

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
Tesis Licenciatura en Sociología

¿Quiénes quieren hipermercados en Paysandú?
Clase social y opinión sobre la apertura de una gran
superficie comercial (la aplicación de un modelo logit)

Ana Karina Videgain

Tutor: Marcelo Boado

2003

INDICE

Introducción.....	Pág. 4
Capítulo I. Delimitando el objeto de estudio.....	Pág. 6
1.1. Algunos antecedentes sobre el surgimiento de las grandes superficies comerciales en Uruguay: una descripción del fenómeno y su expansión.....	Pág. 6
1.2. Grandes superficies comerciales: nuevas formas de comercialización.....	Pág. 8
1.3. Grandes superficies comerciales: los distintos niveles de debate en nuestro país.....	Pág. 9
1.4. Legislación al respecto en el Uruguay.....	Pág. 10
1.5. Preguntas y objetivos que orientan el trabajo.....	Pág. 11
1.5.1. El escenario.....	Pág. 11
1.5.2. Problema y objetivos.....	Pág. 12
Capítulo II. Paysandú.....	Pág. 14
Capítulo III. Definiciones teóricas.....	Pág. 17
3.1. La opinión como variable dependiente.....	Pág. 17
3.2. La estrategia teórica.....	Pág. 18
3.3. El enfoque neo- weberiano sobre estratificación social: J. H. Goldthorpe.....	Pág. 20
3.4. Una propuesta de operacionalización del concepto de clase social y sus componentes.....	Pág. 23
3.5. La estratificación como fuente de acción social.....	Pág. 24
3.6. La relevancia teórica de contemplar otras variables explicativas.....	Pág. 25
3.6.1. Operacionalización de las variables de control.....	Pág. 26
Capítulo IV. Los datos e indicadores utilizados.....	Pág. 29
4.1. Características de la encuesta de opinión.....	Pág. 29
4.2. La unidad de análisis de clase: ¿familia o individuo?.....	Pág. 29
4.3. La construcción de las variables explicativas.....	Pág. 31
4.3.1. Construcción de variables de posición de clase social.....	Pág. 31
4.3.2. Construcción de las variables de control.....	Pág. 36
4.3.2.1. Generaciones.....	Pág. 36
4.3.2.2. Imagen del empleo que puede generar Ta-Ta.....	Pág. 36
4.3.2.3. Percepción de la decisión que tomará la Comisión Asesora.....	Pág. 37
4.4. Tratamiento de los datos.....	Pág. 37
Capítulo V. Formulación de hipótesis.....	Pág. 38
5.1. Una descripción de nuestras variables.....	Pág. 38
5.2. Desarrollo de hipótesis.....	Pág. 41
5.2.1. Primera línea para el desarrollo de hipótesis.....	Pág. 42
5.2.2. Segunda línea para el desarrollo de hipótesis.....	Pág. 43
5.3. Formalización de las hipótesis.....	Pág. 45
Capítulo VI. Los modelos de regresión logística.....	Pág. 47
6.1. Regresión logística: breve desarrollo de los conceptos empleados en este análisis....	Pág. 47
6.2. Especificación de los modelos.....	Pág. 48
6.3. Ajuste de los modelos e introducción al análisis.....	Pág. 51

6.3.1.Fase Uno.....	Pág.53
6.3.2.Fase Dos.....	Pág.55
Capitulo VII. Análisis de resultados e interpretación.....	Pág.59
Capitulo VIII. Consideraciones finales.....	Pág.66
Bibliografía.....	Pág.70
Anexo Metodológico.....	Pág.71

INTRODUCCION

El fenómeno de las grandes superficies comerciales o grandes centros de compras no es un fenómeno nuevo, y se ha venido consolidando desde hace décadas en los países desarrollados generando múltiples reflexiones en relación con los estilos y pautas de consumo e inclusive a diferentes formas de socialización. Sin embargo, en los últimos 20 años la importancia de éstos se ha venido acrecentando en nuestro país, en forma paralela a los procesos de reestructura del capitalismo a un nivel global. Así el comercio abocado a la venta de productos de consumo diario o lo que se denomina ramos generales como almacenes, panaderías, carnicerías, verdulerías, bazar, mercerías e incluso tiendas de vestimenta y calzado, comienza a tornarse atractivo para la creación y consolidación de grandes empresas nacionales y especialmente transnacionales que la perciben como un área atractiva para la colocación de inversiones. Este proceso de crecimiento implicó cambios profundos en la forma de comercialización de mercancías, en la relación con las empresas productoras, proveedoras y con la estructura del empleo en el sector servicios. Mas concretamente, este proceso de cambios tiene un fuerte impacto en algunos sectores sociales que históricamente estuvieron relacionados con este tipo de actividades económicas, que en las diferentes conceptualizaciones teóricas pueden ser caracterizados como pequeños empleadores o pequeña burguesía. Así el crecimiento de las grandes superficies tiene un fuerte impacto negativo en estos agregados sociales que históricamente encontraron en esta actividad su fuente de rentabilidad. De esta manera las tensiones en torno a la instalación de estos emporios comerciales generan múltiples dimensiones de conflictos entre diferentes sectores sociales que pueden ser analizados como una pugna distributiva en torno a la apropiación de las ganancias de esa actividad económica.

El presente trabajo, enmarcado en la elaboración de la monografía final de la licenciatura en sociología, busca explorar y analizar este fenómeno tomando como referencia el proceso de instalación de una gran superficie de la empresa Ta-Ta en la ciudad de Paysandú acontecido a lo largo del año 2000. De esta manera se buscará analizar las determinantes de la opinión favorable o desfavorable a la instalación de este gran emprendimiento comercial, teniendo como criterio central el concepto de clase social y la existencia de una pugna redistributiva como trasfondo del debate. Así a través del análisis estadístico multivariado, mas precisamente con la elaboración de modelos de regresión logística, se buscará analizar los factores determinantes en la conformación de la opinión favorable o desfavorable a este emprendimiento y la pertinencia que pueda tener el concepto de clase social y de pugna redistributiva para el análisis.

La estructura de éste trabajo incluye en primer lugar la presentación algunos datos sobre el grado de penetración de las grandes superficies comerciales en el Uruguay y el esbozo de una breve historia del fenómeno, que nos permita construir el objeto de estudio y la formulación del problema de investigación y sus objetivos. En segundo término realizaremos una caracterización de la estructura socioeconómica de Paysandú que es el escenario local sobre el cual de desencadenan los hechos.

La estrategia teórica será desarrollada en el capítulo III. En primer lugar esbozaremos la conceptualización teórica de abordaje a la opinión como variable dependiente. A continuación se desarrollará un marco conceptual que nos permita la caracterización teórica de dimensiones para la construcción de una tipología de estructura de estratificación social y lo que desde la teoría se establece como el papel de las clases sociales como fuente de acciones colectivas.

El capítulo IV contiene todo el proceso de operacionalización y construcción de las variables consideradas como explicativas de la opinión. A partir de ahí podremos arribar a la formulación de hipótesis de investigación en el capítulo V. La forma de responder a nuestras hipótesis y dar cumplimiento a nuestros objetivos se discutirá en el capítulo VI en la especificación de los modelos de regresión logística que propondremos ajustar y evaluar. A través de esta selección de un proceso de modelización, especificación y ajuste de ecuaciones de regresión logística hallaremos el mejor modelo explicativo de la opinión en estudio. En el siguiente capítulo, el VII se establece la interpretación de resultados del mismo, en vías a hallar las conclusiones finales que den respuesta a nuestras hipótesis y objetivos de investigación en el capítulo VIII.

CAPITULO I: DELIMITANDO EL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 Algunos antecedentes sobre el surgimiento de las grandes superficies comerciales en Uruguay: una descripción del fenómeno y su expansión.

Las grandes superficies comerciales, fueron hasta los años 80 una forma excepcional de comercialización en el país. Antes de 1980 la existencia de centros de compras cerrados (Shopping Centers) y de comercios con tecnología y características de autoservicio era muy poco frecuente en el país. Los primeros supermercados estaban concentrados en barrios residenciales de Montevideo tales como Devoto y Tienda Inglesa. Los mismos pertenecían a capitales exclusivamente uruguayos identificados incluso con familias de trayectoria en el comercio del país. El desarrollo de estas firmas conocidas en grandes superficies comerciales y el surgimiento de shoppings es un elemento muy reciente que data de los años 90 constituyéndose en un fenómeno de rápida expansión.

El primer shopping del país abrió en Montevideo en abril de 1985 estableciéndose en el límite del barrio de Pocitos con el Buceo, al cual denominaron Montevideo Shopping Center. El mismo generó gran expectativa e incertidumbre en cuanto a la aceptación a estos espacios públicos cerrados que concentraban una oferta variada de artículos de consumo y servicios. La novedad de este emprendimiento despertó el interés de los montevideanos que durante días hicieron cola para poder visitarlo y conocerlo. Desde 1985 ha tenido que ser varias veces ampliado y remodelado para recibir según las últimas estimaciones 950.000 personas al mes. A este le siguieron entre 1991 y 1995 el shopping de Portones de Carrasco, el de Punta Carretas y el de la terminal de ómnibus de Tres Cruces.

La década del 90 fue también el escenario de la explosión en la apertura de nuevos supermercados en diferentes barrios de Montevideo, en el este de Canelones y Maldonado. Muchas de las conocidas cadenas de hoy en día eran almacenes de barrio o autoservicios asociados a una identidad del barrio. Por ejemplo el supermercado Devoto surge en Malvín como comercio tradicional y tardó más de 30 años en inaugurar en 1986 el supermercado de Av. Italia y Santa Mónica en donde comenzó a ofrecer servicios propios de un autoservicio. En 1990 efectuó la apertura de un supermercado con más de 4000 m² de superficie en Punta del Este siendo el primero del país con tales dimensiones. A este le siguió el local de Portones Shopping y el Hipermercado Del Norte que se estableció en el barrio de Sayago. Hasta ese momento la zona norte de Montevideo no había sido considerada como escenario posible para estos emprendimientos comerciales. A lo largo de toda la década de los 90 Devoto continuó abriendo nuevos locales hasta alcanzar más de 20 sucursales establecidas en Montevideo, Canelones y Maldonado. De la misma manera ha venido expandiéndose por todo Montevideo y el este de Canelones los supermercados Tienda Inglesa, cuyos orígenes estaban fuertemente identificados con el barrio de Carrasco.

Asociado con capitales de origen bi-nacional (uruguayos y argentinos) el supermercado Disco tuvo una trayectoria similar e inició sus actividades comerciales en 1960 cuando inauguran su primer

local (actual Disco 1) en Pocitos. Para 1970 la compañía contaba con 11 locales mayormente distribuidos en Montevideo ya que tenía un concepto estratégico de establecerse en por distintos barrios de la ciudad bajo el nombre de Disco, Dumbo o Chip. Recién en 1991, con el proyecto del Shopping de Punta Carretas, inauguró el mayor local de Supermercados Disco que contó con 2200 m² de área de ventas.

A estas tres cadenas de supermercados que iniciaron la instalación de grandes superficies comerciales en el país, se le sumó también en los años 90 la empresa Ta-Ta. En esta década la firma comenzó a reconocerse como una cadena de supermercados estableciéndose en locales de Shoppings y extendiéndose hacia el interior del país. Esta empresa siempre estuvo asociada a capitales extranjeros emparentados con la firma Casa Tía en Argentina. Ambas fueron originarias de una firma checa que se había expandido por América Latina con distintos nombres. Ta-Ta había sido desde los años 70 una firma establecida en todas las zonas comerciales de Montevideo que se desplegaba sobre avenidas importantes del Centro y Cordón, el Paso Molino y la Unión. El origen de esta firma es diferente a los anteriores supermercados mencionados, en un sistema original de grandes mesas de artículos de papelería, bazar, cotillón, productos de cosmética y baño con cajas individuales para cada rubro Ta-Ta constituía un gran bazar. A fines de los 70 y comienzos de los 80 comenzó a agregar alimentos en sus rubros, ampliando locales o instalando al fondo de los mismos mini-mercados de autoservicio con góndolas de alimentos y artículos de limpieza. Ya para los 90 Ta-Ta había transformado todas sus casas en supermercados con mayores dimensiones y se había instalado en shoppings centers y ciudades del interior. Para fines de los 90 comenzó a iniciar negociaciones para instalar en ciudades como Salto, Mercedes y Paysandú grandes hipermercados con más de 5000 metros cuadrados de superficie de venta.

A mediados de la década de los 90 comenzaron a darse las primeras transnacionalización de las cadenas de supermercados en el Uruguay. Disco perteneció en parte a capitales nacionales hasta 1996. Momento en el cual empezó a hacer sus primeros contactos con la empresa francesa Casino e inició los acuerdos para construir lo que hoy es el Geant en el Centro Comercial Parque Roosevelt que abrió sus puertas en setiembre de 1999. El mismo se estableció en uno de los lugares de mayor potencial de crecimiento demográfico y de importantes vías de entrada y salida de Montevideo como son las zonas adyacentes al puente Carrasco. En 1998 el Grupo Exxel se adueñó de los hipermercados Devoto. En Junio del año 2000 el grupo Disco Casino adquirió el 96% de la firma Devoto Hermanos S.A, quedando por cinco años la administración en manos del Exxel Group. El Grupo Casino ha sido uno de los grupos de más larga trayectoria en Europa, cuyo primer almacén data del año 1898, instalando en 1960 su primer supermercado y en 1976 su primer hipermercado en Europa. Casino es hoy una de las marcas francesas que lideran la distribución masiva con más de 6.600 puntos de venta incluyendo 245 hipermercados, 2.226 supermercados, 3.897 autoservicios y 243 cafeterías. A fines del año 2000 ya manejaba 133 hipermercados fuera de Francia, mientras que en 1996 solo contaba con el único de Polonia. Hoy el grupo Casino se encuentra desarrollando inversiones en países como Francia, Polonia, Estados Unidos, México, Brasil, Argentina, Uruguay,

Colombia, Venezuela, Tailandia y Taiwán, en las cuales contiene más de 165.000 puestos de empleo directo.

1.2 Grandes superficies comerciales: nuevas formas de comercialización.

La instalación y expansión de las grandes superficies comerciales en el Uruguay despertaron sobre todo en esta última década diferentes niveles del debate que han supuesto formas y enfoques de ver el fenómeno desde las distintas dimensiones que involucra. Por un lado existieron debates con relación al modo de vida actual y el papel que el consumo juega en ella. Estos establecimientos comerciales se han convertido en nuevos espacios públicos llegando a constituirse para ciertas perspectivas teóricas en nuevas formas de identidades ciudadanas. Pero el surgimiento de grandes superficies comerciales y el debate planteado en su entorno sobre nuevas formas de consumo es una de las caras visibles de un proceso más estructural tanto a escala económica como social. Esto supone la aparición de nuevas formas de comercialización y venta en el desarrollo capitalista que rompe con las formas de comercialización y venta del modelo de desarrollo industrial que predominó hasta mediados de los años setenta.

El nuevo modelo emergente se caracteriza por la profundización del proceso de internacionalización del capital, destacándose por la dispersión geográfica de la producción, que abarca al capital en sí, la tecnología, la fuerza de trabajo, la división social del trabajo y el mercado. La dinámica del capital rebasa las fronteras geográficas. "En este contexto se da la metamorfosis de la industrialización sustitutiva de las importaciones a la industrialización orientada a la exportación, de la misma forma en que se da la desestatización, la desregulación, la privatización, la apertura de mercados y la monitorización de las políticas económicas nacionales..." (Ianni, 1997:pp.33). Al mundo resultante de esta nueva forma de organización capitalista se le ha denominado de distintas formas: "aldea global" o "fabrica global"; son nombres todos que ponen de manifiesto la nueva organización y expansión del capital que se configura por encima de las fronteras nacionales.

Una consecuencia de este cambio de modelo económico ha sido la expansión del capitalismo en el sector comercio de la economía, dado el papel que ha jugado el consumo en las estrategias económicas actuales. Estos cambios en el paradigma productivo capitalista han ido dibujando nuevas regiones en el esquema mundial de zonas especializadas ó abocadas a las distintas fases del capital para una maximización del mismo: producción, distribución y comercialización. Por tanto afectando las formas de producción, circulación y distribución de los bienes, se ha desarrollado un proceso de redistribución del capital a escala mundial. Las rentas generadas por el comercio minorista abocado a la venta de productos de consumo general, pasaron a formar partes de redes de capitales internacionales que al interior de cada país conllevan a una redistribución del capital o en ciertos casos los sectores nacionales han sufrido la pérdida de los beneficios de estas actividades.

Si pensamos en nuestro país, Uruguay ha visto en las últimas tres décadas un proceso de reforma comercial gradual, que en la década de los noventa ha experimentado una aceleración en la

apertura de su economía con la caída de los aranceles a las importaciones. Signos de esto han sido la creciente liberalización de la economía, la apertura de los mercados y una re-orientación de la estrategia de inserción del país en la economía mundial con un perfil agro-exportador y de servicios. En los noventa el país contrajo compromisos de liberalización comercial recíproca en el acuerdo regional del Mercosur y otros acuerdos multilaterales. Esto supuso un marcado proceso de desindustrialización en aquellas áreas de la economía que sin políticas de protección no fueron competitivas y un esfuerzo de parte de sectores de la economía de re-conversión a estas nuevas formas de producción capitalista para poder competir; debemos recordar que nuestro país había sido tradicionalmente un país cerrado.

Los sectores de la economía relacionados al pequeño comercio minoristas se han visto amenazados por estas nuevas pautas de comercialización. Los recursos generados por éstos pasan en estos nuevos contextos de comercialización a mano de otros sectores generándose un proceso de redistribución de la renta.

La transnacionalización de los hipermercados y las alianzas de los grupos internacionales en el Uruguay ha significado para la esfera del comercio, la constitución de mercados oligopólicos que se han convertido en una amenaza para el comercio tradicional de pequeña escala. Ese comercio tradicional satisfacía hasta los 80 el consumo en los barrios de Montevideo y con mayor presencia aún en las ciudades del interior del país. La unión de Disco y Exxel más Geant significan un control de 42 locales: 20 de Disco, 21 de Devoto y el hipermercado Geant. Esto representa el 60 % del supermercadismo en el Uruguay, llegando a concentrar 5000 puestos de trabajo. La cadena Disco y Devoto operaron en 1999 por 435 millones de dólares sin contar ventas de electrodomésticos y ropa.

