponibles, no podría afirmarse una clara correspondencia entre las localidades de la ciudad y las posiciones de clase no asalariada, contrario a lo que ocurre en Bogotá con las clases sociales y las localidades (Fresneda, 2012a). Los no asalariados son una clase cuyos segmentos se mezclan en ciertas áreas de la geografía de la ciudad. Esto puede sugerir, al menos parcialmente, que los no asalariados buscan situarse geográficamente en torno de los polos de actividad coincidente con sus principales ocupaciones en servicios, comercio, e industria entre otras. Ello, a su vez, refleja las ramas de actividad económica por las que propende la ciudad.

La óptica de la clase mediata pone de manifiesto que los no asalariados-no propietarios tienen condiciones menos favorables para aportar al ingreso principal a la familia, que los propietarios, deja apreciar que las posiciones de clase se diferencian más por la magnitud de los ingresos y la propiedad de bienes que por la educación formal obtenida, y que la desigualdad concreta una forma descendente en los ingresos familiares desde los mayores ingresos en las familias de la posición capitalista tradicional hasta los menores ingresos en la pequeña burguesía no propietaria. El alcance descriptivo de los hallazgos en esta categoría pone de presente la necesidad de seguir desarrollando su conceptualización e integrar a ella otras dimensiones más allá de las que permitió ETESSA.

Resulta relevante confirmar que las desigualdades se mantienen de manera consistente, con algunas excepciones, en medio de las buenas condiciones globales que los participantes consideran que tienen en sus empleos, sus trabajos, su modo de vida y su salud. En cualquier caso, la posición capitalista tradicional tiene las mejores condiciones frente al resto de posiciones de clase; las posiciones de propietarios cuentan con mejores condiciones que las de no propietarios, y la posición que asume las condiciones menos favorables es la última, la pequeña burguesía no propietaria. Llama la atención la poca diferenciación observada en la posición pequeño empresario no propietario en los análisis de comparaciones múltiples lo que representa una necesidad de mayor indagación.

Antes de concluir es pertinente comentar la discrepancia que tiene lugar cuando la significación estadística establecida por los análisis multivariantes en las MANOVAS, no se corrobora luego en los análisis de comparaciones múltiples. Tal es el caso de la significancia estadística encontrada para el conjunto de variables de los factores psicosociales del trabajo, y las diferencias no significativas de la demanda psicológica y el maltrato en el trabajo obtenidas luego en los análisis de comparaciones múltiples. El tema es tratado en la literatura y si bien se señala como un punto de análisis crítico a la técnica también se reconoce que la explicación de la aparente contradicción se encuentra en que las pruebas multivariantes de MANOVA dan cuenta de las combinaciones entre las variables dependientes y por ello los datos con que se corren tienen mayor potencia para detectar las diferencias entre los grupos que los datos univariados con que se corren los análisis en las comparaciones múltiples. Dado que los grupos difieren más en función de la combinación de variables que en función de una única variable, se considera que los resultados de las pruebas multivariantes son los más adecuados para la interpretación de los resultados de MANOVA.

---

El alcance explicativo de los hallazgos del estudio reside en las dimensiones que las condiciones de empleo, trabajo, modo de vida y salud explican de acuerdo con los resultados que los análisis factoriales confirmatorios arrojaron; dado su carácter inferencial, es razonable pensar que los siguientes indicadores bien pueden seguirse examinando en las investigaciones de la población no asalariada: la jornada laboral, el registro y la contabilidad del negocio, la estructura y la magnitud del ingreso laboral, la afiliación a la seguridad social, las condiciones psicosociales del trabajo, la prevención y la seguridad laborales, las condiciones de alimentación, la conciliación vida laboral-socio familiar, la calidad de vida asociada a la salud y la depresión.

Por último, se quiere reconocer el carácter preliminar de los hallazgos de la presente investigación en el sentido que la falta de información precisa sobre la magnitud de la propiedad de capital y la dificultad para obtenerla, el criterio sustancial de definición de posición de clase no asalariada, hace que se recurra a un criterio de definición más débil cual es el número de empleados que se contratan. Y a ello se agrega la dificultad de captar la élite capitalista. No se pretende, sin embargo, desalentar la investigación en el campo ni desvirtuar la validez que tienen los estudios que se pueden aproximar a las distintas facetas de la complejidad del fenómeno del trabajo no asalariado como el que aquí se emprendió. A la forma como se interpretaron estos resultados está dedicado el siguiente capítulo



## 6. En el crisol de las ideas

La forma de trabajo no asalariado ha recibido escasa atención de la investigación en salud pública. Al tiempo, la idea de que los procesos generales de la sociedad influyen de diversas maneras en la vida de los individuos es algo ya generalmente aceptado en el campo. El principal objetivo de este estudio fue aportar al conocimiento de las condiciones diferenciales de empleo, trabajo y salud en trabajadores urbanos no asalariados mediante un análisis neomarxista de posición de clase social en una muestra de no asalariados de Bogotá. Para dar cuenta de ello, este capítulo se centra en la discusión de los hallazgos la cual se desarrolla en torno a análisis y reflexiones sobre lo ontológico, lo epistemológico y lo metodológico del conocimiento alcanzado, seguido de la exposición de aspectos más puntuales relacionados con las limitaciones de este estudio y las recomendaciones para las investigaciones futuras.

El principal hallazgo de esta investigación reside en la identificación de la posición de clase de ser a la vez trabajador no asalariado y no propietario de los medios de producción, en la cual participa la tercera parte (33.9%) de la muestra bien como pequeño empresariado o como pequeña burguesía en condiciones más desfavorables en empleo, trabajo y salud frente al resto de posiciones de clase. Hablar de trabajadores no propietarios-no asalariados significa reconocer que hay condiciones objetivas de los encuestados que no encajan ni en el esquema clasificatorio de la perspectiva teórica neomarxista de clase social que fue aplicado al emprender esta investigación, ni en los conceptos contenidos en la encuesta ETESSA, y que, vista como posición de clase social, en relación con el modelo y la estructura económica del país, expresa una de las realidades laborales emergentes en nuestro medio que se determina por ciertas condiciones socioeconómicas prevalentes.

En la génesis de esta posición de clase ha de sopesarse el papel que ha venido cumpliendo la práctica empresarial de la subcontratación, como mecanismo de cierre social para el empleo asalariado, en el flujo de cantidades importantes de trabajadores hacia la microempresa y el trabajo por cuenta propia en general de baja calidad. Pero también ha de considerarse el posible nexo socio-histórico con otros procesos estructurales reseñados como la desregulación laboral y el desplazamiento forzoso originado en el conflicto armado. Podría afirmarse que, más recientemente, esta posición de clase se emparenta con el tránsito de un régimen de acumulación de sustitución de importaciones a otro de acumulación de apertura económica durante la década de los 90. El cambio produjo inicialmente un aumento en el consumo, pero también se acompañó del proceso de desindustrialización continuo y desembocó finalmente en recesión y desempleo al término de los años 90. Una nueva reforma laboral flexibilizó el mercado de trabajo, dio continuidad a la subcontratación e incrementó el desempleo. Los impactos en los trabajadores fueron dobles, de una parte, se excluyó la fuerza de trabajo menos calificada de las actividades formales de la economía, de otra parte, las personas buscaron compensar la pérdida de sus empleos estables y productivos mediante la creación de microempresas y el trabajo

por cuenta propia de baja productividad. Dado que este tipo de trabajos no eran la solución al ingreso de la familia, otros miembros salieron al mercado laboral presionados por la necesidad de afrontar el deterioro de los ingresos familiares (Bonilla, 2003). En el presente se vincula a la financiarización de la economía que produce volatilidad en el crecimiento, la reprimarización y el régimen terrateniente, elementos que caracterizan el régimen de acumulación (Salama, 2005; Misas, 2015; Estrada, 2015). En definitiva, vista como realidad laboral emergente, la posición no asalariado-no propietario entra a formar parte del cada vez más segmentado mercado laboral de la ciudad constituyendo una modalidad más de trabajador en el sector laboral urbano no asalariado.

Pensar la posición no asalariado-no propietario como una *complejidad* de clase social ha implicado integrar, en el sentido de Samaja (2005), la formulación teórica neomarxista de la clase no asalariada, establecida para las sociedades capitalistas centrales, y la evidencia empírica que se obtiene en nuestro medio, para reformular las posiciones estipuladas por la teoría a fin de adecuarse a la complejidad de clase ligada a una sociedad capitalista periférica como la bogotana. Se considera que tal posición constituye, además, una posición contradictoria puesto que en ella, de manera intrínseca, se es propietario, en el sentido de no asalariado, y no propietario de los medios de producción; por consiguiente, se trata de una posición que se agrega a la posición contradictoria ya prevista por la teoría para el pequeño empresariado. Podría admitirse que al identificar elementos de génesis de la posición no asalariado-no propietario y el carácter contradictorio que reviste, el análisis de posición de clase de los no asalariados realizado contribuye al propósito de comprender las contradicciones que se generan en el sistema capitalista periférico.

De acuerdo con lo anterior, se arriesga la propuesta de la tipología de cinco posiciones de clase social urbana no asalariada de esta investigación para su evaluación y estudio en investigaciones sobre trabajadores no asalariados en sociedades similares a la nuestra, de capitalismo no avanzado. Sin ser necesariamente una alternativa satisfactoria por cuanto implica convivir con la contradicción que plantea la posición no asalariado-no propietario, se puede ver como un paso en dirección a aprehender la complejidad del grupo poblacional de los no asalariados. Además, se precisa examinar el estatus de posición de clase del trabajador no asalariado-no propietario, que a la luz del modelo marxista de relaciones de clase desarrollado por Resnick y Wolff en 1987 (citados por Muntaner y Lynch, 1999. p. 72-74), podría quedar cuestionado.

Según aquellos autores, en las relaciones capitalistas de clase se tienen posiciones y procesos económicos de clase y de no clase. Entre las posiciones de clase, pertinentes al análisis que aquí nos ocupa, está la de capitalista productivo quien se apropia directamente del plusvalor producido por los trabajadores productivos; entre los procesos económicos están los procesos de clase fundamentales, referidos a la producción, apropiación y distribución de plusvalor materializado en las mercancías vendidas que al mismo tiempo contienen el plusvalor. Siendo así, es razonable argumentar que el pequeño empresario no propietario de los medios de producción, ocupa una posición de clase capitalista sustentada en su auto empleo y en la contratación de dos a diez trabajadores, lo que sugiere su capacidad para ejercer el proceso fundamental de clase. Ahora, este pequeño empresario podría estar contratando trabajadores productivos y no productivos dependiendo, en cada caso, de las condiciones económicas en las que se realiza el trabajo; como quiera que sea, la cantidad de trabajo improductivo que pueda contratar está sujeto a la cantidad de plusvalor que produzcan los trabajadores productivos en su negocio

(Heinrich, 2008; Resnick & Wolff, s.f). Es decir, el pequeño empresariado no propietario concreta una posición de clase en la que se da el proceso fundamental de clase.

En la teoría de Resnick y Wolff (1987), el "pequeño burgués" es un trabajador productivo que se apropia de su propio excedente individual, y participa en el proceso de la clase "antigua". No obstante, los autores también han afirmado que, dado que el individuo que produce el plusvalor también es el que se lo apropia y lo distribuye, el "pequeño burgués" no participa en un proceso de clase capitalista sino un proceso económico diferente Resnick y Wolff (s.f). Para Wright (2000), desde el punto de vista neomarxista, la pequeña burguesía es una posición de clase básica que admite contratar a no más de un trabajador, por demás, se ocupa en el modo de producción mercantil simple, el cual pervive subordinado al modo de producción capitalista predominante (Wright, 1978; 1994). Bajo estos lineamientos, se puede postular que la pequeña burguesía no propietaria de los medios de producción representa una posición de clase si bien contradictoria de la pequeña burguesía propietaria.

La tipología de este estudio induce a cotejarla con el trabajo de Fresneda, (2012a; 2012b) sobre la estructura de clases de Bogotá por ser el estudio más cercano entre los consultados en la literatura. Los puntos de convergencia con Fresneda atañen a aspectos conceptuales como la estructura de clases concebida por las diferencias que marca la posición que se ocupa en las relaciones sociales de producción y no por la estratificación, el examen de la propiedad y el control de los medios de producción como parte de las relaciones laborales, la separación de los trabajadores no asalariados (capitalistas y pequeña burguesía) de los asalariados como criterio de diferenciación de grupos y fracciones de clase, y la consideración de la posición ocupacional como criterio de operacionalización de las posiciones de clase. Otro punto de convergencia es la aplicación de los desarrollos conceptuales, de origen en otras latitudes, con una postura de apertura a la heterogeneidad y las particularidades del país como parte del capitalismo periférico.

Se estima razonable asumir algunas concordancias y divergencias entre la forma de entender las fracciones de clase en Fresneda y las posiciones de clase de esta investigación. En primer lugar, el directivo patrón del autor puede corresponder al capitalista tradicional dado que aquel se define como parte de "los trabajadores que desempeñan funciones de dirección y control en las empresas, ya sea como patronos (...)" (Fresneda, 2012a, p.69); y previamente como "Medianos y grandes patronos. Propietarios de las empresas cuya ocupación es predominantemente de dirección o control" (Fresneda, 1993, p.164). Es decir, se comparte la posición ocupacional de empleadores. Se difiere en que, para los capitalistas tradicionales, a diferencia del directivo patrón, se tiene como criterio de operacionalización un número de empleados (11) a partir del cual el encuestado se clasifica en tal posición. En segundo lugar, la noción de pequeña burguesía de Fresneda guarda relación con la de este estudio al tomar la posición ocupacional – trabajador por cuenta propia – como criterio de definición. Pero a diferencia de esta investigación, en que se estipula la contratación de un empleado regular a lo sumo como un segundo criterio, Fresneda especifica más criterios de definición cuales son, la rama de actividad económica (industria, comercio, servicios), el desempeño de un trabajo diferente al de dirección y control, de profesionales y técnicos, y al de trabajadores domésticos, pero sí ligado a la producción artesanal o fabril, o vinculado al comercio y los servicios y, por último, el número de empleados de las empresas donde laboran.

En tercer término, para la fracción de profesionales y técnicos independientes de Fresneda no se tiene una posición de clase correspondiente en esta investigación en razón a que la educación, rasgo central de distinción de este grupo, no define un eje diferenciador entre los no asalariados como si lo hace entre los asalariados; por consiguiente, en esta investigación dicho grupo de trabajadores se clasifica en alguna de las posiciones de pequeño empresario o de pequeño burgués dependiendo del número de empleados contratados. Por último, la fracción de campesinos que Fresneda define como aquellos “trabajadores independientes del sector agropecuario (...) ubicados predominantemente en la zona rural” (Fresneda, 2012a, p.70; 2012b), no es contemplada en la tipología de la investigación dado que la encuesta excluyó la localidad de Sumapaz, la zona rural de Bogotá; no obstante, el que un 0.5% de los encuestados haya manifestado ocuparse como campesino es sugerente de la pertinencia de indagar por esta posición de clase en la ciudad.

Al nivel de las estimaciones de las fracciones en los estudios de Fresneda y las posiciones de clase de la tipología de esta investigación, las contrastaciones han de valorarse bajo las limitaciones que implica, además de las diferencias en las definiciones, el hecho de que los datos de la tipología provienen de una muestra no representativa de la población no asalariada de la ciudad frente a los datos de Fresneda basados en encuestas, entre otras, la Gran Encuesta Integrada de Hogares, La de Calidad de Vida y la Multipropósito de Bogotá. Se podría hablar tan solo de ciertas aproximaciones en torno a la variable posición ocupacional consultada por igual: los directivos patronos, que fueron el 1.2% y el 0.9% de los trabajadores de la ciudad en Fresneda (2012a; 2012b respectivamente), se consideran de magnitud semejante a la de los capitalistas tradicionales (2,3%) de la tipología, en cualquier caso formando parte de los grupos de menor representación entre los segmentos de clase.

Por su parte, se coincide en que la pequeña burguesía (trabajadores por cuenta propia) es el grupo con mayor representación en los estudios si bien las proporciones difieren entre ellos: el 21.1% y el 28.8% de los ocupados en Fresneda (2012a; 2012b respectivamente) y el (64,3%) en la tipología. Los profesionales y técnicos independientes, aun cuando son solo el 3,7% y el 6,2% en Fresneda (2012a; 2012b respectivamente), pueden haber sido clasificados como pequeños burgueses o como pequeños empleadores en la tipología, como se indicó. En definitiva, los hallazgos precedentes de Fresneda y de la tipología podrían interpretarse, con las restricciones señaladas, como constatación de las fracciones o posiciones de clase que son minoritarias y mayoritarias en la estructura de clases de la ciudad. En otros sentidos, los hallazgos han de aceptarse como dos fuentes de resultados complementarias.

Ahora bien, cabe anotar que la clasificación que construye este autor para el país en el estudio de 2016, respecto de los trabajadores no asalariados, parte de definir operativamente las posiciones de clase con criterios teóricos de diferenciación como la posesión o no posesión de los medios de producción (posición ocupacional); la escala de los negocios (número de trabajadores en las empresas); la ubicación dentro de las jerarquías laborales (ocupación); la distinción entre trabajos agrícolas rurales y trabajos urbanos en industria o servicios (rama de actividad). La clasificación desagrega las posiciones y las fracciones de clase. Dentro de los no asalariados, distingue las siguientes: los directivos patronos por el trabajo de dirección y control de la empresa que realizan en condiciones en que predomina la propiedad y el control de los medios de producción; la pequeña burguesía y trabajadores por cuenta propia no agropecuarios,

correspondiente a propietarios de los medios de producción, ocupados en sectores diferentes a los de agricultura, silvicultura, ganadería o pesca, en trabajos diferentes al de dirección y control de las empresas y que no se desempeñan como profesionales ni técnicos, ni como trabajadores domésticos; los profesionales y técnicos independientes quienes desempeñan ocupaciones basadas en la credencialización que otorga la educación superior; los campesinos que se desempeñan como trabajadores independientes del sector agropecuario. Con base en estos criterios de definición las convergencias se reducen aún más, de modo, que las únicas fracciones que se podrían eventualmente comparar serían las de directivo patrón y de profesional y técnico independiente.

Otros hallazgos referidos para Bogotá que resultan paralelos a los de esta investigación son los aportados por el IV Estudio Nacional de Salud Bucal (ENSAB-IV) (Ministerio de Salud, 2012), la primera encuesta nacional con enfoque de clase social, basada en las categorías de la epidemiología crítica de Breilh. Se puede reconocer alguna analogía con tres posiciones de clases sociales: en primer lugar, la posición de pequeño empresario con las de pequeño productor artesano ( $n = 8.612$ , 0.2%) y de pequeño productor comerciante ( $n = 537.281$ , 9.1%), que en el ENSAB-IV designan a los propietarios de pequeños negocios; en segundo lugar, la posición de capitalista tradicional con la clase empresario ( $n = 23.937$ , 0.4%) que en el ENSAB-IV define al propietario de empresa industrial, comercial o de servicios, que hace y dirige el trabajo de otros, y obtiene ingresos provenientes de alquiler de la propiedad y del negocio particular. Por su parte, el ENSAB-IV incluye criterios operacionales adicionales para estas clases por lo cual no es posible comparar directamente sus proporciones con las encontradas en la tipología de esta investigación.

La composición de la tipología de este estudio también se encuentra relacionada con lo descrito por investigadores que trabajaron con muestras de otras latitudes. Particularmente, interesa destacar la concordancia en torno a la mínima representación de la posición de clase capitalista tradicional (2,3%) frente a las demás posiciones. Las bajas proporciones de la clase capitalista se reportan de manera sistemática por Portes y Hoffman (2003) en hallazgos para nuestro país (2,2%) y para Latinoamérica (1% a 2%); por Borrell et al. (2004) en una muestra representativa de la población de Barcelona (cerca del 2%); y por Wright (2000) en la descripción de la fuerza laboral de seis países: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Suecia, Noruega y Japón en los que la clase capitalista no llega a más del 2% y en Suecia y Noruega no alcanza al 1%. La composición de la tipología también corrobora los resultados de Wright en cuanto a que, como cabe esperar, la proporción de los pequeños empleadores es mayor que la de los capitalistas y la de la pequeña burguesía aún mucho mayor; sin embargo, los porcentajes de estas posiciones (aproximadamente 6% y 20% respectivamente) difieren considerablemente de los obtenidos en la tipología (34,2% y 63,4%, respectivamente).

Un dato interesante, y consistente, es la participación masculina mayoritaria en la clase capitalista (Muntaner, Borrell, Benach, Pasarín, y Fernández 2003; Borrell et al. (2004); Rocha et al., 2013, Rocha et al., 2014; Fresneda, 2014). Estos resultados muy probablemente reflejan que el desarrollo del sistema capitalista es concomitante con formas patriarcales de sociedad; también muestran la dificultad que se tiene para establecer comparaciones entre las otras posiciones de clase como pequeño empleador y pequeño burgués, lo cual se puede atribuir a las restricciones metodológicas que se crean por las formas diferentes que tienen los autores de conceptualizar y operacionalizar las clases.

Aunque los resultados de esta investigación no confirman propiamente estudios previos, pues hasta donde se sabe este es el primer estudio específicamente sobre clase social en trabajadores urbanos no asalariados, si guardan relación con algunos hallazgos puntuales de análisis neomarxistas de estructura de clases y variaciones en condiciones de trabajo y de salud que fueron observados en muestras españolas y chilenas. En primer lugar, el hallazgo de esta investigación como era esperado, del menor apoyo social que los pequeños burgueses reciben en su trabajo en comparación con los demás grupos, corrobora los resultados descritos por Rocha et al. (2014) para los hombres de la pequeña burguesía chilena y por Borrell, et al. (2004) para la muestra de Barcelona. En segundo lugar, en esta investigación se halló que la pequeña burguesía tenía las condiciones más desfavorables en la conciliación entre la vida laboral y la socio-familiar, lo cual se encuentra relacionado con lo señalado por Rocha et al. (2014) respecto del mayor riesgo psicosocial de doble presencia entre los empresarios, la pequeña burguesía (hombres y mujeres) y las supervisoras.

En tercer término, la evidencia derivada de este estudio, de una mejor salud mental de los capitalistas tradicionales en comparación con la pequeña burguesía coincide parcialmente con lo que señalan Rocha et al. (2013) sobre la menor prevalencia de problemas de salud mental de los empresarios frente a las otras posiciones de clase en la población trabajadora chilena, y lo que reportan Rocha et al. (2014) sobre el menor riesgo de tener un problema de salud mental de los hombres empresarios (suma de capitalistas más los pequeños empleadores) y los pequeños burgueses junto con los trabajadores expertos, comparados con el proletariado formal. También es parcial la confirmación del hallazgo de Muntaner et al. (2003) sobre la asociación entre la posición de clase social del esquema de Wright y la salud mental en las mujeres pero no en los hombres.

De otro lado, quienes ocuparon la posición de pequeña burguesía en esta investigación manifestaron tener más enfermedades que quienes se situaron en el grupo pequeño empresario no propietario. Este resultado se considera similar a los previamente indicados por Muntaner et al. (2003) y Borrell et al. (2004) en los que la pequeña burguesía expresó tener pobre salud, en éste último estudio junto con los pequeños empresarios. Es interesante notar que en ambos estudios se señala la similitud de los hallazgos de peor estado de salud entre los pequeños empresarios y los pequeños burgueses españoles con los de las encuestas de la Unión Europea sobre las condiciones de trabajo que informan de un mayor riesgo de reportar altos niveles de estrés y fatiga, y bajos niveles de insatisfacción y ausentismo en pequeños empleadores (Benach, Gimeno, & Benavides, 2002, citados por Muntaner et al., 2003, p.956; y Borrell et al. 2004, p.1883). Para Muntaner et al., (2003) La condición de salud de los pequeños empleadores y los pequeños burgueses se interpreta como expresión de la competitividad y riesgo de fracaso que se afrontan en estas posiciones de clase ante la primacía de las grandes empresas en el mercado actual.

La actual escasez de estudios sobre trabajo no asalariado y salud con perspectiva de clase en el campo de la salud pública, justifica la necesidad de realizar más investigación en el tópic. No obstante la limitación para poder contextualizar los hallazgos obtenidos, los resultados de este estudio confirman que la clase social, entendida en términos neomarxistas, tiene efectos claves en el empleo, el trabajo y la salud de los no asalariados de la muestra.

Los análisis descriptivos y multivariados en general mostraron consistencia respecto de los patrones de desigualdades evidenciados en la investigación dando respaldo a las hipótesis formuladas. Respecto de los hallazgos de los análisis descriptivos es interesante notar la analogía que se puede apreciar con los que se reportan en la II ENCSST y que fueron consignaron en las secciones sobre dinámica empresarial y condiciones de empleo y trabajo en el capítulo introductorio. Los análisis bivariados pusieron de presente un patrón generalizado, con algunas excepciones, de una disminución escalonada significativa en los promedios de los aspectos evaluados en función del número de empleados contratados, desde la posición capitalista tradicional con las mejores condiciones, hasta la posición de la pequeña burguesía no propietaria con las condiciones menos favorables. Los análisis multivariados dieron cuenta, de manera más precisa, del tipo de desigualdades que genera la propiedad-no propiedad de los medios de producción tales como una clara superioridad en las condiciones de los propietarios versus las de los no propietarios, un franco contraste entre la posición capitalista tradicional con mejores condiciones frente al resto de posiciones de clase, o bien de las condiciones diferenciales entre posiciones intermedias.

Los resultados de este estudio indican que la posición de clase social tiene un efecto diferencial significativo en las condiciones de empleo, de trabajo y de salud de los participantes. En el empleo, la explicación más importante de las desigualdades entre las posiciones de clase está en las características de la unidad productiva relacionadas con llevar la contabilidad del negocio y registrarlo ante alguna autoridad correspondiente. En ambos casos, las desigualdades configuran un gradiente desde la posición capitalista con más cumplimiento de estos requisitos hasta la posición pequeña burguesa no propietaria con el menor cumplimiento de ellos. Se puede considerar que la explicación de estos hallazgos tiene que ver con el predominio del programa de emprendimiento sobre el de trabajo asalariado y la ineficiencia (descalabro para algunos) del primero frente a los objetivos de crear nuevas empresas constituidas formalmente y registradas ante organismos autorizados y fomentar la actividad independiente en la que las personas sean propietarias de sus activos y medios de trabajo (Bonilla, 2007). Ello porque, en la medida en que el trabajo en la microempresa o por cuenta propia ha mostrado obedecer, ante todo, a la resolución del problema de atender las necesidades económicas de la familia frente al desempleo, o el empleo inestable y de poca calidad, más que al deseo de hacerse empresario (Bonilla, 2003), es comprensible esperar poco compromiso con sus obligaciones en las posiciones distintas a la de capitalista.

Los resultados muestran que los pequeños burgueses no propietarios trabajan significativamente menos horas entre semana y en fin de semana que los grupos propietarios y el grupo capitalista tradicional; estos resultados se podrían considerar contra intuitivos frente a la idea de no tener la necesidad de trabajar como signo de una condición aventajada. No obstante, más bien podrían estar revelando que quienes están en tal posición se encuentran impulsados a participar en el mercado laboral para procurarse una forma de empleo, pero en realidad afrontan una ocupación precaria ante la pobre respuesta del sistema productivo Bonilla (2007).

La evidencia sobre ingresos laborales señala que quienes se sitúan en la pequeña burguesía no propietaria afrontan las condiciones de ingresos laborales menos favorables entre todas las posiciones. Siguiendo a Bonilla (2007), estos hallazgos se pueden atribuir, al menos en parte, al hecho de que el rasgo distintivo de la economía del país ha sido que el crecimiento no genera suficiente empleo ni de la calidad esperada; por el contrario, es

concentrador y proclive a mantener la desigualdad, un ejemplo de ello es lo que ocurre en la contratación, que incide directamente en los ingresos laborales, en sectores en que normalmente se demanda importantes proporciones de mano de obra como la construcción, la industria y el comercio. En la construcción, donde se contrata mano de obra de baja calificación, priman los pequeños empresarios, los contratos temporales y por obra; en la industria, en donde se profundiza la brecha de contratación laboral y el incremento de la productividad, se encuentran trabajadores independientes, jornaleros urbanos, miembros de familia y trabajadores pagados a destajo; en el comercio por su parte, el comercio tradicional ocupa cantidades importantes de trabajadores por cuenta propia y sus familias.

En torno a las condiciones de trabajo, los trabajadores no asalariados de la encuesta no perciben con tanto problema las condiciones materiales comparativamente con las otras condiciones examinadas. Los resultados señalan un efecto significativo de la posición de clase en las desigualdades en las condiciones psicosociales y de seguridad del trabajo. Las condiciones que más aportan a la explicación de las desigualdades psicosociales son el control sobre los procesos de trabajo y el apoyo social recibido en el trabajo. Resulta particularmente sugerente el resultado sobre el control por cuanto subraya la brecha entre los propietarios y los no propietarios de los medios de producción en la que los primeros ejercen un mayor control sobre el trabajo que los segundos; de nuevo, en la pequeña burguesía no propietaria están aquellos que ejercen el menor control entre todos los trabajadores de la muestra. Este hallazgo da apoyo a la evidencia suficientemente establecida sobre que el desempeño de trabajos lesivos, como aquellos con bajos niveles de control, se distribuye diferencialmente de acuerdo con las divisiones de clase (Johnson, 2011).

Se encontró, por demás confirmado por otros estudios citados en párrafos anteriores, que en las posiciones capitalista tradicional y pequeño empresario propietario se recibe más apoyo social que en las posiciones pequeña burguesas. El resultado puede expresar una condición de trabajo en esta última posición de mayor aislamiento que el que se puede afrontar en otras posiciones, en la medida en que en la pequeña burguesía se trabaja como auto empleado con no más de un empleado contratado de forma regular. De manera inusitada se observó que en la pequeña burguesía no propietaria se cuenta con más apoyo social que en la propietaria; este resultado podría estar reflejando el que en esa posición, el trabajo se realiza con una mayor participación familiar, la cual operaría como fuente de apoyo social. En este estudio las posiciones capitalista tradicional y propietarias gozan de más reconocimiento por el trabajo que desempeñan que la pequeña burguesía no propietaria; y los pequeños empleadores superan en reconocimiento a la pequeña burguesía propietaria. Los procesos de representación social podrían dar cuenta de esta valoración social del trabajo.

En relación con la seguridad en el trabajo, el mayor conocimiento sobre los riesgos de accidentarse o enfermarse en el trabajo, entre todas las posiciones, está en las posiciones capitalista tradicional y pequeño empresario propietario; en capacitación sobre prevención de este tipo de riesgos se evidencia una brecha en la que en la posición de capitalista tradicional se está más capacitado que en todas las demás posiciones. En disponer de reglamento sobre higiene y seguridad la pequeña burguesía se diferencia del resto de posiciones en no tenerlo. Los anteriores hallazgos se pueden adicionar a la literatura sobre condiciones de trabajo como soporte empírico dado a la idea de que las variaciones en el ambiente de trabajo que afrontan los trabajadores no asalariados pueden ser



interpretadas, más que como meras variaciones inherentes al trabajo que desempeñan, como desigualdades de clase que se hacen presentes en el proceso de sus trabajos.

Los resultados de los análisis multivariados constatan hallazgos de estudios previos, comentados en párrafos precedentes, sobre la relación entre las posiciones de clase neomarxistas y los dos indicadores de salud que explican en mayor grado las desigualdades sociales en salud de la muestra estudiada, a saber, el auto reporte de enfermedades y la salud mental general percibida. En otras condiciones de salud, los capitalistas tradicionales atribuyen menos la experiencia de depresión/angustia al trabajo que los pequeño empresarios propietarios y los pequeño burgueses; los capitalistas tradicionales y los pequeño empresarios no propietarios aventajan a los pequeño burgueses en la capacidad para la realización de las actividades cotidianas; de manera contra intuitiva, los capitalistas tradicionales manifiestan más experiencia de dolor y malestar físico que los pequeño empresarios propietarios y los pequeño burgueses no propietarios. Estos resultados ponen de relieve el peso de la posición de clase en los resultados de salud de los participantes del estudio; así mismo, respaldan la idea de un efecto protector de la salud, en este caso mental, de la posición de clase capitalista tradicional (Muntaner, 2011). De otra parte, bajo la hipótesis de que una posición de clase privilegiada va de la mano de una mejor condición de salud (Johnson, 2011), la distribución por clase social de las manifestaciones de dolor y malestar físico habría que seguirse examinando en las investigaciones.

En esta investigación se quiso hacer una aproximación a la faceta de clase social que corresponde a la clase mediata, la cual, no obstante, debió ajustarse a las restricciones de información de la encuesta ETESSA. Las desigualdades por posición de clase mediata tienen varias formas de manifestación tales como el incremento escalonado en el número de aportantes al ingreso familiar a medida que el número de empleados contratados se reduce, el contraste entre la posición capitalista y las otras posiciones en el nivel de los ingresos familiares, y la mayor capacidad de los propietarios versus los no propietarios para adquirir recursos financieros; estas desigualdades se pueden vincular a un proceso de determinación recíproca con la posición de clase directa por cuanto, en nuestro medio cada vez más, la ubicación en el proceso de producción es función de la clase social origen que, a su vez, se determina por la posición de clase del jefe de hogar y los otros miembros aportantes. Esta idea encuentra apoyo en lo descrito por Fresneda (2014) en torno a que las desigualdades en los ingresos laborales, por posiciones de clase social, se transfieren al ingreso familiar que en un 85% corresponde al ingreso del jefe de hogar. De manera complementaria, las desigualdades por propiedad o no propiedad de los medios de producción, pueden interpretarse como producto de procesos de exclusión consustanciales a la reducción del uso de la fuerza de trabajo bajo el actual régimen de acumulación. Estos hallazgos se consideran preliminares y ameritan seguir siendo estudiados para una comprensión más integral de las desigualdades sociales de los trabajadores al incorporar en los análisis las posiciones de clase que no están directamente definidas por las relaciones sociales de producción.

De lo expuesto hasta aquí se puede aseverar que los resultados de esta investigación ponen en tensión las visiones gradacional y relacional de clase social para estudiar la relación trabajo-salud. La primera es hegemónica en el campo de la salud laboral y ofrece una imagen lineal de las variaciones; la segunda, al captar las desigualdades sociales, da una imagen no lineal de las variaciones y tiene potencial para explicar la gradación. Los resultados obtenidos dan respaldo a la idea de prestar mayor atención a los enfoques

relacionales, concretamente el neomarxista, versus los enfoques gradacionales en la investigación de lo social en la salud pública, dado su potencial para renovar preguntas y respuestas en el campo de la salud de los trabajadores, extensivo a otros campos. Expresado en otros términos, se trata de poner de relieve “la significancia para la salud pública de las relaciones de propiedad en las poblaciones” (Muntaner et al., 2003 p.952).

Antes de pasar a discutir los aspectos epistemológicos, es necesario, concluir esta primera parte indicando que de los análisis factoriales confirmatorios en ecuaciones estructurales que se realizaron, es posible inferir qué aspectos resultan pertinentes evaluar e intervenir a fin de avanzar el conocimiento sobre cómo trabajan, y cómo cursan el proceso salud-enfermedad las personas de este grupo poblacional. En tanto las mediciones tienen grado de generalidad a la población de no asalariados de la ciudad, los resultados sugieren considerar, en las condiciones de empleo, la jornada laboral, el sector formal-informal de la unidad económica, y la frecuencia y la estructura del ingreso laboral; en las condiciones de trabajo, las condiciones psicosociales potencialmente provechosas para la salud – control, apoyo social, reconocimiento – y aquellas perjudiciales – demandas, maltrato –. En las condiciones de salud indican tener presentes aspectos de la calidad de vida asociada a la salud, el estado percibido de salud y la salud mental general. Desde luego, el tema no se agota en la consideración de los indicadores mencionados pero hacer énfasis en ellos puede dar luces sobre las direcciones que se podrían tomar los avances teóricos y empíricos en el campo. Adicionalmente, combinar tales condiciones con la aplicación del enfoque neomarxista de clase social, lleva a potenciales beneficios de entender de formas diferentes el trabajo y la salud de los trabajadores.

En las siguientes líneas se entra a sopesar la forma como este trabajo entra en diálogo con los desarrollos que se dan en dos planos centrales, el de la clase social y el de la salud, para argumentar la postura epistemológica asumida. El enfoque neomarxista de clase social seguido en esta investigación coincide en ciertos aspectos, y difiere en otros, de aquellos propuestos por autores que se consideran importantes de mencionar, dado el alcance de sus investigaciones en los ámbitos anglosajón, regional y local.

Un primer punto de comparación concierne a las formulaciones de clase social desde el punto de vista de las condiciones objetivas. Se encuentra una coincidencia notable en la visión de atributos relacionales del concepto de clase compartida con Fresneda (2012a; 2012b), Breilh (1982, 1997, 2015a), Portes y Hoffman (2003), Johnson (2011) y Muntaner (estudios consultados desde 1993 a 2015), en contraposición a la visión gradacional prevalente en las epidemiologías social y laboral. Otro acuerdo también general, es en torno a la validez y vigencia de las teorías marxista y neomarxista de clase para el estudio de las estructuras de clases de las sociedades capitalistas frente a la propuesta neoweberiana, de mayor aceptación en las investigaciones en este tipo de sociedades, particularmente en el contexto anglosajón. A partir de esta ascendencia común, el mapa de posiciones de clase más acorde a la de este estudio es el que elaboran Muntaner y sus asociados, con el cual ha sido posible comparar hallazgos de las posiciones no asalariadas definidas en el modelo de Wright (2000), excepción hecha, claro está, de las posiciones no asalariado-no propietario.

Las diferencias con los otros autores se hacen más claras en la delimitación de la noción de clase como la planteada por Breilh (2004) en la que recupera la definición de clase de Lenin, o bien, en la especificación de las posiciones de clase de Fresneda (2012a, 2012b) quien sigue los lineamientos de Goldthorpe. En particular, estos dos autores incluyen la

ocupación como criterio de operacionalización de las posiciones, mientras que en esta investigación se mantiene la independencia teórica entre las relaciones sociales de producción (relaciones de clase) y las relaciones técnicas de producción (relaciones ocupacionales) si bien tienen relación empírica (Wright, 1979). Mantener la independencia teórica entre estas dos dimensiones ha permitido atribuir con más claridad las variaciones en empleo, trabajo y salud de la muestra estudiada al efecto de la clase social, que lo que se hubiera podido atribuir si se hubiera incluido adicionalmente el efecto de la ocupación ejercida. Otra divergencia reside en la extensión que se hace de la clase social a otro fenómeno como la informalidad, como sucede en la estructura de clases que plantea Portes y Hoffman (2003). Aunque la informalidad es un fenómeno laboral socialmente relevante, es teóricamente independiente de la clase social. No significa ello, igual se afirma para la ocupación, que no se de una relación empírica entre ambas dimensiones; por el contrario, el estudio de esas relaciones contribuye a ahondar el conocimiento de la clase social de los trabajadores en la interrelación con otros fenómenos socio laborales. Por último, la disparidad radica, al igual que con el modelo de Wright, en las posibilidades de adecuación de un esquema de clases propuesto para realidades distintas a las propias como es el caso del esquema presentado por Johnson (2011).

Un segundo punto de revisión de la clase social tiene que ver con las consecuencias que tiene para la vida de las personas. La perspectiva relacional neomarxista sustenta lo esencial de este estudio, el dar cuenta de las desigualdades de clase en lo económico, lo laboral y en la salud en el grupo de trabajadores examinado; la importancia del tema, que en sintonía con los lineamientos de Samaja y Wright (1994) se ha considerado tanto o más relevante que el método mismo, es compartida con los autores mencionados. De manera más concreta, las desigualdades de clase llevan a retomar las ideas de una crítica normativa de la desigualdad, considerada evitable e injusta, y de una perspectiva emancipadora consecuente. Entre las expresiones más claras de acercamiento a estas ideas está el realismo crítico de Breilh (2015b), desde una óptica de epidemiología crítica. El realismo es crítico del sistema de reproducción social que se juzga malsano; a partir de ello, en este estudio se han acogido los lineamientos del autor de un conocimiento crítico en lo ontológico para replantearse un mundo “concatenado”, no fragmentado en factores, en lo epistemológico para pensar procesos no factores, y en la praxis para orientarlo hacia una transformación de los modos de producir y vivir. De modo similar, se han recogido sus orientaciones sobre la clase social como proceso que está comprendido y ha de ser estudiado en relación con las dimensiones general, particular e individual de la sociedad. Con esta visión de proceso concatenado, en este trabajo se ha querido pensar la clase social como el proceso del dominio particular que articula lo general de la sociedad, actualmente la acumulación del capital, los modos de vida particulares de las clases específicas y los estilos de vida individuales.

En la perspectiva emancipadora también se encuentra correspondencia con Muntaner quien de manera explícita ha señalado que la investigación en torno a las desigualdades económicas y de salud, tiene implicaciones políticas para el quehacer de la ciencia por cuanto la meta, que es la reducción de éstas últimas, requiere la sustitución de las relaciones sociales que generan las desigualdades económicas (Muntaner, Lynch, & Oates, 1999); así mismo, ha argumentado que sin el examen de las relaciones políticas y de poder de las clases sociales, difícilmente se generarían mecanismos y explicaciones que fomentaran la continuidad de la investigación en disparidades en salud (Muntaner, 2002). En suma, aboga por la producción de conocimiento que induzca al cambio social,

como por ejemplo, la reducción de desigualdades de clase en salud, (Muntaner, 2013, 2015a).

Por lo que se refiere al plano de la salud, se ha seguido el enfoque de la medicina social latinoamericana y los lineamientos teóricos trazados por Breilh (1997) desde el punto de vista de la salud colectiva para la epidemiología del trabajo. A estos marcos interpretativos se liga el énfasis dado en este trabajo a aspectos como la visión de la salud como proceso dialéctico, colectivo, complejo; la influencia de las condiciones sociales e históricas en el proceso dinámico de la salud-enfermedad; la centralidad de la clase social definida por las relaciones de producción, y el presupuesto teórico de unidad y jerarquía de la realidad social de procesos generales, particulares y singulares ya mencionados.

En función de lo dicho, en este estudio se adopta una visión realista crítica de la ciencia social, más adecuada que el positivismo o el relativismo, por cuanto la teorización sobre clase y posiciones de clase no se sustenta enteramente en generalizaciones inductivas como tampoco en categorías de pensamiento solamente, sino en un marco de análisis que parte de una noción polarizada de clases y del concepto de estructura de clases que de ella se ha venido derivando. Y acorde con el programa trabajado por Wright, en el cual se acomodan a dicho marco aquellas realidades no polarizadas de las “clases medias” conforme han surgido en las sociedades contemporáneas, la posición de clase no asalariado-no propietario, la anomalía aquí evidenciada, se adecuó al marco de análisis guardando coherencia con sus restricciones teóricas; interesa señalar que esta posición de clase dio muestras de tener alcance explicativo de desigualdades observadas en la investigación.

La postura asumida es de construcción del conocimiento para transformar la realidad, desde la producción académica científica se da cuenta de los fenómenos y sus explicaciones para orientación de las acciones sociales en salud. Esta postura se considera coherente con los argumentos de Muntaner (2013, 2015b) en torno a que el realismo científico es más apropiado a la epidemiología social que la tradición procedente de la epidemiología empirista, la cual da prioridad a las observaciones por sobre los constructos teóricos, los mecanismos y las explicaciones; igualmente con la presunción de valores en la investigación y de la compatibilidad entre la objetividad y la parcialidad, en la medida en que las desigualdades sociales se consideran evitables e injustas. De manera similar, se han advertido concordancias relevantes con elementos del realismo crítico que elabora Breilh (2015b) para quien una de las principales implicaciones del enfoque es la emancipación radical.

Se prosigue ahora con la discusión de los aspectos metodológicos. La metodología utilizada en esta investigación, en la construcción de la categoría clase social no asalariada, a partir de los criterios de ser auto empleado y emplear a otros, tiene origen en el trabajo de Wright (1979) y viene siendo conocida y empleada por otros investigadores (Wohlfarth, 1997; Wohlfarth & Van Der Brink, 1998; Muntaner et al., 2003; Borrell et al., 2004; Rocha et al., 2013, Rocha et al., 2014). Sobre la magnitud del capital, que es el criterio esencial en no asalariados, si bien en la encuesta ETESSA hubo preguntas dirigidas a evaluar la cantidad de la propiedad y de los ingresos no laborales, las frecuencias de respuesta obtenidas en estas preguntas fueron considerablemente bajas y en todo caso, las magnitudes reportadas indicaron niveles de propiedad más bien bajos. Estos resultados podrían atribuirse, al menos parcialmente, a dos razones: en primer término, a una actitud de poca apertura de parte de los encuestados frente a suministrar

información sobre sus recursos económicos, algo ya evidente en otras experiencias de encuestas con trabajadores no asalariados; en segundo término, a un problema de precisión en la medida. En consecuencia, el mejor dato disponible para la diferenciación de las posiciones de clase, emplear a otros, es un criterio sustituto de la magnitud de propiedad de capital, por ende, un criterio débil. Por esta razón, la tipología aquí construida ha de ser considerada como un punto de partida a continuar probando en la investigación.

De otro lado, el tamaño de la muestra favoreció la realización de los análisis estadísticos, incluyó personas desempleadas hasta por 12 meses lo que evitó un sesgo. No obstante, debido al diseño de la encuesta, no incorporó al segmento de la clase capitalista que no es auto empleada. En cualquier caso, el sesgo así generado, no necesariamente podría afectar los resultados si se toma en consideración la observación de Wright (2000) sobre que la inclusión de tal segmento podría agregar a lo sumo “unos pocos puntos a los porcentajes” (p. 44). Un aspecto que implicó la revisión de la composición de la muestra por posiciones de clase fue la comprensión de los participantes respecto de las opciones de respuesta a la pregunta por su situación en el empleo; específicamente, algunas personas empleadoras se pudieron considerar a sí mismas como trabajadores por cuenta propia y se auto clasificaron de manera errónea. Dado que las personas dan muestras de responder a esta pregunta según su propio criterio, se pone de presente la pertinencia de revisar las posibles inconsistencias en las encuestas que incluyan la auto-clasificación en la situación en el empleo. Un factor que facilita la comparabilidad de los resultados es que los rangos del número de trabajadores empleados, que se tomaron de la norma legal de estratificación de empresas en el país, resultan coincidentes con los que se utilizan en buena parte de los estudios consultados.

En relación con la encuesta ETESSA, la realización de los análisis estadísticos puso de relieve algunas de sus particularidades que se han de mencionar. Lo primero a referir es la mayor dimensionalidad que tiene el módulo de condiciones de empleo en comparación con el módulo de las condiciones de trabajo lo que, según se observó en los análisis, sugiere una menor precisión en el constructo condiciones de empleo. Las dimensiones evaluadas en las condiciones de empleo es algo que bien puede ser analizado a la luz de lo que se está midiendo y de lo que se quiere medir por condiciones de empleo.

En las condiciones de trabajo, las dimensiones psicosociales confirmadas en los análisis coinciden con el modelo psicosocial tradicional, lo cual es indicativo de un consenso internacional en torno a lo que se entiende por lo psicosocial en el trabajo, si bien está en discusión el que la demanda psicológica puede tener una relación no lineal con la salud, con un nivel óptimo de demanda psicológica que es estimulante para desarrollar la labor por debajo o por encima del cual es problemático para la salud. Por contrapartida, las condiciones materiales son mucho menos detalladas, un solo ítem por condición material no es suficiente para evaluar propiamente tales condiciones. Sobre las condiciones de salud, se anota la necesidad de continuar revisando la precisión del factor que agrupa variables relacionadas con percepción de mala salud y el estado de salud percibido, el factor 2, porque ésta última variable no necesariamente es indicador de mala salud.

Se quiere señalar la pertinencia de la metodología de ecuaciones estructurales en preguntas que impliquen análisis de clases como el estudio antecedente de Muntaner, et al. (1999). En esta investigación, el mayor sentido del análisis de factores que se obtuvieron es la identificación de los mínimos de ítems para evaluar el trabajo no

asalariado, porque pueden dar luz sobre qué pueden incluir las encuestas en consideración a los costos y la extensión y complejidad posibles.

En lo relativo a los hallazgos esperados no encontrados, se estima que la no confirmación del modelo hipotético de ecuaciones estructurales obedeció a la complejidad del mismo pese a que con la reducción de la dimensionalidad de los datos se logró hacer manejable la información que la encuesta ETESSA contiene. La falta de comprobación del factor modo de vida, se atribuye principalmente a que el constructo se encuentra en desarrollo en el sentido de la validez de su medición y a las restricciones de información que plantea la encuesta.

Entre las limitaciones de este estudio está la comúnmente referida sobre el diseño transversal como limitante de las inferencias de causalidad. También está la debilidad del auto reporte que incluye la posibilidad de que la clasificación en la situación en el empleo se vea afectada por la evaluación subjetiva de los encuestados. Se considera, así mismo, la gran extensión de la encuesta y el desbalance entre las dimensiones del empleo comparativamente con las del trabajo y otras condiciones.

Por su parte, el reducido número de participantes que ocupó la posición de clase capitalista tradicional planteó la dificultad de realizar con propiedad las pruebas estadísticas que permitieran dar cuenta de las diferencias entre posiciones de clase; la alternativa a esta situación residió en la ventaja que daba el tamaño de la muestra y en la elección de estadísticos apropiados para grupos de tamaño diferente. La baja representación de la posición capitalista en las muestras, ha sido la constante en los estudios de encuesta de clase social que han incluido el examen de la propiedad de los medios de producción, desde los trabajos iniciales de Wright. Ya se ha establecido que en las encuestas es difícil tener acceso a las personas con altos niveles de bienestar material, o lo que es lo mismo, los capitalistas son menos propensos a participar en las encuestas de la población general (Borrell et al., 2004). Las principales consecuencias señaladas por los investigadores giran en torno a la poca opción de producir diferencias de clase significativas por la insuficiente inclusión de propietarios de grandes empresas en las muestras (Muntaner & Parsons, 1996), la reducción del poder de las pruebas (Borrell et al., 2004), y la dificultad de probar hipótesis con medidas relacionales de clase social (Muntaner, Eaton, Diala, Kessler, & Sorlie, 1998). Para finalizar, en la siguiente sección se recapitulan, a manera de balance final, las contribuciones de este estudio a la salud laboral y la salud pública.

## 6.1 En adelante...

Se pueden derivar algunas conclusiones de esta tesis. En esta investigación se profundizó en la posición de clase social no asalariada para contribuir al avance en el conocimiento y las acciones en el campo de la salud de los trabajadores. Los hallazgos aportan al esclarecimiento del nexo existente entre la evolución del sistema productivo y la clase no asalariada. Históricamente, se han trazado tres momentos de la evolución del modelo productivo que contribuyeron a dar forma a la clase no asalariada de hoy, desde el periodo de la industrialización por sustitución de importaciones entre las décadas de 1950 a 1970, en el que se consolidó una clase empresarial en medio de la polarización social, pasando por un periodo de transición entre los años 70 y los 90 en el que surgieron diversas modalidades de trabajador no asalariado asociadas a la práctica de la subcontratación en las empresas, hasta la culminación de la instauración del actual modelo de desarrollo neoliberal que profundiza la estratificación y la heterogeneidad de la fuerza de trabajo. La

clase social de los trabajadores urbanos no asalariados de la ciudad es, pues, producto de la transformación que se viene dando en el sistema productivo; la condición de posibilidad del nuevo orden, de reducción drástica del uso directo de la fuerza de trabajo, viene convirtiendo a masas de trabajadores que ingresan al mercado laboral, o que son asalariados, en no asalariados.

En las nuevas condiciones, estos trabajadores siguen siendo funcionales al sistema económico pero reacomodados en diversas posiciones de clase en las que trabajan bien empleando a otros o bien por cuenta propia según sus capacidades o posibilidades, pero en general en relación de carácter mercantil con las empresas. El proceso establece una determinación recíproca entre el trabajo no asalariado urbano y su contraparte el trabajo asalariado: el primero ha ganado una participación importante en el mercado laboral a expensas del segundo.

El incremento del trabajo no asalariado tiene el trasfondo de una desigualdad económica y social estructural. Los resultados de esta tesis aportan una visión explicativa de porqué ocurren tales desigualdades entre los trabajadores no asalariados a partir del esquema de clases de Wright. En la propiedad o no propiedad de los recursos productivos reside la explicación de cómo se producen las desigualdades y como afectan la vida de las personas. En esta investigación se encontró que entre los no asalariados de la muestra había no propietarios de dichos recursos y que las variaciones que tienen origen en la propiedad o no propiedad afecta diferencialmente a las posiciones de clase. Además, el hecho de que las diferencias mostraron un patrón no lineal significa que frente al enfoque gradacional hegemónico en la epidemiología laboral, el enfoque relacional explica desde la propiedad de los medios de producción el origen de las desigualdades en empleo en trabajo y en salud, como es el caso de la muestra de estudio.

Pero los hallazgos también contribuyen al desarrollo de la teoría. La investigación generó el hallazgo anómalo de la posición de clase no asalariado-no propietario. La anomalía puso en evidencia qué problema presenta la teoría neomarxista de clase desarrollada para las sociedades capitalistas avanzadas, al aplicarla a sociedades capitalistas no avanzadas. En este sentido, el reformular la composición de clase de la muestra del estudio, de cara a las complejidades de una sociedad capitalista periférica como la bogotana, da potencial para contribuir a la reconstrucción de la teoría y avanzar el conocimiento sobre el análisis neomarxista de clase de sociedades capitalistas periféricas a la luz de la investigación.

Ante la actual fragmentación del trabajo no sorprende el hecho de que la informalidad converge con el trabajo no asalariado en aspectos sociodemográficos de los trabajadores y en condiciones de empleo de formalidad-informalidad de las unidades económicas, lo que sugiere la coexistencia de dos fenómenos en una misma realidad social. Con un enfoque de clase neomarxista en esta investigación se ha propuesto una tipología de cinco posiciones como una alternativa integradora de los segmentos de trabajadores que permita realizar estudios dirigidos a indagar aspectos laborales, o de salud, o de análisis de desigualdad más allá del concepto problemático de informalidad.

Los trabajadores de la muestra de estudio se caracterizan por constituir familias nucleares pequeñas, tener baja calificación laboral, desempeñar ocupaciones de servicio y ventas, ubicarse en actividades económicas de servicios, comercio, industria y construcción, percibir ingresos laborales y no laborales bajos. Este estudio ha descrito también las desigualdades en la distribución de condiciones laborales y de salud mostrando que la pequeña burguesía no propietaria está más expuesta que las otras posiciones de clase a

las condiciones menos favorables. Por contrapartida, la posición capitalista tradicional, en general, tiene las mejores condiciones frente al resto de posiciones de clase, y las posiciones propietarias cuentan con condiciones más favorables que las no propietarias.

Los hallazgos de esta investigación aportan a la literatura sobre la salud de los trabajadores la importancia de las posiciones de clase social no asalariada y la propiedad de los medios de producción. Con base en la tipología construida se han establecido desigualdades de clase en salud. Los grupos capitalista tradicional y empresario propietario tienen mayor conocimiento sobre riesgos de accidentarse o enfermarse en el trabajo que los pequeños burgueses. En capacitación en prevención de riesgo de accidente o enfermedad laboral la mejor condición la tiene el grupo capitalista tradicional. El grupo pequeño burgués propietario se diferenció del resto de grupos por no tener reglamento interno de higiene y seguridad.

En condición de salud percibida, respecto a la realización de las actividades cotidianas, el grupo pequeño burgués propietario se encuentra en condiciones más desfavorables para realizar estas tareas. En el auto reporte de enfermedades, los grupos pequeño burgueses expresan tener más enfermedades que el grupo pequeño empresario no propietario. La experiencia de dolor o malestar físico es mayor en el grupo capitalista que en el pequeño empresario propietario y pequeño burgués no propietario. El grupo capitalista tradicional atribuye menos la depresión/angustia al trabajo que los grupos pequeño empresario propietario y los grupos pequeño burgueses; en salud mental, el grupo capitalista goza de mejor salud mental que los grupos de la pequeña burguesía.

Antes de proseguir con las recomendaciones que se derivan de este estudio es necesario hacer una anotación preliminar sobre el papel del método en el contexto del análisis de clase neomarxista. En este análisis se integra una teoría explicativa del ordenamiento social en posiciones y una visión emancipadora de un ideal de una sociedad igualitaria, sin clases. En función de ello, el método representa básicamente un medio acercarse a ese ideal. En otros términos lo distintivo del análisis de clase no es el método sino las preguntas que se formulan. Con esto en mente no solo se buscó dar cuenta de las hipótesis sino profundizar un poco en cómo es que se presenta la situación no asalariada con perspectiva de clase, cuáles desigualdades acarrea y qué implican para orientar un proceso de búsqueda de una comprensión teórica enriquecida por el método utilizado. Este prestó un servicio al propósito de comprender teóricamente el ordenamiento de la muestra por posiciones de clase, la retroalimentación que aportan las posiciones no asalariadas-no propietarias sobre la fragmentación social y laboral a la que se asiste hoy día en la ciudad, las desigualdades de clase en salud, y con ello, la vigencia a la búsqueda del ideal de la tradición marxista de alcanzar una sociedad más equitativa, sin clases.

Esta tesis pretende llamar la atención sobre la relevancia de la clase social para la investigación en salud pública, en particular para aquella que aborda la salud de los trabajadores. Los resultados obtenidos justifican las siguientes recomendaciones para futuras investigaciones y acciones en salud laboral:

- Hay necesidad de replicar y refinar los hallazgos de posición de clase y desigualdades de clase de esta tesis en la investigación futura.
- El avance en el conocimiento y la política social se beneficiarán de la indagación sobre las relaciones entre clase no asalariada y otros ejes de inequidad social, como el género y la etnia.



- Realizar estudios que examinen la condición múltiples clases probablemente muy frecuente en nuestro medio.
- Explorar la dimensión subjetiva y los significados construidos alrededor de las posiciones de clase y las desigualdades.
- Examinar y afinar los componentes del modelo teórico en investigaciones siguientes.
- En lo metodológico, los resultados sugieren hacer sobre muestreos de la posición capitalista, revisar el concepto de las condiciones de empleo como figura en la encuesta ETESSA que dada su extensión mostró limitaciones: Revisar en estudios de encuesta las auto selecciones a la pregunta sobre situación en el empleo, aunque la mayoría de los encuestados responde en el sentido esperado, se pueden presentar proporciones considerables de respuestas equivocadas. En la medida de lo posible, realizar estudios longitudinales.
  
- Empezar nuevas líneas en la investigación de la salud de los trabajadores no asalariados en salud pública:
  - Los mecanismos que pueden mediar la relación entre la clase social y el estado de salud de los trabajadores.
  - El modo de vida con perspectiva de clase cuya construcción aun es limitada.
  - La posición de clase mediata sobre formas como las familias ligan las personas a la estructura de clase.
  - La tipología propuesta en la medida en que este es un primer estudio de clase social en trabajadores no asalariados de la ciudad
  
- La investigación ha de contribuir a la transformación social. Los hallazgos de este estudio son soporte para formas de intervención como:
  - Política pública dirigida a reducir las desigualdades en salud, empleo y trabajo no asalariado.
  - Formulación y ejecución programas concretos que aborden temas como: condiciones de trabajo, seguridad y salud, relación trabajo-familia.
  - Colaboración entre la academia y entidades como organizaciones de las MIPYMES; y la Secretaría Distrital de Salud a nivel del programa entornos laborales saludables en trabajadores informales del Plan de Intervenciones Colectivas (PIC).



# Apéndice metodológico A: Las fuentes de información

## 1. Características Metodológicas de la encuesta fuente de información<sup>15</sup>

Encuesta. ETESSA (Encuesta de Empleo, Trabajo, Equidad, Seguridad Social y Salud en la población trabajadora)

### 1.1 Marco conceptual

#### Objetivo general

Desarrollar y validar un instrumento para la medición de la informalidad y su asociación con las condiciones de empleo, trabajo, salud, y acceso a la seguridad social y salud de los trabajadores y trabajadoras, mediante la adaptación y ampliación del cuestionario ENETS y su posterior aplicación en Colombia.

#### Estructura temática

La encuesta ETESSA está integrada por los siguientes módulos:

Módulo A. Situación laboral actual: el propósito de este módulo es el de contar con una descripción detallada de la situación laboral actual del entrevistado. Se busca conocer distintos aspectos relacionados con el lugar y condiciones de trabajo, responsabilidades y tareas, horario, remuneración y organizaciones de trabajadores. Segundo trabajo: se busca conocer la magnitud de trabajadores que tienen un segundo trabajo y algunas características de ese segundo trabajo, e historia laboral: se busca conocer la edad a la que comenzó a trabajar y algunas características del primer trabajo. Conocer también las situaciones de desempleo.

Módulo B. Condiciones de trabajo: El objetivo de éste módulo es describir las condiciones de trabajo de los entrevistados. Específicamente busca detallar acerca de los riesgos a que está sometido el trabajador, si le han proveído de información o capacitación en relación a los riesgos del trabajo.

---

<sup>15</sup> La información de este apéndice fue tomada de los siguientes documentos del informe final de la encuesta ETESSA: Documento diseño muestral 30 septiembre 2013, Manual de recolección y conceptos básicos, Producto 5 Informe final, Informe Encuesta de Empleo, Trabajo, Seguridad Social y Salud – “ETESSA. Proyecto Health Inequalities, Work and Access to Social Security of Informal Workers..”

Módulo C. Factores de riesgo psicosociales: En este módulo se busca describir cómo se siente el entrevistado en distintas circunstancias, cuál es su grado de satisfacción en relación al trabajo, indagar sobre acontecimientos que pueden haber ocurrido en el trabajo, tales como discriminaciones.

Módulo D. Calidad de vida: El propósito de este módulo es contar con una descripción detallada de cómo se siente el entrevistado con respecto a diversos aspectos de su vida y su trabajo. Situación de salud: busca conocer sobre problemas de salud, enfermedades comunes, accidentes del trabajo y enfermedades provocadas o agravadas por el trabajo. Conciliación, trabajo y vida familiar y social: busca conocer cómo afecta el trabajo en el desarrollo de la vida familiar y la doble carga y presencia. Problemas de salud: conocer la magnitud de los problemas de salud, enfermedades comunes, accidentes del trabajo y enfermedades provocadas o agravadas por el trabajo y conocer los diagnósticos de algunas de ellas. Acceso a salud: busca conocer para uno de los eventos de los problemas estudiados, si los trabajadores buscaron atención ya sea médica u otra, y si buscó atención médica la obtuvo o porque no la consiguió. Cuanto gastó por la atención y si volvería a usar ese sistema de salud y el resultado de la atención.

Módulo E. Afiliación a la Seguridad Social: El propósito de este módulo es conocer qué trabajadores están afiliados a la seguridad social en vejez, salud riesgos profesionales, quien les paga la afiliación y si están al día.

Módulo F. Composición del hogar: se busca contar con una descripción de cada uno de los miembros que actualmente forman parte del hogar del entrevistado, como: parentesco con el jefe de hogar, sexo, edad y estado civil, etc.

Módulo G.- Educación: busca conocer los niveles educativos alcanzados por los miembros el hogar.

Módulo H.- Ingresos del hogar: se indaga sobre los ingresos del hogar considerando el de todos los integrantes, y otros ingresos provenientes de otras fuentes.