1.3 Grandes superficies comerciales: los distintos niveles de debate en nuestro país.

Un primer y claro nivel del debate estuvo dado por la preocupación de que las grandes superficies terminarían asfixiando a los comercios minoristas como almacenes, panaderías, carnicerías, etc., llegando en algunos casos al cierre de los mismos. El surgimiento de hipermercados en distintas zonas de Montevideo despertó grandes preocupaciones en sector del comercio minorista representado por CAMBADU (Centro de Almaceneros Minoristas, Baristas y Alínes del Uruguay) exigiendo ya a partir de 1997 la racionalización de hipercentros y fondos de reconversión. A estos reclamos le siguieron los mismos de parte de los centros comerciales de los distintos departamentos del interior del país.

Otro nivel del debate vino dado por los desencuentros entre los grandes supermercados y los proveedores, cuando éstos acusaron a las grandes superficies de abusar de su posición dominante. Los hipermercados establecen pautas propias y condiciones para ofertar los productos. De esta manera, el productor debe adherir a las mismas para no perder los puestos de venta de sus mercaderías. Esto ha sido cada vez más notorio y reiterativo en medios de prensa y denuncias

públicas en la medida que varios hipermercados que pertenecen al mismo grupo económico, teniendo posibilidades mayores de establecer condicionantes y requisitos de compra han perjudicado claramente a los productores. Marcas importantes de distintos productos del país denuncian acuerdos monopólicos para determinar los precios, cambios en las fechas y las condiciones de pago y descuentos no previstos. Desde aquí se debate en torno a la libre competencia y el rol que debe desempeñar el Estado como árbitro que asegure a todos los sectores de la economía igual posibilidades para competir.

En tercer nivel el debate también implicó a los productores nacionales que deben competir con las marcas propias de los hipermercados. Estos lanzan marcas propias que no deben cargar los costos de los beneficios de góndolas y ubicación dentro del hipermercado como las demás marcas.

La transnacionalización y la conformación de oligopolios tienen entonces efectos en toda la cadena de comercialización, distribución y producción. Al estar concentrado el comercio en las mismas manos se establecen acuerdos en la determinación de precios con características de monopsonio por ser el único gran comprador. Las empresas que distribuyen se ven afectadas por presiones para vender en condiciones de precio y formas de pago que no les son conveniente.

De esta manera se fue ejerciendo desde los sectores nacionales de la producción y comercialización presión en la esfera política para que se legislara con relación a los procesos de regulación en la instalación de grandes superficies comerciales y la defensa de la libre competencia. Para el año 1999 en un contexto de año electoral se logran las primeras regulaciones al respecto.

1.4 Legislación al respecto en el Uruguay

La primera ley data de setiembre de 1999, es la número 17.188 que dicta normas relativas al establecimiento de grandes superficies comerciales, en la cual todos los emprendimientos comerciales de más de 300 m² deben presentar en la intendencia del departamento un proyecto de impacto en el comercio local, en el mercado de empleo y de aspectos urbanos. Para el análisis de dicho proyecto se establece la creación de una comisión. A la misma le corresponde asesorar al intendente del departamento en cuestión sobre la conveniencia o no de la instalación de ese supermercado¹.

A esta ley le siguió la número 17.243 del 29 de junio de 2000 (primera Ley de Urgencia) que tiene tres artículos (13, 14 y 15) relativos a la "Defensa de la Competencia". Las funciones y las facultades de los órganos de aplicación de dichos artículos y las sanciones en caso de transgresión de los mismos, se establecieron en el artículo 162 del proyecto de presupuesto Quinquenal de la Nación. Estos artículos establecen procedimientos entre los agentes económicos en relación la

¹ Hay una serie de requisitos que establece la ley sobre tiempos y protocolos. entre esos establece que la Comisión debe integrarse por cuatro miembros: un representante del Poder Ejecutivo, un representante de la Intendencia, un representante del sector privado designado por la Cámara Nacional de la Alimentación y por la Confederación Empresarial del Uruguay, y un representante de los consumidores designado por las asociaciones del defensa del consumidor con personería jurídica.

asociación de empresas, el abuso de posición dominante, el libre acceso al mercado de producción, procesamiento, distribución y comercialización de bienes y servicios.

1.5 Preguntas y objetivos que orientan el trabajo.

1.5.1 El escenario

Estas legislaciones han recibido fuertes críticas desde diferentes actores sociales en la medida que estas leyes intentaron regular el juego del mercado cuando la apertura económica ya había generado consecuencias que afectaban la libre competencia y establecían situaciones de posición dominante. Estos han sido los puntos de vista de actores involucrados, como asociaciones de comerciantes minoristas de todo el país, y de economistas que se han expedido sobre estos temas. Por consiguiente, al regular las entradas de nuevos agentes a los mercados con la ley de grandes superficies, no se generarían soluciones a los males contraídos sino que se aseguraría a los que ya están dentro de ese mercado que no entrarán otros. Este elemento confiere más poder a los mismos grupos, pues los que ya están "adentro" de ese mercado dejan de sentir presión de nuevas competencias. Se estaría intentando cerrar el mercado a nuevos abusos y protegiendo a la vez a los que ya están dentro, favoreciendo a estos últimos al dar la seguridad de que no surgirían nuevos competidores.

Se manifiesta así, que este debate entorno a la apertura de grandes superficies supone un proceso de redistribución de renta, que conlleva a enfrentamientos entre distintos sectores de la economía. Se desarrollaron una serie de cambios a una escala si se quiere macroeconómica en los procesos de maximización del capital y sus impactos en los procesos de producción, distribución y circulación de las mercancías, que incide en los escenarios nacionales en la composición de los sectores sociales y las tareas a ellos asignadas, que posicionan y re-posicionan a los agentes sociales a enfrentamientos con intereses contrapuestos.

El proceso de redistribución de tareas en el mercado y los cambios en las estructuras del mercado de empleo son los elementos que nos interesa rescatar, a través de enfoques teóricos y metodológicos sobre las posiciones estructurales de los individuos y las formas en como se esperaría que éstos debieran ubicarse en función de sus acciones y opiniones en el escenario social.

El presente trabajo es un ejercicio exploratorio en esa dirección. A tales efectos, el presente trabajo re-examinara el ejemplo de la opinión pública en torno al caso de la apertura de una gran superficie comercial de la empresa Ta-Ta en la ciudad de Paysandú durante el año 2000. Para conocer la opinión de los habitantes de Paysandú sobre este proyecto comercial, el Centro Comercial e Industrial de Paysandú solicitó a la consultora Factum la realización de una encuesta en la ciudad de Paysandú. Como dicho Centro integra la comisión asesora al intendente municipal -Lamas-

Dicha comisión funciona a los efectos de asesoramiento al intendente. En definitiva la toma de decisión recae sobre el intendente.

sobre estos temas, en el marco de la aplicación de la ley 17.188, la encuesta originalmente fue un insumo más para el trabajo de la referida comisión. Por lo tanto el presente trabajo es un ejercicio de investigación que re-examinará algunos resultados de la opinión de los habitantes de Paysandú requeridos por esa encuesta, que provienen de esa base de datos cedida generosamente por la empresa Factum para este único fin.

1.5.2 El problema y los objetivos

¿De qué forma puede pesar la posición de clase de los individuos en que aprueben o no la instalación de la gran superficie?. ¿La clase social a la que pertenece un individuo puede explicar o incidir en los niveles de respuestas a favor o en contra con la apertura de una gran superficie comercial? La pregunta que guía este trabajo será saber si la opinión (positiva/negativa) sobre la instalación de una gran superficie comercial de Ta-Ta en Paysandú puede ser explicada, ó tiene relación con las posiciones en la estructura social de los individuos.

Esta articulación entre opinión y posición en la estructura de clase se funda en la lógica de pugna de intereses que esta temática despierta entre los distintos sectores sociales: una pugna distributiva entre clases. Analizando la opinión a favor o en contra a través de una perspectiva de cambios en la estructura de estratificación social que pone en juego intereses por mantener el poder económico y social entre los distintos sectores de esa sociedad.

Es necesario destacar que el análisis de las opiniones a través de un enfoque de estratificación social es un intento de abordaje entre otros posibles que puedan aportar sentido a dichos comportamientos. Este intento de abordaje descansa en dos motivos fundamentales, por un lado, en una inquietud –propia sociológica- por rescatar un debate clásico en las ciencias sociales como es el de la relación entre clase y conciencia, o posición y acción, que emerge en un contexto de pugna distributiva en la fase de comercialización de las mercancías. Y por otro, en el interés de desarrollar un ejercicio exploratorio de aplicación de métodos de análisis de datos avanzados, que aporte resultados que permitan extraer la discusión sobre el tema de los tratamientos habituales y especulativos.

En consecuencia, este trabajo distingue sus objetivos de la siguiente manera:

Objetivos Generales:

- Explorar el rendimiento explicativo de la clase social como concepto, en la opinión favorable o desfavorable a la apertura de una gran superficie comercial.

Objetivos Específicos:

- Caracterizar una definición contemporánea de clase social, señalando las dimensiones que su teoría establece como elementos que contribuyen a la configuración de la misma.

- Desarrollar un nivel de operacionalización que permita hallar en los datos suministrados por la encuesta a los indicadores de las dimensiones del concepto clase social, para así aplicarlos y caracterizar las posiciones de los individuos encuestados.
- Analizar el potencial explicativo del concepto sobre la opinión de los entrevistados respecto al tema arriba mencionado. Evaluar ese potencial en relación con otros factores competitivos, valorando si esos otros factores son independientes o están asociados a la clase social, en su explicación de la opinión.
- Elaborar para lo anterior, un conjunto de explicaciones hipotéticas - modelos -, sobre la base del análisis de regresión logística.

CAPITULO II: PAYSANDU

A continuación es importante detallar algunas de las características, y la evolución a nuestros días, de este departamento para comprender desde los orígenes de su constitución social. Este departamento ha tenido indicadores de industrialización similares a Montevideo y hoy tiene indicadores de desempleo similares también a la capital nacional. La reestructuración económica, y los procesos de relocalización de capitales, que ésta implica, han modificado la estructura social del departamento.

Históricamente en el Uruguay la asignación de recursos y capital estuvo centrado en Montevideo y otros pocos centros urbanos en los que se destacó el departamento de Paysandú. Desde el siglo XIX Paysandú integraba las llamadas "ciudades estratégicas", que se localizaban al oeste del país y funcionaban como "lugares centrales" para el interior del país. La frontera con el Río Uruguay la vinculaba al mercado argentino y permitía una salida a mercados externos, contaba con recursos naturales y una población de inmigrantes extranjeros que residieron allí y le imprimieron una impronta modernizante.

A fines del XIX, durante los períodos de formación y consolidación del Estado nacional no se hizo más que reforzar estas características a través de la preminencia del modelo agro-exportador. La principal característica había sido el desarrollo agropecuario, y ya avanzado el siglo XX, lo fue el desarrollo de la actividad industrial. La industria fue el resultado de una etapa de política económica del país caracterizada como el modelo de sustitución de importaciones. Por ello, el período de 1945 y 1955 fue muy importante en sus consecuencias político económicas para Paysandú, ya que dio surgimiento a importantes industrias nacionales que se localizaron allí como fueron Paylana, Paycueros y Azucarlito. Fue el departamento del interior que junto con Canelones y Salto seguían en industrialización a la capital del país, Montevideo (Nahum y otros, 1991:pp.130). Este desarrollo industrial le permitió al departamento una configuración de su estructura social similar a la de Montevideo con importante presencia de empleo industrial que permitió la conformación de una clase trabajadora u obrera en el sentido más clásico del operario fabril.

En el estudio de desarrollo regional en el Uruguay realizado por Danilo Veiga, Paysandú integra la regional litoral que contiene a además a Salto, Soriano y Río Negro. Esta región litoral para el período que va desde 1975 hasta 1985, fue la que más perdió en términos relativos posición relativa en el país, comparado con su desarrollo dinámico de las épocas anteriores. Paysandú sufrió en sus indicadores el impacto de la relocalización de capitales y actividades socioeconómicas que fue experimentando el país. Primero sufrió la reducción de la agricultura cerealera, que se muda al nordeste del país, y luego la disminución del empleo en el sector industrial.

El porcentaje de la población económicamente activa con empleos en el sector agropecuario según datos del censo de 1985 era de 26 %, habiendo sufrido una variación descendente entre 1963 y 1985 de un 17%.

De acuerdo al censo de 1985, el 21 % de la población económicamente activa contaba con empleos del sector industrial. Debemos tener en cuenta además que en el período de 1975 a 1985 ya había sufrido una variación descendente de casi un 10%. De todas formas para 1985 Paysandú sostenía aún el primer lugar en la región litoral especificada por Veiga en la proporción de la PEA ocupada en la industria.

El empleo industrial se va a ver mayormente afectado aún en la década de los 90 con la apertura económica del país y la pérdida de competitividad de sus principales industrias. Se sucederán cierres dramáticos en las consecuencias socioeconómicas como fueron el de las industrias Azucarlito y Famosa.

Las transformaciones productivas y la apertura comercial de la década de los 90 han generado cambios en la demanda de trabajo, producto de la reasignación de recursos y capitales en la economía nacional. La estructura de empleo de Paysandú y la composición de la ocupación por sectores nos acerca a esa realidad local.

El cuadro 1 nos permite evaluar la distribución de la población económicamente activa del departamento al año 2000.

CUADRO 1
OCUPACIÓN POR SECTOR DE ACTIVIDAD

	Total	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario
Total del país	100	4,0	25,1	71,0
Montevideo	100	1,7	22,9	75,4
Interior	100	6,5	27,4	66,1
Paysandú	100	5,1	28,3	66,7

FUENTE: elaboración de indicadores por el Ec. Horta y el Ec. Vera en el marco del estudio de impacto de la instalación de una GSC en Paysandú realizado por Factum Opinión Pública.

La mayor proporción de la población ocupada de Paysandú se encuentra en el sector terciario, un rasgo similar al resto del país, que tiene por debajo de la media nacional pero se verifica un porcentaje levemente mayor que en el resto del interior. Muestra de ello es que se trata de uno de los departamentos con menor ocupación en el sector primario; y a su vez con mayor promedio del país y del interior. Se pone de manifiesto una clara sobretercerización del empleo, fenómeno que es la expresión a la vez de la ausencia de posibilidades de empleo en los sectores dinámicos, como resultado de un estancamiento productivo (Veiga, 1991).

En la distribución de la población por tipo de ocupación representada en el Cuadro 2 comprobamos una proporción muy importante de comerciantes con 18.6% de la población ocupada en Paysandú. El promedio del interior en este tipo de actividad es del 14.1%. Paysandú expresa la proporción mayor entre los diecinueve departamentos, seguido por Rivera con una cifra bastante menor del 15.8%.

Esta distribución por sector de la economía de la población ocupada en Paysandú y el peso que reviste el sector comercio resalta la importancia que tiene el debate de la instalación de una gran superficie comercial en la ciudad capital.

CUADRO 2
POBLACIÓN OCUPADA POR TIPO DE OCUPACIÓN

	Total	Profes Y Tec.	Gerente	Empl. Oficina	Comer cio	Agrop.	Conduc tor	Opera rios	Servic pers.	Otros
Total del país	100	13,2	2,9	14,0	14,3	4,4	4,1	26,2	19,5	1,4
Montevideo	100	16,8	4,1	17,7	14,5	1,9	4,1	22,0	17,9	1,2
Interior	100	9,2	1,7	10,1	11,1	7,0	4,1	30,8	21,3	1,7
Paysandú	100	9,2	1,7	10,6	18,6	5,5	5,6	29,4	18,9	0,6

FUENTE: elaboración de indicadores por el Ec. Horta y el Ec. Vera en el marco del estudio de impacto de la instalación de una GSC en Paysandú realizado por Factum Opinión Pública.

CAPITULO III: DEFINICIONES TEORICAS

El surgimiento de las grandes superficies comerciales (en adelante: GSC) forma parte de importantes procesos de la estructura económica que han generado cambios que se manifiestan en la estructura social. Los cambios en las formas y procesos de comercialización de las mercancías tienen como una de sus varias manifestaciones en la estructura social el desarrollo de un proceso re-distributivo de la renta. Este proceso re-distributivo puede entenderse también como una transferencia de recursos que implicaría una pugna distributiva entre los distintos sectores de la economía y la sociedad. Así las actividades y remuneraciones que recibirá un sector de la sociedad y de la actividad económica serán producto de la pérdida que sufran otros. La clase social emerge así como una categoría teórica que nos permite aprehender las posiciones de los individuos en la estructura socio-económica, tomando en cuenta las diferentes dimensiones que se ponen en juego en la conformación misma de una clase social. De ahí surge la pregunta de investigación con relación al posible caudal explicativo que pueda contener la clase social para explicar la opinión de acuerdo o no con la apertura de una GSC en Paysandú.

3.1 La opinión como variable dependiente

Ante nada debemos definir qué es una opinión y qué elementos o dimensiones de los individuos se ponen en juego en la conformación de una opinión.

La opinión puede ser entendida como actitud. La actitud es una orientación más ó menos favorable hacia a un objeto social, que constituye una estructura cognitiva relativamente estable en el individuo, pero que a su vez tiene naturaleza dinámica (S. Moscovici, 1993: pp.118). El dinamismo está dado por el proceso interactivo entre las distintas dimensiones de los individuos que se ven involucradas en su conformación. "Las actitudes y el comportamiento están en función de un proceso interactivo entre lo interno (lo que lleva la gente dentro de sí: personalidad, conocimientos y estructuras de creencias) y lo externo (lo que les llega de fuera: las influencias ejercidas por otros individuos en conversaciones o a través de los medios de comunicación de masas)"(Milburn, 1994:pp.18). Se establece en las actitudes una naturaleza dinámica partiendo de lo que se ha dado a llamar la perspectiva situacional sobre la opinión pública. Esta perspectiva contempla al público como una sumatoria de gente que de hecho desarrolla y expresa opiniones sobre un tema particular en un momento específico.