En la siguiente tabla se presentan los módulos, las dimensiones, las sub dimensiones, el número de preguntas en cada uno de ellos y el número de preguntas del cuestionario.

Tabla A-1 Estructura temática de la encuesta ETESSA

Encuesta ETESSA 2013			
Módulo	Dimesión	Sub Dimensión	Nº Preguntas
A	Condiciones de Empleo	Estatus y relación contractual	25
		Características de la Unidad Económica	9
		Formas de Remuneración y Salario	7
		Jornada y organización del trabajo	9
		Historia laboral	14
		Participación Y relaciones laborales	46
		Sub-Total	110
B	Condiciones de trabajo	Medio ambiente labora	5
		Prevención y Seguridad en el lugar de trabajo	5
		Sub-Total	10
C	Factores psicosociales	Demanda psicológica	3
		Control y autonomía de decisiones	5
		Apoyo social	2
		Reconocimiento	5
		Maltrato	6
		Sub-Total	21
D	Calidad de Vida y Salud	Calidad de vida	26
		Estilos de vida	17
		Alimentación	3
		Conciliación vida laboral y socio familiar	46
		Situación de Salud	44
		Sub-Total	136
E	Seguridad Social	Afiliación a seguridad social	9
		Acceso a salud	40
		Sub-Total	49
F		Caracterización	11
H	Familia	Educación	3
H		Ingresos	70
		Sub-Total	84
Total			410

Fuente: Informe Encuesta de Empleo, Trabajo, Seguridad Social y Salud – “ETESSA. Proyecto Health Inequalities, Work and Access to Social Security of Informal Workers

## 1.2 Diseño estadístico

### Componentes básicos

Población de estudio. Personas mayores de 15 años residentes en la ciudad de Bogotá que en el momento de la encuesta estuvieran trabajando o que no hayan estado desocupados por un periodo superior a doce meses.

Periodo de recolección. La recolección de información se inició el 27 de julio de 2013 en la localidad de Usaquén, no se dispone de la información sobre el final de la recolección, en cualquier caso fue en 2013.

#### Diseño Muestral.

Marco de muestreo. 33.972 manzanas con base en los resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda de 2005. Las manzanas se clasificaron en seis estratos socio-económicos de acuerdo con el aspecto de la fachada, el acceso, el medio ambiente circundante, el acceso a servicios públicos y el estado vial. Se excluyeron del listado de manzanas las clasificadas en estrato cero, pues en ellas no se encontraban viviendas.

Tipo de muestreo. Probabilístico, estratificado, por conglomerados y polietápico. Probabilístico en cuanto a que se podía determinar por anticipado la probabilidad de que un hogar (conformado por quienes comparten cocina y alimentos) fuera seleccionado para la muestra. Estratificado en tanto la población de Bogotá se estratificó por estratos socio-económicos (6) y localidades (19) dando lugar a 65 estratos con viviendas ocupadas. Adicionalmente, la consideración de las localidades como criterio de estratificación garantizó la cobertura geográfica de la muestra. Por conglomerados remite al agrupamiento de las personas en hogares y en viviendas en una manzana. Polietápico refiere a la selección de los encuestados por etapas; la Unidad Primaria de Muestreo (UPM) fueron las manzanas, la Unidad Secundaria de Muestreo (USM) fueron 6 viviendas dentro de la manzana, la Unidad Terciaria de Muestreo (UTM) fue el hogar seleccionado en cada vivienda y manzana; y la Unidad Última de Muestreo (USM) fue una persona que cumplía con los criterios de selección para ser encuestado.

Procedimiento de muestreo. (a) Primera etapa. Selección de manzanas. En cada estrato se seleccionaron al azar un número estimado de manzanas mediante numeración y uso de números aleatorios. (b) Segunda etapa: Selección de viviendas. En cada manzana seleccionada se hizo un conteo del número total de edificaciones con viviendas. Este número acumulado se dividió por 6 para definir el salto sistemático en la manzana correspondiente a fin de seleccionar las viviendas en las que se administró la encuesta. (c) Tercera etapa: Selección del hogar. Se tuvieron dos casos. Uno, de vivienda con un solo hogar, en tal caso se recolectó la información con el informante de ese hogar. Segundo, vivienda con más de un hogar. La selección se hizo utilizando una tabla aleatoria. (d) Cuarta etapa: Selección del informante y del entrevistado. Se hizo el empadronamiento con un informante que cumpliera con dos requisitos, ser mayor de 15 años e idóneo, es decir, sin limitaciones de tipo mental, miembro del hogar y conocedor de la información del hogar. Al informante se le solicitó la información de todos los miembros del hogar. De acuerdo con el empadronamiento se identificaron los miembros del hogar elegibles para contestar la encuesta, la selección de la persona encuestada se hizo utilizando el método Kish.

#### Definición del tamaño de la muestra

El diseño muestral se llevó a cabo con estimaciones para la realización de 1.600 encuestas, finalmente se recolectaron 1.653 encuestas. Así mismo, se tuvieron en cuenta los resultados del estudio piloto realizado entre el 5 y el 9 de junio de 2013 para la fijación del número de encuestas.

### Error muestral

Las estimaciones de proporciones de personas a nivel de toda la ciudad, del orden de 0,5, tienen un error estándar de 0,014 lo que corresponde a un coeficiente de variación del 2.8%.

### Factores de expansión

Es el factor que corresponde a cada vivienda dentro de su estrato corregido por el número de hogares por vivienda, se aplicó al número de personas por hogar obteniéndose una estimación de la población de Bogotá de 7.745.075. Las ponderaciones obtenidas se ajustaron de tal manera que el total estimado de la población de Bogotá corresponda al total tomado para efectos del diseño muestral (7.658.081). El factor de expansión final de los hogares está dado por  $FEXP = 7.658.081 * F1 / 7.745.075$ .

### 1.3 Producción

#### Equipos de trabajo

Participaron un equipo de diseño y dirección, un equipo de recolección y procesamiento de la información compuesto por el representante legal de la firma encargada para este propósito, un director técnico, una coordinadora de campo, una coordinadora de manejo y control de la muestra, un estadístico, una ingeniera de sistemas y un asistente administrativo y, un equipo de campo compuesto por seis grupos de trabajo, cada uno con un supervisor y nueve encuestadores.

#### Controles de calidad

El proceso incluyó controles de calidad en campo, de cartografía y de recepción de material. La depuración y el control de la calidad de la información se hizo en tres etapas: (a) en línea, en la digitación de los datos, (b) en bloque en un repositorio temporal, (c) en revisión de las frecuencias simples por cada una de las preguntas. En los controles se incluyó la revisión final sobre la base de datos con la verificación frente al material en papel.

## 2. Comentarios hechos a la validación de la encuesta

### COMENTARIOS AL DOCUMENTO “INFORME FINAL DE VALIDACIÓN ETESSA”

Preparado por equipo de la Universidad Nacional:

Jairo Ernesto Luna PhD

Luz Amparo Pérez candidata a PhD

Mayerli Espitia Estudiante Maestría Psicología

29 abril 2014

### Introducción

El presente documento pretende compartir con el equipo de investigadores de FLACSO y de la Universidad Javeriana algunos resultados de verificación de las reglas de validación consignadas en el documento referido, y nuestra visión de los mismos con el ánimo de construir acuerdos de ajustes a la base de datos. El énfasis es sobre algunas de las reglas de la subcategoría “consistencia teórica de respuestas a lo largo del cuestionario”. En primer lugar presentamos la verificación de las reglas especificadas en la malla generada por FLACSO, luego los resultados de ejercicios nuestros, seguidamente consignamos algunas preguntas surgidas del cotejo entre las preguntas del cuestionario y las variables de la base de datos; finalizamos con algunas situaciones específicas. En cada apartado ponemos a consideración de FLACSO y Universidad Javeriana propuestas de ajuste o de revisión que pensamos que podrían contribuir a depurar la base de datos.

## 1. Verificación de reglas de validación de la malla de FLACSO

### 1.1. Tema: Situación de empleo

1.1.1. Regla: Si A6 = 1 entonces A19-A23 debe ser igual a 5. No se cumple. Las respuestas a estas preguntas se distribuyen en los cinco puntos de la escala de medida si bien la mayoría (entre el 67% y el 84%) corresponden a 5=siempre.

Comentario: los grandes, los medianos y quizá los pequeños empleadores pueden no asumir las acciones de control que se preguntan en A19-A23. Así mismo, en algunas microempresas (ejemplo, consultoras o microempresas de alta tecnología) el empleador podría no ejercer el control en todas las acciones preguntadas. Estos aspectos pueden sugerir que la variabilidad de las respuestas tiene que ver esencialmente con la variabilidad de las relaciones sociales en nuestro medio y no con una inconsistencia teórica. Un ejemplo de salida de SPSS con la pregunta A19:

Está personalmente involucrado en la contratación o despido de trabajadores

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Nunca	70	17,7	17,7	17,7
Rara vez	35	8,9	8,9	26,6
Algunas veces	18	4,6	4,6	31,1
Casi siempre	9	2,3	2,3	33,4
Siempre	263	66,6	66,6	100,0
Total	395	100,0	100,0	

Propuesta. Discutir la creación de una regla de validación alternativa en la que entre un punto de corte de la intersección entre empleadores (A6=1), Número de empleados (A63) e ingresos laborales (A41).

1.1.2. Regla: Si A6 = 1 entonces A24 debe ser igual a 1. El criterio No se cumple en 15% de los casos.

Hay empleadores que se consideran mandos medios (46 casos). Se trata, en general, de microempresarios informales con 2 a 5 empleados y puede ser que ellos mismos no se consideran gerentes o directivos. Ejemplo: 130100016 (nform) “contratista contrata personal para realizar mantenimiento en construcción de viviendas y ornamentación”(A7), recibe órdenes (A17), trabaja con 3 empleados (A63) “

Hay empleadores que se consideran subordinados (16 casos). Corresponden en general a empleadores para empresas de variado tamaño que emplean entre uno y siete



empleados, que puede ser que no se consideran a sí mismos gerentes o directivos. Ejemplo: 430819041 (nform), “Trabajo en marroquinería haciendo chaquetas de cuero y pantalones” (A7), trabaja en su casa (A10), trabaja para una empresa de 20 a 49 trabajadores (A13), no recibe órdenes (A17), la remuneración que recibe es a destajo (A34), emplea a tres trabajadores (A63), es dueño de los medios de producción (A64).

Dentro de la empresa u organización donde usted trabaja, ¿qué frase describe mejor...

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Directiva o de gerente	333	84,3	84,3	84,3
Mandos medios,jefe, capataz,supervisor (con responsabilidad	46	11,6	11,6	95,9
Subordinada ( tiene un jefe y no tiene personas a cargo)	16	4,1	4,1	100,0
Total	395	100,0	100,0	

1.1.3. Regla: A6=2 entonces A63<1. No se cumple de acuerdo con la validación hecha por FLACSO.

Comentario: en principio, la pregunta A63 no aplica a los trabajadores por cuenta propia puesto que si no han de emplear trabajadores, no cabe la pregunta por cuántos trabajadores trabajan directamente para sus empresas. Por esta razón, pensamos que se ha generado una confusión en la cual aquellos trabajadores por cuenta propia que respondieron a la pregunta A63 que trabajaban directamente con un trabajador, asumiendo que trabajan solos y que se están contando ellos mismos en la respuesta, figuran como empleadores. De hecho, al haber formulado la pregunta a63 a los trabajadores por cuenta propia aparece un promedio de 1,84 de personas empleadas. Salida SPSS:

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
¿Cuántas personas trabajan directamente para su empresa o negocio?	2339	1	50	1,84	2,916
Valid N (listwise)	2339				

Propuesta. Considerar los casos A63=1 “como trabajo solo” y clasificarlos como trabajadores por cuenta propia no como empleadores. Así se mantiene, además, la coherencia con los valores de las preguntas A12, A13 y A74 en las que “1=Trabajo solo”.

1.1.4. Regla: Si A6 = 3, 4 o 5 entonces A24 debe ser distinta de 1.

Comentario: dado que los trabajadores dependientes pueden ser directivos, no compartimos el criterio.

1.1.5. Regla. Si A6= 4 entonces A9=6 y A10=4. No se cumple. Hay personas de servicio doméstico que trabajan en entidades del sector privado y en sitios distintos casas de familia.

Salida de SPSS:

**La empresa, industria, o centro de trabajo donde usted trabaja es:**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Del Sector Privado	25	9,0	9,0	9,0
Un hogar particular	253	91,0	91,0	100,0
Total	278	100,0	100,0	

¿En qué lugar trabaja usted, la mayor parte del tiempo?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid En la empresa, negocio, establecimiento u oficina a la cual	3	1,1	1,1	1,1
Local u oficina de otra empresa	4	1,4	1,4	2,5
En su casa	26	9,4	9,4	11,9
En otra casa que no es la suya	240	86,3	86,3	98,2
En la vía pública ( en la calle)	5	1,8	1,8	100,0
Total	278	100,0	100,0	

Propuesta. Revisar si servicio domestico en A6 son cuenta propia o si son asalariadas en otro tipo de ocupaciones.

1.1.6. Regla: Si A6=3 entonces A17=1. No se cumple en 195 casos (6,8% de los dependientes).

Comentario: entre ellos hay ocupaciones de directivo, docente, auxiliar, recepcionista y secretaria. La inconsistencia puede estar explicada por un proceso de percepción del encuestado que lo lleva a experimentar que no recibe órdenes aunque objetivamente si las reciba.

Propuesta. Recodificar el conjunto de datos y hacer validación con la A75 para verificar que realmente estos trabajadores puedan recibir órdenes.

## 1.2. Tema: Lugar de trabajo

1.2.1. Regla: Si A10=1 entonces A14=1, 2 o 3. No se cumple en 51 casos en que se responde A14=4.

Comentario: se puede tratar de personas en situación de empleo informal.

Propuesta. Revisar este conjunto de los datos validando con A6.

## 1.3. Tema: Ingresos

1.3.1. Regla: Si A42 =3 ó 4 entonces A43 = 3 ó 4. No se cumple en 136 casos que responden en A43=1 ó 2.

Comentario. Es probable que en este conjunto de datos haya empleadores y cuenta propia que consideren que su trabajo les da dinero de bolsillo para responder a imprevistos aun cuando sus ingresos puedan ser insuficientes.

Propuesta. Revisar el conjunto de datos.

## 1.4. Tema: Subcontratación

1.4.1. Regla: Si A78=1 entonces A79=1. Sólo se cumple en el 35,8% de los casos. Entre los casos en que no se cumple hay, por ejemplo, vigilante de seguridad o asesora de cobranzas de un outsourcing.

Comentario: la inconsistencia la atribuimos a la comprensión que hace el encuestado de la pregunta que se le formula.

Propuesta. Revisar este conjunto de datos.

Salida de SPSS:

**¿Recibe usted su remuneración de una empresa distinta a aquella en la que desemp**

¿Usted realiza su trabajo o labores en			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
.	Missing	System	3263	100,0		
Si	Valid	Si	133	35,8	35,8	35,8
		No	239	64,2	64,2	100,0
		Total	372	100,0	100,0	
No	Valid	Si	23	1,0	1,0	1,0
		No	2244	98,8	98,8	99,8
		No responde	5	,2	,2	100,0
		Total	2272	100,0	100,0	
No responde	Valid	No	3	100,0	100,0	100,0

## 2. Verificaciones adicionales propias:

### 2.1. Tema: Situación de empleo

2.1.1. Extensión de la verificación de a24 en a6=2 y 5. Hay las siguientes inconsistencias:

2.1.1.1. Trabajadores por cuenta propia que se consideran subordinados. Ejemplos:  
 -1120220032 (nform), “anima eventos” (a7), recreaciones yokelo (a8), trabaja con 20 a 49 personas (a12), en una empresa de 20 a 49 personas (a13), no supervisa empleados (a16), recibe órdenes (a17), subordinada (a24), remuneración a destajo (a34), menos de salario mínimo (a34), trabaja con 50 personas (a63), y no es propietaria de los medios de producción (a64), trabaja sola(a74).

- 720540003 (nform), “le entregan los moldes de unas sudaderas y ella cose los moldes le pagan por sudadera terminada” (a7), fabrica uniformes para diferentes colegios (a8), subordinada (a24), remuneración a destajo (a34), menos de salario mínimo (a41), trabaja con una persona (a63), no dueña de medios de producción (a64), trabaja sola (a 74).

2.1.1.2. Trabajadores por cuenta propia que se consideran mandos medios, capataces, jefes. Ejemplos:

- 1910819015 (nform), “contratista supervisor trabajar en construcción estar pendientes de las diferentes oficinas laborales” (a7), construcción de apartamentos y reparaciones logísticas (a8), en empresa de 50 a 99 personas (a13), supervisa empleados (a16), recibe órdenes (a17), mando medio (a24), remuneración a destajo (a34), más de salario mínimo (a41), trabaja con dos personas (a63), no es dueño de los medios de producción (a64).

2.1.1.3. Trabajadores familiares que se consideran directivos. Ejemplos:

- 720349039 (nform), “realizo oficios del hogar como cocina y cuidar niños pequeños, acudiente del colegio de los niños, barrer, trapear, etc.”(a7), hogar - casa de familia (a8), trabaja sola (a13), no supervisa otros empleados (a16), no recibe órdenes (a17), directivo (a24) , sin respuesta (a34), no emplea trabajadores (a63). Propuesta. Recodificar como subordinada en a24.

- 1820229051 (nform), “trabajo en construcción de inmuebles hago mampostería zanjaz pañete, estuco y terminados” (a7), construcción de inmuebles (a8), trabaja en empresa de a0 a 19 empleados (a13), supervisa otros empleados (a16), recibe órdenes (a17), directivo (a24), remuneración a destajo (a34), trabaja con 4 empleados (a63), es propietario de los medios de producción (a64). Propuesta. Recodificar en a6=1, como empleador.

2.1.1.4. Trabajadores familiares que se consideran mandos medios. Ejemplo:

- 1120320033 (nform), “escoger materiales reciclables clasificarlos y empacarlos” (a7), reciclaje bodega - vivienda (a8), no supervisa empleados (a16), recibe órdenes (a17), sin respuesta (a34), no recibe salario (a41), no trabaja con empleado (a63), no dueña de medios de producción (a64).

Propuesta. Corregir la digitación en a24.

Comentario general a la situación en el empleo: la posibilidad de explicación a estas inconsistencias puede remitirse a la presencia de complejidades emergentes en las realidades laborales de nuestra sociedad más que a un tema de procesamiento de la información recolectada.

Salida

de

SPSS:

Dentro de la empresa u organización donde usted trabaja, ¿qué frase describe mej

¿ En su trabajo, usted es ...? ( Leer alternativas)			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Patrón o empleador (dueño o socio)	Valid	Directiva o de gerente	333	84,3	84,3	84,3
		Mandos medios, jefe, capataz, supervisor (con responsabilidad)	46	11,6	11,6	95,9
		Subordinada ( tiene un jefe y no tiene personas a cargo)	16	4,1	4,1	100,0
		Total	395	100,0	100,0	
Trabajador por cuenta propia	Valid	Directiva o de gerente	1585	67,8	67,8	67,8
		Mandos medios, jefe, capataz, supervisor (con responsabilidad)	240	10,3	10,3	78,0
		Subordinada ( tiene un jefe y no tiene personas a cargo)	514	22,0	22,0	100,0
		Total	2339	100,0	100,0	
Trabajador dependiente o asalariado	Valid	Directiva o de gerente	135	4,7	4,7	4,7
		Mandos medios, jefe, capataz, supervisor (con responsabilidad)	719	25,2	25,2	30,0
		Subordinada ( tiene un jefe y no tiene personas a cargo)	1997	70,0	70,0	100,0
		Total	2851	100,0	100,0	
Servicio doméstico	Valid	Directiva o de gerente	5	1,8	1,8	1,8
		Subordinada ( tiene un jefe y no tiene personas a cargo)	273	98,2	98,2	100,0
		Total	278	100,0	100,0	
Familiar no remunerado	Valid	Directiva o de gerente	9	19,1	19,1	19,1
		Mandos medios, jefe, capataz, supervisor (con responsabilidad)	5	10,6	10,6	29,8
		Subordinada ( tiene un jefe y no tiene personas a cargo)	33	70,2	70,2	100,0
		Total	47	100,0	100,0	

Propuesta. Discutir la creación de una categoría de situación en el empleo más acorde con las realidades laborales de la ciudad. La literatura habla de personas cuasi-independientes y esta podría ser una opción. O bien, dado que estas inconsistencias revelan condiciones que inherentemente contradictorias se podría generar una categoría de situación en el empleo adicional a las convencionales de la pregunta A6 con la denominación “situación contradictoria de empleo” para dar cabida a la clasificación de aquellos empleadores y cuenta propia que al mismo tiempo son independientes y tienen alguna forma de subordinación (A24=2 ó 3).

## 2.2 Tema: Propiedad de los medios de producción

2.2.1. Regla. Si  $a_6=1$  entonces  $a_64=1$ . No se cumple en 60 casos. Ejemplo.

160120006 (nform), “Aerolínea Taca Airlines, venta de tiquetes nacional e internacional” (a7), venta de tiquetes aéreos nacionales e internacionales (a8), trabaja con 17 empleados (a63), no dueña de los medios de producción (a64).

2.2.2. Regla. Si  $a_6=2$  entonces  $a_64=1$ . No se cumple en 910 casos. Ejemplos:

- 720349038 (nform), “vender cosméticos por catálogos” (a7), fabricar y comercializar cosméticos y productos de belleza por catalogo (a8), directiva (a24), ingresos por comisiones (a34), menos del salario mínimo (a41), trabaja con una persona (a63), no es dueña de medios de producción (a64).

- 1110149036(nform), “reciclador” (a7), trabaja con 2 a 4 personas (a13), se declara directiva (a24), remuneración a destajo (a34), menos de un salario mínimo (a41), trabaja con una persona (a63), no es dueño de los medios de producción (a64).

2.2.3. Regla. Si  $a_6=5$  entonces  $a_64=2$ . No se cumple en tres casos.

1820229051 (nform), “trabajo en construcción de inmuebles hago mampostería zanjas pañete estuco y terminados” (a7), construcción de inmuebles (a8), supervisa cuatro empleados (a16), directivo (a24), remuneración a destajo (a34), nivel de ingresos de superiores a un millón (a41), trabaja con cuatro personas (a63), propietario de medios de producción (a64).

Propuesta: reclasificar los casos como empleador en A6.

Salida de SPSS:

**¿Es usted propietario de la maquinaria, tecnología, materias primas y/o insumos**

¿ En su trabajo, usted es ...? ( Leer alternativas)			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Patrón o empleador (dueño o socio)	Valid	Si	335	84,8	84,8	84,8
		No	60	15,2	15,2	100,0
		Total	395	100,0	100,0	
Trabajador por cuenta propia	Valid	Si	1408	60,2	60,2	60,2
		No	910	38,9	38,9	99,1
		No responde	21	,9	,9	100,0
		Total	2339	100,0	100,0	
Trabajador dependiente o asalariado	Missing	System	2851	100,0		
Servicio doméstico	Missing	System	278	100,0		
Familiar no remunerado	Valid	Si	3	6,4	100,0	100,0
		Missing	44	93,6		
		Total	47	100,0		

Comentario: estas inconsistencias nos merecen igual consideración del tema anterior, es decir, los resultados corresponden ante todo a las condiciones en las relaciones de producción en que se ubican los trabajadores de la ciudad.

Propuesta: discutir la generación de una categoría específica de posición de clase social coherente con los planteamientos de asalariados informales de Portes (2003) o de subproletarios de Breilh (2010).

### 3. Diferencias en el cotejo entre los ítems del cuestionario y la caracterización de variables en la base de datos del programa SPSS.

Ítem número, escala de medida y tipo de pregunta ETESSA	Inconsistencias y errores
D12. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1= No en absoluto, 2=No más de lo habitual, 3=Algo más que lo habitual, 4=Mucho más que lo habitual. Excluyente. D13. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1= No en absoluto, 2=No más de lo habitual, 3=Algo más que lo habitual, 4=Mucho más que lo habitual. Excluyente. D14. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1= No en absoluto, 2=No más de lo habitual, 3=Algo más que lo habitual, 4=Mucho más que lo habitual. Excluyente. D15. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Más que lo habitual, 2=Igual que lo habitual, 3=menos que lo habitual, 4=mucho menos que lo habitual. Excluyente.	D10, D12, D13, D14, D15. Los valores de la escala de medida entre cuestionario y base de datos no se corresponden.
E1.Ordinal, escala de seis puntos, 1=Sí, fondo privado (Ej: Horizonte, porvenir, etc.), 2=Sí, Colpensiones (Seguro Social),3= Sí, Regímenes especiales (FFMM, Ecopetrol, Magisterio, etc.), 4=Sí, Fondo subsidiado (Prosperar), 5=Otro. E1.a. Escala. Numérica	E1. En la base de datos No está la opción E1.6.=no está afiliado. En el cuestionario sí.

<p>E2.Ordinal, escala de seis puntos, 1=Usted paga una parte, y otra la empresa o patrón o el Estado, 2=Usted paga la totalidad de la afiliación, 3=La paga completamente la empresa o patrón, 4=Un tercero paga por usted o le da el dinero para que pague. Excluyente.</p>	<p>E2. Inconsistencia en los valores de la escala entre cuestionario y base de datos. En cuestionario 4=no paga, en base de datos 4= Un tercero paga por usted o le da el dinero para que pague. En el output de frecuencias de esta variable aparece una opción 5 sin definición.</p>
--	--

Propuesta. Consultar a DeProyectos sobre estas diferencias.

#### 4. situaciones especiales

4.1. Jornada laboral. Sugerimos que las horas de trabajo en a30a-a30g<=16 se extiendan a más de 6 horas porque hemos recogido evidencias de personas que trabajan hasta 18 y 21 horas.

4.2. Encontramos un empleador subordinado no dueño de los medios de producción: 030349053 (nform), "Iija muebles de hogar en una carpintería" (a7), emplea un trabajador (a63), no es propietaria de los medios de producción (a64).

Propuesta. Eliminar el caso pues aunque parece ser una persona dependiente, no se tiene la información correspondiente a las preguntas a75-a82.

4.3. Encontramos dos empleadas domésticas que se consideran directivas. 510139021 (nform), y 420149047 (nform).

Propuesta. Clasificarlas en a24=3.

4.4. Reclasificar a los jardineros no como empleados por cuenta propia sino como trabajadores de servicio doméstico, acorde con la literatura consultada.

### 3. Características Metodológicas del estudio de caso fuente de información<sup>16</sup>

Estudio de caso. ESTUDIO DE CASO DE INFORMALIDAD Y ACCESO A LA SALUD Y SEGURIDAD SOCIAL, COLOMBIA 2013.

Objetivo general

Sistematizar información sobre la situación de empleo, trabajo, y acceso a la seguridad social y a la salud en Colombia.

Objetivo Específico

---

<sup>16</sup> La información de esta fuente fue tomada de los documentos: Diseño Metodológico Estudios de Caso. Flacso – Chile mayo 2013; Informe final estudio de caso de informalidad y acceso a la salud y seguridad Social, Colombia 2013. COVENIO FLACSO – PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA. Enero de 2014

Identificar los principales estudios realizados en el país sobre trabajo informal, impacto en salud del trabajo informal, acceso de trabajadores informales a seguridad social y salud general y ocupacional.

#### Preguntas de investigación

1. ¿Cómo afecta la estructura económica y la desigualdad en el acceso a la seguridad social y sistemas de salud en los países seleccionados?
2. ¿Qué tipo de relación se produce entre el mercado laboral formal y el informal en los países seleccionados?
3. ¿Qué tipo de políticas y sistemas de protección social predominan en la región de América Latina y cuál es su relación con el mercado laboral?
4. ¿Cuáles son las barreras de acceso a los sistemas de seguridad social y salud para los trabajadores informales en la región?

#### Hipótesis de trabajo

##### A. Estructura económica y relación con el trabajo informal

A.1 Apertura económica. Hay dos hipótesis contrapuestas a ser contrastadas

i. La apertura comercial aumenta los niveles de informalidad. Esto, pues las reformas comerciales y la entrada de empresas nacionales a la competencia en los mercados extranjeros lleva a éstas a desarrollar estrategias de reducción de costos de producción, lo que se traduce en la recurrencia a modalidades de empleo que aumentarían la informalidad.

ii. La apertura comercial disminuye los niveles de informalidad. Los países que implementan reformas comerciales tendientes a la apertura comercial, requieren aumentar sus niveles de productividad. Altos niveles de informalidad están asociados a baja productividad, poca capacidad de exportación, poca especialización productiva. Por lo tanto economías abiertas tenderían a formalizarse para poder ser más competitivas en los mercados internacionales.

##### A.2 Heterogeneidad estructural /informalidad

iii. La presencia de mayor heterogeneidad estructural se encuentra relacionada con mayores niveles de informalidad. La heterogeneidad estructural se define por la presencia de tres estratos de productividad con diverso acceso a la tecnología y a los mercados, siendo el estrato bajo el correspondiente al sector informal. Por lo tanto cuando esta situación es más generalizada y polarizada, es más grande el sector informal.

##### A.3 Estructura productiva industrialización/ informalidad

iv. Un mayor peso de la actividad industrial dentro de la estructura productiva está relacionado con una disminución de la informalidad. Un mayor tamaño del sector industrial disminuye las actividades menos productivas y de menor calidad.

v. En aquellos países con mayores tasas de ruralidad existen mayores niveles de informalidad porque en el sector rural se presentan menores condiciones de regulación laboral.

##### A.4 Índices de desigualdad / informalidad



vi. Los países que presentan mayores indicadores de desigualdad social son aquellos que presentan los mayores índices de informalidad en el mercado laboral.

B. Mercado laboral formal tiene una relación directa con mercado laboral informal.

#### B.1 Relación entre el sector formal e informal

vii. La informalidad no es producto del atraso de determinados segmentos de la economía en el proceso de modernización, sino que más bien lo que hay es una relación de complementariedad entre los sectores de la economía formal e informal que es utilizada para elevar los niveles de tasas de ganancia del sector formal.

#### B.2 Regulación del mercado laboral

viii. Países que presentan regulaciones rígidas del mercado de trabajo (en cuanto a costos de contratación, de despido, trabas para la subcontratación, etc.) son países con mayores índices de informalidad laboral.

#### B.3 Migración/informalidad

ix. Debido a los niveles de crecimiento económico urbano, la migración desde el campo a la ciudad incide en el aumento de la informalidad, especialmente porque estos trabajadores se concentran en trabajos poco estables y transitorios.

#### B.4 Género/informalidad

x. Debido a la división sexual del trabajo y a las inequidades que se producen en la conciliación del trabajo y la familia, las mujeres muchas veces deben insertarse en empleos de tipo informal asociados a cuidados de salud no remunerados, trabajo en jornadas parciales, trabajo a domicilio, etc.

#### B.5 Sistemas de relaciones laborales/informalidad

xi. Sistemas de relaciones laborales que no equilibran la relación de poder entre empleadores y trabajadores producen mayores niveles de informalidad, particularmente en sectores formales (o de alta productividad) de la economía.

xii. La existencia de negociación colectiva por rama o sector industrial disminuye los niveles de informalidad (para el sector o rama específico)

### C. Inequidades en el acceso a seguridad social y salud

#### C1. Acceso sistemas de protección social y salud

xiii. Los países que presentan sistemas de protección social y de salud que se sostienen en financiamiento contributivo no permiten el acceso a éstos de los trabajadores informales.

xiv. Los sistemas con sistemas de protección social y de salud de carácter universal permiten un mayor acceso a éstos por parte de los trabajadores informales.

#### C.2 Focalización Programas de Transferencia Condicionada (PTC) /acceso trabajadores informales a Sistemas de Protección Social y de Salud

xv. Los Programas de Transferencia Condicionada no dan cuenta de la enorme heterogeneidad productiva en la que están insertos los trabajadores informales y por lo tanto no presentan las condiciones adecuadas para establecer vías de acceso a Sistemas de Protección Social y de Salud de los trabajadores informales.