Por lo tanto, diferentes situaciones políticas pueden afectar la formación y la expresión de opinión" (Milburn, 1994:pp37). Desde este punto de vista las opiniones relevadas serían más actitudes que creencias. "Por lo tanto la opinión pública refleja las actitudes relacionadas con políticas de diferentes individuos, a través de una diversidad de temas. Algunos individuos pueden tener actitudes firmes y expresarlas a menudo. Otros pueden enunciar sus actitudes sólo cuando se les pregunta acerca de ellas". (Milburn, 1994: pp39).

Desde esta perspectiva no se podría hablar de inconsistencia o inestabilidad de actitudes del público, sino de una correcta o incorrecta definición de situación y del lugar que ocupa la temática en el contexto sobre el cual se investiga. Es decir, tener una perspectiva situacional para tomar en cuenta aquellos aspectos que pueden ser relevantes en ciertos contextos y en otros no, relevando las variables que hacen a la variabilidad de la opinión.

En resumen, la actitud expresada en una opinión (a favor o en contra hacia un objeto, persona o comportamiento) es definida como un proceso dinámico que pone en juego la personalidad, los conocimientos y la estructura de creencias de un individuo con las influencias que ejercen la interacción con otros individuos en el desarrollo de su vida social.

Esto permite considerar el valor que se le ha otorgado a lo largo de la investigación de las opiniones en ciencias sociales a los factores que actúan como indicadores de esa experiencia de vida y trayectoria de los individuos. Estas variables llamadas explicativas ó independientes actuarían como indicadores de los aspectos de vida de los individuos. Los factores más clásicos son el sexo, la edad, la religión, la raza, la profesión u ocupación. Desde esta perspectiva teórica se debería integrar a los modelos de análisis de la opinión variables explicativas que puedan recoger el caudal y la trayectoria de vida, así como elementos de la coyuntura puntual, ó lo que se ha dado a llamar "el contexto situacional", en el que surge no solo la opinión sino el objeto mismo de la opinión. Por ejemplo, no en todas las sociedades, ó en todos los temas, el problema racial ó religioso (ó cualquier otro factor) tiene que ser elemento que distinga las opiniones "per se". Por lo que la selección de las variables explicativas de la opinión deben derivar del sentido teórico y el conocimiento acumulado que exista sobre esa sociedad, sobre el comportamiento de esa variable en esa sociedad, y del objeto en cuestión que es una actitud a favor ó en contra.

3.2 La estrategia teórica

La estrategia teórica de esta investigación pasa por la construcción y aplicación de un modelo de estratificación social que recupere eficientemente la estructura particular de clases en que están insertos los habitantes de Paysandú, para examinar cómo se relacionan las diferentes posiciones en la estructura social con las opiniones sobre la instalación de una GSC.

La posición en la estructura de clase que ocupan los individuos expresaría, ó podría resumirnos, parte esencial de la trayectoria de vida de esos individuos que expresan opiniones dada la contextualización y problematización anteriormente desarrollada sobre el objeto de opinión.

Retomamos un debate clásico en la sociología, la correspondencia entre clase y conciencia, es decir, la relación existente entre el lugar que los individuos ocupan en el entramado social y las acciones que promueven. El peso relativo y el poder de determinación que puede tener en la configuración de la conciencia y acción individual la pertenencia a una clase han sido objeto de debate desde la sociología clásica por Marx y Weber. Ambos le conferían a la clase un papel diferente en la evolución histórica en general y en la acción de los individuos en particular. El interés

exploratorio de nuestra investigación nos hizo recorrer varios caminos teóricos para seleccionar una teoría de la estratificación que nos permitiera medir la presencia y peso de la clase social en la explicación de la opinión. Esos caminos tuvieron como base el análisis de los distintos enfoques de estratificación social desarrollados hasta la fecha, comenzando por la propia literatura de Marx y Weber hasta llegar a las teorías más actuales y reconocidas que han desarrollado a estos enfoques clásicos.²

En términos de alcanzar el cumplimiento cabal de los objetivos de la investigación para esta monografía y dada la profundidad del análisis que estos suponen, tuvimos necesariamente que optar por un sólo soporte teórico en la construcción de las clases sociales. De todas maneras tratamos de salvaguardar dos elementos que consideramos importantísimos a la hora de realizar una investigación: estar a la altura del debate actual en lo que a estratificación social se refiere, y conservar los ejes derivados de los enfoques clásicos relevantes. El modelo de conceptualización de las clases sociales que propone John H. Goldthorpe, es uno de los más potentes, relevantes y reconocidos en la actualidad. La propuesta de este autor a la vez que desarrolla la tradición clásica weberiana, ha cobrado gran notoriedad, y su expandido uso y discusión puede hallarse en casi todos los recientes trabajos de estratificación y movilidad social. Poco a poco la aplicación de su escala de clases se ha convertido en la escala de clases sociales de numerosas investigaciones comparativas a nivel internacional. En Uruguay ella no se ha aplicado hasta el presente. Por ello asumimos la tarea y el desafío metodológico con interés.

Como ya lo establecimos anteriormente, el enfoque de estratificación social puede ser uno de los tantos posibles a cotejar, el cual fue fundamentado en los capítulos anteriores por la construcción misma del objeto de estudio en esta investigación. Siendo esto así, consideramos igualmente necesario contemplar en el modelo explicativo propuesto otras variables que puedan ser también potencialmente explicativas de las opiniones. Esta es una necesidad teórica y metodológica en el diseño de investigación, en la medida que integrando variables de potencial teórico explicativo se disminuye el riesgo de que factores no controlados generen efectos de perturbación en las mediciones que se obtengan³.

² Como es el caso de Goldthorpe, Wright, Poulantzas, Crompton y Bourdieu.

³ "...en los casos en que no se consideran simultáneamente todas las variables importantes en la explicación de un fenómeno, las incluídas darán cuenta correcta de sus propios efectos e incluirán, erróneamente, el efecto de las variables que se relacionan a la vez con ellas y con la variable explicada. Este es el precio que se paga por especificar incorrectamente el modelo". (Cortes, Fernando 1997: pp. 141)

3.3 El enfoque neo-weberiano sobre estratificación social: J. H. Goldthorpe

Estableceremos primero las características del pensamiento weberiano sobre las clases sociales para luego profundizar en los aspectos que ha desarrollado Goldthorpe, que hacen a su enfoque teórico y sus implicancias metodológicas entenderlo como neo-weberiano.

Weber distingue en la sociedad la existencia de tres órdenes: el orden económico, el orden social y el orden político. Las clases pertenecen al orden económico, los grupos de status al orden social y los partidos al orden político. Las clases se conforman por todo grupo humano que se encuentra en igual situación de clase, a esta última la define como: "...el conjunto de las probabilidades típicas: 1. De provisión de bienes, 2. De posición externa, 3. De destino personal, que derivan, dentro de un determinado orden económico de la magnitud y naturaleza del poder de disposición (o de la carencia de él) sobre bienes y servicios y de las maneras de su aplicabilidad para la obtención de rentas o ingresos". (Weber, 1979: pp. 242) Las situaciones de clase existen cuando las personas se encuentran en una situación similar en el control relativo de bienes y cualificaciones. De esta manera puede decirse que Weber "amplía" el concepto de determinación económica de situaciones de clase 'marxista', ya que la propiedad de los medios de producción ó la venta de fuerza de trabajo, son sólo dos de los elementos de todos los que contribuyen a su determinación. La situación de clase es una situación de mercado y varían conjuntamente con las experiencias comunes de los individuos en respuesta a los cambios económicos, por ello la situación de clase refleja "oportunidades de vida" determinadas por el mercado. Y finalmente por eso Weber establece una distinción entre el concepto de clase y el de clase social. Para este último debe existir un intercambio generacional de situaciones de clase.

Con el concepto de clase social hace referencia a: "...la totalidad de aquellas situaciones de clase entre las cuales: a) un intercambio personal, b) en la sucesión de las generaciones, es fácil y suele ocurrir de un modo típico." (Weber, 1979: pp. 242)

Goldthorpe combina dos elementos básicos de la concepción weberiana que es la propiedad y el conocimiento. Descansa sus concepciones en lo que da a llamar la "Teoría de Acción Racional" (RAT). En este enfoque teórico tiene por objetivo mostrar como las regularidades macrosociales que se tienen como "explananda", son el resultado de la acción e interacción de los individuos. A tal modo que son asumidos con objetivos y alternativas de cómo alcanzarlos, y en esa elección de cursos de acción tienden en alguna medida a evaluar probables costos y beneficios. El énfasis del enfoque está en cómo los actores eligen y optan por cursos particulares de acción en persecución de sus objetivos. Esos objetivos se hacen inteligibles en relación con la posición de clase que ellos tienen. Esas acciones dirigidas por sus objetivos son condicionadas por la distribución de recursos, oportunidades y constricciones de la estructura de clase entendida como un todo. Pretende aprehender las interrelaciones entre las estructuras macrosociales y la experiencia cotidiana de los individuos.

Goldthorpe distingue entre posición de clase y clase. Estos dos conceptos son fundamentales para la medición de la teoría propuesta por este autor. La posición de clase está definida por relaciones de empleo en el mercado de trabajo y unidades de producción. Más específicamente, por dos ideas principales que son el status de empleo y la regulación de empleo. Intentando contener en estos conceptos la temática de base: quienes compran el trabajo de otros y a quienes venden su trabajo.

Las clases son colectividades de individuos y familias que poseen una particular posición de clase. Así las clases derivan de la agrupación de las personas a partir de sus ocupaciones. A través de estas últimas se constituyen los agrupamientos de individuos con similares posiciones de clase, o sea que comparten similares relaciones de empleo. El empleo habla de la situación de mercado que ocupa el individuo en el control relativo de bienes y cualificaciones. El autor desarrolla categorías que le permiten aprehender las diferentes situaciones de clase posibles de los individuos en relación con el status de empleo y su regulación. Los contratos de empleo tienen características distintivas basadas en el hecho de que el trabajo que es comprado por empleadores en el mercado de trabajo no puede ser físicamente separado de la persona individual que lo vende. Comprar y vender a través de un contrato de empleo no es un bien en el sentido de cosa objetiva sino que es una relación social. (Goldthorpe,2000:pp.211)

Las ocupaciones las categoriza en función de sus fuentes y niveles de renta, su grado de seguridad económica, las posibilidades de ascenso económico y la localización en las jerarquías de control y autoridad en los lugares de trabajo. Distintas ocupaciones suponen distintos niveles de pago, de beneficios y prestaciones sociales, de control del tiempo de trabajo, de seguridad laboral y de oportunidades de promoción y ascenso.

CUADRO 3 ESQUEMA DE CLASES DE GOLDTHORPE

CLASES DE SERVICIO

- I. Profesionales superiores; directivos de grandes establecimientos y grandes empleadores (más de 25 empleados).
- II. Profesionales de nivel medio e inferior; técnicos superiores, directivos de pequeños establecimientos (menos de 25 empleados), supervisores de empleados no manuales.

CLASES INTERMEDIAS

- III. (a y b) Empleados no manuales de rutina de la administración y del comercio, personal de ventas y otros trabajadores de servicio.
- IV. a) Pequeños propietarios, artesanos, etc., con empleados (menos de 25).
b) Pequeños propietarios, artesanos, etc., sin empleados
- V. Supervisores de trabajadores manuales, técnicos de nivel inferior, etc.

CLASE OBRERA

- VI. Trabajadores manuales cualificados.
- VII. a) Trabajadores semicualificados y sin cualificar (no del sector primario)
b) Campesinos y otros trabajadores del sector primario.

FUENTE: categorías del esquema de clases de Goldthorpe. (Goldthorpe, 2000,pp.209)

Estos agrupamientos ocupacionales y la forma de regulación de sus empleos aparecen empíricamente demostrados por dos dimensiones del trabajo que son fuente o soporte de diferentes tipos de contratación. Por un lado, a) *El grado de especificidad del capital humano* en lo que refiere a su capacitación, conocimientos y habilidades utilizadas por los empleados en el desarrollo de su trabajo. Que los establece en un rango de grados elevados y bajos, que podemos establecer como el espectro de habilidades y conocimientos implícitos en las tareas de trabajo manual (bajo) y trabajo intelectual (alto). Por otro lado, b) *La autonomía que supone y desarrolla en su trabajo*. Establecido como el grado de dificultad de monitoreo del trabajo desarrollado por los empleados. Dificultad en medir la cantidad y también la calidad del trabajo desarrollado.

CUADRO 4
DIMENSIONES DE TRABAJO COMO FUENTES DE RIESGOS CONTRACTUALES



FUENTE: Diagrama derivado del esquema de clases de Goldthorpe. (Goldthorpe, 2000, pp.223)

Características del "contrato de trabajo":

Son principalmente el bajo nivel de calificación de la tarea realizada (manual) y la poca autonomía o escasa dificultad de monitoreo de la misma. (Ver en el cuadrante inferior izquierdo del cuadro 4) La paga del empleado es el resultado de un monto discreto de trabajo realizado, tanto ser por tiempo o por tarea. El esfuerzo del trabajador puede ser fácilmente observable, sea por supervisión o porque el trabajo implique una actividad de componente físico o convencionalmente llamado "manual". Esto implica a su vez poca autonomía o baja dificultad de monitoreo de la tarea realizada. La relación laboral en cuanto intercambio de trabajo por paga es por naturaleza de corto tiempo, aunque pueda de forma concreta repetirse el intercambio no hay nada en el contrato laboral, ni explícito ni implícito que suponga lo contrario. Ofrece por tanto poco potencial para el desarrollo de la especificidad del capital humano (posibilidades de ascenso).

Características de la "relación de servicio":

Son principalmente el alto nivel de calificación de la tarea realizada y alto nivel de autonomía (o dificultad para monitorear la tarea). (Ver en el cuadrante superior derecho del cuadro 4) Estas relaciones se generan cuando se emplea a alguien para desarrollar su conocimiento y saber específico en un área: los profesionales. O para delegar cierta autoridad del empleador: niveles gerenciales y ejecutivos. La naturaleza del trabajo realizado y los roles de trabajo implican cierta asimetría de información entre empleado y empleador. Lo que deriva en fuente de autonomía o dificultad para monitorear la tarea. El sistema de pago no descansa en una paga por tiempo de la tarea o resultado de trabajo objetivo, sino por un servicio que el empleado ofrece con relación a los objetivos de la institución empleadora. Ese servicio supone un compromiso con los objetivos de la institución o agencia empleadora que implica un contrato de larga data para la realización de los mismos. Se integra como beneficios el continuo desarrollo profesional que es costado tanto por empleado como por empleador. Se genera una carrera laboral en el desarrollo de esa relación de servicio.

Características de la regulación combinada:

Puede darse en la combinación de tipologías contractuales dos situaciones diferenciadas: 1. Nivel medio alto de calificación en la tarea realizada con bajo nivel de autonomía y 2. Bajo nivel de calificación en la tarea realizada con nivel medio alto de autonomía. (1. Ver en el cuadrante superior izquierdo y 2. Ver en el cuadrante inferior derecho del cuadro 4).

Para la situación 1. Se refiere a supervisores de trabajadores manuales con bajo nivel de cualificación, sobre los cuales también se ejerce algún control o dirección. Su pago guarda las características del contrato de trabajo.

Para la situación 2. Se refiere a estructuras burocráticas de trabajos con cierta cualificación pero rutinario. Suponen cierta flexibilidad con autonomía relativa pero no se involucran en los procesos de formación de las empresas en tanto realizadores de una carrera laboral. Reciben sobrepagas por horas extras que asemejan a las relaciones de servicio.

3.4 Una propuesta de operacionalización del concepto de clase social y sus componentes.

En el proceso de operacionalización de los conceptos teóricos que nos plantea Goldthorpe para la investigación actual establecemos tres dimensiones: **la autonomía en la tarea** desempeñada derivada de la dificultad de monitoreo de la misma, **la especificidad del capital humano** entendido como habilidades, conocimientos y niveles de cualificación que implica la tarea a desempeñar; y **los beneficios sociales o prestaciones** que implica distintos niveles de seguridad económica. Entendiendo por esta última, la pertenencia a un trabajo formal o relativamente estable, que supone a la vez la posibilidad de que el individuo pueda contraer préstamos bancarios, tarjetas de crédito o

alquileres. Es decir, que la seguridad económica en tanto prestaciones sociales es un activo económico para quien la posee.

El proceso de operativización de las variables de clase para Goldthorpe queda ilustrado en el cuadro 5.

**CUADRO 5
DIMENSIONES DEL ENFOQUE DE GOLDTHORPE**

Seguridad económica			Tipo de trabajo	
			<i>Manual</i>	<i>Intelectual</i>
<i>No tiene</i>	Dificultad de monitoreo	<i>No tiene</i>	VI y VII	IV a
		<i>Tiene</i>	No existe	IV b
<i>Tiene</i>	Dificultad de monitoreo	<i>No tiene</i>	V	III a,b
		<i>Tiene</i>	No existe	I y II

FUENTE: Elaboración propia de acuerdo a las definiciones teórica metodológicas de los indicadores.

3.5 La estratificación como fuente de acción social

Hemos desarrollado la teoría de Goldthorpe en lo que refiere a las definiciones que aporta para la construcción de su tipología de estratificación social. Es decir, el trabajo del autor que toma como punto de partida la estructura de clase en su intento de medir la "clase social". Examinaremos ahora las características de su enfoque en cuanto al papel de la estratificación social en la configuración de la conciencia y la acción social.

El análisis de clase de Goldthorpe sigue un modelo sistemático que se expresa como estructura - conciencia -- acción, pero establece una distinción analítica entre la formación de clase y la acción de clase, que son tratados desde un punto de vista empírico como fenómenos diferentes (Crompton, 1994:pp.85). De esta manera, el punto de partida del análisis de clase es identificar la estructura de clase, de donde podría derivar la conciencia y la acción de clase como elementos eventuales o probables. Ha identificado la necesidad de estudiar "...las condiciones bajo las cuales los individuos que ocupan posiciones de clases similares llegan realmente a definir sus intereses en términos de clase y a actuar colectivamente para alcanzarlos" (Erikson y Goldthorpe, 1988:pp.129).