C.3 Niveles de sindicalización y acceso a Protección Social y Sistemas de Salud de trabajadores informales.

xvi. El acceso a la salud de los trabajadores informales aumenta cuando existen altos índices de organizaciones sociales y sindicatos. Esto debido a las posibilidades colectivas de negociación y demanda de derechos que puedan tener.

C.4 Negociación por rama /sindicalización y trabajadores informales

xvii. La existencia de negociación colectiva por rama o sector industrial disminuye los niveles de informalidad (para el sector o rama específico) aumenta los niveles de acceso a salud y seguridad social.

#### Metodología

Los datos se obtuvieron de fuentes secundarias, siguiendo un template propuesto. Las inferencias se hicieron a partir de los datos estadísticos, documentos y algunas entrevistas sobre el poder de los trabajadores, la caracterización de sus procesos organizativos y de sus iniciativas para tratar de superar los problemas de acceso a la seguridad social y a la salud. Se trabajó con un equipo multidisciplinar del cual participaron profesionales provenientes de disciplinas como la economía, sociología, antropología, psicología y salud pública.

# Apéndice metodológico B: Las categorías de análisis

## 1. Construcción de la tipología de la categoría posición de clase social no asalariada (PCSNA)

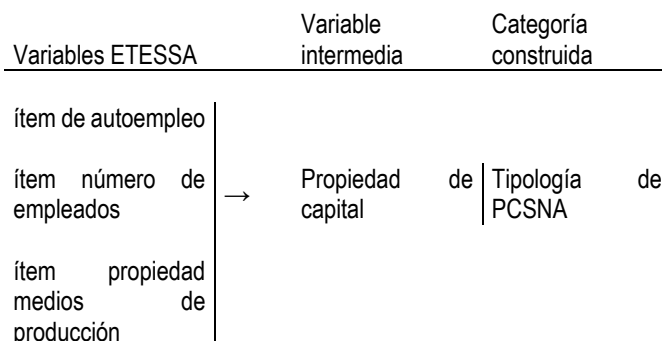
Para la construcción de la tipología de PCSNA se retomaron de Wright los criterios de definición de posición de clase basada en la explotación de bienes en medios de producción como aparece en la siguiente Tabla.

Tabla B-1 Criterios para operacionalizar la PCSNA basada en la explotación de bienes productivos

Posición de clase	Autoempleado	Número de empleados
1. Capitalista	si	11 a 200
2. Pequeño empleador	si	2-10
3. Pequeño burgués	si	1

El proceso global que se siguió en la construcción de la tipología de PCSNA, teniendo como fuente de información la encuesta ETESSA, se presenta en la Figura siguiente.

Figura B-1: Pasos generales en la construcción de la tipología de PCSNA



Los ítems del cuestionario ETESSA que sirvieron para la construcción de la tipología de PCSNA se muestran en la siguiente Tabla.

Tabla B-2 Ítems en el cuestionario ETESSA usados para operacionalizar PCSNA

Propiedad de capital	
Número de Ítem	Contenido
Auto empleo A6	En su trabajo, usted es...? 1 = Patrón o empleador (dueño o socio) 2=Trabajador por cuenta propia 5 =Trabajador familiar no remunerado
No. de empleados A63_r*	Rango de número de trabajadores 11 a 200 = capitalista tradicional = 1 2 a 10 = pequeño empleador = 2 1 = pequeño burgués = 3
Propiedad de medios de producción A 64	¿Es usted propietario de la maquinaria, tecnología, materias primas y/o insumos con los que usted trabaja? 1 = Si, 2 = No
*Este ítem corresponde a la recodificación del ítem A63 ¿Cuántas personas trabajan directamente para su empresa o negocio?, medida en escala	

Fuente: Elaboración propia

El resultado de la tipología de tres dimensiones de la PCSNA, de acuerdo con la opción de respuesta esperada a cada uno de los ítems, se indica en la Tabla consecutiva.

Tabla B-3 Tipología de la variable PCSNA

Propiedad de capital			
Variables de entrada ETESSA			Tipología PCSNA construida
A6	A63r	A64	Posiciones de Clase
1	11 o más	1	Capitalista tradicional
1	2 a 10	1	Pequeño empleador
2	1	1	Pequeño burgués

Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, el universo de estudio se conformó por los 792 encuestados que respondieron que son no asalariados a la pregunta A6 de ETESSA sobre situación en el empleo, es decir, a las opciones de respuesta 1, 2 y 5, como se presenta en la Tabla siguiente.

Tabla B-4 Universo de estudio

¿ En su trabajo, usted es ...? ( Leer alternativas)

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Patrón o empleador (dueño o socio)	118	14,9	14,9	14,9
Trabajador por cuenta propia	665	84,0	84,0	98,9
Familiar no remunerado	9	1,1	1,1	100,0
Total	792	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Del total de casos, aquellos de trabajador familiar no remunerado, por no constituir una posición de clase, se combinaron con las otras dos situaciones en el empleo en función del número de empleados de la empresa familiar en la que laboraban, según se aprecia en la Tabla consecutiva.

Tabla B-5 Combinación de casos de los trabajadores familiares no remunerados con las otras situaciones en el empleo

¿ En su trabajo, usted es ...? ( Leer alternativas)

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Patrón o empleador (dueño o socio)	126	15,9	15,9	15,9
Trabajador por cuenta propia	666	84,1	84,1	100,0
Total	792	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Con la nueva composición de la situación en el empleo, la distribución de los participantes del estudio por posiciones de clase según los criterios de definición, arrojó que un poco más de la mitad de la muestra (53%) no se clasificó; es lo que ilustra la Tabla consecutiva.

Tabla B-6 Distribución de los participantes por criterios de definición de las posiciones de clase \*

**Posición de clase propietaria medios de producción**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	426	53,8	53,8	53,8
CapTra	12	1,5	1,5	55,3
PeqBur	276	34,8	34,8	90,2
PeqEmp	78	9,8	9,8	100,0
Total	792	100,0	100,0	

\*CapTra = Capitalista tradicional  
 PeqBur = Pequeño burgués  
 PeaEmp = Pequeño empleador

Se verificó, entonces, que los encuestados, distribuidos por posiciones de clase, cumplieran el criterio de tener un empleado o más, como aparece en la siguiente Tabla.

Tabla B-7 Distribución de empleo de trabajadores por posiciones de clase

**rango número de trabajadores**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	28	3,5	3,6	3,6
Capitalista	265	33,5	33,8	37,4
Pequeño Patrón	491	62,0	62,6	100,0
Pequeño Burgués	784	99,0	100,0	
Total	8	1,0		
Perdidos	8	1,0		
Sistema	792	100,0		
Total				

Fuente: Elaboración propia

Luego se buscó verificar la propiedad de los medios de producción. Se constató que un poco más de un tercio de los encuestados declararon no ser propietarios de los medios de producción, según aparece en la Tabla consecutiva.

Tabla B-8 Distribución de participantes por propiedad de los medios de producción

**¿Es usted propietario de la maquinaria, tecnología, materias primas y/o insumos**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	513	64,8	65,9	65,9
Si	266	33,6	34,1	100,0
No	779	98,4	100,0	
Total	5	,6		
Perdidos	8	1,0		
No responde	13	1,6		
Sistema	792	100,0		
Total				
Total				

Fuente: Elaboración propia

Al desglosar el criterio de propiedad entre propietarios y no propietarios de los medios de producción, el número de casos no clasificados se redujo a cerca de la cuarta parte de la muestra (26,4%), (ver siguiente tabla). Para ello, se establecieron los siguientes algoritmos:

(A6=1 & A63_r=1 & A64=1) = CapTraPR = 1	Capitalista tradicional
(A6=1 & A63_r=2 & A64=1) = PeqEmpPR = 2	Pequeño empresario propietario
(A6=1 & A63_r=2 & A64=2) = PeqEmpNP = 3	Pequeño empresario NO propietario
(A6=2 & A63_r=3 & A64=1) = PeqBurPR = 4	Pequeño burgués propietario
(A6=2 & A63_r=3 & A64=2) = PeqBurNP = 5	Pequeño burgués NO propietario

Tabla B-9 Distribución de los participantes por PCSNA y casos no clasificados

**Posición de clase social no asalariada**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	209	26,4	26,4	26,4
CapTra	15	1,9	1,9	28,3
PeqBurNP	199	25,1	25,1	53,4
PeqBurP	276	34,8	34,8	88,3
PeqEmpNP	15	1,9	1,9	90,2
PeqEmpP	78	9,8	9,8	100,0
Total	792	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

El examen de los casos no clasificados dio como resultado que la gran mayoría, un 90% eran pequeños empleadores, en general de dos trabajadores, que habían reportado ser trabajadores por cuenta propia en su respuesta a la pregunta A6, mientras que un 5% era trabajador por cuenta propia y se había clasificado como empleador de un empleado en dicha pregunta. Otro 5% correspondió a casos ambiguos, todos ellos no propietarios de los medios de producción, la mayoría con posición jerárquica subordinada en la empresa en que laboraban, algunos con posición de mando medio.

La mayoría tenía más de once empleados, y variaciones en la forma de contratación entre contratos laborales con empleadores o contratistas y diversas formas de remuneración que incluían el salario fijo o las comisiones. Estos casos fueron excluidos de la clasificación. La tabla de abajo ofrece la distribución por posiciones de clase luego de haber reclasificado los casos en los que se identificaron inconsistencias y de haber eliminado los casos ambiguos. Incluye también en el residuo, un 1,5% correspondiente a valores perdidos por falta de respuesta en alguna de las preguntas consideradas.

Tabla B-10 Distribución de los participantes por PCSNA

**Posición de clase social no asalariada**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CapTraPR	18	2,3	2,3	2,3
	PeqEmpPR	207	26,1	27,0	29,4
	PeqEmpNP	55	6,9	7,2	36,6
	PeBurPR	286	36,1	37,3	73,9
	PeqBurNP	200	25,3	26,1	100,0
	Total	766	96,7	100,0	
Perdidos	Sistema	26	3,3		
Total		792	100,0		

Fuente: Elaboración propia

## 2. Definición de las categorías de análisis

A continuación se especifican las categorías analíticas del estudio con sus dimensiones y sub-dimensiones.

Tabla B-11: Condiciones de empleo

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión
<b>Condiciones de Empleo</b> Se refiere a las condiciones o circunstancias en las que una persona realiza un trabajo u ocupación, supone un acuerdo o relación laboral sujeta a disposiciones legales sobre forma contractual, estabilidad en el empleo, jornada de trabajo, derechos laborales, ingresos laborales y afiliación a seguridad social. El empleo como trabajo que se hace a cambio de un ingreso, puede tener lugar en el ámbito mercantil o en actividades sin fines de lucro, y llevarse a cabo sin relación de dependencia o como asalariado. En el proceso de producción capitalista se da en un campo de conflicto Capital-Trabajo. (OIT, 2000) citado por Benach	<b>Situación en el empleo</b> Acorde con la CISE-1993, se refiere la clasificación de las personas en función de su relación con el empleo como Empleo asalariado y empleo independiente. Incluye la independencia laboral. El empleo independiente se refiere a aquellos empleos en los que la remuneración depende directamente de los beneficios derivados de los bienes o servicios producidos. Los titulares toman las decisiones operacionales que afectan a la empresa, o delegan tales decisiones, pero mantienen la responsabilidad por el bienestar de la empresa. Incluye Empleadores, Trabajadores por Cuenta Propia, Familiares no Remunerados.	<b>Independencia laboral</b> El tipo de relaciones que mantienen los trabajadores independientes con sus proveedores o clientes, se intenta establecer, además, si existen relaciones de dependencia encubiertas. Además, se busca detectar a trabajadores "Asalariados Encubiertos" (ETESSA, 2013)
		<b>Control sobre procesos de trabajo y producción</b> control del flujo de inversiones en la producción, (de qué se produce) o control del procesos de producción (de cómo se produce) como consecuencia de la concentración y la centralización del capital en el proceso de acumulación (Wright, 1978).
		<b>Dominación</b> Control de la fuerza de trabajo que puede ser pleno o sobre toda la jerarquía de supervisión; parcial o de un segmento de la jerarquía; mínimo o sobre los productores directos, los subordinados inmediatos; y ausente o en incapacidad para sancionar otros trabajadores (Wright, 1978).



Categoría	Dimensión	Sub-dimensión
et.al., (2010); (Neffa y Brown, 2012)		
	<b>Relación de empleo</b> Vinculan al trabajador a la manera de formalización de compra y venta de fuerza de trabajo y como ésta se organiza (ETESSA, 2013).	<b>Estabilidad en el empleo</b> Estabilidad en el trabajo según la antigüedad, la continuidad y la percepción de estabilidad (ETESSA, 2013).
	<b>Características de la unidad económica</b> información sobre la unidad económica donde el encuestado se desempeña laboralmente (ETESSA, 2013).	<b>Actividad económica</b> Tipo de actividad económica que realiza la unidad productiva donde trabaja el encuestado, conforme a la CIUR4 (ETESSA, 2013).
		<b>Sector Institucional</b> Público, privado o solidario, (ETESSA, 2013)
		<b>Sector formal o informal de la economía: Tamaño</b> Tamaño del establecimiento donde labora el trabajador y el tamaño de la empresa en general. De acuerdo a la Comisión Económica para América Latina, serviría como proxy para definir si la empresa es parte del sector de alta o baja productividad (ETESSA, 2013).
		<b>Sector formal o informal de la economía: Registro</b> Registro de la empresa o centro de trabajo del entrevistado ante la autoridad que corresponda (ETESSA, 2013).
		<b>Sector formal o informal de la economía: Contabilidad</b> Existencia de prácticas de Contabilidad en el centro de trabajo del encuestado (ETESSA, 2013).
	<b>Jornada y Organización del Trabajo</b> Tiempo de dedicación al trabajo, incluye horarios y turnos. Incorpora organización del trabajo en términos de existencia de subcontratación (ETESSA, 2013).	<b>Lugar de trabajo</b> Lugar físico de trabajo en el que el encuestado desempeña sus labores (ETESSA, 2013).
	<b>Participación y relaciones laborales</b> Espacios de participación y cualificación del ejercicio de derechos, así como formas de determinación de aspectos asociados a salarios, jornadas de trabajo, capacitación, sala cuna, entre otros (ETESSA, 2013).	<b>Extensión y Tipo de jornada</b> Horas trabajadas, Forma en que el encuestado se inserta el en sus horarios de trabajo (ETESSA, 2013).
		<b>Derechos laborales</b> Posesión de algunos derechos laborales fundamentales y la capacidad de ejercerlos (ETESSA, 2013).
	<b>Pertenencia y evaluación a organizaciones de trabajadores</b> Afiliación a algún tipo de organización laboral, y valoración de aspectos de las organizaciones y del contexto laboral que propician o entorpecen su desarrollo y funcionamiento (ETESSA, 2013).	

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión
		<b>Negociación y apoyo de las organizaciones</b> Aspectos que las organizaciones han conseguido negociar o han obtenido a través de su gestión. Están dirigidas a todo tipo de trabajador (ETESSA, 2013).
	<b>Ingresos laborales</b> Forma cómo se organiza el pago por el trabajo realizado, nivel de ingresos, forma en que éstos se estructuran (ETESSA, 2013).	<b>Estructura del ingreso</b> Composición y regularidad del ingreso, existencia de estímulos monetarios o bonificaciones, y si ellos estimulan la exposición a riesgos laborales o la no realización de reposo por un problema de salud (ETESSA, 2013).
	<b>Nivel de ingreso por trabajo</b> Ingreso percibido por todos los trabajos realizados por del trabajador en el periodo consultado ETESSA, 2013).	
	<b>Capacidad de cubrir necesidades e imprevistos</b> Capacidad de cubrir gastos básicos, regulares, e imprevistos (ETESSA, 2013).	
	<b>Endeudamiento</b> El que la estructura de ingresos y gastos impone al trabajador, frecuencia de uso del crédito para gastos regulares (ETESSA, 2013).	
	<b>Afiliación a seguridad social</b> Protección que la sociedad otorga contra las contingencias económicas y sociales derivadas de la pérdida de ingresos a consecuencia de enfermedades, maternidad, riesgos de trabajo, invalidez, vejez y muerte, incluyendo la asistencia médica (ETESSA, 2013).	<b>Afiliación a pensión</b> Existencia y ejercicio de derechos laborales y pensionales (ETESSA,2013)
<b>Afiliación a salud</b> Existencia y ejercicio de derechos a la salud en general (cobertura básica) y de la salud en el trabajo en particular (ETESSA, 2013).		

Fuente: Elaboración propia

Tabla B-12: Condiciones de Trabajo

Categoría	Dimensión	Sub dimensión
<p><b>Condiciones de Trabajo</b>                      Aquellas condiciones presentes en tres dimensiones de la situación laboral que los trabajadores afrontan diariamente: condiciones físicas o materiales del trabajo y su entorno, condiciones de seguridad o riesgos en el lugar de trabajo, y condiciones psicosociales o de la organización del trabajo y del contenido psicológico de la tarea (ETESSA, 2013; Benach et.al., 2010).</p>	<p><b>Condiciones materiales de trabajo</b>                      Exposición a riesgos del ambiente físico del trabajo (ETESSA, 2013).</p>	<p><b>Factores de riesgo</b>                      Físicos, químicos, biológicos, musculoesqueléticos y ergonómicos (ETESSA, 2013).</p>
	<p><b>Condiciones psicosociales de trabajo</b>                      Comprenden aspectos del puesto y del entorno de trabajo, como el clima o cultura de la organización, las funciones laborales, las relaciones interpersonales en el trabajo, y el diseño y contenido psicológico de las tareas (ETESSA, 2013).</p>	<p><b>Demanda psicológica.</b> Incluye la demanda cuantitativa o la relación entre la cantidad de trabajo y el tiempo disponible para realizarlo y la demanda cognitiva o atención y concentración mantenida (ETESSA, 2013).</p>
	<p><b>Control y autonomía de decisiones</b>                      Implica decisiones sobre el contenido y condiciones de trabajo (orden, métodos, tipo de tareas, cantidad de trabajo), tiempos de trabajo, de descanso (las pausas) (ETESSA, 2013).</p>	<p><b>Apoyo social.</b> Posibilidad de ser escuchado y de recibir ayuda. Incluye el apoyo de los compañeros de trabajo. No se espera la respuesta a apoyo de superiores jerárquicos (ETESSA, 2013).</p>
	<p><b>Reconocimiento.</b> Oportunidades en el trabajo para desarrollar aprendizajes nuevos y adecuación del reconocimiento por el esfuerzo (ETESSA, 2013).</p>	<p><b>Maltrato.</b> Corresponde a discriminación por edad, sexo, raza, orientación sexual, nivel socioeconómico, preferencias políticas y religiosas (ETESSA, 2013).</p>
	<p><b>Prevención y seguridad en el lugar de trabajo</b>                      Organización de la prevención de riesgos laborales y la seguridad en el trabajo (ETESSA, 2013).</p>	<p><b>Información sobre riesgos en el lugar de trabajo</b>                      Si el trabajador se ha informado de los riesgos de accidentes (ETESSA, 2013).</p>
	<p><b>Capacitación sobre prevención de riesgos en el lugar de trabajo</b>                      Si le han capacitado sobre riesgos de accidentarse y cómo prevenirlos (ETESSA, 2013).</p>	<p><b>Existencia y conocimiento del reglamento interno de higiene</b>                      Si la unidad de trabajo cuenta con Reglamento Interno de Higiene y Seguridad y si es conocido por el trabajador (ETESSA, 2013).</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla B-13: Modo de Vida

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión
<p><b>Modo de vida</b> Constituye el conjunto articulado de prácticas de la vida cotidiana por fuera del trabajo. Como operativo de la esfera de consumo, los individuos como consumidores sociales, establecen diversas relaciones en el ámbito familiar, entre familias y las comunidades, entre vecinos así como relaciones derivadas del empleo de bienes de uso y consumo Kelle y Kovalzon (1975) citado por De Almeida Filho (2000)</p>	<p><b>Condiciones de vivienda</b></p>	<p><b>Estrato socioeconómico</b> Metodología de clasificación con base en las características de las viviendas y su entorno urbano o rural fundamentada en que el significativo vivienda-entorno expresa un modo socioeconómico de vida demostrable (DANE, s.f.)</p>
	<p><b>Condiciones de alimentación</b> Acceso y hora de consumo de desayuno y almuerzo (ETESSA, 2013)</p>	<p><b>Consumo de desayuno y almuerzo</b> Práctica regular de toma de desayuno y almuerzo, acceso a horario y lugar de consumo (ETESSA, 2013).</p>
	<p><b>Conciliación vida laboral y socio familiar</b> Aspectos que influyen en la conciliación entre el trabajo y la vida familiar y social (ETESSA, 2013)</p>	<p><b>Doble carga</b> Asumir el cuidado y la solución de problemas de salud de hijos y familiares, niños, enfermos y ancianos (ETESSA, 2013).</p>
	<p><b>Doble presencia</b> Evidencia de que las tareas del hogar y las del trabajo coexisten simultáneamente (ETESSA, 21013)</p>	
<p><b>Uso de tiempos y barreras</b> Incluye traslados entre la casa y el trabajo, tiempo de trabajo, uso del tiempo libre y las barreras para el uso del tiempo libre (ETESSA, 2013).</p>		

Fuente: Elaboración propia

Tabla B-14: Clase Mediata

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión
<b>Clase social mediata</b> Vínculo que los individuos establecen con la estructura de clases por la vía de una variedad de mecanismos, experiencias, intereses y opciones derivadas de otras relaciones sociales distintas al trabajo inmediato, como por ejemplo mediante los lazos de familia. La se entiende como el grupo de personas que comparten cocina y alimentos (Wright, 2000, 2004; ETESSA, 2013).	<b>Condiciones económicas familiares</b> Recursos económicos de la familia en términos de organización de los aportantes, los ingresos familiares y el acceso a bienes financieros.	<b>Aportantes</b> Número de aportantes en la familia y condición de aportante principal del encuestado.
		<b>Nivel de ingresos familiares</b> Total de ingresos aportados por todos los miembros de la familia.
		<b>Adquisición de bienes financieros</b> Tenencia de productos o servicios financieros por parte de los miembros de familia.

Fuente: Elaboración propia

Tabla B-15: Conductas asociadas a Salud

Categoría	Dimensión	Sub dimensión
<b>Conductas de Salud</b> Los esfuerzos de las personas por reducir sus patógenos conductuales y practicar conductas que sirvan como inmunógenos conductuales (Matarazzo, 1984)	<b>Consumo de tabaco</b>	<b>Consumo de tabaco en el último mes</b> Tabaquismo de al menos un cigarrillo en el último mes, cesación de hasta más de seis meses y ausencia de tabaquismo; promedio diario de consumo de cigarrillo (ETESSA, 2013)
	<b>Consumo de alcohol</b>	<b>Frecuencia de consumo de bebidas alcohólicas y beber problema</b> Hábito de consumo semanal, mensual o ausencia de consumo; Relación del consumo de alcohol con conductas problemáticas mediante la aplicación de la encuesta EBBA (En cuesta Breve del Beber Anormal ) utilizada previamente en la encuesta ENETS (Encuesta Nacional de Empleo, trabajo, salud y calidad de vida de los trabajadores y trabajadoras en Chile) (ETESSA, 2013)
	<b>Uso de medicamentos</b>	<b>Prevalencia de uso de medicamentos y otras drogas</b> Hábito de consumo de medicamentos y otras drogas que causarían problemas de salud (ETESSA, 2013)

Fuente: Elaboración propia

Tabla B-16: Condiciones de Salud Percibida

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión
<p><b>Condición de Salud Percibida</b> Evaluación que hace cada persona de su proceso salud-enfermedad. Incluye una valoración de su salud-enfermedad física y mental general y una segunda valoración específica de su salud-enfermedad física y mental asociadas al trabajo (Gertler, Rose y Glewwe, 2000; Muntaner, Rocha, Borrell, Vallebuona, Ibañez, Benach, Solar, 2012; Beny).</p>	<p><b>Salud física general</b> Evaluaciones genéricas de la salud, del estado de salud y de calidad de vida relacionada a la salud (ETESSA, 2013).</p>	<p><b>Calidad de Vida relacionada con la salud</b> Evaluación del estado de salud <i>hoy</i> en cinco dimensiones: movilidad, cuidado personal, dolor/malestar, actividades cotidianas, depresión/angustia, mediante el cuestionario EuroQol-5D. La dimensión depresión /angustia se considera en salud mental general (ETESSA, 2013; EuroQol Group, 2009).</p>
		<p><b>Problemas de salud</b> Presencia actual de síntomas o problemas de salud preguntados (ETESSA, 2013).</p>
		<p><b>Enfermedades no transmisibles</b> Presencia actual de algunas de las enfermedades no transmisibles preguntadas (ETESSA, 2013).</p>
		<p><b>Estado de salud respecto a un año</b> Percepción que tiene la persona de la variación de su estado de salud en relación a un <i>año</i> atrás (Gertler, Rose y Glewwe, 2000; Muntaner, Rocha, Borrell, Vallebuona, Ibañez, Benach, Solar, 2012; Beny).</p>
	<p><b>Salud mental general</b> Incluye la presencia de afectividad positiva en términos de satisfacción con distintos aspectos de la vida (Huppert, 2007), la presencia de algunos trastornos mentales como depresión, angustia y ansiedad y la práctica de conductas de salud (Gertler, Rose y Glewwe, 2000).</p>	<p><b>Satisfacción con distintos aspectos de la vida general</b> Grado en que la persona se declara satisfecha con la situación global de distintos aspectos de su vida. La medición en ETESSA corresponde a una versión y adaptación de WHOQOL-BREF que fue aplicada en la encuesta ENETS (Encuesta Nacional de Empleo, trabajo, salud y calidad de vida de los trabajadores y trabajadoras en Chile).</p>
		<p><b>Depresión/angustia</b> Evaluación de estado de depresión y angustia que hace la persona. Se deriva del ítem contenido en el EuroQol-5D, (ETESSA, 2013).</p>
		<p><b>Estado de salud mental</b> Auto evaluación general con la Escala de Salud Mental de Goldberg ghq-12, la cual incluye cuatro áreas: depresión, ansiedad, inadecuación social e hipocondría (ETESSA, 2013).</p>
	<p><b>Salud física laboral</b> Problemas de salud física vinculados a accidentes, enfermedades o situaciones de trabajo.</p>	<p><b>Accidentes laborales</b> Ocurrencia de accidentes de trabajo en los últimos 12 meses, cantidad de accidentes, y diagnóstico recibido por el más grave (ETESSA, 2013).</p>
		<p><b>Enfermedad laboral</b> Ocurrencia de enfermedad diagnosticada provocada y/o agravada por el trabajo, cantidad de enfermedades y sus diagnósticos, y cuáles de ellas fueron reconocidas como enfermedades laborales (ETESSA, 2013).</p>

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión
		<p><b>Problemas provocados por el trabajo</b> Dificultades en movilidad, cuidado personal, dolor/malestar, actividades cotidianas (ETESSA,2013).</p>
		<p><b>Problemas físicos y de salud mental por accidente y enfermedades del trabajo</b> Consecuencia en la salud física y mental general de los accidentes y enfermedades laborales (ETESSA,2013).</p>
		<p><b>Consecuencias en el trabajo</b> Las derivadas de accidentes y enfermedades laborales en el trabajo actual (ETESSA, 2013).</p>
	<p><b>Salud mental laboral</b> Incluye la afectividad positiva y negativa relacionadas con el trabajo y las implicaciones en dimensiones extra laborales derivadas de accidentes y enfermedades laborales.</p>	<p><b>Satisfacción con diversos aspectos del trabajo</b> Afectividad positiva en el trabajador resultante de la evaluación que hace del propio trabajo (Judge y Klingler, 2008).</p>
		<p><b>Depresión/angustia por el trabajo</b> Afectividad negativa en el trabajador vinculada al proceso del trabajo. Se deriva del ítem contenido en el EuroQol-5D (ETESSA, 2013).</p>
		<p><b>Implicaciones extra laborales de accidentes y enfermedades laborales</b> Efectos en la vida personal, social y familiar por accidente y enfermedad laborales (ETESSA, 2013).</p>

Fuente: Elaboración propia

### 3. Operacionalización de las categorías de análisis

Enseguida se expone la operacionalización de las categorías analíticas del estudio.

Tabla B-17: Condiciones de Empleo

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/ Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems
Condiciones de Empleo	Situación en el empleo	Independencia laboral	A67. Durante el mes pasado se relacionó con: A68. Durante el mes pasado obtuvo su principal materia prima, materiales de trabajo, o cartera de clientes o similares. A69. ¿Tiene algún tipo de contrato, acuerdo o compromiso con su cliente? A70. ¿Tiene algún tipo de contrato, acuerdo o compromiso con su proveedor? A71a. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? Horario de trabajo A71b. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? Lugar de trabajo A71c. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? Diseño del producto A71d. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? Cantidad o plazos de producción A71e. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? Estandarización de los servicios A71f. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? Suministro de clientes A71g. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? Uso de determinados equipos o materiales A71i. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? Llevar su marca A71j. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? Otro: A71k. ¿Su manera de trabajar está normada, en algún aspecto, por su cliente o proveedor? ¿Cuál? A72. ¿El contrato, acuerdo o compromiso con su cliente y/o proveedor le exige exclusividad en su trabajo? A74. ¿Tiene dependientes o socios (as) en su trabajo?	A67. Ordinal, escala de dos puntos, 1=un solo cliente, persona, taller o empresa, 2=más de un solo cliente, persona, taller o empresa. Excluyente A68. Ordinal, escala de cinco puntos, 1=Un proveedor fijo: persona, taller o empresa, 2=El mismo proveedor principal es su único cliente, 3=Varios proveedores principales, 4=No tiene relación con ningún proveedor principal (diversos proveedores), 5=No requiere de materias primas para realizar su actividad. Excluyente A69. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si trabaja con acuerdo, contrato o compromiso, 2= no, no tiene ningún tipo de acuerdo, contrato o compromiso. Excluyente A70. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente A71a.-A71j. Ordinales, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente A71k. Nominal, numérica A72. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente A74. Ordinal, escala de seis puntos, 1=No, trabaja solo, 2=Si, solo familiares, 3=Si, solo empleados(as) temporales, 4=Si, solo empleados (as) fijos, 5=Si, solo socios, 6=Si, combinación de alguno de ellos. Excluyente	6
		Control de procesos de trabajo	A19. En su trabajo, usted: Está personalmente involucrado en la contratación o despido de trabajadores?	A19 - A22. Ordinales, escala de cinco puntos, 1=nunca, 2=rara vez,	4



Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/ Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems		
			A20. Está personalmente involucrado en cambiar los bienes producidos, o los servicios que presta su empresa u organización.	3=algunas veces, 4=casi siempre, 5=siempre. Excluyente.	5		
			A21. Está personalmente involucrado para proponer cambios en la forma de organizar el trabajo.				
			A22. Está personalmente involucrado en el diseño del presupuesto.				
		Dominación	A16. Como parte de su trabajo, ¿usted supervisa el trabajo de otros empleados o les dice a otros que trabajo tienen que hacer?	A16 .Ordinal, escala de dos puntos. 1=Si, 2=No			
			A16.a. ¿a cuantas personas supervisa?	A16a.=Escala			
			A17. En su trabajo, ¿usted, recibe órdenes regularmente de alguna persona, como jefe, supervisor, capataz, familiar u otro?	A17.Ordinal, escala de dos puntos. 1=Si, 2=No			
			A23. Debe presionar a otros trabajadores o personal a su cargo para aumentar la productividad	A23. Ordinal. escala de cinco puntos. 1=Nunca, 2=Rara vez, 3=algunas veces, 4=casi siempre, 5=Siempre			
			A24. Dentro de la empresa u organización donde usted trabaja, ¿qué frase describe mejor la posición que tiene usted?	A24. Ordinal, escala de tres puntos, 1=directivo o gerente, 2=mandos medios, jefe, capataz, supervisor (con responsabilidad de jefatura y dirección pero depende de otra jefatura), 3=subordinada (tiene un jefe y no tiene personas a cargo). Excluyente.			
		Relación de empleo	Estabilidad en el empleo	A25. En su actual trabajo usted siente su relación de empleo como: A26. ¿En el trabajo que usted realiza? A27. ¿Cuánto tiempo lleva en su actual trabajo?		A25. Ordinal, escala de tres puntos, 1= estable, segura en el futuro, 2= estable, segura en este momento, 3= inestable. Excluyente. A26. Ordinal, escala de tres puntos, 1= Trabaja todos los meses del año para el mismo empleador o cliente, 2= Trabaja todos los meses del año, para distintos empleadores o clientes, 3=Trabaja sólo algunos meses del año (por temporada, estación, u otro). Excluyente. A27. Ordinal, escala de siete puntos, 1=Menos de 3 meses, 2=Entre 3 meses y menos de 6 meses, 3=Entre 6 meses y menos de un año, 4=Entre 1 año y menos de 3 años, 5=Entre 3 años y menos de 5 años, 6=Entre 5 años y menos de 10 años, 7=Más de 10 años. Excluyente.	3
				Característica de la unidad económica		Actividad económica	A8. ¿Qué clase de actividad realiza la empresa, industria, servicio u oficina para la cual usted trabaja?

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/ Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
		Sector Institucional	A9. La empresa, industria, o centro de trabajo donde usted trabaja es:	A9. Ordinal, escala de siete puntos, 1=Un Organismo Gubernamental, 2=Una Empresa Pública, 3=Del Sector Privado, 4=Del Sector Solidario, 5=De las fuerzas militares y de policía, 6=Un hogar particular, 7= Organismo internacional. Excluyente.	1
		Sector formal o informal de la economía	A12. Contándose usted, ¿cuántas personas trabajan en el establecimiento, local o lugar donde usted desempeña su trabajo? A13. Incluyéndose usted, ¿cuánto es el total de personas que trabajan (o trabajaban) en la empresa dónde trabaja? A65. ¿Su negocio está registrado ante alguna autoridad o entidad? (Cámara de Comercio, Alcaldías, etc.) A66. ¿En su negocio o actividad lleva contabilidad (realiza anualmente balance general y estados de pérdidas y ganancias), o libro de registro diario de operaciones?	A12. Ordinal, escala de nueve puntos, 1=Trabaja solo, 2= 2 a 4 personas, 3= 5 a 9 personas, 4=10 a 19 personas, 5=20 a 49 personas, 6=50 a 99 personas, 7=100 a 199 personas, 8=200 a 499 personas, 9=500 o más personas. Excluyente. A13. Ordinal, escala de nueve puntos, 1=Trabaja solo, 2= 2 a 4 personas, 3= 5 a 9 personas, 4=10 a 19 personas, 5=20 a 49 personas, 6=50 a 99 personas, 7=100 a 199 personas, 8=200 a 499 personas, 9=500 o más personas. Excluyente. A65. Ordinal, escala de dos puntos 1=si, 2=no. Excluyente. A66. Ordinal, escala de dos puntos 1=si, 2=no. Excluyente.	4
	Jornada y organización del trabajo	Lugar de trabajo	A10. ¿En qué lugar trabaja usted, la mayor parte del tiempo?	A10. Ordinal, escala de once puntos, 1= En la empresa, negocio, establecimiento u oficina a la cual trabaja, 2=Local u oficina de otra empresa, 3=En su casa, 4=En otra casa que no es la suya, 5=En actividades agrícolas o mineras, 6=En la construcción, 7= Visitas a domicilio a los lugares donde se encuentra el cliente o interesado (casas, oficinas, etc.), 8=En la vía pública ( en la calle) , 9=En transporte terrestre: autobuses, taxi ,carreta. etc., 10=En transporte aéreo o marítimo, A10_cual_cod. Escala. Excluyente.	2
		Extensión y Tipo de jornada	A29. ¿En su trabajo, su jornada habitual es? A29.a. ¿Cuál? A30. ¿Qué días y cuántas horas le dedicó a su trabajo Principal la semana pasada? (Anote por día, según corresponda).	A29. Ordinal, escala de siete puntos, 1=Solo diurna, 2=Solo nocturna, 3=En turnos (rotativos solo de día), 4=En turnos (rotativos solo noche), 5=En turnos (rotativo día-noche), 6=En turnos por ciclos (días de trabajo y descanso), 7=otra. Excluyente A29_cual_cod. Nominal. Excluyente A30. A30= A30a.- A30.g-00 a 24h, 00' a 59'	5

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/ Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems
	Participación y relaciones laborales	Derechos laborales	A15. Por su situación laboral actual usted: A15.a. Tiene derecho a vacaciones remuneradas A15.b. Tiene derecho a indemnización por el término anticipado del contrato A15.c. Tiene derecho a licencia de maternidad o paternal por el nacimiento de un hijo A58. En su situación laboral actual, señale con qué frecuencia usted puede: A58.a. Tomarse los días festivos sin problemas A58.b. Hacer uso del pago por incapacidad y reposo médico sin problemas A58.c. Ir al médico sin problemas cuando lo necesita A58.d. Tomar las vacaciones sin problemas A58.e. Pedir o tomarse un día libre por motivos familiares o personales sin problemas cuando lo necesita A58.f. Acceder a indemnización por despido A58.g. Hacer uso de licencia de maternidad o paternal	A15.a.-A15.b. -A15c. Ordinales, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente. A58.a.-A58g. Ordinales, escala de 5 puntos 1= nunca, 2= rara vez, 3=algunas veces, 4=casi siempre, 5=siempre. Excluyente	11
		Pertinencia y evaluación a organizaciones de trabajadores	A59. ¿Usted pertenece a algunas de estas organizaciones? A59.a. Sindicato de base A59.b. Sindicato de industria A59.c. Sindicato de trabajadores independientes A59.d. Asociación de empleados o profesionales A59.e. Asociación gremial, de empresarios o microempresarios A59.f. Cooperativa de productores A59.g. Otro tipo: A59.h_cod. A61. ¿Cuándo tiene algún problema en su trabajo, ¿recurre a la o las organizaciones a las que pertenece? A62. ¿Qué tan importantes han sido las siguientes dificultades para organizarse en su lugar de trabajo? A62.a. La imposibilidad legal de formar un sindicato (no tiene contrato, tiene contrato de prestación de servicios, etc)	A59.a- A59.g. Ordinales, escala de dos puntos, 1=si,2=no. Excluyente. A59.h_cod. Ordinal, Excluyente A61. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si,2=no. Excluyente. A62.a.-A62.g. Ordinales, escala de cuatro puntos, 1=Muy importante, 2=Bastante importante, 3=Poco importante, 4=Sin importancia. Excluyentes.	17

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/ Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems
			<p>A62.b. El desconocimiento de las leyes por parte de los trabajadores, para formar sindicatos</p> <p>A62.c. El temor de los trabajadores a ser despedidos u otras consecuencias laborales</p> <p>A62.d. La violencia existente hacia las organizaciones de trabajadores y sus dirigentes</p> <p>A62.e. La falta de confianza en las organizaciones de trabajadores</p> <p>A62.f. Porque no es necesario, cada trabajador puede solucionar sus problemas individualmente acercándose al empleador</p> <p>A62.g. No ha tenido dificultades para organizarse en su lugar de trabajo</p>		
		Negociación y apoyo de las organizaciones	<p>A60. La organización a la cual pertenece ha negociado: A60ES</p> <p>A60.a. Condiciones de seguridad y salud</p> <p>A60.b. Salarios y otros beneficios en dinero</p> <p>A60.c. Jornada laboral</p> <p>A60.d. Otro beneficio:</p> <p>A60.e. ¿Cuál?</p> <p>A73. ¿Usted ha negociado (Marcar sólo la opción más habitual)? A73ES</p> <p>A73.a. Tarifas o precios mínimos de sus productos o servicios</p> <p>A73.b. Condiciones de seguridad o salud para el desempeño de su trabajo</p> <p>A73.c. Espacios físicos apropiados para el desempeño de su actividad</p> <p>A73.d. Licencias, permisos o autorización para el desarrollo de su actividad</p> <p>A73.e. Cursos de formación o capacitación</p> <p>A73.f. Servicios de salud para usted y/o sus familiares</p> <p>A73.g. Derecho a vacaciones o a reposo médico</p> <p>A73.h. La formalización de su relación laboral (contrato escrito)</p>	<p>A60.a-A60.d. Ordinales, escala de dos puntos, 1=si,2=no. Excluyentes.</p> <p>A60.e_cod. Escala. Excluyente.</p> <p>A73.a.-A73.h. Ordinales, escala de cuatro puntos, 1=Sí, individualmente, 2=Sí, colectivamente, 3=No, pero tuve que recurrir a la denuncia ante autoridades, 4=no. Excluyentes</p>	14
	Ingresos laborales	Estructura del ingreso	<p>A33. En su trabajo principal, la remuneración o salario, o lo que usted recibe, o le pagan, es:</p> <p>A35. ¿Cada cuánto usted obtiene sus ingresos o le pagan?</p>	<p>A33. Ordinal, escala de cinco puntos, 1=Solo fijo, 2=La mayor parte fijo,3=La mayor parte variable, 4=Solo variable, cada mes recibe un sueldo dependiendo de la producción o ventas, 5=No le pagan ni recibe ingreso. Excluyentes</p> <p>A35. Ordinal, escala de seis puntos, 1=cada mes, 2=cada 15 días, 3=cada semana, 4=diario, 5=otro, pedido, 6=por pieza producida o vendida, servicio u obra realizada. Excluyente.</p>	3

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/ Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
			A34. La remuneración, salario, o lo que usted recibe o le pagan por su trabajo es principalmente:	A34 ordinal, escala de ocho puntos, 1=Por comisiones, 2=A destajo (por pieza), servicio u obra realizada, 3=Con propinas, 4=Con vales o productos comercializables,5=Sueldo o salario fijo,6=Lo que le deja su negocio, 7=Pago por horas extras, 8=Otro	
		Nivel de ingreso por trabajo	A41. Habitualmente, dentro de los siguientes rangos de ingreso, ¿cuál es su ingreso líquido mensual, sumando todos sus trabajos?	A41.ordinal, escala de 11 puntos. 1=Menos de \$586,500 2=\$586,501 a \$1,173,000 3=\$1,173,001 a \$1,759,500 4=\$1,759,501 a \$2,346,000 5=\$2,346,001 a \$2,932,500 6=\$2,932,501 a \$3,519,000 7=\$3,519,001 a \$4,106,500 8=\$4,106,501 a \$4,692,000 9=\$4,692,501 a \$5,278,500 10=Más de \$5,278,501 11=No recibe ingresos Excluyente.	1
		Capacidad de cubrir necesidades e imprevistos	A42. ¿Su salario o ingreso le permite cubrir sus necesidades básicas y gastos regulares? (ejemplo: alimentación, salud, educación, vivienda) A43. ¿Su salario o ingreso le permite cubrir gastos imprevistos?	A42. Ordinal, escala de cuatro puntos 1=siempre, 2=casi siempre, 3=rara vez, 4=nunca. Excluyente A43. Ordinal, escala de cuatro puntos 1=siempre, 2=casi siempre, 3=rara vez, 4=nunca. Excluyente	2
		Endeudamiento	A44. ¿Con qué frecuencia debe utilizar su línea o tarjeta de crédito (incluida la bancaria, de tienda por departamentos, supermercado, otra) para cubrir sus gastos regulares?	A44. Ordinal, escala de cuatro puntos 1=siempre, 2=casi siempre, 3=rara vez, 4=nunca. Excluyente	1
		Afiliaión a seguridad social	Afiliaión a pensión	E1. ¿Se encuentra afiliado en algún fondo de pensiones para su jubilación?	E1.Ordinal, escala de seis puntos, 1=Sí, fondo privado (Ej: Horizonte, porvenir, etc.), 2=Sí, Colpensiones (Seguro Social),3= Sí, Regímenes especiales (FFMM, Ecopetrol, Magisterio, etc.), 4=Sí, Fondo subsidiado (Prosperar), 5=Otro.
	Afiliaión a salud		E4. ¿Usted pertenece actualmente a algún régimen de seguridad social en salud ya sea como cotizante o como beneficiario? E7. ¿Está afiliado a una empresa o individualmente a una Aseguradora de Riesgos Laborales - ARL (para	E4.Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Sí, Contributivo (EPS), 2=Sí, Especial (Fuerzas armadas, Universidades Públicas, o Magisterio o Ecopetrol), 3=Sí, Régimen subsidiado, 4=No, ni como cotizante ni como beneficiario. Excluyente.	2

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/ Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
			accidentes de trabajo, enfermedad profesional, etc.)	E7.Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Sí, seguro de Vida Alfa, 2=Sí, a Compañía de Seguros de Vida Aurora, 3=Sí, a Seguros Bolívar, 4=Sí, a Colmena Riesgos Profesionales, 5=Sí, a Seguros de Vida Colpatria, 6=Sí, a Liberty Seguros de Vida, 7=Sí, a Suramericana ARP-SURA, 8=Sí, a Seguros de Vida la Equidad, 9=Sí, a Positiva - ARP, 10=Sí, a MAPFRE Colombia Vida Seguros S.A., 11=No estoy afiliado a ninguna. Excluyente.	
		Cotizaciones al día	E6. ¿Usted tiene sus cotizaciones en salud al día?	E6.Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	1

Fuente: Elaboración propia

#### B-18 Condiciones de Trabajo

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems /Escala de medida / Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
Condiciones de Trabajo	Condiciones materiales de trabajo	Exposición a factores físicos	B1.a. Malas condiciones físicas como frío, calor, contaminación, radiación, ruido, polvo, mucho sol o poca luz	B1a-B1e. Ordinales, escala de cinco puntos, 1=Siempre, 2=Siempre, 3=Algunas veces, 4=Rara vez, 5=Nunca. Excluyentes	5
		Exposición a factores químicos	B1.b. Sustancias químicas como diluyentes, solventes, ácidos, pinturas o pesticidas		
		Exposición a factores de riesgo ergonómico	B1.c. Posturas incómodas, levantar, mucho peso, movimientos repetitivos		
		Exposición a factores de riesgo músculo esquelético	B1.d. Tener que sobre esforzar mucho la voz o la vista		
		Exposición a factores biológicos	B1.e. Materiales o sustancias que podrían estar infectados o con parásitos, como basura, desechos, fluidos corporales, material de laboratorio, agua contaminada o provenientes de animales o plantas		
	Condiciones psicosociales	Demanda psicológica	C1.a. ¿Su jornada de trabajo le alcanza para mantener al día sus tareas?	C1.a-C1.c, ordinal escala de cinco puntos 1=Nunca, 2=Rara vez, 3=Algunas	3
			C1.b. ¿Tiene que trabajar muy rápido?		
			C1.c. ¿Su trabajo, ¿le exige un gran esfuerzo de concentración y/o atención?		

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems /Escala de medida / Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
				veces, 4=casi siempre, 5=siempre Excluyentes	
		Control y autonomía de decisiones	C1.d. ¿Puede influir en la cantidad de trabajo que se le asigna o que tiene? C1.e. ¿Puede elegir o cambiar el orden de sus tareas? C1.f. ¿Puede elegir o cambiar el método o la forma en que realiza su trabajo? C1.g. ¿Tiene la posibilidad de influir sobre las decisiones que afectan su trabajo? C1.h. ¿Puede decidir cuándo tomar un descanso? C1.m. ¿Recibe presiones o influencias para aumentar sus niveles de productividad?	C1.d-C1.h, C1.m. Ordinal escala de cinco puntos 1=Nunca, 2=Rara vez, 3=Algunas veces, 4=casi siempre, 5=siempre Excluyentes	6
		Apoyo social	C1.i. ¿Con qué frecuencia sus colegas o compañeros están dispuestos a escuchar sus problemas relacionados con el trabajo? C1.j. ¿Con qué frecuencia encuentra usted disposición en su jefe directo para escuchar sus problemas relacionados con el trabajo?	C1.i-C1.j. Ordinal escala de cinco puntos 1=Nunca, 2=Rara vez, 3=Algunas veces, 4=casi siempre, 5=siempre Excluyentes	2
		Reconocimiento	C1.k. ¿Tiene usted la posibilidad de aprender cosas nuevas a través de su trabajo? C1.l. ¿Si piensa en todo el trabajo y el esfuerzo que ha realizado, el reconocimiento que recibe en el trabajo le parece adecuado?	C1.k-C1.l. Ordinal escala de cinco puntos 1=Nunca, 2=Rara vez, 3=Algunas veces, 4=casi siempre, 5=siempre Excluyentes	2
		Maltrato	C3. En su trabajo, usted ha sentido que sus derechos han sido menos respetados debido a su: C3.a. Edad C3.b. Sexo C3.c. Raza o grupo étnico de origen C3.d. Estrato Social C3.e. Preferencias políticas o religiosas C3.f. Orientación sexual	C3.a-C3.f. Ordinal, escala de cinco puntos 1=Nunca, 2=Rara vez, 3=Algunas veces, 4=casi siempre, 5=siempre Excluyentes	6
	Prevención y seguridad en el lugar de trabajo	Información sobre riesgos en el lugar de trabajo	B2 ¿Conoce o le han informado sobre los riesgos de accidentarse o enfermarse que usted tiene en su trabajo actual?	B2.-B6 Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente	5

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida / Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
		Capacitación sobre prevención de riesgos en el lugar de trabajo	B3 Usted, ¿ha recibido capacitación sobre cómo prevenir los riesgos de accidentarse en su trabajo? B4 Usted, ¿ha recibido capacitación sobre las enfermedades producidas por su trabajo?		
		Existencia y conocimiento del reglamento interno de higiene	B5 ¿En su empresa hay Reglamento Interno de Higiene y Seguridad Industrial? B6 ¿Ha leído el Reglamento Interno de Higiene y Seguridad Industrial de la empresa donde trabaja?		

Fuente: Elaboración propia

#### B-19: Modo de Vida

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
Modo de vida	Condiciones de vivienda	Estrato socio económico	3. Estrato		1
	Condiciones de alimentación	Consumo de desayuno y almuerzo	D19. ¿Con que frecuencia desayuna? D20. En su trabajo, ¿usted tiene o puede tomarse el horario establecido para su almuerzo o refrigerio? D21. En su trabajo, ¿usted cuenta con un lugar apropiado para su almuerzo o refrigerio? (casino, comedor, etc.)	D19-D21 Ordinales, escala de cuatro puntos, 1=Todos los días, 2=Casi siempre, 3=A veces, 4=Nunca. Excluyentes.	3
	Conciliación vida laboral y socio familiar	Doble carga	D67. Aparte de su trabajo, ¿usted tiene a su cargo el cuidado de niños pequeños, adultos mayores, enfermos minusválidos o crónicos?	D67. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Sí, como cuidador único, 2=Sí, pero compartido con otro, o.3=Ocasionalmente, 4=no. Excluyente.	4
			D68. En caso de problemas urgentes de salud de hijos o familiares, ¿usted asume su cuidado?	D68. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=siempre, 2=casi siempre, 3=rara vez, 4=nunca. Excluyente	



Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
			D69. El cuidado de estas personas, ¿limita sus oportunidades de trabajo o su desempeño laboral?	D69. Ordinal, escala de cinco puntos, 1=nada, 2=poco, 3=algo, 4=bastante, 5=mucho. Excluyente.	
			D70. ¿Cuenta usted con algún tipo de ayuda para el cuidado de niños pequeños, adultos mayores, enfermos minusválidos o crónicos?	D70. Ordinal, escala de siete puntos, 1=Si, con ayuda de familiar o amigo o vecino, no remunerado, 2=Si, con ayuda de familiar o amigo o vecino, remunerado, 3=Si, con servicio doméstico remunerado, 4=Si, de una institución que usted paga (jardín infantil, hogar geriátrico), 5=Si, de una institución oficial gratuita, 6=No, no cuenta con apoyo, 7=otro. Excluyente. D70.a. Escala. Numérica.	
		Doble presencia	D75. ¿Con que frecuencia usted se enfrenta a las siguientes situaciones? D75.a. ¿Cuándo usted no está en su casa las tareas domésticas se quedan sin hacer?	D75 (a-e). Ordinales, escala de cinco puntos, 1= nunca, 2=rara vez, 3=algunas veces, 4= casi siempre, 5=siempre. Excluyente.	5
	D75.b. ¿Cuándo usted está en el trabajo piensa en las tareas domésticas y familiares?				
	D75.c. ¿Hay situaciones en las que usted necesitaría estar en el trabajo y en la casa al mismo tiempo?				
	D75.d. ¿Cuando está en su casa está preocupado(a) por los problemas relacionados con el trabajo?				
	D75.e. ¿Su familia le reclama que con frecuencia está preocupado(a) por su trabajo cuando está en la casa?				
		Uso de tiempos y barreras	D71. ¿Usted con qué frecuencia puede usar su tiempo libre como desea?	D71. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=siempre, 2=casi siempre, 3=rara vez, 4=nunca.	5

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
			D72. ¿Por qué razón no puede hacerlo?	D72. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1= tiene otro trabajo, 2=tiene que estar disponible para trabajar en el momento que lo necesiten, 3=tiene que hacer actividades domésticas y/o familiares, 4=tiene que estudiar. Excluyente.	
			D73.a. En promedio, ¿usted cuánto tiempo ocupa en trasladarse desde su casa al trabajo? (viaje de ida)	D73 a. Escala. Numérica.	
			D73.b. En promedio, ¿usted cuánto tiempo ocupa en trasladarse del trabajo a su casa? (viaje de regreso)	D73 b. Escala. Numérica.	
			D74. ¿La semana pasada, ¿cuánto tiempo de cada día utilizó para las siguientes actividades? Tareas domésticas (cocinar, lavar, planchar, etc.) Cuidado de otras personas (hijos, adultos mayores, familiares enfermos) Estudiar Actividades de diversión u ocio	D74a-D74g. Escala. Numérica.	

Fuente: Elaboración propia

#### B-20: Clase Mediata

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
Clase Mediata	Condición Económica Familiar	Adquisición de bienes financieros	H9.a. ¿Usted o algún miembro de su hogar tienen...? Cuenta corriente	H9.a.-H9i. Ordinales, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	12
			H9.b. ¿Usted o algún miembro de su hogar tienen...? Cuenta de ahorros		
			H9.c. ¿Usted o algún miembro de su hogar tienen...? CDT		
			H9.d. ¿Usted o algún miembro de su hogar tienen...?		

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems
			Préstamo para compra de vivienda		
			H9.e. ¿Usted o algún miembro de su hogar tienen...? Préstamo para compra de vehículo		
			H9.f. ¿Usted o algún miembro de su hogar tienen...? Préstamo de libre inversión		
			H9.g. ¿Usted o algún miembro de su hogar tienen...? Tarjeta de crédito bancaria		
			H9.h. ¿Usted o algún miembro de su hogar tienen...? Tarjeta de crédito de tienda por departamentos		
			H9.i. ¿Usted o algún miembro de su hogar tienen...? Tarjeta de crédito de supermercado		
		Aportantes	H6. ¿Cuántas personas aportan, de manera regular, ingresos a su hogar?	H6=.Escala. Numérica	
			H7. ¿Usted es el que aporta el principal ingreso en su hogar?	H7. Ordinal, escala de tres puntos, 1=si, 2=No, apporto pero no es el ingreso principal del hogar, 3=No, no apporto al hogar. Excluyente.	
		Nivel de ingresos familiares:	H8. De acuerdo con la siguiente tarjeta podría usted decirme, ¿en qué rango se encuentran los ingresos mensuales totales del hogar, sumando los de todos los miembros del hogar?	H8.ordinal, escala de diez puntos, Excluyente. 1=Menos de \$586,500 2=\$586,501 a \$1,173,000 3=\$1,173,001 a \$1,759,500 4=\$1,759,501 a \$2,346,000 5=\$2,346,001 a \$2,932,500 6=\$2,932,501 a \$3,519,000 7=\$3,519,001 a \$4,106,500 8=\$4,106,501 a \$4,692,000 9=\$4,692,001 a \$5,278,500 10=Más de \$5,278,501	

Fuente: Elaboración propia

## B-21: Conductas asociadas a salud

Categoría	Dimensión	sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems	
Conductas de Salud	Consumo de tabaco	Consumo de tabaco en el último mes	D76. En el último mes, ¿usted ha fumado al menos un cigarrillo?	D76.Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=si, 2=no, dejó de fumar hace menos de 6 meses, 3=no, dejó de fumar hace más de 6 meses, 4=No, nunca ha fumado. Excluyente.	2	
			D76a. En promedio cuantos cigarrillos consume al día?	D76.a. Escala, numérica.		
	Consumo de alcohol	Frecuencia de consumo de bebidas alcohólicas y beber problema	D77. ¿Con que frecuencia usted toma vino, cerveza, aguardiente, ron u otra bebida alcohólica?	D77.Ordinal, escala de cinco puntos, 1 =Cuatro o más veces a la semana 2 =De dos a tres veces a la semana,3 =De dos a cuatro veces al mes, 4= Una vez al mes,5= Nunca	D78.Ordinales, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyentes.	8
			D78a ¿Ha tenido problemas entre usted y su pareja o familiares a causa del trago?			
			D78b ¿Ha perdido amigos(as) por el trago?			
			D78c ¿Ha sentido deseos de disminuir lo que toma?			
			D78d ¿Le ocurre en ocasiones que, sin darse cuenta, termina tomando más de lo que piensa?			
			D78e ¿Ha tenido que tomar alcohol en las mañanas?			
			D78f ¿Le ha ocurrido que al despertar, después de haber bebido la noche anterior, no recuerda parte de lo que pasó?			
			D78g ¿Le molesta que lo critiquen por la forma en que toma?			
	Uso de medicamentos	Prevalencia de uso de medicamentos y otras drogas	D79.En el último mes, ¿usted ha tomado de manera regular, es decir todos los días o la mayor parte de los días de la semana medicamentos o sustancias para:?	D79. Ordinales, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyentes.	8	
			D79.a. Disminuir el dolor (analgésicos)			
D79.b. Reducir la ansiedad o el nerviosismo						
D79.c. Conciliar el sueño (somniaferos)						
D79.d. Subir la moral o el ánimo (antidepresivos)						

Categoría	Dimensión	sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
			D79.e. Aumentar el rendimiento o la energía o mantenerse despierto (estimulantes)		
			D79.f. Otro:		
			D79.g. ¿Cuál?		

Fuente: Elaboración propia

B-22: Condiciones de salud percibida

Cate-goría	Dimen-sión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de ítems
Condición de Salud Percibida	Salud física general	Calidad de Vida relacionada con la salud	D16. Dígame por favor la respuesta que mejor describe su estado de salud en el día de hoy, respecto a factores como: movilidad, cuidado personal..		4
			D16.a. Con respecto a la movilidad	D16.a. Ordinal, escala de tres puntos, 1=No tiene problemas para caminar, 2=Tiene algunos problemas para caminar, 3=Tiene algunos problemas para caminar. Excluyente.	
			D16.b. Con respecto al cuidado personal	D16.b. Ordinal, escala de tres puntos, 1=No tiene problemas con el cuidado personal, 2=Tiene algunos problemas para bañarse o vestirse, 3=Es incapaz de bañarse o vestirse. Exluyente.	
			D16.c. Con respecto al cuidado personal	D16.c. Ordinal, escala de tres puntos, 1=No tiene dolor ni malestar, 2=Tiene moderado dolor o malestar,3=Tiene mucho dolor o malestar. Exluyente.	
			D16.d. Con respecto a las actividades cotidianas (ejemplo: trabajar, estudiar, hacer las tareas domésticas, actividades familiares o actividades de recreación	D16.d. Ordinal, escala de tres puntos, 1=No tiene problemas para realizar sus actividades cotidianas, 2=Tiene algunos problemas para realizar sus actividades cotidianas, 3=Es incapaz de realizar sus actividades cotidianas. Excluyente.	
		Problemas de salud	D22.a. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Le cuesta dormir o duerme mal	D22.a.-D22i. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	9
			D22.b. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Tiene sensación continua de cansancio		
			D22.c. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Sufre de dolores de cabeza y/o mareos		
			D22.d. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Sufre de alteraciones del apetito o digestivas (náuseas, acidez, estreñimiento, colitis)		
			D22.e. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Tiene problemas en los ojos (lagrimeo, visión borrosa)		

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems
			D22.f. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Tos o dificultad respiratoria		
			D22.g. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Ardor con enrojecimiento y picazón de la piel		
			D22.h. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Ronquera (disfonía) o pérdida de la voz o dificultad para hablar		
			D22.i. Usted, ¿actualmente tiene alguno de los siguientes problemas de salud? Disminución de la audición		
			D23.a. De los problemas que mencionó en la pregunta anterior, elija el que produce mayor malestar o preocupación. Si solo hay un problema, pregúntele por ese problema. Escriba la opción de respuesta elegida en la	D23.a. Nominal, escala de 8 puntos. A= Le cuesta dormir o duerme mal, B= Tiene sensación continua de cansancio= Sufre de dolores de cabeza y/o mareos= Sufre de alteraciones del apetito o digestivas (náuseas, acidez, estreñimiento, colitis), E= Tiene problemas en los ojos (lagrimeo, visión borrosa), F= Tos o dificultad respiratoria= Ronquera (disfonía) o pérdida de la voz o dificultad para hablar= Ardor con enrojecimiento y picazón de la piel= Disminución de la audición	1
		Enfermedades no transmisibles	D28.a. Usted, ¿actualmente tiene alguna de las siguientes enfermedades? Cáncer de cualquier tipo	D28.a. -D28f. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	6
			D28.b. Usted, ¿actualmente tiene alguna de las siguientes enfermedades? Enfermedades cardiovasculares, presión alta, problemas al corazón, ataque cardíaco o infarto, arritmias u otros		
			D28.c. Usted, ¿actualmente tiene alguna de las siguientes enfermedades? Diabetes Mellitus		
			D28.d. Usted, ¿actualmente tiene alguna de las siguientes enfermedades? Enfermedades respiratorias (bronquitis crónica, asma, enfisema)		
			D28.e. Usted, ¿actualmente tiene alguna de las siguientes enfermedades? Derrame cerebral, accidente vascular encefálico y su secuela (hemiplejía, afasia, otros)		
			D28.f. Usted, ¿actualmente tiene alguna de las siguientes enfermedades? Sólo para mujeres: enfermedades ginecológicas y obstétricas (prolapso, mioma)		
			D29a. De las enfermedades que mencionó en la pregunta anterior, elija la que le produce mayor malestar o preocupación. Si solo hay una enfermedad, pregúntele por esa enfermedad.		