De un modo más específico, el esquema de Goldthorpe sería: estructura de clase -- formación demográfica de clase -- formación sociopolítica de clase. Desde una perspectiva weberiana la clase social refiere a un proceso de sucesión generacional. Goldthorpe desarrolla su teoría de estratificación social haciendo un especial énfasis en la movilidad social. Las raíces de la acción de clase responderían entonces a los resultados de la pauta de movilidad social (formación demográfica

de la clase), por lo que encontramos situaciones en esta teoría en que la movilidad puede ser uno de los factores importantes para la acción de clase y otras situaciones en que la movilidad social se constituye en la causa principal. Pero esta vinculación siempre la enmarca en un contexto de contingencia y nunca inevitable.

En este aspecto es un claro heredero del punto de vista weberiano en relación con el papel de las clases sociales en la configuración de la acción individual y su rol histórico. Recordemos que para Weber las clases no son comunidades sino bases posibles para la acción. Las situaciones de clase reflejan diferentes oportunidades de vida en el mercado, que pueden constituirse en bases posibles y frecuentes para la acción comunal pero no inevitables. Tanto en la perspectiva weberiana como en la de Goldthorpe se reconocen otros factores también determinantes en la configuración de identidades y la conciencia de los individuos, como el status, la etnicidad, o nacionalidad por mencionar algunos. El desarrollo de una acción de clase es por lo tanto un elemento probable y/o contingente.

3.6 La relevancia teórica de contemplar otras variables explicativas

La pregunta que nos guía en esta investigación es el caudal explicativo que pueda contener la categoría de clase social en la opinión de los encuestados en tanto existen elementos teóricos abstractos y de análisis de coyuntura para recurrir a dicho cuestionamiento. De esta forma la mayor parte del desarrollo teórico de la investigación se ha centrado en la identificación de una teoría que nos permitiera hacer aprehensible las clases sociales en la identificación de dimensiones factibles de operacionalizar. De todas formas para hallar la relación y el peso de la estratificación social en la opinión, se torna necesario desde un punto de vista teórico y metodológico la inclusión de otros factores que pueden guardar relación y fundamento en la explicación de la variable dependiente. Esto es así, en la medida de poder discriminar el peso relativo de otras variables que contemplen distintas dimensiones de la vida de los individuos y contribuyan a explicar la opinión frente al objeto en cuestión (posible apertura de un a GSC de Ta-Ta).

Entendemos que las variables que denominamos "independientes" (como sexo, edad, ocupación) pueden ser una expresión transformada de un sistema de interrelaciones ocultas con la variable dependiente. Las variables que integramos al análisis como independientes son una manifestación soterrada de la relación con la considerada variable dependiente, ya sea esta una actitud u opinión (Bourdieu,1991:pp.02). Por lo tanto, un modelo explicativo debe controlar la mayor cantidad de factores de potencial incidencia sobre lo que queremos explicar. La distorsión en la medición puede producirse por no tomar en cuenta en el desarrollo del modelo explicativo propuesto a un conjunto de variables que pueden proporcionar algún nivel de explicación. Por tanto integrando al modelo explicativo otras variables que no son solo las propuestas teóricamente en un principio (clase social) disminuimos el riesgo de efectos de variables no tomadas en cuenta que mantengan relaciones encubiertas con la variable explicativa propuesta en un inicio.

Acorde con la definición de opinión y los aspectos o niveles que se deben tomar en cuenta para su análisis o comprensión integraremos dos dimensiones más a considerar en relación con el objeto de opinión y al hecho de estar estudiando puntualmente la variabilidad de una opinión. Un primer nivel estaría dado por lo que si se quiere tendría que ver con características adscriptas al individuo, como son el sexo y la edad. El otro nivel supondría el hallazgo de dimensiones que nos permitan representar la propia definición del contexto situacional de los individuos; a través del aspecto más ideológico, de las representaciones sobre el objeto de opinión y las imágenes construidas de los individuos sobre la temática y coyuntura particular. Respondiendo a un proceso de operacionalización que intenta captar la definición del contexto en el cual emerge la opinión a través de dos variables: la imagen del empleo que se generaría con dicho comercio y la percepción de los encuestados de cual será la decisión de la comisión asesora como actor relevante en el proceso de la aprobación o desaprobación del proyecto comercial.

3.6.1 Operacionalización de las variables de control

Genero ó sexo

Una amplia bibliografía sobre los comportamientos de género o sociología de género afirman la importancia en la conformación de las opiniones la pertenencia a un genero u otro. No hay teorías específicas sobre la importancia de la variable sexo en el tema preciso de una propensión mayor o menor a aprobar la instalación de grandes superficies comerciales. Pero si es mucho lo que se ha teorizado sobre la importancia del sexo de los individuos en las visiones de mundo o configuración de intereses particulares, más aún tomando en cuenta al asignación de opiniones diferentes entre género a temas relacionados con el consumo o las compras del hogar, temas altamente relacionados con la instalación de un hipermercado Ta-Ta.

Edad: construcción teórica de generaciones.

La variable edad es comunmente utilizada como variable independiente en tanto variable clasificatoria de los individuos. Según las diferentes temáticas en cuestión se ha llegado a hablar de que las personas de más edad tienden a ser más conservadores y las más jóvenes más renovadoras. La edad biológica de una persona representa un elemento adscripto, un atributo al cual los individuos no pueden negarse, pero también contiene información del tiempo histórico en el cual ha transcurrido su vida. La edad de una persona nos permitirá entonces representar de alguna forma la trayectoria de su vida, los tiempos históricos, políticos y económicos que vivió, y que en consecuencia, pueden tener efecto explicativo de la opinion como sinónimo de *experiencia histórica personal*. En este sentido la edad será integrada al esquema explicativo no como un mero hecho biológico de años acumulados, sino tratando de reconstruir las características de esos años. Por lo tanto procederemos a la construcción de generaciones que mantengan relación con períodos históricos diferenciados para la sociedad de Paysandú. Esta variable generación supondrá la

construcción de periodos de tiempo en los cuales el individuo comienza a ejercer su ciudadanía política e integrar la población económicamente activa, haciendo referencia a un tiempo histórico del país y sus implicaciones en Paysandú. Estableceremos generaciones que nos informen de los tiempos en el que los individuos nacieron y crecieron hasta ejercer sus derechos civiles, políticos y laborales. Es una aproximación al contexto histórico en el cual se comienza a desempeñar los roles "adultos" con derechos y responsabilidades cívicas. Esta variable podría constituirse del punto de vista interpretativo en un elemento de status.

Estableceremos cuatro periodos de relevancia política y económica en el periodo de tiempo de vida de los encuestados. Cada uno de ellos nos informa de un modelo de país con énfasis en diferentes sectores de la economía y la sociedad. Cada modelo económico y su política comercial han tenido efectos en los procesos distributivos de las riquezas o recursos de la sociedad.

Los periodos se expresan de la siguiente manera:

- a) **Salida del terrismo y período neo-batllista:** nacidos entre 1920 y 1936. La expresión en edades sería aquellas personas mayores de 63 años. En este periodo se ubican aquellas personas que vivieron sus primeros años de vida en los años 20, fueron jóvenes durante el terrismo, el golpe de Terra y las consecuencias de la crisis de 1929. Se vivía el agotamiento del modelo agro-exportador tradicional. Este grupo estaría dado por los mayores de 75 años que por razones lógicas representa a muy pocos integrantes de la muestra. La mayoría de los integrantes de esta generación son aquellas personas que tuvieron su socialización en el apogeo del modelo industrial por sustitución de importaciones y la matriz Estado céntrica (MEC)⁴. Lo que supone un desarrollo de industrias con fuertes medidas proteccionistas en un Estado de características paternalista.
- b) **Crisis del modelo neo-batllista:** nacidos entre 1937 y 1948. Serían aquellas personas que tienen entre 52 y 63 años. Viven el comienzo del desmantelamiento del modelo neo-batllista con la implementación de políticas con rasgos de un modelo económico liberal. Cambia la política monetaria y cambiaría en beneficio de los sectores agro-exportadores.
- c) **Apertura económica en período autoritario:** nacidos entre 1949 y 1962. Serían aquellos que tienen entre 38 y 51 años. Profundización de la política de liberalización, apertura de la economía y comienzos de la especulación financiera. Quiebre institucional con el golpe militar de 1973 que limita el desarrollo de actividades de participación política y social.

⁴ Es un periodo muy importante en sus consecuencias político económicas para Paysandú, entre 1945 y 1955 surgieron Paylana, Paycueros y Azucarito. Era el departamento del interior que junto con Canelones y Salto seguían en industrialización a la capital del país, Montevideo.

- d) **Apertura económica en restauración democrática:** nacidos entre 1963 y 1986. Están contenidos todos aquellas personas con edades entre 14 y 37 años. Período en cual se da la profundización del proceso de liberalización y apertura de la economía. Surge un mercado común regional (Mercosur). Creciente proceso de desindustrialización y un aumento del desempleo estructural.

Imagen del empleo que puede generar Ta-Ta

Por imagen entendemos a las percepciones sobre diferentes aspectos de la apertura de un nuevo establecimiento comercial que sean potencialmente influyentes en las opiniones de acuerdo o desacuerdo para la instalación del mismo. Uno de los elementos que incluíblemente se pone de manifiesto frente a la apertura de un nuevo supermercado, es la generación de empleo para la zona que esta empresa pueda significar.

Por estas razones construiremos una variable sobre la imagen de calidad de empleo que generaría el emprendimiento comercial, que actúe como indicador del imaginario que los habitantes de la ciudad de Paysandú tienen sobre la empresa Ta-Ta y las características de su oferta laboral.

Percepción de la decisión que tomará la Comisión Asesora

Si definimos a la opinión como una actitud expresada frente a un objeto y se entiende que la actitud es un elemento dinámico que se construye también en relación con las actitudes de otros individuos frente a ese objeto, la percepción de la actitud que tomará la comisión asesora pasa a jugar por lo menos en un nivel teórico un posible canal explicativo de la opinión que la nutra de un sentido social. Más aún si entendemos que dicha comisión es un actor importante por poder influir al intendente, quien en última instancia aprobará o desaprobará el proyecto de Ta-Ta. En cierta manera esta variable podría ser interpretada como una expresión de la coyuntura y las expectativas para con el sistema político local.

CAPITULO IV: LOS DATOS E INDICADORES UTILIZADOS

Las características de este trabajo dados sus objetivos, la motivación que lo inspira y el carácter formativo que procura, obliga a exponer en el presente capítulo el proceso de desarrollo metodológico complejo para el ajuste empírico de las categorías teóricas que se utilizan. Ello permite que se vean con claridad las decisiones y tratamiento posible de los datos que se utilizan. Si bien en los trabajos profesionales usualmente esto se incluye en los anexos, la presente exposición dado el carácter formativo del trabajo parece de rigor y de observancia mínima.

4.1 Características de la encuesta de opinión

La encuesta de opinión fue elaborada en el contexto de aplicación de la ley 17.188 en la ciudad de Paysandú por la apertura de un supermercado Ta-Ta con más de 5000 metros cuadrados en el mes de diciembre del año 2000. El universo diseñado y efectivamente cubierto es representativo del 100 % de la población residente en el área geográfica representada, de 15 y más años de edad. El área geográfica representada cubre las secciones 1, 2 y 12 del departamento de Paysandú. Los individuos muestreados corresponden a personas residentes en sus respectivos hogares con 15 años cumplidos al comienzo del mes de relevamiento. La muestra es realizada por conglomerado y polietápica, con etapa final en la selección aleatoria de un individuo por hogar dentro de los que cubriesen los parámetros muestrales. El total de casos es 400. Según datos del Censo de 1996 los habitantes en las secciones mencionadas son 61.278 personas de 15 años en adelante, en un total de 86.179 personas de todas las edades.

4.2 La unidad de análisis de clase: ¿familia o individuo?

Para la construcción de la tipología de estructura de clase debemos tomar una decisión inicial que concierne a la determinación de la unidad de clase: la familia o el individuo. El proceso de construcción de la tipología de clase nos ha implicado el hallazgo teórico de las dimensiones del enfoque teórico de Goldthorpe (realizado en el Capítulo III) y nos significará la construcción empírica de esas dimensiones (denominadas variables intermedias construidas). Para la construcción de las variables intermedias requeriremos de la selección de variables brutas o inputs, que son los indicadores existentes en la encuesta que nos refieran a nuestras dimensiones. Por tanto, para seleccionar las variables inputs debemos tener acordada la unidad de clase, dado que los indicadores podrán referirse a los individuos encuestados o al núcleo familiar del cual forma parte.

Sobre la unidad de análisis de clase existen básicamente tres enfoques teóricos: el convencional, de clasificación conjunta y el individualista.

El enfoque convencional establece que la unidad de análisis en el caso de las clases es la familia. Por lo que se diría que todos los componentes de la familia pertenecen a una misma clase y el que determina la clase de la familia es el varón.

El modelo de clasificación conjunta establece como la unidad de clase es la familia pero la ocupación de la mujer toma un papel al momento de asignar la situación de clase a la familia. Se habla así de familias heterogéneas cuando los cónyuges pertenecen a clases económicas diferentes. Y el criterio último para decidir por una u otra actividad es muy discutido, desde las características de la tarea (manual / no manual) al de mayor peso económico.

El modelo individualista plantea que cada miembro del hogar pertenece a clases distintas según las características individuales de sus tareas. Si ambos cónyuges trabajan tendrán una situación de clase distinta, dependiente a su posición en relación con las dimensiones que determinen las mismas.

J.H. Goldthorpe a lo largo de sus investigaciones y desarrollo teórico ha evolucionado desde un modelo convencional hacia el que defiende actualmente; que es un modelo próximo al criterio de clasificación conjunta, en el cual el corte de la actividad que clasifica sería la ocupación de mayor peso económico (Crompton, R., 1994:pp.124-128). La unidad de clase es la familia y se contempla la ocupación de mayor peso económico en el hogar como elemento clasificador sin discriminar si es hombre o mujer. "...la posición de clase de la familia viene determinada por la de la ocupación 'dominante' en términos materiales al margen del género de la persona que la ocupa". (Erikson y Goldthorpe, 1988:pp.545-553)

Las características de los datos con los que trabajamos derivan de las definiciones de la encuesta de opinión. En la misma se preguntó tanto por las características del empleo del individuo encuestado como las del principal sostén del hogar.⁵ Creímos necesario establecer las características y los comportamientos de ambas variables brutas (las características de empleo del encuestado y del sostén del hogar) para conocer los comportamientos de los datos sobre los que tomar decisiones; los cuales se detallan a pie de página⁶.

En suma, se tomarán como variables brutas (inputs) para la creación de la tipología de estructura de clase a las características del empleo y ocupación del sostén del hogar. Encontramos para ello, un soporte desde la teoría y las investigaciones desarrolladas por el propio Goldthorpe y un resultado adecuado y prudente desde los propios datos con los que trabajamos.

⁵ El principal sostén del hogar está definido por la encuesta como aquel que aporta más dinero al hogar sea hombre o mujer (tal cual lo requiere el modelo de Goldthorpe). La categoría ama de casa es una categoría residual: en tanto solo se registra ama de casa cuando no realiza ninguna tarea remunerada, por lo que no existen amas de casa como sostén del hogar. Si el principal sostén del hogar es un jubilado o desocupado y sostiene el hogar con esa jubilación o seguro de paro, al hogar se le adjudicará como sostén de hogar las características de la ocupación por la cual se jubiló o por las que cobra el seguro de paro.

⁶ Los encuestados económicamente inactivos se clasificaron con las características de empleo del sostén del hogar en el que viven. Los jubilados y los desocupados que son sostén de hogar se clasificaron con la ocupación que realizaban antes. Dejando de lado a esos económicamente inactivos, desarrollaremos que sucede para el caso en que el encuestado sea hombre o mujer y la correspondencia con las características de empleo del sostén del hogar. Cuando el encuestado es hombre coincide con la ocupación del sostén del hogar en un 95% de los casos y el 5 % que se diferencia en ocupaciones clasificaría en igual clase que el sostén. Para el caso de las mujeres en un 84.3% de los casos coincide y el 15.7 % de no-coincidencia entre ocupación de la encuestada y del sostén del hogar, clasifican en clases diferentes solo un 7.5 %. Es decir

4.3 La construcción de las variables explicativas

4.3.1 Construcción de variables de posición de clase social

Desde un punto de vista metodológico las construcciones de las variables de la tipología de estratificación social trabajada será el resultado de un proceso complejo de definiciones y operativizaciones teóricas (desarrolladas en el capítulo III), con un conjunto de definiciones empíricas, metodológicas y lógicas que desarrollaremos en este capítulo. Las definiciones metodológicas o empíricas suponen la selección de variables indicadores de esas dimensiones (ya definidas en forma teórica) a través de las cuales construir empíricamente los grupos de clase en la base de datos de la encuesta de opinión. Por lo tanto, a la definición teórica de las dimensiones se agrega la tarea de definir indicadores empíricos que nos permitirán crear con los datos de la encuesta esas dimensiones en tanto variables; que denominaremos "variables intermedias construidas". Los indicadores serán las variables brutas que sirven de inputs en el proceso de construcción de la tipología de estratificación social. De esta manera, expondremos de la forma más clara y comprensible este proceso de creación (construcción) de las variables para cada una de las etapas implicadas, a modo de descripción y justificación misma de las decisiones.

Las variables brutas o inputs trabajadas han sido el resultado de la clasificación y recodificación de una pregunta de la encuesta: características de la ocupación. La pregunta está referida al sostén del hogar en al medida que se fue definida como unidad de análisis de clase a la familia. La ocupación del sostén del hogar en el diseño de la encuesta es una pregunta subdividida en cinco grandes grupos conteniendo en total casi 50 categorías, detallando las características de la tarea realizada y del contrato laboral, esfera pública o privada, escala jerárquica y dimensiones de emprendimientos. Este nivel detallado en la recolección del dato en la ocupación nos permitió la recodificación en variables que informaran o darán cuenta de lo que las dimensiones teóricas requieren, reduciendo el número de categorías (ya no 50) que hicieran más fácil el manejo y la creación de las variables intermedias construidas. (Ver anexos)

Las tres dimensiones del enfoque de Goldthorpe que ya definimos de manera teórica (seguridad económica, autonomía y tipo de trabajo realizado) son el resultado de una recodificación de variables brutas que se especifican en el cuadro 6.