Cate- goría	Dimen- sión	Sub- dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems
			Escriba la opción de respuesta elegida en la D28: _____	C=Diabetes Mellitus, D=Enfermedades respiratorias (bronquitis crónica, asma, enfisema), E=Derrame cerebral, accidente vascular encefálico y su secuela (hemiplejía, afasia, otros), F= Sólo para mujeres: enfermedades ginecológicas y obstétricas (prolapso, mioma)	
		Estado de salud respecto a un año atrás	D3. ¿Cómo diría usted que es su salud actual comparada con la de hace un año?	D3. Ordinal, escala de cinco puntos, 1=Mucho mejor ahora, 2=Algo mejor ahora, 3=Mas o menos igual, 4=Algo peor ahora, 5=Mucho peor ahora. Excluyente.	1
	Salud mental general	Satisfacción con distintos aspectos de la vida general	D1. A continuación le realizaremos algunas preguntas de cómo se siente usted respecto a diversos aspectos de su vida:	D1a.-D1o. Ordinales, escala de siete puntos, 1=Muy mal, 2=mal, 3=menos que regular, 4=regular, 5=más que regular, 6=bien, 7=muy bien. Excluyentes.	15
D1.a. La privacidad que tiene donde vive					
D1.b. La cantidad de dinero que entra al hogar					
D1.c. Su condición física					
D1.d. Su bienestar mental o emocional					
D1.e. Su relación de pareja					
D1.f. La cantidad de diversión que tiene en su vida					
D1.g. La vida familiar					
D1.h. Su trabajo					
D1.i. Su vida sexual					
D1.j. Su vida en general					
D1.k. Su nivel de endeudamiento					
D1.l. Su salud en general					
D1.m. La seguridad dónde vive					
D1.n. Las condiciones del entorno donde vive					
D1.o. La calidad del transporte					
		Depresión/ angustia	D16.e. Con respecto a depresión /angustia:	D16e. Ordinal, escala de tres puntos, 1=No está angustiado(a) ni deprimido(a), 2=Está moderadamente angustiado(a) o deprimido(a), 3=Esta muy angustiado(a) o deprimido(a). Excluyente.	1
	Estado de salud mental		D4. Últimamente, ¿ha podido concentrarse bien en lo que hace?	D4. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Mejor que lo habitual, 2=Igual que lo habitual, 3=Menos que lo habitual, 4=Mucho menos que lo habitual. Excluyente	12
			D5. Últimamente, ¿sus preocupaciones le han hecho perder sueño?	D5. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=No, en absoluto, 2=No más de lo habitual, 3=Algo más que lo habitual, 4=Mucho más que lo habitual. Excluyente.	

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems
			D6. Últimamente, ¿ha sentido que está desempeñando un papel útil en la vida?	D6. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Más útil que lo habitual, 2=Igual que habitual, 3=Menos útil que lo habitual, 4=Mucho menos útil que lo habitual. Excluyente.	
			D7. Últimamente, ¿se ha sentido capaz de tomar decisiones?	D7. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Más útil que lo habitual, 2=Igual que habitual, 3=Menos que lo habitual, 4=Mucho menos que lo habitual. Excluyente.	
			D8. Últimamente, ¿se ha notado constantemente agobiado y en tensión?	D8. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=No, en absoluto, 2=No más de lo habitual, 3=Algo más que lo habitual, 4=Mucho más que lo habitual. Excluyente.	
			D9. Últimamente, ¿ha tenido la sensación de que no puede superar sus dificultades?	D9. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=No, en absoluto, 2=No más de lo habitual, 3=Algo más que lo habitual, 4=Mucho más que lo habitual. Excluyente.	
			D10. Últimamente, ¿ha sido capaz de disfrutar de sus actividades normales de cada día?	D10. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=más que lo habitual, 2=igual que lo habitual, 3=menos que lo habitual, 4=mucho menos que lo habitual. Excluyente.	
			D11. Últimamente, ¿ha sido capaz de hacer frente adecuadamente a sus problemas?	D11. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=más capaz que lo habitual, 2=Igual que lo habitual, 3=Menos capaz que lo habitual, Mucho menos capaz que lo habitual. Excluyente.	
			D12. Últimamente, ¿se ha sentido poco feliz o deprimido?	D12. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1= No en absoluto, 2=No más de lo habitual, 3=Algo más que lo habitual, 4=Mucho más que lo habitual. Excluyente.	
			D13. Últimamente, ¿ha perdido confianza en sí mismo?	D13. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1= No en absoluto, 2=No más de lo habitual, 3=Algo más que lo habitual, 4=Mucho más que lo habitual. Excluyente.	
			D14. Últimamente, ¿ha pensado que usted es una persona que no vale para nada?	D14. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1= No en absoluto, 2=No más de lo habitual, 3=Algo más que lo habitual, 4=Mucho más que lo habitual. Excluyente.	
			D15. Últimamente, ¿se ha sentido razonablemente feliz considerando todas las circunstancias?	D15. Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Más que lo habitual, 2=Igual que lo habitual, 3=menos que lo habitual, 4=mucho menos que lo habitual. Excluyente.	
	Salud física laboral	Accidentes laborales	D38. En los últimos 12 meses, ¿usted ha tenido algún accidente en el trabajo, o de ida y vuelta al trabajo, tal como golpe, caída, herida, cortada, fractura, quemadura o envenenamiento?	D38. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	2
			D38 ¿Cuántos? D38_CuantosES	D38.(a). Escala. Numérica.	



Cate- goría	Dimen- sión	Sub- dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems
			D39. Elija el accidente sufrido más GRAVE. ¿Cuál fue el diagnóstico?	D39. Nominal. Abierta.	1
			D39_cod.	D39. Nominal. Abierta.	
		Enfermedad laboral	D51. ¿Usted tiene o ha tenido alguna enfermedad diagnosticada que ha sido provocada y/o agravada por el trabajo?	D51. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	2
			D51a ¿Cuántas?D51_	D51 a. Escala. Numérica.	
		Reconoci- miento como enfermedad laboral	D52. ¿Cuáles fueron los diagnósticos de las enfermedades mencionadas?	D52a-D52f.Nominal	14
			D52.a.		
			D52.b.		
			D52.c.		
			D52.d.		
			D52.e.		
			D52.f.		
			D53.De las enfermedades provocadas o agravadas por el trabajo, alguna ¿fue reconocida como enfermedad profesional o laboral?	D53a.-D53f. Ordinales, escala de tres puntos, 1=Si, fue reconocida, 2=Si, está en trámite de reconocimiento, 3= No, no corresponde. Excluyente.	
			D53.a.1, D53.a.2, D53.a.3		
			D53.b.1, D53.b.2, D53.b.3		
		D53.c.1, D53.c.2, D53.c.3			
		D53.d.1, D53.d.2, D53.d.3			
D53.e.1, D53.e.2, D53.e.3					
D53.f. 1, D53.f.2, D53.f.3					
Enfermedad más importante	D54 ¿Cuál de las enfermedades que mencionó anteriormente fue para usted la más importante, o la más grave, o la que le produjo más problemas?	A, B, C, D, E,F	1		
Problemas provocados por el trabajo	D16. Dígame por favor la respuesta que mejor describe su estado de salud en el día de hoy, respecto a factores como: movilidad, cuidado personal...	D16 a.1-D16 d.1 Ordinales, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyentes.	4		
	D16.a. 1. ¿Este problema de movilidad es en alguna medida, provocado por el trabajo que realiza?				
	D16.b. 1. ¿Este problema es en alguna medida, provocado por el trabajo que realiza?				
	D16.c.1. ¿Este dolor es en alguna medida, provocado por el trabajo que realiza?				
Problemas físico y de salud mental por accidente y enfermedades del trabajo	D47. Por el accidente grave que mencionó, ¿quedó con algún problema físico o de salud mental?	D47.Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	1		
	D62.Por la enfermedad que seleccionó, ¿quedó con algún problema físico o de salud mental?	D62. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	1		

Categoría	Dimensión	Sub-dimensión	Ítems/Descripción	Ítems/Escala de medida /Tipo pregunta en ETESSA	Número de Ítems
		Consecuencias en el trabajo	D66. En general, debido a algún problema de salud o enfermedad (incluyendo accidentes) ¿usted ha enfrentado las siguientes situaciones?	D66a.-D66h. Ordinales, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	9
			D66.a. Ha tenido que permanecer en su mismo puesto de trabajo		
			D66.b. Ha tenido que ausentarse del trabajo frecuentemente por exámenes, controles médicos		
			D66.c. Ha tenido que realizar reposo o licencia frecuentemente		
			D66.e. Ha tenido que jubilarse o pensionarse por el problema de salud o enfermedad		
			D66.f. Ha tenido que renunciar a su trabajo por el problema de salud o enfermedad		
			D66.g. Lo cambiaron de tareas o puesto de trabajo por el problema de salud o enfermedad		
			D66.h. Lo despidieron por el problema de salud o enfermedad		
			D66.i. Otro:		
	D66.j. ¿Cuál?	D66.j.=Nominal			
	Salud mental laboral	Satisfacción con diversos aspecto del trabajo	D2.Cómo se siente respecto a diversos aspectos de su trabajo.	D2a.-D2f. Ordinales, escala de cinco puntos, 1=nunca, 2=rara vez, 3=algunas veces, 4=casi siempre, 5=siempre. Excluyentes	6
			D2.a. ¿Disfruta usted con el trabajo que realiza?		
			D2.b. ¿Le deja el trabajo suficiente tiempo libre para otras cosas que desea hacer?		
			D2.c. ¿Le impiden los problemas o preocupaciones del trabajo disfrutar de su tiempo libre?		
			D2.d. ¿Termina usted su jornada laboral tan cansado que solo quiere descansar?		
			D2.e. ¿El trabajo que usted hace le provoca un permanente estado de tensión?		
			D2.f. ¿Ha pensado cambiarse de trabajo por las malas condiciones de su trabajo?		
		Depresión/ angustia por el trabajo	D16.e.1. ¿Este problema es en alguna medida, provocado por el trabajo que realiza?	D16.e.1. Ordinal, escala de dos puntos, 1=si, 2=no. Excluyente.	1
		Implicaciones extralaborales de accidentes y enfermedades laborales	D48. Ese accidente grave que mencionó, lo ha afectado en:	D48.Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Su vida personal, social y familiar, 2=Su trabajo actual,3=Las dos anteriores,4= No lo ha afectado. Excluyente	2
D63. Esa enfermedad más importante, mencionada, o la más grave, o la que le produjo más problemas, lo ha afectado en:			D63.Ordinal, escala de cuatro puntos, 1=Su vida personal, social y familiar, 2=Su trabajo actual,3=Las dos anteriores,4= No lo ha afectado. Excluyente		

Fuente: Elaboración propia

### 4. Estructura general de la matriz de datos

Categoría	Dimensión	Sub dimensión	Número de Ítems
Características socio económicas y demográficas de los participantes	Sexo		1
	Edad		1
	Grupo étnico		1
	País de origen		1
	años de estudio		1
	Título obtenido		1
	Localidad		1
	Ocupación		1
	Actividad económica		1
	Sector institucional		1
	Ingresos no laborales y bienes		5
Condiciones de Empleo	Situación en el empleo	Independencia laboral	6
		Control sobre procesos de trabajo y producción	4
		Dominación	5
	Relación de empleo	Estabilidad en el empleo	3
	Características de la unidad económica	Actividad económica	2
		Sector Institucional	1
		Sector formal o informal de la economía: Tamaño	4
		Sector formal o informal de la economía: Registro	
	Sector formal o informal de la economía: Contabilidad		
	Jornada y Organización del Trabajo	Lugar de trabajo	2
		Extensión y Tipo de jornada	5
	Participación y relaciones laborales	Derechos laborales	11
		Pertenencia y evaluación a organizaciones de trabajadores	17
		Negociación y apoyo de las organizaciones	14
	Ingresos laborales	Estructura del ingreso	3
		Nivel de ingreso por trabajo	1
		Capacidad de cubrir necesidades e imprevistos	2
Endeudamiento		1	
Afiliación a seguridad social	Afiliación a pensión	1	
	Afiliación a salud	2	

Categoría	Dimensión	Sub dimensión	Número de Ítems
		Cotizaciones al día	1
Condiciones de Trabajo	Condiciones materiales de trabajo	Factores de riesgo	5
		Condiciones psicosociales de trabajo	Demanda psicológica
	Control y autonomía de decisiones		6
	Apoyo social		2
	Reconocimiento		2
	Maltrato		6
	Prevención y seguridad en el lugar de trabajo	Información sobre riesgos en el lugar de trabajo	5
		Capacitación sobre prevención de riesgos en el lugar de trabajo	
		Existencia y conocimiento del reglamento interno de higiene	
Círculo social mediata	Caracterización Familiar	Relación de parentesco con el jefe de hogar	1
		Tamaño del hogar	1
		Número de hijos ( a mayores de 12 años)	1
		Edad de los hijos ( a mayores de 12 años)	4
		Vive con los hijos ( a mayores de 12 años)	1
		Estado civil actual ( a mayores de 12 años)	1
		Tiempo de vivir en Bogotá	1
	Condiciones económicas familiares	Adquisición de bienes financieros	1
		Aportantes	2
		Nivel de ingresos familiares	1
Modo de vida	Condiciones de vivienda	Estrato socio económico	1
	Condiciones de alimentación	Consumo de desayuno y almuerzo	3
		Conciliación vida laboral y socio familiar	Doble carga
	Doble presencia		5
	Uso de tiempos y barreras		5
Condición de Salud Percibida	Salud física general	Calidad de Vida relacionada con la salud	4
		Problemas de salud	10
		Enfermedades no transmisibles	7
		Estado de salud respecto a un año	1
	Salud mental general	Satisfacción con distintos aspectos de la vida general	15
		Depresión/angustia	1
		Estado de salud mental	12
	Salud física laboral	Accidentes laborales	3
		Enfermedad laboral	17
		Problemas provocados por el trabajo	4
Condición de Salud	Salud física laboral	Problemas físicos y de salud mental por accidente y enfermedades del trabajo	2

<b>Categoría</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Sub dimensión</b>	<b>Número de Ítems</b>
	Salud mental laboral	Consecuencias en el trabajo	9
		Satisfacción con diversos aspectos del trabajo	6
		Depresión/angustia por el trabajo	1
		Implicaciones extralaborales de accidentes y enfermedades laborales	2
Conductas de Salud	Consumo de tabaco	Consumo de tabaco en el último mes	2
	Consumo de alcohol	Frecuencia de consumo de bebidas alcohólicas y beber problema	8
	Uso de medicamentos	Prevalencia de uso de medicamentos y otras drogas	8
Total			273

# Apéndice metodológico C: Los procedimientos estadísticos

## 1. Análisis descriptivo

Para la tesis fue provechosa la oportunidad de contar con la considerable cantidad de información contenida en ETESSA porque permitió conocer algunas de las particularidades que caracterizan a las personas encuestadas y los grupos de posición de clase que forman, de acuerdo con el plan de análisis estadístico. Para este efecto se crearon variables sintéticas de cada una de las categorías de análisis del estudio de modo que pudieran cruzarse luego con las posiciones de clase.

Se buscó llegar a un nivel de síntesis informativo desde los ítems de la encuesta hasta las variables construidas, en el sentido de un equilibrio tal entre la condensación y el grado de detalle de la información que permitiera la comprensión de las categorías de estudio. El procedimiento partió de la formulación de preguntas descriptivas, éstas llevaron a revisar el cuestionario y la estructura de la matriz de datos para determinar con cuáles dimensiones, sub dimensiones e ítems de la encuesta se contestarían. La organización de la matriz de datos facilitó la decisión sobre cuáles elementos ayudaban a sintetizar la información sin perder la comprensión. La síntesis se construyó entonces al nivel de las dimensiones de la matriz. El procesamiento de la información empezó con la transformación de las variables pertinentes de la base de datos. Tales variables se recodificaron llevando sus valores de etiqueta a una escala de 0 a 100, teniendo en cuenta tanto que 0 era la peor condición y 100 la mejor condición, como la lógica de la pregunta. A cada pregunta se le evaluó la coherencia con esta escala para su inclusión en el análisis. En caso de duda se buscó establecer si había relación entre la posición de clase y la distribución de frecuencias de la pregunta mediante una tabla cruzada tomando como valor crítico de chi cuadrado  $p \leq .001$ ; en tal condición, la pregunta se incluyó en el análisis adoptando como criterio de transformación la distribución que arrojó la tabla cruzada.

La elección de la escala 0 a 100 obedeció a la intención de trabajar con valores extremos que permitieran enfatizar las diferencias entre los encuestados y los grupos por posiciones de clase. Una vez se tuvieron todas las variables en la misma escala de 0 a 100, se hizo un proceso de agregación de datos y de variables hasta construir aquellas que se emplearon en el análisis. Las nuevas variables eran variables sintéticas construidas mediante el cálculo del promedio de las variables recodificadas. Para este análisis descriptivo, las variables sintéticas se situaron en el nivel de las dimensiones que constituyen las categorías de análisis del estudio. A continuación se presenta cada una de las categorías especificando en una tabla respectiva las variables sintéticas como dimensiones así como las sub dimensiones y preguntas que entraron en el proceso de agregación, esto seguido de algunos comentarios sobre la agregación en algunos casos.

## 1.1 Categoría Condiciones de Empleo

Tabla C-1: Variables sintéticas como dimensiones y sub dimensiones e ítems usados en su construcción

Categoría	Dimensiones	Sub dimensiones	Ítems
Condiciones de Empleo	Condiciones económicas A95	A88 Independencia A89 Control proceso trabajo y producción A90 Dominación sobre la fuerza de trabajo A91 Sector formal-informal A94 Ingresos Laborales	A67,A68,A69, A70, A71a-A71i,A72,A19-A22, A16, A17,A23, A24,A12,A13,A65,A66, A33,A34,A35,A36,A41,A42,A43, A44
	Condiciones laborales A96	A92 Jornada de trabajo A93 Participación y relaciones laborales_rde	A29,A30PsemES,A30PFinseES,A15a-A15c,A58a-A58g,A59c-A59f,A62a-A62e,A73a-A73h
	Afiliación a la seguridad social E10	E1_rde Afiliación a pensión E4_rde Afiliación a salud E6_rde ¿tiene sus cotizaciones al día? E7_rde Afiliación a riesgos laborales	E1,E4,E6,E7

En algunas preguntas se presentaron dudas acerca de la jerarquía de las opciones de respuesta para transformarlas en la escala 0 a 100. Una de ellas fue la A68 que medía independencia. “Durante el mes pasado obtuvo su principal materia prima, materiales de trabajo, o cartera de clientes o similares de:”. Las relaciones significativas que arrojó la tabla cruzada C-2, Chi-cuadrado (16, N = 766) = 190,111,  $p < .001$ , permitieron establecer un criterio para la jerarquía de las opciones de respuesta. Cuando el encuestado tiene proveedores estables y más de uno está en la mejor condición, pero si tiene un solo proveedor, o si a su vez, él es el mismo cliente, está en la peor condición. Puede considerarse que la pregunta es pertinente y que debería tener el orden que dio la tabla.

Tabla C-2: Distribución de proveedores por posición de clase social no asalariada

Posición de clase social no asalariada* Durante el mes pasado obtuvo su principal materia prima, materiales de trabajo, tabulación cruzada								
			de trabajo,					Total
			Un proveedor fijo: persona, taller o empresa	El mismo proveedor principal es su único cliente	Varios proveedores principales	No tiene relación con ningún proveedor principal (diversos p	No requiere de materias primas para realizar su actividad	
Posición de clase social no asalariada	CapTraPR	Recuento	1	0	12	4	1	18
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	5,6%	0,0%	66,7%	22,2%	5,6%	100,0%
	PeqEmpPR	Recuento	14	9	151	19	14	207
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	6,8%	4,3%	72,9%	9,2%	6,8%	100,0%
	PeqEmpNP	Recuento	5	3	31	9	7	55
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	9,1%	5,5%	56,4%	16,4%	12,7%	100,0%
	PeBurPR	Recuento	25	12	155	62	32	286
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	8,7%	4,2%	54,2%	21,7%	11,2%	100,0%
	PeqBurNP	Recuento	30	8	43	24	95	200
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	15,0%	4,0%	21,5%	12,0%	47,5%	100,0%
	Total	Recuento	75	32	392	118	149	766
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	9,8%	4,2%	51,2%	15,4%	19,5%	100,0%



Las preguntas A33, A34 y A35, que indagaban distintos aspectos de la estructura del ingreso laboral, también requirieron ser analizadas de manera específica mediante tablas cruzadas con las posiciones de clase, debido a la dificultad que planteaban para la ordenación de las opciones de respuesta. Todas las preguntas mostraron tener relación con la posición de clase, sugiriendo que las organizaciones de las opciones de respuesta indicadas en las tablas respectivas son una alternativa a tener en cuenta para futuras formulaciones de estas preguntas.

Tabla C-3: Distribución de formas de remuneración y salario por posición de clase social

			Posición de clase social no asalariada*En su trabajo principal, la remuneración o salario, o lo que usted recibe, o le					Total
			cruzada					
			o le					
			Solo fijo, recibe la misma cantidad de dinero o especie todo	La mayor parte fijo	La mayor parte variable	Solo variable, cada mes recibe un sueldo dependiendo de la p	No le pagan ni recibe ingreso	
Posición de clase social no asalariada	CapTraPR	Recuento	3	3	6	6	0	18
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	16,7%	16,7%	33,3%	33,3%	0,0%	100,0%
	PeqEmpPR	Recuento	6	13	99	86	0	204
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	2,9%	6,4%	48,5%	42,2%	0,0%	100,0%
	PeqEmpNP	Recuento	7	7	16	23	1	54
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	13,0%	13,0%	29,6%	42,6%	1,9%	100,0%
	PeBurPR	Recuento	11	18	131	126	0	286
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	3,8%	6,3%	45,8%	44,1%	0,0%	100,0%
	PeqBurNP	Recuento	34	30	83	52	0	199
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	17,1%	15,1%	41,7%	26,1%	0,0%	100,0%
	Total	Recuento	61	71	335	293	1	761
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	8,0%	9,3%	44,0%	38,5%	,1%	100,0%

Las relaciones significativas que se observaron en la tabla cruzada C-3, Chi-cuadrado (16, N = 761) = 78,849,  $p < .001$ , permitieron establecer un criterio para la jerarquía de las opciones de respuesta. Cuando el encuestado obtiene ingresos laborales, que en mayor proporción son variables, se encuentra en la mejor condición mientras que, desde luego, si no obtiene ingresos laborales está en la peor condición.

Tabla C-4: Distribución del origen de los ingresos laborales por posición de clase social

Posición de clase social no asalariada*La remuneración, salario, o lo que usted recibe o le pagan por su trabajo es pr tabulación cruzada											
			La remuneración, salario, o lo que usted recibe o le pagan por su trabajo es pr								
			Por comisiones	A destajo (por pieza), servicio u obra realizada	Con propinas	Con vales o productos comercializables	Sueldo o salario fijo	Lo que le deja su negocio	Pago por horas extras	Otro	Total
Posición de clase social no asalariada	CapTraPR	Recuento	1	1	0	0	5	11	0	0	18
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	5,6%	5,6%	0,0%	0,0%	27,8%	61,1%	0,0%	0,0%	100,0%
	PeqEmpPR	Recuento	6	41	2	1	12	143	1	0	206
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	2,9%	19,9%	1,0%	,5%	5,8%	69,4%	,5%	0,0%	100,0%
	PeqEmpNP	Recuento	1	27	1	0	13	12	0	0	54
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	1,9%	50,0%	1,9%	0,0%	24,1%	22,2%	0,0%	0,0%	100,0%
	PeBurPR	Recuento	5	71	3	2	11	189	2	1	284
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	1,8%	25,0%	1,1%	,7%	3,9%	66,5%	,7%	,4%	100,0%
	PeqBurNP	Recuento	5	84	2	2	52	51	1	3	200
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	2,5%	42,0%	1,0%	1,0%	26,0%	25,5%	,5%	1,5%	100,0%
	Total	Recuento	18	224	8	5	93	406	4	4	762
		% dentro de Posición de clase social no asalariada	2,4%	29,4%	1,0%	,7%	12,2%	53,3%	,5%	,5%	100,0%

Las relaciones significativas que se observaron en la tabla cruzada C-4, Chi-cuadrado (28, N = 762) = 161,519,  $p < .001$ , permitieron establecer un criterio para la jerarquía de las opciones de respuesta. Cuando el origen de los ingresos laborales del encuestado es lo que le deja su negocio, se encuentra en la mejor condición pero si el origen es el pago por horas extras, está en la peor condición.

Tabla C-5: Distribución de la frecuencia de la remuneración por posición de clase social

Posición de clase social no asalariada* ¿Cada cuánto usted obtiene sus ingresos o le pagan? tabulación cruzada			¿Cada cuánto usted obtiene sus ingresos o le pagan?					Total
Posición de clase social no asalariada	Categoría	Recuento	Cada mes	Cada 15 días	Cada semana	Diario	Otro periodo de pago	
			CapTraPR	Recuento	9	4	3	0
% dentro de Posición de clase social no asalariada	50,0%	22,2%		16,7%	0,0%	5,6%	5,6%	100,0%
PeqEmpPR	Recuento	38	19	22	101	4	23	207
	% dentro de Posición de clase social no asalariada	18,4%	9,2%	10,6%	48,8%	1,9%	11,1%	100,0%
PeqEmpNP	Recuento	12	13	7	13	0	9	54
	% dentro de Posición de clase social no asalariada	22,2%	24,1%	13,0%	24,1%	0,0%	16,7%	100,0%
PeBurPR	Recuento	41	14	32	142	5	50	284
	% dentro de Posición de clase social no asalariada	14,4%	4,9%	11,3%	50,0%	1,8%	17,6%	100,0%
PeqBurNP	Recuento	65	30	28	54	0	23	200
	% dentro de Posición de clase social no asalariada	32,5%	15,0%	14,0%	27,0%	0,0%	11,5%	100,0%
Total	Recuento	165	80	92	310	10	106	763
	% dentro de Posición de clase social no asalariada	21,6%	10,5%	12,1%	40,6%	1,3%	13,9%	100,0%

Las relaciones significativas establecidas en la tabla cruzada C-5, Chi-cuadrado (20, N = 763) = 93,876,  $p < .001$ , dieron un criterio para la jerarquía de las opciones de respuesta. Cuando la frecuencia de los ingresos laborales del encuestado es diaria, se encuentra en la mejor condición, sin embargo, cuando la frecuencia es cada 15 días, está en la peor condición.

De otro lado, hubo necesidad de excluir del análisis algunos ítems por presentar bajas frecuencias o altos porcentajes de valores perdidos por el sistema, se relacionan enseguida.

A60, sobre negociación con la organización a la que se pertenece, 98% de casos perdidos. Adicionalmente la pregunta no tiene entera aplicabilidad al trabajo no asalariado.

Los siguientes ítems de seguridad social:

E2 ¿Quién paga mensualmente por su afiliación al fondo de pensiones? 68% de datos perdidos.

E3 ¿Usted tiene sus cotizaciones para pensión al día? 68% de datos perdidos.

En ARL se categorizó en 0=no está afiliado y 100 está afiliado.

E8 ¿Quién paga mensualmente por la afiliación a la aseguradora de riesgos laborales? 87% de casos perdidos.

E9 ¿Usted tiene sus cotizaciones a ARL al día? 87% casos perdidos.

Los ítems sobre vulnerabilidad se excluyeron porque no se preguntaron a los empleadores, solo a los trabajadores por cuenta propia.

Las preguntas sobre la situación laboral se excluyeron porque, aparte de la pregunta que indicó que los encuestados desempleados eran el 5% de la muestra, en las otras preguntas los casos eran muy pocos.

Por último, dos ítems sobre pertenencia y evaluación de las organizaciones de trabajadores (A62f y A62g) se excluyeron por inconsistencia con la escala de respuesta.

## 1.2 Categoría Condiciones de Trabajo

Tabla C-6: Variables sintéticas como dimensiones y sub dimensiones e ítems usados en su construcción

Categoría	Dimensiones	Sub dimensiones	Ítems
Condiciones de Trabajo	B1f_rde Condiciones materiales de trabajo_rde	Exposición a factores físicos, químicos, biológicos De riesgo ergonómico, de riesgo musculo esquelético.	B1a,B1b,B1c,B1d, B1e
	B7 Prevención y seguridad en el trabajo.	Información sobre riesgos en el lugar de trabajo Capacitación sobre prevención de riesgos en el lugar de trabajo Existencia y conocimiento del reglamento interno de higiene	B2,B3,B4,B5,B6
	C4 Condiciones psicosociales	Demanda psicológica Control y autonomía de decisiones Apoyo social Reconocimiento Maltrato	C1a,C1b,C1c,C1d,C1e,C1f,C1g ,C1h,C1i,Cij,C1k,C1l,C1m, C3a, 3b,C3c,C3d,C3e,C3f

El procesamiento de la información en esta categoría se pudo realizar con la totalidad de ítems, sub dimensiones y dimensiones.

### 1.3 Categoría Condición de Salud Percibida

Tabla C-7: Variables sintéticas como dimensiones y sub dimensiones e ítems usados en su construcción

Categoría	Dimensiones	Sub dimensiones	Ítems
Condición de Salud Percibida	D80 Salud física general	Calidad de Vida relacionada con la salud Problemas de salud Enfermedades no transmisibles Estado de salud respecto a un año atrás	D16a-D16d, D22a-D22i, D28a-D28f, D3
	D81 Salud mental general	Satisfacción con distintos aspectos de la vida general Depresión/angustia Depresión/ansiedad	D1a-D1o, D16, e, D4-D15
	D82 Salud Física laboral	Ocurrencia de accidentes laborales en últimos 12 meses Enfermedad diagnosticada provocada y/o agravada por el trabajo Situaciones en el trabajo por algún problema de salud o enfermedad	D38, D51, D66a-D66h
	D83 Salud Mental Laboral	Satisfacción con el trabajo Calidad de vida asociada con el disfrute con el trabajo que realiza	C2a-C2c, D2a-D2f

En salud física laboral no se procesó toda la información que ofrecía la encuesta porque había preguntas que no se podían categorizar siguiendo una jerarquía. Fue el caso de los códigos del tipo de accidente y del tipo de enfermedad. Se eligió tomar los ítems que examinaban si hubo o no accidente de trabajo o enfermedad agravada por el trabajo y alguna medida de severidad.

## 1.4 Categoría Modo de Vida

Tabla C-8: Variables sintéticas como dimensiones y sub dimensiones e ítems usados en su construcción

Categoría	Dimensiones	Sub dimensiones	Ítems
<b>Modo de Vida</b>	D84 Condiciones de vivienda	Estrato socio económico	D84
	D19ES_D20ES_rde Condiciones de alimentación	Consumo de desayuno y almuerzo	D19,D20,D21
	D86 Conciliación vida laboral socio-familiar	Doble carga presencia Uso de tiempos y barreras	D67,D68,D69,D70, D75a-D75e, D71,D72,D73a-D73b,D74a-D74g

La dimensión condiciones de vivienda quedó expresada en el estrato socio económico debido a que dos ítems, H10 sobre dotación de la vivienda y H11 sobre el número de habitaciones que usa la familia para dormir, presentaron problemas de digitación de los datos. Las otras dimensiones permitieron la transformación sin dificultades.

## 1.5 Categoría Conductas de Salud

Tabla C-9: Dimensiones, sub dimensiones e ítems usados en la construcción de la variable sintética Conductas de Salud

Categoría	Dimensiones	Sub dimensiones	Ítems
<b>Conductas de Salud</b>	D76_rde Consumo de tabaco	Consumo de al menos un cigarrillo en el último mes	D76
	D77_rde Consumo de alcohol	Frecuencia consumo bebidas alcohólicas	D77
	D79_rde Consumo de medicamentos	Consumo regular de medicamentos en el último mes	D79a-D79g

En esta categoría se excluyeron algunos ítems por presentar un alto porcentaje de valores perdidos por el sistema: D76a. En promedio cuantos cigarrillos consume al día? (76 % valores perdidos), D78a-D78g. Dificultades varias por consumo de alcohol (52% de valores perdidos)

## 2. Tablas de análisis descriptivo por tipología de clase social no asalariada

Tabla C-10: Distribución porcentual de niveles y títulos educativos de los no asalariados por posiciones de clase

Variables socio-demográficas y económicas	N	Capitalista tradicional	Pequeño empresario propietario	Pequeño empresario no propietario	Pequeño burgués propietario	Pequeño burgués no propietario
<b>Nivel educativo</b>	764					
Ninguno		0	2,9	0	4,9	1
Preescolar		0	0	0	0,4	0
Básica primaria de (1°-5°)		5,6	15,5	16,4	21,8	19,6
Básica secundaria (6°-9°)		5,6	15	12,7	14,4	16,6
Media (10°-11°)		11,1	30	34,5	23,5	25,1
Técnica y/o tecnológica		27,8	14	16,4	18,6	17,1
Superior o universitaria		50	22,7	20	16,5	20,6
Total		100	100	100	100	100
<b>Título de mayor nivel obtenido</b>	763					
Ninguno		16,7	35,3	31,5	41,8	41,2
Bachiller		11,1	30	38,9	27	24,6
Técnico o tecnólogo		27,8	14,5	13	16,8	17,1
Universitario		33,3	13,5	11,1	11,2	11,6
Postgrado		11,1	6,8	5,6	3,2	5,5
Total		100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia

Tabla C-11: Distribución porcentual de localidades de los no asalariados por posiciones de clase

Variables socio-demográficas y económicas	N	Capitalista tradicional	Pequeño empresario propietario	Pequeño empresario no propietario	Pequeño burgués propietario	Pequeño burgués no propietario
<b>Localidad</b>	766					
Usaquén		27,8	9,2	3,6	7	6
Chapinero		0	1,9	0	2,1	4
Santafé		0	3,9	3,6	1,7	1,5
San Cristóbal		0	2,9	1,8	5,6	4,5
Usme		0	3,4	1,8	4,2	7,5
Tunjuelito		0	0,5	0	2,4	5,5
Bosa		0	8,2	12,7	7	4

Variables socio-demográficas y económicas	N	Capitalista tradicional	Pequeño empresario propietario	Pequeño empresario no propietario	Pequeño burgués propietario	Pequeño burgués no propietario
Kennedy		11,2	11,6	16,4	14	11
Fontibón		5,6	3,4	3,6	4,9	2,5
Engativá		11,1	12,1	7,3	11,9	19
Suba		16,7	16,4	27,3	10,1	13
Barrios Unidos		16,7	7,2	1,8	3,5	0,5
Teusaquillo		5,6	1,9	0	2,8	3
Mártires		0	1,4	1,8	1,7	3,5
Antonio Nariño		0	0,5	1,8	0,7	6
Puente Aranda		0	4,3	3,6	5,6	1
Candelaria		0	0	1,8	0	1
Rafael Uribe		5,6	5,8	5,5	6,6	1
Ciudad Bolívar		0	5,3	5,5	8	5,5
Total		100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia

Tabla C-12: Distribución porcentual de ocupaciones de los no asalariados por posiciones de clase

Variables socio-demográficas y económicas	N	Capitalista tradicional	Pequeño empresario propietario	Pequeño empresario no propietario	Pequeño burgués propietario	Pequeño burgués no propietario
<b>Ocupación</b>	765					
Directivo de Empresa		55,6	13,6	10,9	1	1
Profesionales científicos e intelectuales		22,2	6,3	5,5	7,7	12,5
Técnicos y profesionales nivel medio		11,1	2,9	9,1	7	10,5
Empleados de Oficina		5,6	2,4	5,5	2,8	6
Trabajadores de Servicios y vendedores		0	37,9	30,9	38,8	26,5
Agricultores, trabajador calificado agropecuario y pesqueros		0	0	0	0,7	0,5
Oficiales, operarios y artesanos		5,6	26,2	29,1	26,6	14,5
Operadores de instalaciones, máquinas y montadores		0	5,8	3,6	5,9	7,5
Trabajadores no calificados		0	4,9	5,5	9,4	21
Total		100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia



Tabla C-13: Distribución porcentual de actividades económicas y sectores institucionales de los no asalariados por posiciones de clase

Variables socio-demográficas y económicas	N	Capitalista tradicional	Pequeño empresario propietario	Pequeño empresario no propietario	Pequeño burgués propietario	Pequeño burgués no propietario
<b>Actividad Económica</b>	764					
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca		0	0	0	0,7	0,5
Explotación de minas y canteras		0	0	0	0	1
Industria manufacturera		27,8	19,9	21,8	17,5	10,5
Suministro electricidad, gas, vapor, aire acondicionado		5,6	0	0	0	0
Construcción		5,6	7,8	21,8	4,9	6,5
Comercio, reparación de vehículos		11,1	38,3	14,5	37,9	25,5
Transporte y almacenamiento		5,6	4,9	0	4,6	10
Alojamiento y servicios de comidas		0	10,2	18,2	3,9	3
Información y comunicaciones		0	3,4	3,6	2,5	1,5
Actividades financieras y de seguros		0	0,5	0	0	1,5
Actividades inmobiliarias		5,6	0	3,6	0	2
Actividades profesionales, científicas y técnicas		5,6	1,9	5,5	5,6	6
Actividades de servicios administrativos y de apoyo		22,2	1,9	0	2,5	7,5
Administración pública y defensa		0	0	1,8	0,4	2
Enseñanza		0	1,5	0	0	2
Actividades de atención salud humana y asistencia social		0	3,9	3,6	6	8,5
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas		0	1	1,8	1,8	3,5
Otras actividades de servicios		11,1	4,9	3,6	11,9	6,5
Actividades de hogares como empleadores		0	0	0	0	1,5
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales		0	0	0	0	0,5
Total		100	100	100	100	100
<b>Sector institucional</b>	766					
Un Organismo Gubernamental (Ministerios, Gobiernos, Municipios, etc.)		5,6	0	1,8	0,3	2,5
Una Empresa Pública (ETB, ECOPEL, etc.)		0	0,5	3,6	1	3
Del Sector Privado		88,9	96,7	88,9	90,2	87

Variables socio-demográficas y económicas	N	Capitalista tradicional	Pequeño empresario propietario	Pequeño empresario no propietario	Pequeño burgués propietario	Pequeño burgués no propietario
Del Sector Solidario (Cooperativa, ONG, Fundación, etc.)		0	0	0	0,3	2
Un hogar particular		5,6	3,9	5,5	8	5
Organismo internacional		0	0	0	0	0,5
Total		100	1000	100	100	100

Fuente: Elaboración propia

Tabla C-14: Distribución porcentual de aportantes, ingresos familiares, y adquisición de productos financieros de los no asalariados por posiciones de clase

Condiciones económicas familiares	N	Capitalista tradicional	Pequeño empresario propietario	Pequeño empresario no propietario	Pequeño burgués propietario	Pequeño burgués no propietario
<b>Número de aportantes en la familia</b>	766					
1		38,9	30	38,2	44	33
2		50	50,7	45,5	40,2	50
3		11,1	13	14,5	11,9	11
4		0	4,8	1,8	2,8	4
5		0	1,4	0	0,3	1,5
6		0	0	0	0	0,5
7		0	0	0	0,3	0
Total		100	100	100	100	100
<b>Condición de aportante del encuestado</b>	766					
Aportante principal		50	65,7	49,1	64,7	49,5
Aporta pero no es el ingreso principal del hogar		50	33,3	47,3	32,9	43,5
No aporta al hogar		0	1	3,6	2,4	7
Total		100	100	100	100	100
<b>Nivel de ingresos familiares</b>	729					
Menos de \$586.500		0	6,6	9,6	14,9	17,6
\$586,501 a \$1,173,000		5,9	33,5	42,3	39,3	37,8
\$1,173,001 a \$1,759,500		5,9	22,3	19,2	20,7	21,8
\$1,759,501 a \$2,346,000		11,8	12,2	5,8	9,1	4,8
\$2,346,001 a \$2,932,500		11,8	5,1	7,7	5,5	4,8
\$2,932,501 a \$3,519,000		11,8	5,1	3,8	2,2	3,2
\$3,519,001 a \$4,106,500		5,9	4,6	1,9	1,1	2,1
\$4,106,501 a \$4,692,000		5,9	1	0	1,8	0
\$4,692,501 a \$5,278,500		17,6	2	3,8	1,5	4,3
Más de \$5,278,501		23,5	7,6	5,8	4	3,7
Total		100	100	100	100	100
<b>Adquisición de productos financieros por los miembros del hogar</b>						
Cuenta corriente	759					
Si		61,1	26,8	12,7	14,1	10,1

Condiciones económicas familiares	N	Capitalista tradicional	Pequeño empresario propietario	Pequeño empresario no propietario	Pequeño burgués propietario	Pequeño burgués no propietario
No		38,9	73,2	87,3	85,9	89,9
Total		100	100	100	100	100
Cuenta de ahorros	763					
Si		100	64,4	56,4	51,7	45,2
No		0	35,6	43,6	48,3	54,8
Total		100	100	100	100	100
CDT	757					
Si		22,2	9,9	1,8	4,9	3
No		77,8	90,1	98,2	95,1	97
Total		100	100	100	100	100
Préstamo para compra de vivienda	759					
Si		22,2	10,3	7,3	5,3	8,1
No		77,8	89,7	92,7	94,7	91,9
Total		100	100	100	100	100
Préstamo para compra de vehículo	761					
Si		22,2	6,9	3,6	3,1	4,5
No		77,8	93,1	96,4	96,9	95,5
Total		100	100	100	100	100
Préstamo de libre inversión	759					
Si		33,3	22,4	9,1	10,9	11,7
No		66,7	77,6	90,9	89,1	88,3
Total		100	100	100	100	100
Tarjeta de crédito bancaria	757					
Si		66,7	31,5	10,9	22,2	19,8
No		33,3	68,5	89,1	77,8	80,2
Total		100	100	100	100	100
Tarjeta de crédito de tienda por departamentos	759					
Si		33,3	22,1	9,1	13,3	8,6
No		66,7	77,9	90,9	86,7	91,4
Total		100	100	100	100	100
Tarjeta de crédito de supermercado	758					
Si		44,4	25,1	5,5	15,8	9,1
No		55,6	74,9	94,5	84,2	90,9
Total		100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia

Tabla C-15: Promedios en condiciones de empleo de los no asalariados por posición de clase

Condiciones de empleo	CapTraPR	PeqEmpPR	PeqEmpNP	PeBurPR	PeBurNP
Condiciones económicas	74,4	66,7	55,6	60,6	45,3
Condiciones laborales	71,2	66,8	66,1	67,8	66,4

Afiliación seguridad social	86,1	57,1	53,5	49,4	49,9
-----------------------------	------	------	------	------	------

Fuente: elaboración propia

Tabla C-16: Promedios en condiciones de trabajo de los no asalariados por posición de clase

Condiciones de trabajo	CapTraPR	PeqEmpPR	PeqEmpNP	PeBurPR	PeBurPR
Condiciones materiales	86,0	73,0	74,4	74,4	77,3
Prevención y seguridad	87,5	46,8	53,6	30,6	34,3
Condiciones psicosociales	88,9	85,0	78,3	80,3	76,7

Fuente: elaboración propia

Tabla C-17: Promedios en modo de vida de los no asalariados por posición de clase

Modo de vida	CapTraPR	PeqEmpPR	PeqEmpNP	PeBurPR	PeBurPR
Estrato socioeconómico	63,6	45,2	41,7	43,0	42,7
Condiciones de alimentación	94,4	93,8	93,3	93,3	88,5
Conciliación vida laboral socio-familiar	77,3	71,9	69,8	70,6	68,0

Fuente: elaboración propia

Tabla C-18: Promedios en conductas asociadas a salud de los no asalariados por posición de clase

Conductas de salud	CapTraPR	PeqEmpPR	PeqEmpNP	PeBurPR	PeBurPR
Consumo de tabaco	81,9	78,3	82,3	78,0	76,3
Consumo de alcohol	84,4	84,4	87,6	86,0	86,0
Consumo de medicamentos	88,9	92,2	93,5	91,3	91,5

Fuente: elaboración propia

Tabla C-19: Promedios en condición de salud percibida de los no asalariados por posición de clase

Condición Salud percibida	CapTraPR	PeqEmpPR	PeqEmpNP	PeBurPR	PeBurPR
Salud física general	90,6	89,2	89,9	86,9	87,1

Salud mental general	90,0	88,0	89,1	86,5	84,0
Salud física laboral	94,1	97,3	97,1	95,0	96,8
Salud mental laboral	85,7	76,2	72,2	74,1	68,8

Fuente: elaboración propia

### 3. Análisis de relaciones entre categorías de estudio

#### 3.1 Cuantificación y construcción de índices sintéticos de las variables categóricas

El conjunto de variables binomiales de la base de datos se cuantificó con 1 en presencia de la categoría y con 0 en su ausencia, teniendo en cuenta en la recodificación el sentido positivo o negativo de la variable; el cálculo de la nueva variable se obtuvo sumando las cuantificaciones. Por su parte, el conjunto de variables multi-nomiales y ordinales se cuantificó mediante el procedimiento de escalamiento óptimo incorporado en el análisis de componentes principales en variables cualitativas (Prinqual) como describe Becerra (2010). Este procedimiento asigna valores numéricos a las categorías de las variables de tal forma que se maximice la relación entre las observaciones y el modelo de componentes principales, respetando las restricciones de medida de los datos, es decir, el orden jerárquico de los valores de las variables ordinales. El procedimiento de cuantificación sigue un algoritmo por medio de transformaciones acordes a las restricciones del nivel de la variable. El resultado es la obtención de variables cuantificadas de manera óptima, es decir, que los valores originales de las variables correlacionan altamente con los primeros componentes principales que se obtienen en el análisis. Una vez concluido el algoritmo, el índice sintético se construye con el primer componente principal obtenido con el método Prinqual, los índices sintéticos construidos con este procedimiento se reportan en la siguiente Tabla.

Tabla C-10: Escalamiento óptimo de variables

Item	Categoría	Frecuencia	Cuantificación
Contándose usted ¿Cuántas personas trabajan en el establecimiento o lugar de trabajo?	Trabaja solo	400	-,293
	2 a 4 personas	274	-,233
	5 a 9 personas	64	-,101
	10 a 19 personas	21	3,807
	20 a 49 personas	16	3,807
	50 a 99 personas	8	3,807
	100 a 199 personas	1	3,807
	200 a 499 personas	3	3,807
	500 o más personas	2	3,807
Incluyéndose usted, ¿cuánto es el total de personas que trabajan (o trabajaban)	Trabaja solo	374	-,633
	2 a 4 personas	252	-,072
	5 a 9 personas	59	,489
	10 a 19 personas	23	1,050
	20 a 49 personas	22	1,610
	50 a 99 personas	14	2,167
	100 a 199 personas	13	2,726
	200 a 499 personas	5	3,284
	500 o más personas	22	3,843
¿Usted ha negociado tarifas o precios mínimos?	Sí, colectivamente	89	-,554
	No, pero tuve que recurrir a la denuncia ante autoridades	2	-,554
	No	181	1,819
¿Usted ha negociado condiciones de seguridad?	Sí, colectivamente	66	-1,244
	No, pero tuve que recurrir a la denuncia ante autoridades	8	-1,244
	No	476	,804
¿Usted ha negociado cursos de formación?	Sí, individualmente	178	-1,423
	Sí, colectivamente	73	-1,423
	No, pero tuve que recurrir a la denuncia ante autoridades	8	-1,423
	No	525	,703
¿Usted ha negociado servicios de salud?	Sí, colectivamente	50	-1,500
	No, pero tuve que recurrir a la denuncia ante autoridades	8	-1,500
	No	543	,667
¿Usted ha negociado derecho a vacaciones?	Sí, individualmente	154	-1,647
	Sí, colectivamente	50	-1,647
	No, pero tuve que recurrir a la denuncia ante autoridades	7	-1,647
	No	573	,608
¿Usted ha negociado la formalización de su trabajo?	Sí, individualmente	120	-1,792
	Sí, colectivamente	60	-1,739
	No, pero tuve que recurrir a la denuncia ante autoridades	9	-1,739
	No	595	,565

Tabla C-10:(Continuación)

Item	Categoría	Frecuencia	Cuantificación
¿Por qué ha seguido trabajando?	Porque le agrada el trabajo	4	-3,423
	Por mantenerse activo	3	-,814
	Porque la pensión que recibe es muy baja	6	9,586
	Por otra razón	2	9,586
¿Cuál es el título o diploma de mayor nivel educativo? <sup>a</sup>	Ninguno	302	-,978
	Bachiller	221	-,146
	Técnico o tecnólogo	130	,685
	Universitario	97	1,516
	Postgrado	39	2,347
	Perdidos	3	
En su trabajo principal, la remuneración o salario, o lo que usted recibe es	Solo fijo, recibe la misma cantidad de dinero o especie todo	68	-2,557
	La mayor parte fijo	72	-1,659
	La mayor parte variable	342	,444
	Solo variable	297	,451
	No le pagan ni recibe ingreso	8	1,648
¿Cada cuánto usted obtiene sus ingresos o le pagan? <sup>a</sup>	Cada 15 días	85	-1,027
	Cada semana	94	-,190
	Diario	316	,818
	Otro periodo de pago	10	,818
	Le pagan por pieza producida o vendida, servicio u obra reali	107	,855
Habitualmente, dentro de los siguientes rangos de ingreso, ¿cuál es su ingreso ?	\$586,501 a \$1,173,000	319	,061
	\$1,173,001 a \$1,759,500	83	,763
	\$1,759,501 a \$2,346,000	33	1,348
	\$2,346,001 a \$2,932,500	22	1,348
	\$2,932,501 a \$3,519,000	18	1,406
	\$3,519,001 a \$4,106,500	12	1,406
	\$4,106,501 a \$4,692,000	11	1,938
	\$4,692,501 a \$5,278,500	12	1,938
	Más de \$5,278,501	20	1,938
	No recibe ingresos	7	1,938
¿Su salario o ingreso le permite cubrir sus necesidades básicas y gastos regular <sup>a</sup>	Siempre	295	-1,123
	Casi siempre	233	,068
	Rara vez	172	,923
	Nunca	89	1,748
¿Su salario o ingreso le permite cubrir gastos imprevistos? <sup>a</sup>	Siempre	192	-1,451
	Casi siempre	190	-,277
	Rara vez	223	,343
	Nunca	185	1,369

Tabla C-10: (Continuación)

Item	Categoría	Frecuencia	Cuantificación
¿Con qué frecuencia debe utilizar su línea o tarjeta de crédito?	Casi siempre	82	-1,324
	Rara vez	149	-,983
	Nunca	172	,273
	No tien línea o tarjeta de crédito (incluida la de tienda po	343	,871
¿Cuál es el nivel educatico más alto alcanzado por usted?	Preescolar	1	-1,551
	Básica primaria de (1°-5°)	145	-,477
	Básica secundaria (6°-9°)	117	-,429
	Media (10°-11°)	209	-,429
	Técnica y/o tecnológica	136	-,389
	Superior o univesitaria	158	1,978
¿Tiene dependientes o socios (as) en su trabajo?	No, trabaja solo	473	-,638
	Si, solo familiares	142	,078
	Si, solo empleados(as) temporales	36	,793
	Si, solo empleados (as) hijos	76	1,509
	Si, solo socios	24	2,224
	Si, combinación de alguno de ellos	32	2,939
¿El contrato, acuerdo o compromiso con su cliente y/o proveedor le exige exclusividad	Si	137	-2,176
	No	647	,457
Con respecto a la movilidad	No tiene problemas para caminar	726	-,302
	Tiene algunos problemas para caminar	66	3,317
Con respecto al cuidado personal	No tiene problemas con el cuidado personal	777	-,139
	Tiene algunos problemas para bañarse o vestirse	15	7,197
Con respecto a dolor/malestar	No tiene dolor ni malestar	625	-,501
	Tiene moderado dolor o malestar	148	1,685
	Tiene mucho dolor o malestar	19	3,360
Con respecto a las actividades cotidianas (ejemplo: trabajar, estudiar)	No tiene problemas para realizar sus actividades cotidianas	754	-,224
	Tiene algunos problemas para realizar sus actividades cotidiana	38	4,454
Con respecto a depresión /angustia	No está angustiado(a) ni deprimido(a)	670	-,427
	Está moderadamente angustiado(a) o deprimido(a)	117	2,343
	Esta muy angustiado(a) o deprimido(a)	5	2,343
De las enfermedades provocadas o agravadas por el trabajo, alguna ¿fue reconocida?	Sí, fue reconocida	18	-,856
	Sí, está en trámite de reconocimiento	1	1,159
	No, no corresponde	13	1,159
De las enfermedades provocadas o agravadas por el trabajo, alguna ¿fue reconocida?	Sí, fue reconocida	2	-1,131
	Sí, está en trámite de reconocimiento	5	-1,131
	No, no corresponde	3	2,772
De las enfermedades provocadas o agravadas por el trabajo, alguna ¿fue reconocida?	Sí, está en trámite de reconocimiento	5	-1,513
	No, no corresponde	1	4,533



Tabla C-10:(Continuación)

Item	Categoría	Frecuencia	Cuantificación
¿Usted con qué frecuencia puede usar su tiempo libre como desea?	Siempre	406	-1,074
	Casi siempre	236	,915
	Algunas veces	128	,915
	Rara vez	17	,915
¿Por qué razón no puede hacerlo?	Tiene otro trabajo	3	-5,452
	Tiene que estar disponible para trabajar en el momento que lo soliciten	90	-1,480
	Tiene que realizar actividades domésticas y/o familiares	47	2,491
	Tiene que estudiar	5	6,464
En el último mes, ¿usted ha fumado al menos un cigarrillo?	No, dejo de fumar hace menos de 6 meses	18	-,906
	No, dejó de fumar hace más de 6 meses	108	-,101
	No, nunca ha fumado	483	,705
¿Con que frecuencia usted toma vino, cerveza, aguardiente, ron u otra bebida alcohólica?	Cuatro o más veces a la semana	13	-3,568
	De dos a tres veces a la semana	22	-2,481
	De dos a cuatro veces al mes	111	-1,395
	Una vez al mes	227	-,309
	Nunca	419	,778
¿Se encuentra afiliado en algún fondo de pensiones para su jubilación?	Sí, fondo privado (Ej: Horizonte, porvenir, etc.)	144	-1,498
	Sí, Colpensiones (Seguro Social) - Sí, Regímenes especiales (FFMM, Ecopetrol, Magisterio, etc.)	97	-,852
	Sí, Fondo subsidiado (Prosperar) - Otro	6	-,809
¿Quién paga mensualmente por su afiliación al fondo de pensiones?	Usted paga una parte, y otra la empresa o patrón o el Estado	20	-2,044
	Usted paga la totalidad de la afiliación	163	-2,007
	La paga completamente la empresa o patrón	9	-2,007
	Un tercero paga por usted o le da el dinero para que pague	44	-,555
¿Usted pertenece actualmente a algún régimen de seguridad social en salud	Sí, Contributivo (EPS)	458	-,725
	Sí, Especial (Fuerzas armadas, Universidades Públicas, o Mag)	12	-,626
	Sí, Régimen subsidiado	220	1,309
	No, ni como cotizante ni como beneficiario	99	1,309
¿Quién paga mensualmente por la afiliación a la Aseguradora de Riesgos laborales?	Usted paga una parte, y otra la empresa o patrón o el Estado	14	-2,827
	Usted paga la totalidad de la afiliación	75	-2,827
	La paga completamente la empresa o patrón	11	-2,526
	No paga	1	-2,526
	Un tercero paga por usted o le da el dinero para que pague	1	-2,063
¿Usted es el que aporta el principal ingreso en su hogar?	Sí	467	-,187
	No, apporto pero no es el ingreso principal del hogar	294	-,187
	No, no apporto al hogar	31	4,969
En su actual trabajo usted siente su relación de empleo como	Estable, segura en el futuro	227	-,735
	Estable, segura en este momento	287	-,735
	Inestable	278	1,360

Tabla C-10:(Continuación)

Item	Categoría	Frecuencia	Cuantificación
De acuerdo con la siguiente tarjeta podría usted decirme, ¿en qué rango se encuentra?	Menos de \$586.500	97	-1,329
	\$586,501 a \$1,173,000	276	-,607
	\$1,173,001 a \$1,759,500 - \$1,759,501 a \$2,346,000	220	,115
	\$2,346,001 a \$2,932,500	42	,837
	\$2,932,501 a \$3,519,000 - \$3,519,001 a \$4,106,500	46	1,559
	\$4,106,501 a \$4,692,000 - Más de \$5,278,501	72	2,281
¿Con quién tiene acuerdo de trabajo o contrato?	Directamente con el empleador para quién trabaja	159	-1,843
	Con una agencia de empleo o empresa de servicios temporales	5	-1,843
	Con un subcontratista de la empresa en la que esta trabajando	16	-1,843
	No tiene contrato ni acuerdo	34	,545
¿En su trabajo, su jornada habitual es?	Solo diurna	667	-,377
	Solo nocturna	18	-,377
	En turnos (rotativos solo de día)	10	-,026
	En turnos (rotativos solo noche)	5	1,598
	En turnos (rotativo día-noche)	89	2,713
	En turnos por ciclos (días de trabajo y descanso, trabaja 10	2	2,713
	Otra	1	3,506
¿En el trabajo que usted realiza?	Trabaja todos los meses del año, para el mismo empleador o el	242	-,296
	Trabaja todos los meses del año, para distintos empleadores	486	-,296
	Trabaja sólo algunos meses del año (por temporada, estación)	64	3,373
¿Cuánto tiempo lleva en su actual trabajo?	Menos de 3 meses	46	-3,790
	Entre 3 meses y menos de 6 meses	50	-,190
	Entre 6 meses y menos de un año	51	-,190
	Entre 1 año y menos de 3 años	136	-,190
	Entre 3 años y menos de 5 años	108	,046
	Entre 5 años y menos de 10 años	142	,347
	Más de 10 años	259	,638
	¿Cómo diría usted que es su salud actual comparada con la de hace un año?	Mucho mejor ahora	195
Algo mejor ahora		177	-,420
Mas o menos igual		313	,545
Algo peor ahora		94	1,509
Mucho peor ahora		13	2,474

Tabla C-10:(Continuación)

Item	Categoría	Frecuencia	Cuantificación
¿Cuál es el parentesco con el jefe de hogar?	Jefe de hogar	497	-,136
	Cónyuge o pareja	149	-,136
	Hijo(a), hijastro(a)	114	-,136
	Padre o madre	1	-,037
	Suegro(a)	1	-,037
	Yerno o nuera	4	-,037
	Nieto(a)	8	1,466
	Hermano(a)	7	1,466
	Cuñado(a)	1	8,234
	Otro Familiar	5	8,234
	No familiar	5	8,234
¿Cuál fue la principal razón de... para venir a vivir a Bogotá?	Laboral y oportunidad de negocio	143	-1,303
	Más oportunidades de educación	25	-,567
	Motivos de salud	1	,170
	Matrimonio o conformación de un nuevo hogar	6	,907
	Amenaza o riesgo para su vida o su integridad física ocasion	26	1,644
	Amenaza o riesgo para su vida o su integridad física ocasion	5	2,381
	Motivos familiares	45	3,118
Durante el mes pasado obtuvo su principal materia prima, materiales de trabajo	Un proveedor fijo: persona, taller o empresa	77	-2,039
	El mismo proveedor principal es su único cliente	33	-1,157
	Varios proveedores principales	398	-,276
	No tiene relación con ningún proveedor principal	120	,606
	No requiere de materias primas para realizar su actividad	156	1,488
Durante el mes pasado se relacionó con	Un solo cliente, persona, taller o empresa	148	-2,071
	Más de un solo cliente, persona, taller o empresa	629	,487
¿ En su trabajo, usted es ...?	Patrón o empleador (dueño o socio)	118	-,060
	Trabajar por cuenta propia	665	-,057
	Familiar no remunerado	9	9,366

### 3.2 Análisis de componentes principales

Ya con las variables óptimamente escaladas fue posible trabajar los métodos estadísticos multivariados convencionales como el análisis de componentes principales. Este análisis se llevó a cabo porque, además de reducir el conjunto de datos de ETESSA a un volumen manejable, una puntuación en un factor extraído representa la puntuación de un individuo en un subconjunto de variables medidas, ello hace posible realizar análisis subsiguientes

con las puntuaciones de los factores en lugar de hacerlos con los datos originales, como es el caso de la presente investigación. El análisis se corrió con las dimensiones que conformaron las categorías de la investigación (ver Tabla 3-1: Estructura general de la matriz de datos).

En la selección de los factores se consideró la comunalidad de 1 con todos los factores retenidos inicialmente dado que en análisis de componentes principales se asume que toda la varianza es varianza común. Para establecer la varianza común existente entre las variables se decidió cuales factores eran significativos y cuales eran insustanciales en función de la proporción de varianza explicada. El método de rotación utilizado fue varimax el cual maximiza la dispersión de las cargas factoriales entre los factores simplificando su interpretación. La significación de las cargas factoriales depende del tamaño de la muestra, en muestras grandes se pueden considerar significativas cargas pequeñas; no obstante se recomienda interpretar cargas factoriales  $\geq 0.4$  las cuales explican alrededor del 16% de la varianza en la variable.

La adecuación de la muestra se evaluó con el índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO). Este índice varía entre 0 y 1 y se recomienda aceptar valores  $\geq 0.05$ . Para establecer si hay suficientes correlaciones significativamente diferentes de cero entre las variables se utilizó la prueba de esfericidad de Bartlett  $p \leq 0.05$  (Field, 2009).

En la siguiente Tabla se reportan los componentes principales obtenidos para cada categoría del estudio con sus correspondientes cargas factoriales después de la rotación.