De esta manera toman valores "1" los funcionarios públicos, los asalariados privados con cargos gerenciales o directivos, los empresarios con mas de 10 dependientes y los grandes productores rurales; contando con prestaciones sociales y durabilidad en el tiempo.

que solo hay heterogeneidad en la familia entre la ocupación del encuestado y el sostén del hogar en un 5 % para el total de casos de la muestra.

Los asalariados privados sin nivel directivo o gerencial, los trabajadores independientes, el pequeño empresario y pequeño productor rural toman valores "0", en la medida que supone ausencia de prestaciones y/o de estabilidad en el tiempo.

Las dimensiones del trabajo están planteadas por las variables de autonomía y especificidad del capital humano. Lo que hemos dado a llamar dificultad de monitoreo y tipo de trabajo realizado.

CUADRO 6
ESQUEMA DE PROCESO DE CONSTRUCCION DE LA VARIABLE DE POSICION DE CLASE

VARIABLES INPUT Brutas	Variables construidas intermedias Dimensiones		VARIABLES OUTPUT Construidas
Funcionario publico Asalariado privado con cargos gerenciales o directivos Asalariado privado sin cargos gerenciales o directivos Trabajador independiente Empresario de 1 a 10 dep. Empresario de mas de 10 dep. Pequeño productor rural Gran productor rural	Prestaciones sociales Estabilidad en el tiempo.	(SEG_EC) Seguridad Económica	(de I a VII) Tipología de la estructura de clases
Cargos de dirección o gerencia Cargos de alta especialización Cargos de rutina	(DIF_MON) Dificultad de monitoreo en la tarea desempeñada		
Cargos con tareas de alta especificidad del capital humano Cargos con tareas de baja especificidad del capital humano	(TIPO_TR) Especificidad del capital humano		

FUENTE: Elaboración propia representando el proceso de selección de indicadores y construcción de las dimensiones y variables de posición de clase.

Seguridad económica (SEG_EC) es una variable dicotómica que toma valores 0 y 1 para los casos de "no tiene" y "tiene" respectivamente. Para su construcción establecemos dos dimensiones de la seguridad económica: la obtención de prestaciones sociales (pertenecer a la esfera formal del empleo) y la estabilidad en el tiempo que suponen el desempeño de esos cargos. El nivel de formalidad del empleo en términos de prestaciones sociales y estabilidad en el tiempo que implican los cargos nos permiten definir empíricamente la variable seguridad económica. De esta manera

toma valores "1" solo en presencia de ambos indicadores, y valores "0" por la ausencia de uno o de ambos indicadores, tal cual se detalla en el cuadro 7.

CUADRO 7
CONSTRUCCION DE SEG_EC

Estabilidad	Prestaciones	
	Presencia	Ausencia
Presencia	1	0
Ausencia	0	0

	Estabilidad	Prestaciones	SEG_EC
	1	1	1
Asalariado priv. Con cargos gerenciales o directivos	1	1	1
Asalariado priv. Sin cargos gerenciales o directivos	0	1	0
Trabajador indep.	0	0	0
Empresario de 1 a 10 dep.	0	1	0
Empresario de mas de 10 dep.	1	1	1
Pequeño productor rural	1	1	1
Gran productor rural	0	1	0

FUENTE: Elaboración propia de acuerdo al proceso de recodificación para la construcción de la dimensión Seguridad Económica

La autonomía expresada en la dificultad de monitoreo (DIF_MON) es una variable dicotómica de valores 0 y 1 para "no" o ausencia y "si" o presencia respectivamente. La presencia de dificultad en el monitoreo de la tarea supone autonomía y la ausencia de dificultad implica menor autonomía.

La variable tipo de trabajo (TIPO_TR) es dicotómica con valores de 0 y 1 para trabajo "manual" o "intelectual" respectivamente. Goldthorpe plantea la especificidad del capital humano en niveles de altos y bajo (high - low), lo que supone mayor capacidad o preparación en niveles altos y menor para niveles bajos lo que puede entenderse como trabajo intelectual y manual respectivamente.

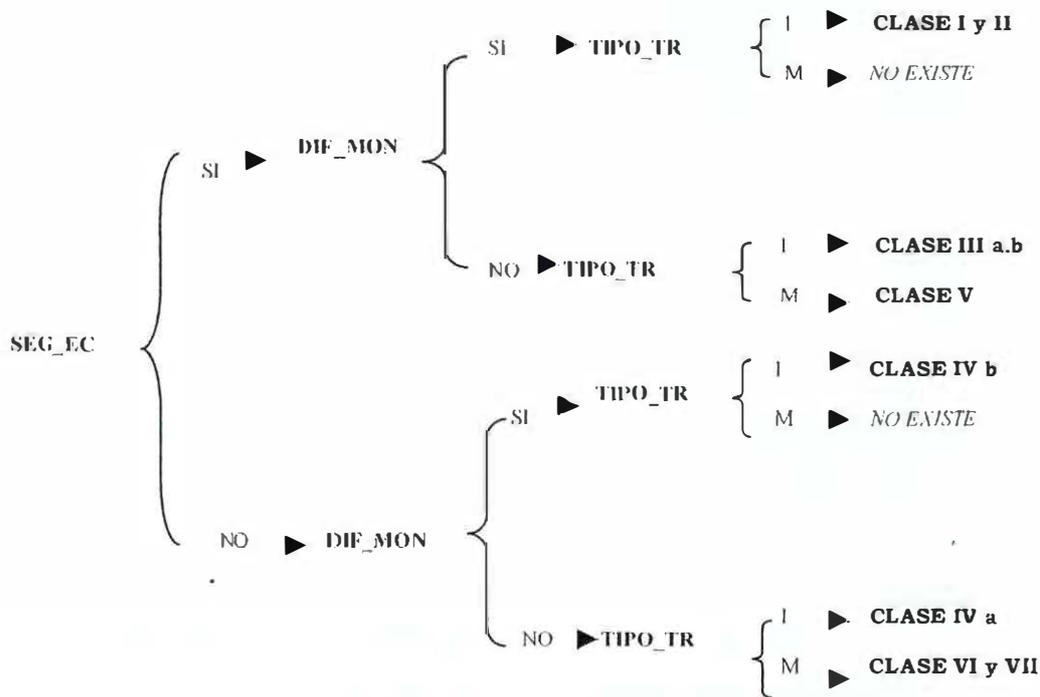
Proceso de construcción lógica de las variables de estructura de clase

La construcción lógica de las variables de posición de clase queda representado en el cuadro 8. En dicho diagrama podemos observar el desarrollo en etapas que describimos a continuación.

Aquellos que cuentan con seguridad económica entendida en los criterios ya establecidos y realizan una tarea con dificultad en el monitoreo de carácter intelectual constituirán lo que Goldthorpe da a llamar como clases de servicio. Las características de los datos contenidos en la base de datos con la que trabajo no nos permiten distinguir los aspectos que disciernen entre clase I y clase II. De esta manera, las clases de servicio quedan agrupadas.

Establecemos un grupo de construcción lógica que no tiene correlativos teóricos ni empíricos, que son los que contando con seguridad económica y realizando trabajos con autonomía o dificultad de monitoreo en el desempeño de la tarea realicen un trabajo manual y no intelectual. Los grupos gerenciales con trabajo que involucren autonomía concuerdan con los contratos de servicio que no permiten capitales humanos de baja calificación ni en sus definiciones teóricas y por tanto tampoco empíricas. Lo mismo sucede cuando se combina una tarea con dificultad de monitoreo y un trabajo de tipo manual para la población sin seguridad económica.

CUADRO 8
DIAGRAMA DEL PROCESO DE CONSTRUCCION LOGICA DE LAS VARIABLES DE ESTRUCTURA DE CLASE



FUENTE: Elaboración propia que representa el proceso de construcción de la variable de posición de clase.

Los que teniendo seguridad económica realizan tareas sin dificultad en su monitoreo de carácter intelectual representa la clase III a y III b. Están constituidas por los grupos de administrativos y personal de ventas, que a la vez de ser un trabajo de implicancias intelectuales son rutinarios y de cierta claridad en la definición de la tarea misma. Son tareas de contrataciones de empleo combinadas.

Para los casos de seguridad económica, sin dificultad de monitoreo de la tarea que realizan, que implica un trabajo de tipo manual, queda definida la clase V.

Aquellos que sin contar con seguridad económica, realizan una tarea de autonomía o dificultad en el monitoreo de la misma, que requiere de un tipo de trabajo intelectual, conforman lo que en este enfoque se entiende por clase IV b. Esta clase contiene a los auto-empleados que realizan tareas de corte profesional o de relativos nivel de capacitación para la misma, lo que podemos entender como profesionales independientes.

Los que sin tener seguridad económica, realizan tareas sin dificultad en el monitoreo y el trabajo es de corte intelectual, convergen en lo que se define como clase IV a. En la misma están contenidos todos los pequeños propietarios que suponen contratación de personal o gente contratada por la empresa.

Por último, en la combinación de aquellos que no tienen seguridad económica en tareas sin dificultad de monitoreo y de carácter manual se definen las clases VI y VII. Representan la clase obrera que queda definida en lo que Goldthorpe describe como ocupaciones con contrato de trabajo.

A partir de dichas definiciones se construyó la matriz de construcción expresada en el cuadro 9.

CUADRO 9
MATRIZ DE CONSTRUCCIÓN LÓGICA DE LAS VARIABLES CLASE PARA GOLDTHORPE.

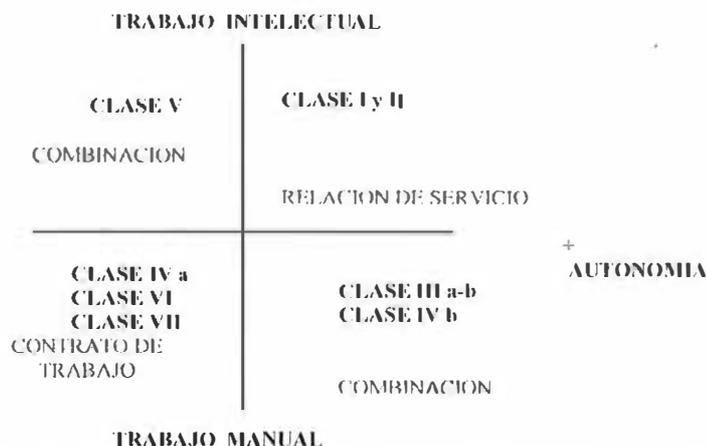
CLASES	DIMENSIONES		TIPO_TR Intelectual - (1) Manual - (0)
	SEG_EC Presencia - (1) Ausencia - (0)	DIF_MON Presencia - (1) Ausencia - (0)	
I y II	1	1	1
III a,b	1	0	1
IV a	0	0	1
IV b	0	1	1
V	1	0	0
VI y VII	0	0	0

FUENTE: Elaboración propia que representa la construcción lógica de la variable de posición de clase.

Los procesos de construcción teórica y metodológica de las clases de este enfoque, con sus implicancias lógicas y empíricas quedan representadas en el cuadro 10 de manera de combinar los ejes de indicadores de las dimensiones del trabajo con las formas contractuales de empleos y las definiciones de cada clase. Es importante marcar la congruencia con el esquema de combinaciones de conceptos que propone Goldthorpe (Goldthorpe, 2000, pp.223).

A los efectos del trabajo analítico con la variable se agruparan en cinco categorías, agrupando en una misma a la clase IVa y IVb representando los sectores independientes, auto-empleados de perfil profesional y/o comercial.

CUADRO 10
DIMENSIONES DEL TRABAJO, FORMAS CONTRACTUALES DE EMPLEO Y UBICACIÓN DE LAS CLASES CONSTRUIDAS



FUENTE: Elaboración propia de acuerdo a la construcción de variables y los resultados de esquemas combinados de Goldthorpe.

4.3.2 Construcción de las variables de control

4.3.2.1 Generaciones

Primeramente se establecen generaciones de corte político electoral que nos informan de las primeras elecciones electorales en las que los encuestados pudieron participar. Variable a la que denominamos **generación política (GEN_POL)**. Es una variable de 16 categorías que expresan cada una de ellas el año en el que el individuo comenzaba a ejercer su ciudadanía política (cumplía 18 años) y son desde 1938 a 2004. Esta variable nos informa de los tiempos del país en que el individuo desarrolla su socialización política, social y cultural.

Posteriormente trabajamos en la conceptualización y construcción de una variable que proviene de la anterior, pero que agrupa sus categorías en períodos de significación histórica en la política y la economía del país (**GEN**). Establece el período histórico del país en la que el individuo se socializa.

Para que las categorías sean de más fácil identificación la codificaremos por las edades que agrupa:

Modelo en el que cumple 18 años	Edades
Del Terrismo al Neobattlismo	64 - 91 años
Crísis del modelo neobattlista.	52 - 63 años
Apertura en dictadura	38 - 51 años
Apertura en democracia	14 - 37 años

4.3.2.2 Imagen del empleo que puede generar Ta-Ta

Esta variable es el resultado de la recodificación de una serie de preguntas de la encuesta: la cantidad de puestos de trabajo que cree que generaría el emprendimiento, los niveles salariales y la seguridad de esa fuente de trabajo.

La imagen sobre el beneficio o perjuicio para el empleo que generaría Ta-Ta se recabó con las preguntas y admisión de respuestas que se exponen en la tabla siguiente:

Pregunta del cuestionario	Respuestas admitidas	Recodificación
¿Cuántos puestos de trabajo considera que se van a crear con la apertura de este supermercado Ta-Ta?	Menos de 60	0
	De 60 a 120	0
	De 121 a 180	1
	De 181 a 300	1
	Más de 300	1
¿Para usted estos supermercados grandes trabajan en general con personal fijo o cambian cada pocos meses el grueso del personal?	Personal fijo	1
	Cambia cada pocos meses	0
La mayoría de los puestos de trabajo que va a crear Ta-Ta serán sueldos líquidos de:	Menos de 2500 pesos uruguayos	0
	De 2501 a 3000 pesos uruguayos	0
	De 3001 a 4000 pesos uruguayos	1
	Más de 4000 pesos uruguayos	1

A los efectos de trabajarla como variable dicotómica se recodificó con valores de 0 y 1. Como lo expresamos en la tabla anterior toma valores 0 cuando se tiene una imagen que denominamos "mala": menos de 120 puestos de trabajo, que recibirían sueldos de un máximo de 3000 pesos uruguayos y con baja seguridad de la fuente de trabajo (el personal cambiaría cada pocos meses). Toma valores de 1 para todas las combinaciones restantes que denomino como "no mala" (IE).

4.3.2.3 Percepción de la decisión que tomará la Comisión Asesora

Esta percepción o las expectativas sobre la actitud que tomará la comisión asesora es indagada a través de una pregunta instalada al final de la encuesta que se detalla en la siguiente tabla:

Pregunta del cuestionario	Respuestas admitidas
¿Qué actitud cree usted que tomará la comisión formada por las autoridades nacionales, departamentales y por los comerciantes?	Dará el permiso sin condiciones Dará el permiso con algunas condiciones No dará el permiso No sabe que hará

En vías de disminuir los grados de libertad con los que trabajar, se evaluó la posibilidad de convertir la variable en una dicotómica, que tomara valores 1 para una percepción de aprobación y 0 para el resto. Pero el coeficiente de correlación pierde significación al agrupar las categorías de la variable. Esta variable contiene niveles de información que le otorgan un coeficiente de correlación importante con la variable dependiente, por lo tanto va a ser integrada al modelo en tanto variable dummy con las cuatro categorías iniciales (P_COM).

4.4 Tratamiento de los datos

Como el objetivo es explorar los efectos de los factores ya presentados sobre la opinión respecto de la instalación de GSC, y la variable dependiente (opinión) puede sintetizarse como una dicotomía (aprobación/desaprobación), esto permite la aplicación de modelos predictivos multivariados, como la regresión logística. Estos modelos permiten abordar explicaciones de variables dependientes nominales como la que nos ocupa.

CAPITULO V: FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

Para la formulación de hipótesis debemos desarrollar primeramente una caracterización de las variables explicativas propuestas y sus comportamientos. Esto es así, en la medida que además de contar con un soporte teórico es necesario evaluar las características que poseen los datos con los que operaremos en la construcción y evaluación de los modelos explicativos. De nada sirve el planteamiento teórico de hipótesis, que por las características de los datos con los que trabajamos sea inviable la contrastación empírica.

Primeramente evaluaremos los comportamientos básicos y descriptivos (univariado) de nuestras variables y luego el efecto bivariado de cada una de las explicativas con nuestra variable dependiente. A través de esta primera aproximación a los datos con los que trabajaremos arribaremos a un escenario que podríamos definir como "más real", habida cuenta que sabremos con que variables explicativas podremos contar para la formulación y el desarrollo de hipótesis y la contrastación de las mismas. Esto siempre con el fin de poder alcanzar respuesta a nuestra pregunta de investigación y dar cumplimiento a los objetivos de la investigación.

5.1 Una descripción de nuestras variables

A modo de simplificar la enunciación de las variables en las próximas etapas de evaluación de comportamiento de las mismas y en la especificación formal de los modelos de regresión logística trabajaremos con la nomenclatura del cuadro II.

CUADRO II
NOMENCLATURA DE LAS VARIABLES

OPI:	Opinión de acuerdo o desacuerdo con la apertura de la GSC.
C_G:	Posición de Clase del modelo teórico de Goldthorpe.
SEX:	Sexo.
GEN:	Generación.
IE:	Imagen del empleo que generaría Ta-Ta.
P_COM:	Percepción de la decisión que tomará la comisión asesora.

Tras la construcción de las variables queda expresado en el cuadro 12 la distribución de frecuencias de cada una de ellas a manera de exponer los datos bases con los que debemos trabajar. Presentamos una columna (Frecuencia) que expresa los número de casos para cada categoría de las variables, y una columna (%) que expresa el porcentaje que representa esa frecuencia en el total de casos. Aquellos porcentajes que resaltamos en negrita señalan el intervalo modal.