Tabla C-11: Componentes principales de las categorías de análisis. Condiciones de trabajo

	Condiciones Psicosociales		Prevención Seguridad Trabajo
	1	2	1
Demanda psicológica	0,075	<b>0,776</b>	
Control en trabajo	<b>0,585</b>	-0,285	
Apoyo social en trabajo	<b>0,651</b>	0,263	
Reconocimiento en trabajo	<b>0,837</b>	-0,098	
Maltrato en el trabajo	-0,122	<b>0,603</b>	
¿Conoce o le han informado sobre los riesgos de accidentarse o enfermarse			<b>0,648</b>
Usted, ¿ha recibido capacitación sobre cómo prevenir los riesgos de accidentarse?			<b>0,899</b>
Usted, ¿ha recibido capacitación sobre las enfermedades producidas por su trabajo			<b>0,884</b>
¿En su empresa hay Reglamento Interno de Higiene y Seguridad Industrial?			<b>0,698</b>

Tabla C-11: Componentes principales de las categorías de análisis. Modo de vida

	Condiciones Alimentación	Conciliación Vida Laboral Socio Familiar			
	1	1	2	3	4
En su trabajo, ¿usted tiene o puede tomarse el horario establecido para su almuerzo?	<b>0,868</b>				
En su trabajo, ¿usted cuenta con un lugar apropiado para su almuerzo o refrigerio?	<b>0,81</b>				
¿Con que frecuencia desayuna?	<b>0,634</b>				
Aparte de su trabajo, ¿usted tiene a su cargo el cuidado de niños pequeños, adultos?		0,1	-0,775	0,117	<b>0,244</b>
En caso de problemas urgentes de salud de hijos o familiares, ¿usted asume su cuidado?		-0,72	0,176	-0,077	0,089
El cuidado de estas personas, ¿límite sus oportunidades de trabajo o su desempeño?		<b>0,305</b>	0,144	-0,305	-0,394
¿Cuenta usted con algún tipo de ayuda para el cuidado de niños pequeños, adultos?		<b>0,378</b>	0,053	-0,027	-0,605
Doble presencia		<b>0,684</b>	0,121	-0,031	-0,072
¿Por qué razón no puede hacerlo?		0,145	0,093	<b>0,791</b>	-0,097
En promedio, ¿usted cuánto tiempo ocupa en trasladarse casa-trabajo?		0,213	-0,04	-0,136	<b>0,803</b>
La semana pasada, ¿cuánto tiempo de cada día utilizó para actividades de diversión. Promedio		-0,016	-0,139	-0,407	-0,048
La semana pasada, ¿cuánto tiempo de cada día utilizó para cuidado personas. Promedio		0,251	<b>0,786</b>	0,27	0,042
La semana pasada, ¿cuánto tiempo de cada día utilizó para estudiar. Promedio		-0,096	-0,405	<b>0,685</b>	-0,024
La semana pasada, ¿cuánto tiempo de cada día utilizó para tareas domésticas. Promedio		<b>0,715</b>	0,458	0,127	0,168



Tabla C-11: Componentes principales de las categorías de análisis. Conductas asociadas a salud

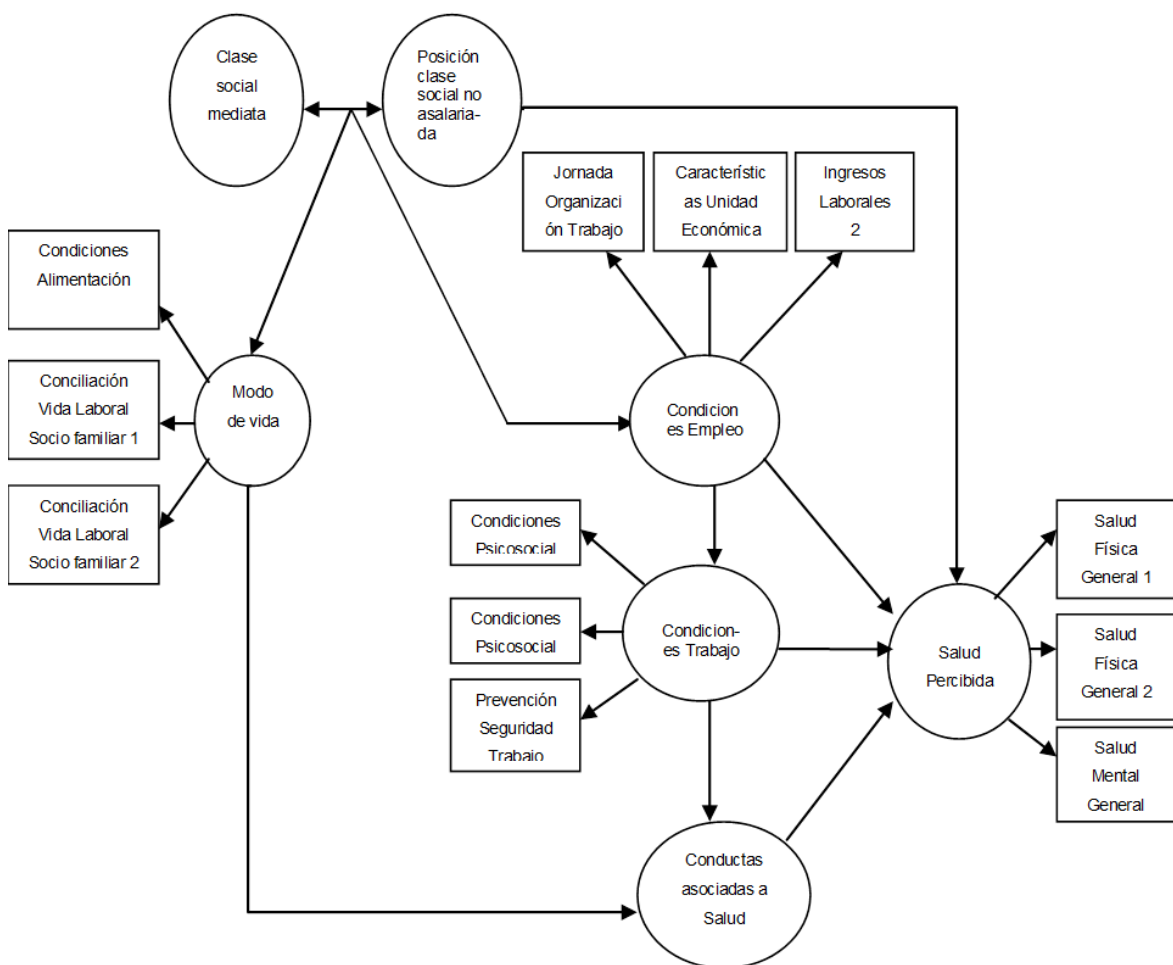
	Consumo Alcohol
¿Con que frecuencia usted toma vino, cerveza, aguardiente, ron u otra bebida alcohólica?	<b>0,802</b>
En relación con el consumo de alcohol	-0,802



### 3.3 Análisis factoriales confirmatorios con modelos de medida en ecuaciones estructurales

Una vez obtenidas las nuevas variables, o factores, del análisis de componentes principales, se quiso contar con un modelo estructural para contrastar la hipótesis sobre relaciones entre las categorías de interés para la tesis. Es el modelo que se presenta en la siguiente figura.

Figura C-1: Modelo estructural examinando el efecto de la clase social y otras variables en la salud percibida de trabajadores no asalariados



Fuente: elaboración propia

Nota: el modelo se presenta con los indicadores que finalmente se validaron en el análisis

Los resultados obtenidos con el modelo estructural mostraron valores de Chi cuadrado significativos sugerentes de diferencias entre la matriz de covarianza observada y la

teórica, y los valores de los índices de ajuste no dieron en los rangos aceptables. La no confirmación del modelo estructural llevó evaluar modelos más sencillos con Análisis Factorial Confirmatorio (AFC) cuyo objetivo es establecer si un conjunto de variables observadas explican una variable latente (Arias, 2008).

Tomando como variables observadas los factores obtenidos en el análisis de componentes principales y como variables latentes las categorías del estudio, los modelos confirmatorios se estimaron mediante el método de máxima verosimilitud. Para evaluar el ajuste a los datos se utilizaron el estadístico inferencial Chi-cuadrado, y los estadísticos descriptivos RMSEA, AIC y ECVI. Estos últimos miden en qué grado el modelo propuesto no se ajusta a los datos. Se considera que un valor de RMSEA alrededor de .05 o menor indicaría un buen ajuste del modelo en relación con los grados de libertad, pero valores mayores que .08 no permitirían afirmar su plausibilidad (AMOS 18, s.f.) El AIC toma en cuenta tanto la medida de ajuste como la complejidad del modelo, expresa la información perdida cuando se utiliza un modelo particular; ECVI representa en qué medida se podría esperar que el modelo propuesto se replique en otra muestra de la misma población; en relación con estos dos índices, los modelos con valores pequeños se prefieren a los modelos con valores grandes (Raykov, 2006).

### 3.3 Análisis MANOVA

Finalmente, para contrastar las hipótesis relativas a diferencias en condiciones de empleo y de trabajo, de modo de vida y salud percibida, asociadas a las posiciones de clase social no asalariada se realizaron análisis MANOVA a partir de los indicadores confirmados en los AFC. MANOVA reduce las posibilidades de incurrir en el error de tipo I; además, al incluir simultáneamente todas las variables dependientes, da una información importante: sobre si los grupos de participantes se pueden distinguir por una *combinación* de puntuaciones en los indicadores examinados; quiere decir que MANOVA tiene poder para detectar un efecto, detecta si los grupos difieren en la *combinación* de variables. Los modelos se evaluaron con los estadísticos Traza de Pillai, las pruebas *post hoc* con el estadístico Games-Howell que no presupone homogeneidad de las varianzas (Field, 2009).

## **Apéndice D: De la mano del artista**



## Referencias

- Alames. (2008). *Taller Latinoamericano Sobre Determinantes Sociales de la Salud* (pp. 3–13). México, D.F.: ALAMES.
- Arellano, O. L., Escudero, C., & Dary, L. (2008). Los determinantes sociales de la salud. Una perspectiva desde el Taller Latinoamericano de Determinantes Sociales de la Salud, ALAMES. *Medicina Social*, 3(4), 23–335.
- Becerra, M. (2010) *Comparación del análisis factorial múltiple (AFM) y del análisis en componentes principales para datos cualitativos (Prinquinál)*, en la construcción de índices. Tesis de Maestría. Departamento de estadística: Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia
- Benach, J., Muntaner, C., Solar, O., Santana, V., & Quinlan, M. (2010). *Empleo, trabajo y desigualdades en salud*. Madrid: Icaria Editorial.
- Bonilla, R. (2003). Empleo y política sectorial. En Restrepo, D. (Ed.), *La falacia neoliberal: Crítica y alternativas* (pp. 205–231). Bogotá. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas, Centro de Investigaciones para el Desarrollo, CID.
- Bonilla, R. (2007). Crecimiento, empleo, seguridad social y pobreza. En Giraldo, M. (Ed.), *Bien-estar y macroeconomía. Más allá de la retórica* (pp.81-128). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas, Centro de Investigaciones para el Desarrollo, CID.
- Borrell, C., Muntaner, C., Benach, J., & Artazcoz, L. (2004). Social class and self-reported health status among men and women: What is the role of work organisation, household material standards and household labour? *Social Science & Medicine*, 58(10), 1869–1887. doi:10.1016/S0277-9536(03)00408-8
- Breihl, J. (1999). *Breves notas y reflexiones metodológicas sobre informalidad y problemas metodológicos relacionados* (pp. 1–12). Bahía: Universidad Federal de Bahía.
- Breilh, J. & Granda, E. (1982). *Investigación de la salud en la sociedad*. Quito: Ediciones C.E.A.S.
- Breilh, J. (1997). *Nuevos conceptos y técnicas de investigación. Guía pedagógica para un taller de metodología*. Quito: Ediciones C.E.A.S.
- Breilh, J. (2004). *Breve recopilación sobre operacionalización de la clase social para encuestas en la investigación social en Ecuador*. Quito: C.E.A.S. 1–11. Recuperado de <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/3565>
- Breilh, J. (2015a). Epidemiología crítica latinoamericana: raíces, desarrollos recientes y ruptura metodológica, (La determinación social de la salud como herramienta de ruptura hacia la nueva salud pública - salud colectiva). En Morales, C. y Eslava, J.C. (Eds.), *Tras las huellas de la determinación. Memorias del seminario interuniversitario de determinación social de la salud* (pp. 19-75). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia (sede Bogotá). Facultad de Medicina, Facultad de Odontología.

- Breilh, J. (2015b). Discusiones sobre la epidemiología crítica. Relatoría de la segunda sesión del seminario llevada a cabo el 2 de mayo de 2013. Grupo de Estudios Sociohistóricos de la salud y la Protección Social (GESHSPS) Facultad de Medicina, Universidad Nacional – Bogotá. En Morales, C. y Eslava, J.C. (Eds.), *Tras las huellas de la determinación. Memorias del seminario interuniversitario de determinación social de la salud* (pp. 151-155). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia (sede Bogotá). Facultad de Medicina, Facultad de Odontología.
- Breilh, J. (septiembre, 2015c). Clase social como categoría básica en el proceso de ruptura de la salud pública funcional hacia la salud colectiva emancipadora. En *Clase social y salud. Seminario taller*. Presentación llevada a cabo en el seminario taller del Observatorio Nacional de salud (ONS), Bogotá.
- Bunge, M. A. (1961). Causalidad: el principio de causalidad en la ciencia moderna. Buenos Aires: Eudeba
- Byrne, B. (2012). Structural Equation Modeling With Mplus. New York: Routledge.
- Carabaña, J., & De Francisco, A. (1993) (Comps.). *Teorías contemporáneas de las clases sociales*. Madrid: Editorial Pablo Iglesias.
- Cavelaars, a E., Kunst, a E., Geurts, J. J., Helmert, U., Lundberg, O., Mielck, a, ... Mackenbach, J. P. (1998). Morbidity differences by occupational class among men in seven European countries: an application of the Erikson-Goldthorpe social class scheme. *International Journal of Epidemiology*, 27(2), 222–30. Recuperado de <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9602402>
- Clougherty, J. E., Souza, K., & Cullen, M. R. (2010). Work and its role in shaping the social gradient in health. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1186, 102–24. doi:10.1111/j.1749-6632.2009.05338.x
- Código Sustantivo del Trabajo (2011). Ministerio de la Protección Social. Colombia.
- Cortés, I., Artazcoz, L., Rofríguez-Saenz, M., & Borrell, C. (2004). Desigualdades en la salud mental de la población ocupada. *Gaceta Sanitaria*. 18(5), 351–359.
- De Almeida Filho, N. (2000). *La ciencia tímida. Ensayos de deconstrucción de la epidemiología*. Buenos Aires: Lugar Editorial.
- De Francisco, A. (1993). Problemas del análisis de clase: a modo de introducción. En Carabaña, J. y De Francisco, A. (Comps.), *Teorías contemporáneas de las clases sociales*.(pp.). Madrid: Editorial Pablo Iglesias.
- Edwards, S. & Steiner, R. (2008). *La revolución incompleta: Las reformas de Gaviria*. Bogotá: Editorial Norma.
- Eslava, J. (2015). *La Contribución Teorico- Metodologica Ecuatoriana a la Construcción de una Epidemiología Crítica*. Manuscrito inédito. Facultad de Medicina, Universidad Nacional de Colombia.
- Estrada, J. (2004). *Construcción del modelo neoliberal en Colombia 1970-2004*. Bogotá: Editorial Aurora.
- Estrada, J. (septiembre, 2015). En *Clase social y salud. Seminario taller*. Presentación llevada a cabo en el seminario taller del Observatorio Nacional de salud (ONS), Bogotá.
- Farné S. Las verdades de la reforma tributaria. 15 de Enero del 2013. Recuperado de <http://justiciatributaria.co/las-verdades-de-la-reforma-tributaria-2/> 14/06/2013 10:42 am.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS: (and sex, drugs and rock 'n' roll)*. Los Angeles: SAGE Publications.

- Fresneda, O. (1993). Estructura social y pobreza en las ciudades colombianas 1986-1992. *Coyuntura Social*, (9) ,137-164.
- Fresneda, O. (2012a). Las desigualdades en la calidad de vida por posiciones de clase social. En Fresneda, O. (Ed.), *Equidad en calidad de vida y salud en Bogotá*. (pp. 59-105). Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID). Bogotá. Universidad Nacional de Colombia.
- Fresneda, O. (2012a). Las desigualdades en la calidad de vida por posiciones de clase social. En Fresneda, O. (Ed.), *Equidad en calidad de vida y salud en Bogotá*. (pp. 59-105). Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID). Bogotá. Universidad Nacional de Colombia.
- Fresneda, O. (2014). *Caracterización del mercado laboral formal e informal*. En Vega. R., Ramírez. J., Luna. J., Fresneda. O., Giraldo. J., Ariza. L., Pérez. L., Espitia. M., (Informe final. Estudio de Caso de Informalidad y Acceso a la Salud y Seguridad Social, Colombia 2013, pp. 39-86). Bogotá: Convenio Flacso – Pontificia Universidad Javeriana.
- Fresneda, O. (2014). *Descripción de los sistemas de salud y seguridad social*. En Vega. R., Ramírez. J., Luna. J., Fresneda. O., Giraldo. J., Ariza. L., Pérez. L., Espitia. M., (Informe final. Estudio de Caso de Informalidad y Acceso a la Salud y Seguridad Social, Colombia 2013, pp. 223-234). Bogotá: Convenio Flacso – Pontificia Universidad Javeriana.
- Fresneda, O. (2014). *Descripción del empleo en distintos segmentos en la matriz de Hussmanns*. En Vega. R., Ramírez. J., Luna. J., Fresneda. O., Giraldo. J., Ariza. L., Pérez. L., Espitia. M., (Informe final. Estudio de Caso de Informalidad y Acceso a la Salud y Seguridad Social, Colombia 2013, pp. 91-117). Bogotá: Convenio Flacso – Pontificia Universidad Javeriana.
- Fresneda, O. (2016). Regímenes de Acumulación, Estructura de Clases Sociales y Desigualdad en Colombia 1810-2010. (Tesis de doctorado, presentada para sustentación). Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá. Facultad de Ciencias Económicas, Doctorado en Ciencias Económicas.
- Fresneda, O., Collantes, J.M. (2012b). *Desigualdades en calidad de vida y salud en Bogotá 2003-2011-Anexo 1A Informe*. Bogotá: Secretaría Distrital de Salud de Bogotá.
- García-ubaque, J. C., Riaño-Casallas, M. I., & Benavides-Piracón, J. A. (2012). Informalidad, desempleo y subempleo: Un problema de salud pública. *Revista de Salud Pública*, 14(1), 138–150.
- Giddens, A. & Held, A. (1984). Sección1. Classical views. Introducción (pp.3-11). Capítulo 1. Karl Marx (pp.11-39). En Giddens, A. & Held, A. (Eds.), *Classes, power, and conflict. Classical and contemporary debates*. Los Angeles: University of California Press Berkeley.
- Giraldo, C. (2005). Financiarización: un nuevo orden social y político. En Rodríguez, O. (Comp.) *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Investigación para el Desarrollo.
- Giraldo, J. (2014). *Poder de los trabajadores*. En Vega. R., Ramírez. J., Luna. J., Fresneda. O., Giraldo. J., Ariza. L., Pérez. L., Espitia. M., (Informe final. Estudio de Caso de Informalidad y Acceso a la Salud y Seguridad Social, Colombia 2013, pp. 118-126). Bogotá: Convenio Flacso – Pontificia Universidad Javeriana.
- González, G., Baena, B., Gómez, W., Mercado, Y. (2012). Riesgo de exposición a compuestos químicos en trabajadores de transformación de la madera. *Hacia la promoción de la salud*, 17 (1), 105-117.

- Hämmig, O., & Bauer, G. F. (2013). The social gradient in work and health: a cross-sectional study exploring the relationship between working conditions and health inequalities. *BMC public health*, 13, 1170. doi:10.1186/1471-2458-13-1170
- Heinrich, M (2008). *Crítica de la economía política. Una introducción a El Capital* de Marx. Madrid: Escolar y Mayo Editores.
- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México, Bogotá: McGraw-Hill Higher Education.
- Human Right (HRW). (2014). No Title. Recuperado de <http://www.hrw.org/es/world-report/2014/country-chapters/122015>
- Hussmanns, R. (2004). *Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment* (Policy Integration Department Bureau of Statistics No. 53). Ginebra.
- Ibañez & Velásquez. (2008). *Desplazamiento-Colombia*. Recuperado de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/35022/sps145-Desplazamiento-Colombia.pdf>
- Iriart, C., Waitzkin, H., Breilh, J., Estrada, A., & Merhy, E. (2002). Medicina social latinoamericana: aportes y desafíos. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 12(2), 128-136.
- Jaimes, C. & Amaya, R. (2013). Condiciones de salud y laborales de la población trabajadora informal en situación de desplazamiento de Bucaramanga, Colombia. *Investigaciones Andina*, 15(26), 628–639.
- Johnson, J. V, & Hall, E. M. (1996). Dialectic between conceptual and causal inquiry in psychosocial work-environment research. *Journal of Occupational Health Psychology*, 1(4), 362–74. Recuperado de <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9547058>
- Johnson, J. V. (2011). El desequilibrio en aumento: clase, trabajo y salud en una era de creciente desigualdad. En Schnall, P. Dobson, M. (Ed.), *Trabajo no saludable. Causas, consecuencias, curas*. (pp. 55–86). Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.
- Karasek, R. A., & Theorell, T. (1990). *Healthy Work: Stress, productivity and the reconstruction of working life*. New York: Basic Books.
- Kunst, A., E., Groenhof, F., Andersen, O., Borgan, J. K., Costa, G., Desplanques, G., ... Mackenbach, J. P. (1999). Occupational class and ischemic heart disease mortality in the United States and 11 European countries. *American Journal of Public Health*, 89(1), 47–53. Recuperado de <http://www.pubmedcentral.nih.gov/articlerender.fcgi?artid=1508498&tool=pmcentrez&rendertype=abstract>
- Laurell, A. C. (1993). La Construcción Teórico metodológica de la Investiación sobre la Salud de los Trabajadores. En L. A. C. (Coord.) (Ed.), *Para la investigación sobre la salud de los trabajadores* (pp. 13–35). Washington, D.C.: OPS.
- León, A. C. De, Pérez, M. C. R., Coello, S. D., Investigación, U. De, Gerencia, D., Primaria, D. A., ... Laguna, D. La. (2009). Validación del modelo REI para medir la clase social en población adulta. *Revista Española de Salud Pública*, (83) 231–242.
- Ley 50 de 1990 (28 diciembre). Por la cual se introducen reformas al Código Sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones. (1990). Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=281>
- Ley 590 de 2000 (10 julio). Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.



- Ley 905 de 2004 (2 de agosto), Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa
- Lucumí, D. I., Grogan-Kaylor, A., & Espinosa-García, G. (2013). Asociación de la posición socioeconómica y la percepción del ambiente con la autopercepción del estado de salud en mujeres de Bogotá, Colombia. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 34(10), 14–20.
- Martínez, S. (1997). *El estudio de la integridad mental en su relación con el proceso de trabajo*. México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco.
- Martínez, S. (2011). Sobre la pertinencia del concepto “factores psicosociales” en el mundo laboral. En Juárez, A., y Camacho, A. (Coord.) *Reflexiones teórico-conceptuales de lo psicosocial en el trabajo* (pp.113-133). México: Universidad Autónoma del Estado de Morelos. Juan Pablos Editor.
- Marx, K (1894/2010). *Capital*. Tomo 3 Vol.8, p.1123-1124. México: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (1847/1973). *Miseria de la filosofía*. Madrid: Aguilar S.A. Ediciones.
- Marx, K. (1848/1975). *Manifiesto del partido comunista*. Medellín: La oveja negra.
- Marx, K. (1852/1974). *El 18 brumario de Luis Bonaparte*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, Instituto Cubano del Libro.
- Marx, K. (1891/1986). *Crítica del programa de Gotha*. Moscú: Editorial Progreso.
- Ministerio de Salud (2012). *IV Estudio Nacional de Salud Bucal*. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/ENSAB-IV- Metodologia.pdf>
- Ministerio de Trabajo & Organización Iberoamericana de Seguridad Social (OISS). (2013). Segunda Encuesta Nacional de Condiciones de Seguridad y Salud en el Trabajo en el Sistema General de Riesgos Laborales (II ENCSST). Bogotá.
- Misas, G. (2002). La ruptura de los 90. *Del gradualismo al colapso*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Misas, G. (septiembre, 2015). 1990-2015 La consolidación de un nuevo régimen de acumulación. En *Clase social y salud. Seminario taller*. Presentación llevada a cabo en el seminario taller del Observatorio Nacional de salud (ONS), Bogotá.
- Muntaner, 2014. Perspectiva anglosajona. En Reunión de expertos clase social y salud. Memorias. Bogotá: Instituto Nacional de Salud, Observatorio Nacional de Salud
- Muntaner, C. (2002). Power, politics, and social class. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 56(8), 562.
- Muntaner, C. (2013). Invited Commentary: On the Future of Social Epidemiology – A Case for Scientific Realism. *American Journal of Epidemiology* 1-6
- Muntaner, C. (septiembre, 2015). Enfoque realista de clases sociales y su relación con la salud. En *Clase social y salud. Seminario taller*. Presentación llevada a cabo en el seminario taller del Observatorio Nacional de salud (ONS), Bogotá.
- Muntaner, C., & Parsons, P. E. (1996). Income, social stratification, class, and private health insurance: A study of the Baltimore metropolitan area. *International Journal of Health Services*, 26(4), 655-671.
- Muntaner, C., Borrell, C., & Chung, H. (2007). Class relations, economic inequality and mental health: Why social class matters to the sociology of mental health. *Mental health, social mirror*, 127–141. R Recuperado de [http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-0-387-36320-2\\_6](http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-0-387-36320-2_6)
- Muntaner, C., Borrell, C., Benach, J., Pasarin, M. I., & Fernandez, E. (2003). The associations of social class and social stratification with patterns of general and mental health in a spanish population. *International Journal of Epidemiology*, 32(6), 950-958.

- Muntaner, C., Borrell, C., Solà, J., Mari-Dell'Olmo, M., Chung, H., Rodríguez-Sanz, M., Benach, J., Rocha, K., & Ng, E. (2011). Class relations and all-cause mortality: a test of Wright's social class scheme using the Barcelona 2000 Health Interview Survey. *International Journal of Health Services*, (41),3, 431-458.
- Muntaner, C., Borrell, C., Vanroelen, C., Chung, H., Benach, J., Kim, I. H., & Ng, E. (2010). Employment relations, social class and health: a review and analysis of conceptual and measurement alternatives. *Social science & medicine* (1982), 71(12), 2130–40. doi:10.1016/j.socscimed.2010.09.038
- Muntaner, C., Eaton, W. W., Diala, C., Kessler, R. C., & Sorlie, P. D. (1998). Social class, assets, organizational control and the prevalence of common groups of psychiatric disorders. *Social Science & Medicine*, 47(12), 2043-2053
- Muntaner, C., Lynch, J., & Oates, G. L. (1999). The social class determinants of income inequality and social cohesion. *International Journal of Health Services*, 29(4), 699-732.
- Muntaner, C., Ng, E., Chung, H., & Prins, S. J. (2015). Two decades of neo-marxist class analysis and health inequalities: A critical reconstruction. *Social Theory & Health* 1-21.
- Muntaner, C., Oates, G., & Lynch, J. (1999). Social class and social cohesion: A content validity analysis using a nonrecursive structural equation model. *Socioeconomic Status and Health in Industrial Nations*, (896),409-413.
- Muntaner, C., Rocha, K. B., Borrell, C., Vallebuona, C., Ibáñez, C., Benach, J., et al. (2012). Clase social y salud en América Latina. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 31(2),166–75.
- Muntaner, C., y Lynch, J. (1999). Income inequality, social cohesion, and class relations: A critique of wilkinson's neo-durkheimian research program. *International Journal of Health services*, 29(1), 59-81.
- Muñoz, A., & Choís, P (2013). Salud, trabajo e informalidad en el Cauca, Colombia. *Revista de la Facultad nacional de Salud Pública*, 31(1), 9-18
- Ocampo, J. (2010). Seis décadas de debates económicos latinoamericanos. Recuperado de [policydialogue.org/files/events/SEGIB-PNUD\\_Ocampo-final.pdf](http://policydialogue.org/files/events/SEGIB-PNUD_Ocampo-final.pdf)
- Portes, A., & Hoffman, K. (2003). Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal. En *Serie Políticas Sociales No.68*. Santiago de Chile: Cepal.
- Primera Encuesta Nacional de Condiciones de Salud y Trabajo en el Sistema General de Riesgos Profesionales (I ENCST). (2007). Bogotá.
- Rahkonen, O., Laaksonen, M., Martikainen, P., Roos, E., & Lahelma, E. (2006). Job control, job demands, or social class? The impact of working conditions on the relation between social class and health. *Journal of epidemiology and community health*, 60(1), 50–4. doi:10.1136/jech.2005.035758
- Ramírez, J. (2014). *Caracterización económica y niveles de desigualdad en el país*. En Vega. R., Ramírez. J., Luna. J., Fresneda. O., Giraldo. J., Ariza. L., Pérez. L., Espitia. M., (Informe final. Estudio de Caso de Informalidad y Acceso a la Salud y Seguridad Social, Colombia 2013, pp. 17-38). Bogotá: Convenio Flacso – Pontificia Universidad Javeriana.
- Raykov, M. (2006). *A first course in structural equation modeling*. New York: Psychology Press
- Regidor, E. (2001). La clasificación de clase social de Goldthorpe: Marco de referencia para la propuesta de medición de la clase social del grupo de trabajo de la Sociedad Española de Epidemiología. *Revista Española de Salud Pública*, 75(001), 13–22.

- Resnick y Wolff (s.f). productive and unproductive labor. *Encyclopedia of Political Economy*
- Rocha, K.B., Muntaner, C., González-Rodríguez, M.J., Bernales, P., Vallebuona, C., Borrell, C., & Solar, O. (2013). Clase social, desigualdades en salud y conductas relacionadas con la salud de la población trabajadora en Chile. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 33(5),340-348.
- Rocha, K.B., Muntaner, C., Solar, O., Borrell, C., Bernales, P., González, M. J., ... Vallebuona, C. (2014).Clase social, factores de riesgo psicosocial en el trabajo y su asociación con la salud autopercebida y mental en Chile. *Cad. Saúde Pública, Rio de Janeiro*, 30(10), 2219-2234.
- Ruiz, M. (s.f.). *Introducción a los modelos de ecuaciones estructurales*.
- Salama, P. (2005). Pobreza: la lucha contra las dos “V”, volatilidad y vulnerabilidad. En Rodríguez, O. (Comp.). *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Investigación para el Desarrollo.
- Samaja, J. (2005). *Epitemología y metodología. Elementos para una teoría de la investigación científica*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires Eudeba.
- Siegrist, J. (1996). Adverse health effects of high-effort/low-reward conditions. *Journal of Occupational Health Psychology*, 1, 27–41.
- Siegrist, J. (2002). Effort-Reward Imbalance at Work and Health. En: P. L. Perrewé & D. C. Ganster (Eds.) *Historical and Current Perspectives on Stress and Health* (Vol. 2). Amsterdam: Elsevier Science.
- Silva, L.C. (1997). *Cultura estadística e investigación científica en el campo de la salud: una mirada crítica*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos S.A. Recuperado 31 de mayo de 2015. Disponible en [https://books.google.com.co/books?id=hi7pxRZG-a4C&pg=PA60&lpg=PA60&dq=definici%C3%B3n+de+variable+sintetica+en+esta+distica&source=bl&ots=1z5\\_K-4JaT&sig=mimFQiCJqKSrd3l6pWLKFLexNA&hl=es&sa=X&ei=k4lrVZvrCeflsQSf u4DYCA&ved=0CBsQ6AEwAA#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20variable%20sintetica%20en%20estadistica&f=false](https://books.google.com.co/books?id=hi7pxRZG-a4C&pg=PA60&lpg=PA60&dq=definici%C3%B3n+de+variable+sintetica+en+esta+distica&source=bl&ots=1z5_K-4JaT&sig=mimFQiCJqKSrd3l6pWLKFLexNA&hl=es&sa=X&ei=k4lrVZvrCeflsQSf u4DYCA&ved=0CBsQ6AEwAA#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20variable%20sintetica%20en%20estadistica&f=false) (Luis Carlos Silva Aycaguer)
- Solanas, A. (2005). *Estadística descriptiva en ciencias del comportamiento*. Madrid: Thomson.
- Sotelo-Suárez, N., Quiroz-Arcenales, J.L., Mahecha-Montilla, Ch., & López-Sánchez, P., A. (2012). Condiciones de salud y trabajo de las mujeres en la economía informal Bogotá 2007. *Revista de Salud Pública*, 14(1),32-42
- Urrea, F. (2010). Trabajo y modelos productivos en América Latina: Argentina, Brasil, Colombia, México, y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal. En J. (comp. . De la Garza, E. & Neffa (Ed.), (pp. 137–203). Buenos Aires. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO: CLACSO.
- Vega, R. & Giraldo, J. (2014). *Caracterización económica y niveles de desigualdad en el país*. En Vega. R., Ramírez. J., Luna. J., Fresneda. O., Giraldo. J., Ariza. L., Pérez. L., Espitia. M., (Informe final. Estudio de Caso de Informalidad y Acceso a la Salud y Seguridad Social, Colombia 2013, pp. 8-17). Bogotá: Convenio Flacso – Pontificia Universidad Javeriana.
- Waitzkin, H., Iriart, C., Estrada, A., & Lamadrid, S. (2001). Social medicine then and now: Lessons from Latin America. *American Journal of Public Health*, 91(10), 1592-1601
- World Bank.(WB), (2014). World development indicators. Recuperado Agosto 28, 2014, from <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/metadataview.aspx>
- Wright, E. O. (1990). *The debate on Classes*. London: Verso

- Wright, E. O. (1994). *Clases S. A.* Madrid: Siglo Veintiuno Editores S.A. (Publicado por primera vez en 1985).
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts chapter 2 metodological appendix.* Cambridge University Press.
- Wright, E. O. (2000). *Class counts: student edition.* Cambridge University Press.
- Wright, E. O. (2004). *Approaches to Class Analysis.* Cambridge: Cambridge University Press
- Wright, E.O. (1978/1983). *Clase, crisis y estado.* Madrid: Siglo XXI de España Editores S.A.
- Wright, E.O. (1979). *Class structure and income determination.* New York: Academic Press.
- Wright, E.O. (1994). *Interrogating Inequality.* London: Verso