Como se puede observar, la variable dependiente (OPI) que se distribuye de forma muy desigual entre sus categorías con un casi 67% de desaprobación contra un 23% de aprobación, tiene un 10% que se expresa como Missing. Son todos aquellos casos en que los encuestados respondieron a la pregunta si aprobaría o desaprobaría el proyecto de Ta-Ta en la ciudad de Paysandú con la opción "no sabe/no contesta". Esta categoría puede expresar neutralidad o también desinterés o puede inferirse distintos motivos por los cuales el encuestado no expresó otra opinión. En la medida que no hay elementos contundentes por los cuales suponer que una respuesta de este tipo pueda significar aprobación o desaprobación, preferimos sacrificar ese 10 % a inferir erróneamente una respuesta a favor o en contra del proyecto.

CUADRO 12

RESULTADO DE LAS DISTRIBUCIONES DE FRECUENCIA DE CADA UNA DE LAS VARIABLES TRABAJADAS

		Frecuencia	%
OPI	Desaprueba	267	66,8
	Aprueba	91	22,8
	Total	358	89,5
	Missing	42	10,5
C_G	I y II	11	2,8
	IIIa y b	56	14,0
	IVa y b	128	32,0
	V	57	14,3
	VI y VII	148	37,0
GEN	Mas de 63	68	17,0
	52 a 63	68	17,0
	38 a 51	111	27,8
	14 a 37	153	38,3
SEXO	Hombre	133	33,3
	Mujer	267	66,7
IE	Mala	236	59,0
	No mala	164	41,0
P_COM	No sabe que hará	71	17,8
	Dará el permiso sin condición	96	24,0
	Dará el permiso con condiciones	212	53,0
	No dará el permiso	21	5,3

FUENTE: Elaboración propia derivado del procesamiento estadístico de los datos.

Tras la presentación de los resultados descriptivos, procedimos a establecer la relación de las variables explicativas con la opinión a través de los cruces bivariados de cada una de ellas con la variable dependiente, tal cual se expresa en el cuadro 13.

Los resultados del cruce de las variables explicativas con la opinión nos permite una primera evaluación de la relación que guarda la variable dependiente con las distintas variables propuestas como explicativas y nos permite un primer nivel de decisiones para la configuración de hipótesis, en tanto establecemos las variables con que podamos contar.

CUADRO 13
RESULTADOS DEL CRUCE BIVARIADO DE OPINION CON LAS VARIABLES EXPLICATIVAS

		OPINION		
		Desaprueba	Aprueba	Total
C_G	I y II	100,0	0	100%
	IIIa y b	83,3	16,7	100%
	IVa y b	83,1	16,9	100%
	V	59,6	40,4	100%
	VI y VII	68,2	31,8	100%
GEN	Mas de 63	56,1	43,9	100%
	52 a 63	74,6	25,4	100%
	38 a 51	82,8	17,2	100%
	14 a 37	76,2	23,8	100%
SEXO	Hombre	77,3	22,7	100%
	Mujer	73,2	26,8	100%
IE	Mala	79,8	20,2	100%
	No mala	66,9	33,1	100%
P_COM	No sabe que hará	70,2	29,8	100%
	Dará el permiso sin condición	53,3	46,7	100%
	Dará el permiso con condiciones	83,7	16,3	100%
	No dará el permiso	89,5	10,5	100%
Total		74,5	25,5	100%

FUENTE: Elaboración propia derivado del procesamiento estadístico de los datos.

Para el caso de la variable que expresa las posiciones de clase (C_G), podemos observar distintos niveles de respuesta según la pertenencia a una u otra categoría, desde niveles de aprobación de menos de un 20% para la posición IIIa, IIIb, IVa y IVb, contra aprobaciones de 40 % para la categoría de clase V.

La variable que expresa la generación (GEN) o experiencia histórica de vida, tiene también distintos niveles diferenciados de opinión entre las diferentes franjas etarias. La experiencia de vida parecería tener efectos desiguales en la opinión, en la medida que se presentan categorías con opiniones de aprobación de solo un 17 % contra otras con niveles de aprobación de más de un 40 %.

Para el caso de la variable sexo observamos que respecto de las opiniones no genera efecto alguno, como lo demuestra simplemente el cruce bivariado. El concepto de independencia se sostiene en que las filas de porcentajes condicionales observadas sean iguales o muy cercanas a las marginales. Eso es lo que sucede en este caso y por ello es que el sexo no hace lugar a diferencias en la opinión. En este sentido, la variable sexo quedará excluida de los modelos explicativos.

La variable que expresa la imagen del empleo que puede generar el proyecto (IE) si bien nos demuestra niveles bajos de aprobación para cualquiera de las dos categorías de la variables, existe una diferencia que puede resultar relevante (13 puntos porcentuales).

Por último, observamos los resultados de la variable P_COM que nos habla de la capacidad discriminatoria de la percepción que tienen los individuos de la actitud que tomará la comisión

asesora en torno a sus propios niveles de aprobación o desaprobación. Los niveles de aprobación se diferencian entre un 10 % hasta más de un 45% según la percepción.

A modo de resumen, en un primer análisis de los datos y los comportamientos de las variables explicativas y sus niveles discriminatorios de la opinión obtenemos la primera exclusión de una variable que desde un punto de vista teórico habíamos definido como potencialmente explicativa de la opinión, como es el caso del sexo de los encuestados (SEX).

5.2 Desarrollo de hipótesis

De acuerdo a los objetivos de este trabajo hay varios caminos a cumplir en el desarrollo de las hipótesis de investigación habida cuenta de la teoría sobre las clases que se utiliza y lo que para ello permite las características propias del análisis multivariado. Los caminos tendrán un carácter exploratorio, que consiste en el desarrollo de secuencias lógicas de combinaciones entre las variables explicativas, teniendo como punto de referencia el sentido teórico que le otorga el enfoque planteado en la investigación. *La fase exploratoria estaría dada por poder probar no solamente que las clases tienen incidencia en la explicación de la opinión, sino que al existir pueden explicar mejor o peor que otros factores.*

Las potencialidades del análisis multivariado permite por un lado, desarrollar modelos de "efectos principales", que son el resultado de la adición sucesiva de los efectos de cada variable explicativa sobre la variable dependiente, a partir del supuesto de que esas variables explicativas son independientes entre sí. Por otro lado, también permite desarrollar modelos que consideran "efectos de interacción" entre las variables explicativas sobre la dependiente, lo que quiere decir que las variables explicativas no son independientes entre sí, sino que están asociadas de algún modo, relevante conceptualmente, en su efecto sobre la dependiente.

El enfoque teórico propuesto, como ya lo establecimos en el capítulo III, proviene de la vertiente weberiana, que le confiere a la clase un potencial explicativo que radica en el posible peso que la categoría de clase social tiene con relación a otros factores explicativos de la acción. Como ya lo establecimos y reiteramos, para Weber las clases no son comunidades sino bases posibles para la acción, lo cual recupera el carácter no inevitable de las mismas.

Esto nos permite una posibilidad muy amplia para el desarrollo de modelos explicativos de la opinión y en la forma de integrar la clase social como uno de los factores explicativos. Podemos partir desde la posibilidad que la posición de clase no explique nada a la posibilidad extrema de que pueda llegar a explicarlo todo, pasando por un conjunto de situaciones intermedias.

5.2.1 Primera línea para el desarrollo de hipótesis: ¿Cuáles son los comportamientos de cada clase al interior de la tipología de estratificación social seleccionada?

Por un lado podemos desarrollar hipótesis desde un escenario de posibilidad, sabemos que la estratificación social es para Goldthorpe (y para la perspectiva de Weber también) una fuente posible ó probable de sus acciones. La clase puede ser en algunos contextos fuente de un accionar de clase, la posición en la estructura de oportunidades puede llegar a ser un elemento determinante en la acción de aquellos que comparten una misma posición de clase. En este sentido, como lo hemos establecido en la construcción del objeto mismo de la investigación, la apertura de una gran superficie comercial ha sido establecida también como un proceso de pugna redistributiva suponiendo beneficios y perjuicios diferenciales para los distintos sectores de una sociedad. Hallamos elementos que contextualizan el surgimiento de una GSC en Paysandú como escenario fértil para el desarrollo de acciones de clase. De esta forma, desarrollaremos las hipótesis de trabajo que deriven de los posibles acuerdos o desacuerdos de las distintas posiciones de clase para el esquema de estratificación teórica. Sobre esa base, trataremos de establecer las posibles acciones que esos grupos en tanto clases puedan generar o promover con relación al objeto de opinión. Determinados grupos se ven más perjudicados con el fenómeno en cuestión que otros, por tanto las opiniones deberían diferir en sentido y fuerza. Siguiendo esta línea lógica y teórica para la tipología de estructura de clase estableceremos el posible sentido de los coeficientes correspondientes a cada grupo de clase y la posible fuerza de esa relación.

Hipótesis A): *Las posiciones de clase que representan los sectores independientes de la economía (IV a y IV b) tendrán las probabilidades más altas de desacuerdo con la instalación de una GSC. En la medida que será visto como una amenaza para el desarrollo de las tareas que dichos sectores desempeñan (comercio independiente y auto-empleados) que se caracterizan por bajos niveles de seguridad económica en términos de prestaciones sociales para solventar el impacto de la competencia. El lugar en la estructura de clase que ocupan no les proveerá de los recursos y oportunidades para enfrentar el impacto y por ello se espera que en el logit esto se exprese con signo negativo.*

Hipótesis B): *Las posiciones intermedias (IIIab) que contiene a trabajadores de rutina y empleados del área servicio y vendedores tenderán a desaprobare el proyecto. Esta probabilidad se sostiene en la medida que verían amenazadas por la competencia que representa el proyecto sus fuentes de empleo actuales.*

Hipótesis C): *Las posiciones de clase obrera (VI y VII), los sectores intermedios representados por la posición de clase (V) y las posiciones de servicio (I y II) no tendrán por que ser determinante de la opinión. Los posibles impactos de la GSC no tendrían que ser evaluados*

como una amenaza sino como una nueva distribución de recursos y oportunidades. No se identifican elementos amenazadores en la apertura de una GSC para estas posiciones en la estructura de clase que nos permitan prever sus comportamientos o actitudes frente al objeto de opinión. Es decir que no establecemos un signo del logit a priori y pensamos en bajos niveles de significación.

5.2.2 Segunda línea para el desarrollo de hipótesis: secuencias de combinaciones lógicas entre las variables explicativas desde las posibilidades extremas de la teoría de estratificación.

Pero podemos trabajar también, a modo de un ejercicio teórico exploratorio y analítico hipotético, llevando hasta las últimas consecuencias la herencia teórica weberiana para la construcción de los modelos explicativos, yendo desde la multidimensionalidad hacia otros modelos más deterministas en cuanto al papel de la clase social en la configuración de la opinión. Entonces las características de la perspectiva weberiana permiten un proceder multidimensional y exploratorio muy útil a este estudio, porque conducen a un esfuerzo de explicitaciones sucesivas, que usualmente se conceptualizan como modelos ‘anidados’ (nested).

A la perspectiva de Goldthorpe (como heredera del enfoque weberiano) podríamos hallarla más fácilmente asociada a un modelo de multidimensionalidad de factores que al de la centralidad de la clase, es decir que sean precisamente solo efectos principales, y que se descarten precisamente los efectos interactivos. Sin embargo, ello no tiene que ser necesario o inevitablemente así, porque como precisamente lo establece Weber, la clase es una base posible para una acción comunitaria, es decir habría alguna chance pero no siempre tiene que responder necesariamente a una pluralidad de elementos. ¿Sería esta una ocasión en donde la clase juegue un papel aun más determinante?. Si lo fuera, entonces debería tener que probarse las interacciones y cuales de ella tendrían significación en la explicación de la variable dependiente. Este modelo que tendería a una sobredeterminación del papel de la clase en la configuración de la acción, derivaría de una posibilidad extrema, que si bien resulta más forzado atribuirlo a una perspectiva weberiana, tampoco podemos establecer desde la teoría la improbabilidad de que esto ocurra. Supone que en definitiva en un caso concreto la clase pueda ser el elemento que determine la opinión en forma más importante que las otras dimensiones de la vida de los individuos; y nos parece oportuno verificarlo en esta investigación.

Por consiguiente, desarrollaremos hipótesis competitivas para cualquiera de las dos situaciones extremas: un modelo multidimensional - para el cual la posición de clase sería uno más de los factores explicativos -; y un modelo de sobredeterminación de la posición de clase sobre los otros factores.

Modelo multidimensional

Una interpretación ortodoxa del enfoque de estratificación de clase weberiano admitiría a priori un modelo de relación clase-acción multidimensional que dejaríamos expresado en la hipótesis D). Dentro de este modelo multidimensional estaríamos aceptando la incidencia en la conformación de la opinión de otros factores, de las demás variables independientes. Desarrollaremos entonces las hipótesis que expresen los posibles comportamientos de esas otras dimensiones o variables independientes sobre la opinión en las hipótesis E), F), G).

Hipótesis D): *En el modelo desarrollado desde una perspectiva weberiana ortodoxa la variable posición de clase puede llegar a tener un potencial explicativo mayor, igual o menor que las otras variables a considerar.* Es decir que el modelo explicativo esperado sería de orden multidimensional, en donde la clase social sería una más entre las dimensiones consideradas, sin tener a priori motivos para esperar un comportamiento diferencial de esta variable con relación a las otras. Lo que supondría además, que la clase no tiene porque mantener interacciones con las otras variables necesariamente en los efectos sobre la opinión. Es decir, se anularían los efectos de interacción y tendríamos simplemente un modelo de efectos principales.

Hipótesis E): *La experiencia histórica personal que comparten los integrantes de las distintas generaciones de la variable (GEN) serán diferentes y tendrán efectos desiguales en la opinión.*

Hipótesis E1): *La generación que contiene aquellas personas con edades entre 38 y 51 años será la que desaprobaba más el proyecto.* La experiencia histórica personal de esta generación vivió el desmantelamiento de la política económica proteccionista y experimentó las consecuencias de la apertura económica, e identificarían a la GSC como un símbolo de la nueva economía que los ha desplazado de un escenario de estabilidad. Se enfrentaron al desempleo y cierre de fábricas o industrias en la propia ciudad de Paysandú en un momento de sus vidas donde el retiro laboral no es posible aún, y la reinserción o en algunos casos la reconversión de sus habilidades o destrezas constriñe mucho sus oportunidades. La relación en la ecuación logit tendrá signo negativo.

Hipótesis F): *Una imagen negativa del empleo que generará el comercio tendrá efectos importantes en la desaprobación del proyecto en sí.* La relación en la ecuación logit tendrá signo negativo.

Hipótesis G): *Las distintas percepciones de la actitud que tomará la comisión asesora tendrán efectos desiguales en la opinión final de los individuos.* Si pensamos en el sentido dinámico de la opinión, en tanto el rol que juegan las posibles actitudes de otros actores en la definición de la actitud personal e individual, podemos pensar que las expectativas para con la comisión en

tanto actores locales que en cierta medida los representan, puede reforzar o debilitar las opiniones individuales.

Hipótesis G1): *La percepción de que la comisión aprobará el proyecto debilitará la opinión desfavorable o lo que es lo mismo, reforzarán las opiniones favorables. Al tener la expectativa de que la comisión va a otorgar el permiso de instalación, que es en definitiva el actor que interviene en el proceso de toma de decisiones, debilitaría la importancia otorgada a la propia opinión individual, restando niveles de oposición al proyecto en sí.*

Modelo con una sobredeterminación de la posición de clase sobre los demás factores

Desde la teoría de la estratificación trabajada se establece la posibilidad contingente de que el lugar que el individuo ocupa en el entramado social y económico puede influir en forma diferencial en sus acciones. Podemos pensar también la posibilidad de un modelo más determinista, donde se establece que la variable posición de clase pesará más que cualquier otra variable independiente. Se hipotetiza la centralidad de las clases, que sin desconocer la posible presencia de las otras variables, necesariamente tendrán que ver con, o estarán afectadas por las clases.

Hipótesis H): *Desde una perspectiva de sobredeterminación se establecería que la variable de posición de clase tendrá un potencial explicativo mayor a cualquiera de las otras variables a considerar. De esta manera se le atribuiría a la clase social un poder aun más determinante en la opinión. Así los efectos de las demás variables serían significativos a través de su asociación con la clase social y no de manera independiente de ella. esto es decir que las otras variables en su explicación de la opinión varían en función de la clase a la que se pertenezca.*

5.3 Formalización de las hipótesis

Siguiendo la secuencia planteada en nuestras hipótesis estableceremos la expresión formal de las mismas.

En una primera línea de desarrollo de hipótesis centramos el interés en la posibilidad de establecer las actitudes de los grupos de clase al interior de la tipología de Goldthorpe, estableciendo la fuerza y el sentido de las relaciones entre cada clase y la opinión. Consistiría en desplegar el término de la sumatoria de la variable clase social (C_G) en tantas variables como categorías menos la unidad, cada una de las cuales tendrá un coeficiente específico que expresará el comportamiento de la nueva variable dicotómica. El investigador determina la categoría que se expresa a través de la ausencia de todas las otras en el momento de cargar el modelo especificado al software, que no se expresará como una nueva variable dicotómica sino que será expresada a través del término

constante de la ecuación y actúa como base de comparación en los estadísticos de las restantes categorías de esa variable.

Para el caso desarrollamos las **hipótesis A), B) y C)**, en las cuales se establece como elemento que puede ser posible de determinar una desaprobación la pertenencia a los sectores independientes (IVab) y los IIab. Las otras categorías de la variable posición de clase (II y II), (V) y (VI y VII) no se creerían bajo estas hipótesis como necesariamente de signo negativo, llegando a la siguiente representación formal a). La variable de contraste será la que establecemos como más desfavorable en la opinión que queda expresada en la ecuación por la constante β_0 . Los signos de pregunta establecen la 'no-definición' como un a priori derivado de la teoría de un comportamiento específico (signo) de esas variables.

$$a) \text{Ln Prob}\left[\frac{P}{1-P}\right] = -\beta_0 ? \beta_1 \text{IyII} - \beta_2 \text{IIab} ? \beta_3 \text{V} ? \beta_4 \text{VIyVII}$$

La segunda línea de desarrollo de hipótesis se apoya en las implicancias de la herencia teórica del enfoque seleccionado y pone a jugar las otras variables explicativas, planteándonos los efectos de interacción entre la posición de clase (C_G) y las otras variables explicativas (X_i).

El modelo que deriva de una interpretación ortodoxa del enfoque weberiano que hemos trabajado como multidimensional dio por resultado **la hipótesis D)**. Podríamos expresarlo como un modelo de efectos principales en la ecuación b). Las **hipótesis E), F) y G)** establecen posibles signos de algunas variables ficticias contenidas por las variables de control. En este caso sería cuestión de desplegar para cada una de las variables de control, tantas variables como categorías menos la unidad y poner el signo esperado.

$$b) \text{Ln Prob}\left[\frac{P}{1-P}\right] = \beta_0 + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_{1i} C_G + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_{2i} GEN + \beta_3 IE + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_{4i} P_COM$$

$\text{Ln Prob}\left[\frac{P}{1-P}\right]$ es el logaritmo del cociente entre la probabilidad que se apruebe el proyecto de apertura de la CISC en Paysandú y de que no se apruebe (ó logaritmo natural de la razón de momios). Están integradas todas las variables explicativas en tanto modelo de agregación que suma los efectos de cada variable independiente sobre la dependiente. Los términos que contienen sumatorias de coeficientes estarían dando cuenta de las variables nominales no dicotómicas que se integran como variables ficticias o variables dummy: posición de clase (C_G), generación o experiencia histórica personal (GEN) y percepción de la actitud que tomará la comisión asesora (P_COM).

La expresión formal de la **hipótesis H)** que plantea una sobredeterminación de la posición de clase sobre otros factores explicativos la expresaremos en la ecuación c):

$$c) \text{Ln Prob}\left[\frac{P}{1-P}\right] = \beta_0 + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_1 C_G + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_2 (C_G \times GEN) + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_3 (C_G \times IE) + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_4 (C_G \times P_COM)$$

CAPITULO VI: LOS MODELOS DE REGRESION LOGISTICA

6.1 Regresión logística: breve desarrollo de los conceptos empleados en este tipo de análisis.

Los modelos de regresión lineal han permitido especificar todas aquellas situaciones en los que hay una variable explicada (Y), por un conjunto de variables explicativas (X_1, X_2, \dots, X_k). Con la proposición teórica que supone que la variabilidad de la variable explicada o dependiente (Y) se puede explicar a través de las variables independientes o explicativas (X_i). Este modelo estadístico agrega además la operación de un factor aleatorio no observable denominado error estocástico que actúa como variable independiente y está típicamente distribuido. Este factor aleatorio considera dos aspectos: el error de medición en las variables independientes y el aporte relativo que puedan hacer otras variables no consideradas en el modelo.

El planteamiento clásico del modelo de regresión supone que todas las variables son métricas o continuas, lo que operó como una limitación para integrar en los modelos explicativos a fenómenos que se expresaban en variables que no correspondían con esta característica. Esta limitación se logró superar con las variables dummy o ficticias. Las variables ficticias convierten a cada categoría de la variable en una variable dicotómica que marca la presencia o ausencia de esa cualidad. Por una razón lógica hay una categoría de la variable que se expresa por la ausencia en todas las otras; por lo que se crean tantas variables ficticias como el número de categorías que contiene la variable nominal menos la unidad ($k-1$).

Pero puede suceder que la variable dependiente (Y) no sea continua sino discreta, y por lo tanto podamos expresarla como dicotómica con valores de 0 y 1, considerando la presencia o ausencia de un evento a explicar. Para el caso en que la variable dependiente tiene estas características o es plausible su adaptación a una expresión dicotómica se establece la utilidad de la regresión logística. Lo que distingue un modelo de regresión logística de un modelo de regresión lineal es que la variable dependiente es binaria o dicotómica. El ajuste de un modelo de regresión lineal cuando la variable dependiente es dicotómica conlleva a anomalías en el modelo de regresión estándar que son superadas aplicando la transformación logit a la variable dependiente.

Considerando entonces una colección de "k" variables independientes, la forma general de la regresión lineal múltiple es la siguiente:

$$E(Y)_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$$

El logit de la regresión múltiple logística está dada por la ecuación:

$$g(x) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$$

La transformación logarítmica de la regresión múltiple podemos expresarla como:

$$\ln \text{Prob}[P/(1-P)] = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$$

La transformación algebraica de la regresión logística se representa de la siguiente manera:

$$P(Y=1) = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k}}$$

6.2 Especificación de los modelos

La especificación de los modelos supondrá el desarrollo de una secuencia lógica de modelos que combinen las variables independientes de forma que se pueda dar respuesta a nuestras hipótesis y objetivos de la investigación. Pero se deberá establecer una secuencia ampliada de modelización, que no solo nos permita ver como funcionan los modelos sobre los que establecimos hipótesis, sino que nos permita evaluarlos con relación a otros que puedan llegar a ser quizás teóricamente contradictorios a los que establecimos pero empíricamente más potentes.

Al conjunto de modelos que verificaremos, le adjuntaremos la hipótesis que descansan tras esa combinación específica de variables que no hayan estado contemplada en las hipótesis anteriormente desarrolladas. Esto es así, en la medida que existen posiciones intermedias a las que previmos en nuestras hipótesis o simplemente distintas que debemos proporcionarle un sentido teórico; a manera que nos acerque al proceso de interpretación de los resultados del modelo explicativo de la opinión finalmente ajustado.

Básicamente existen dos métodos de selección secuencial de variables: exclusión por backward e inclusión por forward. En el primero (backward) se ingresan todas las variables y las va excluyendo con relación a su baja significación, hasta obtener el último modelo en donde propone solo aquellas variables de mayor nivel de significación. En el método forward de inclusión se van tomando las variables una a una y se agrega en tanto esa nueva variable a agregar sea significativa. Hay mucha literatura y debate en cuestión al método más óptimo o aconsejable. Creemos que la selección del método de inclusión o exclusión debe ir acompañado de una clara especificación de los modelos a ajustar y de los objetivos que la misma especificación persigue.

Presentaremos dos fases de modelización. Primero evaluaremos el ajuste de la ecuación con las variables que creemos que importan y sobre las cuales establecimos hipótesis al respecto. Se integraran las variables en cada modelo tal cual lo definimos en la fase con el método "enter". Los paquetes estadísticos o software con este método proceden a ajustar el modelo con las variables que integra el investigador sin exclusión de ninguna, ni tampoco la inclusión de alguna otra. Este método es un procedimiento de selección de variables, en el cual las variables elegidas primeramente por el

investigador entran al modelo en una única etapa sin más criterios de selección que los de tolerancia.

La segunda fase la desarrollaremos a través de un método secuencial de exclusión de variables (backward), con un "baseline" o modelo de partida que representa toda la agregación de las variables en efectos simples o principales y todas las interacciones de la variable de clase con cada una de las otras variables explicativas. El método backward seleccionado se fundamenta porque queremos ver en que medida esos modelos iniciales tienen o no tienen lugar y a cual modelo se llega con la exclusión de variables que resulten ser no significativas y que no aporte explicación a la variable dependiente.

En resumen, en la fase uno queremos probar si la clase explica y cuanto en relación con los otros factores partiendo de modelos separados y llegando a uno que exprese la multidimensionalidad. En la fase dos queremos ver si el modelo en donde aparecen todas los efectos principales y esas variables asociadas con clase se reduce en vías de excluir las interacciones, si algunas son significativas y cuáles. Y en caso de que alguna permanezca por sobre cual logra quedar.

FASE UNO: evaluar el peso de cada variable independiente considerada

Modelo 1:

$$(1) \text{LnProb}[P/(1-P)] = \beta_0 + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_1 C_{-G}$$

Hipótesis 1: La posición de clase de los individuos explicaría por sí sola las variaciones en la opinión.

Nos permite evaluar si la posición de clase como variable explicativa ajusta bien y nos arroja indicadores aceptables, tomando a la misma como único elemento discriminatorio de la opinión. Los resultados de este modelo no solo nos permitirán evaluar el peso de la posición de clase, sino también la pérdida sufrida por no estar considerando las otras variables. A través de este modelo también podremos evaluar el comportamiento de cada una de las categorías de la variable posición de clase a que hicimos referencia en la **hipótesis A), B) y C)**.

Modelo 2:

$$(2) \text{LnProb}[P/(1-P)] = \beta_0 + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_1 GEN + \beta_2 IE + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_3 P_{-COM}$$

Hipótesis 2: *Las variables que establecimos como de control, experiencia de vida e imágenes sobre empleo y actitud que tomará la comisión asesora, generarán efectos desiguales en la opinión.*

El ajuste de este modelo nos permitiría la evaluación de las variables de control como explicativas de la opinión, además de permitirnos establecer la pérdida de no considerar a la posición de clase como variable independiente. Además nos permitirá evaluar las posibles respuestas para cada una de estas variables de control que desarrollamos en la **hipótesis E), F) y G).**

Modelo 3:

$$(3) \text{LnProb}[P/(1-P)] = \beta_0 + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_1 C_G + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_2 GEN + \beta_3 IE + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_4 P_COM$$

Hipótesis 3: fue expresada en la hipótesis D), que supone un modelo multidimensional, en el cual la variable de clase es una más y las otras hipótesis E), F) y G) describen el sentido o efecto que pueden tener las otras variables propuestas como explicativas. Es un modelo simple con variables que tienen incidencia en la opinión y esos efectos se vierten como una sumatoria, cada una explica un porcentaje de la variabilidad de la opinión y se suma al efecto de las otras. Como lo planteábamos anteriormente, el modelo de efectos principales supone independencia entre las variables explicativas.

Fase Dos: El descarte

Modelo 4:

$$(4) \text{LnProb}[P/(1-P)] = \beta_0 + \sum EP + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_5 (C_G \times GEN) + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_6 (C_G \times IE) + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_7 (C_G \times P_COM)$$

La sumatoria de cada variable como elemento independiente lo expresamos como sumatoria de efectos principales (EP) a los efectos de hacer a la ecuación más elocuente en su lectura. Lo que queda resumido como sumatoria de efectos principales es igual al modelo 3.

Hipótesis 4: La posición de clase social no solo explicará en forma independiente como las otras variables también lo hacen a la opinión, sino que además la clase social tiene efectos sobre la experiencia de vida y las variables de imagen.

El modelo de partida (o baseline) responde a pensar en múltiples variables independientes que explican la variabilidad de la opinión a través de efectos independientes que se agregan. Además, una de ellas -la posición de clase- genera efectos de interacción con las otras explicativas. Por tanto los individuos que tienen una determinada percepción de la comisión, imagen del empleo o experiencia de vida, hará que tengan una opinión de aprobación o desaprobación que les confiere su

posición de clase. Es el punto de partida para la exclusión secuencial de variables (backward) de forma de poder responder sobre la capacidad explicativa de la posición de clase y su interacción con los otros factores. Según el modelo resultante y los factores excluidos podemos responder sobre si en realidad la posición de clase es o no la base de toda la acción y evaluaremos las posibilidades desarrolladas en la **hipótesis II**).

6.3 Ajuste de los modelos e introducción al análisis

Procedemos al ajuste según las especificaciones desarrolladas. El ajuste de un modelo de regresión logística requiere que se obtenga estimadores del vector beta. El método de estimación usado es el de máxima verosimilitud (log-likelihood) que se multiplica por -2 de manera que su distribución sea Chi cuadrada. El $-2 \log.veros.$ tomará valores pequeños cuando las probabilidades estimadas por el modelo tienden a coincidir con las observadas. El test está dado por el estadístico G^2 o razón de verosimilitud (Chi square) que muestra cual es la ganancia lograda en un modelo en la disminución de $-2 \log.veros.$ al incorporar variables. De esta manera $-2 \log.veros.$ se constituye en una de las medidas más importante para evaluar las bondades de ajuste de un modelo de regresión logística. La evaluación de la suficiencia del modelo supone evaluar la bondad de ajuste, es decir, saber cuan eficazmente describe la variable dependiente. Una prueba adicional para evaluar un modelo y seleccionarlo es la apreciación del poder clasificatorio o eficiencia predictiva, es decir, cuan bien clasifica a los individuos. Valorados todos estos aspectos se seleccionará un modelo y se interpretarán los coeficientes estimados de las variables independientes y sus implicancias en el capítulo VII.

A continuación se presentarán en el cuadro 14 los resultados de ajuste de cada modelo anteriormente especificado y la interpretación correspondiente. Las bondades del ajuste las valoraremos a través de las medidas apropiadas anteriormente descriptas, y otras formas de resumir esa información. Se expone como primera medida de ajuste al valor de $-2 \log.veros.$, seguida por el G^2 del modelo (razón de verosimilitud), y la Mejora. El renglón Mejora establece la diferencia entre la G^2 del modelo actual con la del modelo anterior; expresa por tanto la cuantía en la disminución de la $-2 \log.veros.$ al especificar el modelo actual en relación con el otro. Luego establecemos una medida que permite resumir información tal cual es el R^2_1 , que expresa un valor aproximado del porcentaje en que ese modelo logra disminuir el $-2 \log.veros.$ inicial. A este le sigue la evaluación de la capacidad predictiva promedio (Overall%), que será discriminada por cada uno de los valores de la variable dependiente (%predict=1 y %predict=0).

Los primeros tres modelos fueron ajustados a través del método "enter" de selección de variables, lo que nos genera un modelo ajustado para cada especificación de variables (tres). Del proceso de exclusión secuencial de variables que contenía a todas las variables en efectos principales mas todas las interacciones de la posición de clase con las otras variables de control se obtuvo como resultado cuatro ecuaciones más de ajuste, teniendo un total de 7 modelos.

CUADRO 14
RESULTADOS DE AJUSTE DE MODELOS DE FASE UNO Y FASE DOS

Variables		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4 Baseline	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
Constante		41.952*	12.607*	17.223*	4.482*	8.837*	7.571*	17.223*
C_G		14.754*		12.540*	2.581	7.374	5.319	12.540*
	1	0.187		0.158	0.010	0.009	0.010	0.158
	2	0.002		0.013	0.089	0.057	0.065	0.013
	3	10.276*		9.836*	1.953	6.829*	4.805*	9.836*
	4	7.191*		4.155*	0.017	0.096	0.221	4.155*
GEN			13.208*	13.246*	3.272	13.430*	13.396*	13.246*
	1		6.772*	7.360*	0.485	7.545*	7.239*	7.360*
	2		0.439	0.402	1.123	0.313	0.320	0.402
	3		2.128	1.766	1.009	1.776	1.892	1.766
IE			8.009*	7.675*	6.225*	6.511*	6.834*	7.675*
P_COM			30.840*	26.266*	7.413	7.676	7.343	26.266*
	1		6.791*	6.478*	1.565	2.220	1.972	6.478*
	2		1.309	0.720	0.358	0.205	0.227	0.720
	3		1.190	1.011	0.033	0.031	0.032	1.011
C_G* GEN					7.182			
	1*3				0.000			
	2*1				0.017			
	2*2				1.845			
	2*3				2.581			
	3*1				1.189			
	3*2				1.208			
	3*3				0.263			
	4*1				0.720			
	4*2				1.716			
	4*3				0.007			
C_G*IE					-4.361	3.921		
	1*1				0.001	0.001		
	2*1				1.347	0.570		
	3*1				3.835*	3.886*		
	4*1				0.794	1.030		
C_G*P_COM					5.774	6.826	7.153	
	1*1				0.000	0.000	0.000	
	1*2				0.000	0.000	0.000	
	2*1				0.122	0.090	0.091	
	2*2				0.068	0.051	0.050	
	2*3				0.086	0.086	0.086	
	3*1				0.200	0.965	1.002	
	3*2				0.182	0.803	1.198	
	3*3				0.005	0.004	0.003	
	4*1				0.042	0.013	0.000	
	4*2				0.633	0.326	0.331	
	4*3				0.031	0.029	0.030	

* significativo al 5%

CONTINUACIÓN CUADRO 14

MEDIDAS DE AJUSTE	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
-2Log.veros.	385.946	352.499	337.062	313.029	321.095	325.089	337.062
G ² = razón de veros.	19.948	53.395	68.832	92.866	84.800	80.805	68.832
Mejora (G ² M.actual menos G ² M.anter.)		33.447	15.437	24.034	-8.066	-3.995	-11.973
R ² _L = G ² / D ₀ * 100	4.91	13.15	16.96	22.88	20.89	19.91	16.96
% predict=1	0	29.7	31.9	41.8	45.1	37.4	31.9
% predict=0	100	94.0	93.6	92.9	92.1	92.9	93.6
Overall %	74.6	77.7	77.9	79.9	80.2	78.8	77.9

FUENTE: Elaboración propia derivado del procesamiento estadístico de los datos.

6.3.1 FASE UNO

Modelo 1

Este modelo está configurado por la posición de clase como única variable explicativa de la opinión. Podemos observar que si bien presenta una nivel de significación de 0.005, su ajuste no es satisfactorio. El coeficiente -2log.veros. tomó un valor de 385.946 descendiendo solo 19.948, que fue la G² del modelo. En cuanto a las capacidades predictivas del modelo obtenemos un promedio bueno, con un 74.6% aciertos, pero se distribuye de forma totalmente desigual. Solo se predice correctamente las opiniones de desaprobación con un 100%, mientras no se predice ninguna opinión de aprobación (0%).

Por lo tanto el ajuste de este modelo no es bueno, teniendo que establecer las consecuencias teóricas de este modelo que supone que la posición de clase por si solo debería explicar la opinión. Establecemos entonces que no alcanzaría solo con considerar la posición de clase de los individuos para poder abarcar las variaciones de la opinión. La posición de clase tiene niveles significativos y efectos predictivos importantes (aunque desiguales), pero no hace a una disminución importante del -2log.veros. con su única consideración e inclusión al modelo logístico.

Modelo 2

El modelo 2 contiene a las tres variables de control y ajusta con -2log.veros. de 352.499, obteniendo un G² del modelo de 53.395, del cual tenemos una ganancia marginal de 33.447 al integrar estas tres variables. Las tres variables arrojan niveles significativos, 0.000 para las variables

de imagen y 0.005 para experiencia de vida. En cuanto a las posibilidades predictivas del modelo se obtiene un promedio de aciertos de 77.7% con una distribución menos desigual que en el modelo anterior. Se logra predecir correctamente el 91% de las desaprobaciones contra un 29.7% de las aprobaciones.

En consecuencia, estas tres variables nos permite un ajuste adecuado, con una disminución de $-2\log.veros$ superior al modelo anterior que nos refieren a la consideración de las mismas como variables relevantes para integrar el modelo explicativo de dichas opiniones.

Modelo 3

Este modelo arroja un $-2\log.veros.$ de 337.062, la ganancia total por integrar estas cuatro variables al modelo queda expresada por la G^2 del modelo de 68.832. La ganancia marginal con relación al modelo anterior es de 15.437. Ese nivel de "mejora" en la reducción de $-2\log.veros.de$ este modelo nos implica el aporte en ajuste de la inclusión de la variable C_G.

Las posibilidades predictivas obtienen un promedio de aciertos de 77.9, que se distribuye en un 31.9 de aciertos en opiniones de aprobación y 93.6% en las opiniones de desaprobación.

Las consecuencias teóricas a las que nos refiere el ajuste de éste modelo serán analizadas en como los resultados finales de la Fase Uno.

Resultados de FASE UNO

En esta fase de modelización quisimos establecer el peso de cada variable que teóricamente establecimos como relevantes. Por un lado lo que deriva de un enfoque de estratificación social como la posición de clase; y por otro lado como variables de control (la experiencia histórica de vida y las variables de imagen de los encuestados con temas referentes al objeto de la opinión). Los primeros dos modelos nos arrojan resultados de cada una de estas dos clasificaciones de variables y nos permitieron establecer la viabilidad de ellas como explicativas de la opinión, si bien sugiere que la posición de clase por si sola no sería suficiente. El modelo 3 tenía por objetivo valorar la perspectiva de la fuente multidimensional de la acción social. Sobre esto, todas las variables consideradas o incluidas en forma conjunta aportaron a la explicación del fenómeno.

Con base en estos resultados el modelo 3 aparece como aquel que presenta los mejores resultados de ajuste, junto con un poder predictivo promedio bueno y mejor balanceado que los dos anteriores. Las cuatro variables incluidas muestran niveles significativos y aportes interesantes a la explicación de la opinión. La inclusión conjunta de las variables hace disminuir muy levemente los valores de Wald de cada una de ellas en relación con los dos modelos anteriores que la consideraban por separado.

Por lo tanto, las implicancias teóricas de estos resultados de ajuste sería la confirmación de las variables propuestas como efectivas, y lo que es más aún, que el modelo multidimensional de la interpretación ortodoxa weberiana se ajustaría para el caso, a la

explicación de la opinión estudiada. La posición de clase aporta sentido a la variabilidad de la opinión pero no es la única, sino una más de las dimensiones que se deben controlar para una mejor explicación del fenómeno. Es decir, que la posición de clase de los individuos, al igual que la experiencia histórica de vida y las imágenes configuradas sobre el contexto de la situación, juegan un papel relevante en la comprensión del fenómeno.

6.3.2 FASE DOS

Esta fase será analizada primeramente como un proceso de ajuste global de exclusión de variables hasta que alcanza la estabilidad. Para luego poder interpretar las consecuencias teóricas de la exclusión de variables en cada modelo en forma particular.

Del proceso de exclusión secuencial de variables que se inicia desde el modelo de partida identificado como modelo 4, se obtiene como resultado cuatro ecuaciones de ajuste (contando el de base). La primer variable excluida es la que representa los efectos de interacción de C_G con GEN (C_G*GEN) a consecuencia de ser la menos significativa y deriva en el modelo 5. El proceso de ajuste continúa excluyendo a la variable C_G*IE y por último al término de interacción C_G*P_COM. Esto nos habla de que las variables que representaban los efectos de interacción entre la posición de clase y la experiencia de vida e imágenes no fueron significativas en la medida que quedaron totalmente excluidas en el modelo final.

El coeficiente $-2\log.veros.$ tomó un valor en el modelo 4 (de partida) de 313.029 aumentando hacia el modelo 7 a 337.062. La mejora total en ajuste del modelo base va descendiendo de G^2 del modelo de 92.866 a 68.832 a medida que se excluían las variables.

La pérdida que representa el crecimiento de $-2\log.veros.$ se va ganando en los valores del estadístico Wald de las variables y sus niveles de significación. Con esto se interpreta que el modelo logra más estabilidad a medida que se selecciona las variables realmente significativas. En la valoración de las capacidades predictivas de los modelos ajustados se encontró en el modelo 5 el mayor promedio de aciertos en la opinión con un 80.2%. De todas formas el modelo 7 con la exclusión de la última variable de interacción hace descender muy poco el promedio general de aciertos a un 77.9%, con una distribución de aciertos entre aprobación y desaprobación de 37.4% y 92.9 % respectivamente.

Consecuentemente con estos resultados, el modelo 7 aparece como aquel que presenta los resultados de ajuste más estabilizados coincidiendo con el modelo 3 de efectos principales, incluyendo a todas las variables que consideramos teóricamente relevantes en tanto efectos sumatorios independientes. Por lo tanto los resultados de ajuste y capacidades predictivas ya fueron establecidos y son obviamente coincidentes.

Interpretaremos los aspectos más relevantes de cada modelo ajustado en el proceso de exclusión.

Modelo 4

Este modelo es el de partida, desde el cual se realizará la exclusión secuencial de las variables, ajusta - como ya lo establecimos - con una disminución de $-2\log.veros.$ de 92.866 (G^2 del modelo). La ganancia marginal o "mejora" al incluir al modelo multidimensional de efectos principales todos los efectos de interacción de C_G con las variables de control es de 24.034. Al incluir todos los efectos de interacción se mejora solo un 5.93% en el ajuste, que es la diferencia del R^2_1 del modelo 3 al modelo 4.

Si bien representa un aporte al ajuste relevante, todas las variables en efectos simples pierden en significación, como lo demuestran los estadísticos Wald. Ninguno de las variables de efectos de interacción presentan niveles significativos. El promedio de aciertos se mantiene prácticamente constante con un 79.9%, aumentando a un 41.8% la aprobación y disminuyendo a un 92.9% los aciertos de la desaprobación.

Los resultados de ajuste de este modelo nos refieren a lo que establecimos en la hipótesis 4. En la misma se establecía la posibilidad de una multiplicidad de variables que pudieran aportar sentido a la opinión, como lo representan todas las variables independientes en efectos simples o principales que integran este modelo. Pero además se evaluaba la posibilidad de que la posición de clase pudiera tener efectos de interacción con las demás variables independientes consideradas. Es decir, establecíamos que la pertenencia a una particular posición de clase tendrían efectos en la opinión de los individuos con una experiencia histórica de vida particular y o las diferentes imágenes que se construyeron sobre elementos contextuales.

Como resultado de esta especificación obtuvimos una disminución de la $-2\log.veros.$ inicial relevante pero con la totalidad de las variables sin sobrevenir la prueba de significación. Es decir que la especificación no es la adecuada y la hipótesis 4 no representaría una explicación válida que aportara sentido a las actitudes frente al objeto de opinión.

Modelo 5

De esta manera el proceso de ajuste continúa en el modelo 5 en donde se excluye la variable de efectos de interacción C_G*GEN por ser la menos significativa de todas. Se mantienen como efectos de interacción a las variables de imagen asociadas con la posición de clase - C_G*IE y C_G*P_COM - pese a no alcanzar aún niveles significativos. Si bien el $-2\log.veros.$ para este modelo en relación con el de base aumenta en 8.066 (la "mejora" es negativa), la exclusión de la variable C_G*GEN representa para las variables en sus efectos simples de C_G y GEN una ganancia, ya que los valores de Wald crecen de 3 a 5 veces más.

Este modelo es el resultado de un proceso de exclusión de la variable que resultó ser la menos significativa. Sobre el mismo no establecimos la hipótesis que lo sostiene, justamente por no saber a priori cual serían los comportamientos tras ese proceso de ajuste en la exclusión. Pero debemos ahora sí, establecer la hipótesis o supuestos que se deducen del mismo a los efectos de interpretar sus alcances teóricos.

Primeramente se puede interpretar el sentido teórico de la exclusión de C_G*GEN, y deberíamos en ese caso destacar que la opinión de las diferentes generaciones agrupadas por una experiencia histórica de vida no tiene efectos significativos asociados con la pertenencia a una posición de clase específica. Los efectos de esa experiencia histórica de vida particular no serán diferentes por la posición de clase a la que pertenecen los individuos.

Lo que nos estaría diciendo el modelo conformado por las variables que mantiene es que *la opinión se explicaría en forma conjunta por la posición de clase, la experiencia histórica de vida y las imágenes configuradas sobre elementos puntuales o coyunturales de la situación como lo son IE Y P_COM y además aportarían explicación los efectos de la posición de clase con esas variables de imagen*. Estableciéndose entonces una probabilidad de que las variables que representan percepciones o configuraciones de imágenes además de ser explicativas o tener efectos independientes sobre la opinión, tengan niveles de asociación con la posición de clase que se manifieste en efectos de interacción que incidan en forma mas o menos negativa sobre la opinión final según la clase con la que se asocie.

Como resultado de ajuste de esta ecuación debemos concluir que no es conveniente, ya que si bien las variables en sus efectos simples sobre la dependiente mejoran en significación, las de interacción siguen siendo no significativas. En suma, este modelo no logra articular los elementos que verterían sentido a las actitudes analizadas. Las variables que mejoran su rendimiento son las de efectos simples y la posibilidad de efectos asociados entre la posición de clase y las variables de imagen aparecen como posibles candidatas a ser desechadas.

Modelo 6

El proceso de ajuste y exclusión continúa por la variable CG*IE presentando los resultados del modelo 6. La salida de esta variable representa una pérdida proporcionalmente menor en -2Log.veros. que la anterior, ya que el G^2 del modelo solo decrece en 3,995. Pero las variables se tornan más estables en la medida que su Wald se mantiene casi sin modificaciones en su valor pero con mejor niveles de significación. La capacidad predictiva decrece en promedio a 78.8% por la baja a 37.4% en los aciertos en las opiniones de aprobación.

Si interpretamos lo que la exclusión de esta variable C_G*IE nos informa, estamos en condiciones de afirmar que el efecto de la pertenencia a una posición de clase sobre la imagen del empleo no contribuye a la explicación de la actitud sobre el proyecto Ta-Ta. Por lo tanto, la imagen del empleo que oferta esta empresa comercial de los individuos no se ve afectada por la posición de clase de los mismos (efectos asociados), y por consiguiente, no vierte sentido ni efecto a las opiniones finales expresadas.

El modelo resultante a partir de la nueva exclusión de variables nos pone frente a la valoración de una nueva hipótesis que lo resume y exprese: *La posición de clase social no solo explicará en forma independiente como las otras variables (GEN, IE y P_COM) también lo hacen a la opinión, sino que además la posición de clase tendrá efectos sobre la percepción de la actitud que tomará la*

comisión, y estos lo harán sobre la opinión final. En consecuencia, pensaríamos que la percepción de lo que serían las actitudes de las autoridades locales y los representantes locales en la toma de decisión tendría una asociación con la posición de clase y eso generaría efectos desiguales en la opinión final.

Evidentemente esta pauta de interpretación no es la correcta ya que hay variables que continúan sin ser significativas, y lo que es más destacable es que la variable menos significativa es la que nos implica efectos asociados entre la posición de clase y la percepción de actitud de la comisión.

Modelo 7

De esta manera se termina excluyendo el último término de interacción entre C_G y P_COM alcanzando la estabilidad final. Se arriba a un modelo exactamente igual que el modelo 3: de efectos principales integrado por las cuatro variables seleccionadas desde un principio.

La exclusión de esta última variable nos permite considerar que la percepción de las autoridades locales, que serían los tomadores de la decisión sobre la viabilidad del proyecto comercial de Ta-Ta, no se ve asociada a la pertenencia a una determinada posición de clase que termine incidiendo en la actitud favorable o desfavorable finalmente expresada.

El modelo resultante es el de multidimensionalidad de factores explicativos de la opinión, de efectos principales, con un ajuste que fue determinado para el modelo 3. La interpretación de los resultados de su ajuste para cada variable serán debidamente analizados en el capítulo siguiente.

Resultados de FASE DOS

Los propios resultados del proceso de exclusión, las características de ajuste de cada modelo y las consecuencias teóricas de la exclusión fueron debidamente interpretados en los ítems anteriores. Pero si tuviéramos que resumir todo el proceso de la fase dos deberíamos destacar que las interacciones no resultaron eficientes en los modelos hasta culminar por la exclusión total en el último modelo.

El modelo multidimensional es por una doble vía de verificación, evaluado como el de mejor ajuste. Al llegar a él a través de un backward nos representa mayor estabilidad y la independencia entre las variables explicativas consideradas, por lo que los efectos de interacción son desechados. No solo que el modelo multidimensional ajusta bien, sino que ajusta mejor que el modelo en donde pensamos a la posición de clase con cierta sobredeterminación en la opinión, en la medida que tendría efectos combinados con las otras variables independientes sobre la variable dependiente. Los modelos con cierta sobredeterminación del papel de la posición de clases son desechados y el multidimensional es considerado el mejor sin excluirse ninguna de las variables en sus efectos simples o principales.

CAPITULO VII: ANALISIS DE RESULTADOS E INTERPRETACION

En este capítulo procederemos a analizar el modelo debidamente ajustado. Nos demostró buenos resultados de ajuste y estabilidad en el proceso de selección de variables, y estaríamos en condiciones de describir y analizar los resultados.

Los coeficientes de regresión logística, como en la regresión lineal, pueden ser interpretados como el cambio en la variable dependiente asociado con una unidad de cambio en la variable independiente. Debemos recordar que la variable dependiente en estos modelos es el logit ($\ln[P/(1-P)]$), esto quiere decir que la relación entre la probabilidad de OPI=1 y los coeficientes beta no es lineal. La significación estadística de los coeficientes está dada por un estadístico llamado Wald. Para los casos que la variable tiene un solo grado de libertad:

$$Wald = \left[\frac{h_k}{std.err.h_k} \right]^2$$

Los valores de $\text{Exp}(B)$ expresan el número por el cual debemos multiplicar al momio frente a cada unidad de aumento en esa variable independiente. De esta manera representa la magnitud del efecto de la variación de la variable sobre el momio. Es importante destacar que el $\text{Exp}(B)$ no es una medida separada de la relación existente entre las variable dependiente y las variables independientes. Contiene la misma información que el coeficiente de regresión logística, solo que es diferente la forma en la que esa información es presentada y es hace más fácil la interpretación del alcance de la misma.

La formalización de este modelo, tal como ya la habíamos formalizado para la hipótesis c) era la siguiente:

$$b) \ln \text{Prob}[P/(1-P)] = \beta_0 + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_{1i} C_G + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_{2i} GEN + \beta_3 IE + \sum_{i=1}^{i=k} \beta_{4i} P_COM$$

Desarrollaremos la presentación y interpretación de los resultados de ajuste del modelo expresados en el Cuadro 15, en el orden de las variables que hemos considerado a lo largo de todo el trabajo: posición de clase (C_G), experiencia histórica de vida (GEN), imágenes sobre elementos contextuales al objeto de opinión (IE y P_COM). Estas últimas por razones de exposición y mejor comprensión las interpretaremos juntas.

CUADRO 15
VARIABLES EN LA ECUACION

	Coef. Beta	Er. Est	Wald	G de L	Sig.	Exp(B)
C_G			12,540	4	0,014	
C_G (I y II)	-5,034	12,675	0,158	1	0,691	0,007
C_G (IIIab)	-0,056	0,497	0,013	1	0,910	0,945
C_G (V)	1,281	0,408	9,836	1	0,002	3,600
C_G (VI y VII)	0,682	0,335	4,155	1	0,042	1,970
GEN			13,246	3	0,004	
GEN (+ de 63)	1,065	0,393	7,360	1	0,007	2,902
GEN (52 -63)	0,256	0,404	0,402	1	0,526	1,292
GEN (38-51)	-0,479	0,306	1,766	1	0,181	0,619
IE (No Mala)	0,763	0,275	7,675	1	0,006	2,145
P_COM			26,266	3	0,000	
P_COM (Dará Sin Cond)	1,129	0,444	6,478	1	0,011	3,093
P_COM (Dará Con Cond)	-0,363	0,428	0,720	1	0,396	0,695
P_COM (No Dará permiso)	-0,871	0,866	1,011	1	0,315	0,419
Constante	-2,141	0,516	17,223	1	0,000	0,117

FUENTE: Elaboración propia derivado del procesamiento estadístico de los datos.

Ante nada estableceremos los resultados de la constante del modelo o la ecuación de regresión logística, ya que contiene información de una de las categorías de cada una de las variables que lo integran. La constante expresa un coeficiente negativo, con un Wald de 17.233 y altamente significativo (0.000). Debemos interpretar con detalle los resultados que expresa la constante, ya que la misma contiene a todas las categorías de las variables nominales (trabajadas como dummy o dicotómicas) que establecimos como de base de comparación. La constante representa a aquellos individuos que tienen una posición de clase (IVa y IVb), que tienen entre 14 y 37 años, que tienen una imagen que describimos como mala del empleo que generará Ta-Ta, y frente a la posible actitud que tomará la comisión manifiestan no saber que hará la misma. El coeficiente es negativo y el poseer todas estas condiciones o compartir estos atributos de cada variable que integra el modelo hace disminuir el momio o la $P/(1-P)$ en un 88.3%, ya que presenta un Exp(B) de 0.117.

Posición de clase

La lectura e interpretación de los resultados asociados a la **posición de clase (C_G)** deben entenderse en el marco de una variable que fue trabajada como variable dummy. Esta variable tiene cinco categorías y se trabajó como categoría de comparación a los pequeños propietarios o artesanos

con hasta 25 empleados que representan las posiciones de clase IVa y IVb; considerados por nuestras hipótesis como aquellos sobre los que establecimos la mayor probabilidad de desaprobación del proyecto por contener a los sectores independientes de la economía que serán más frágiles para soportar el impacto de la competencia comercial. De esta manera, al ser la categoría (o variable ficticia) establecida como factor de contraste, los estadísticos de cada una de las otras categorías la tomarán como base de comparación y los resultados serán expresados también como variables ficticias con resultados propios para cada categoría. El estadístico que expresa un resultado como una variable en su conjunto es el test de significación o test de Wald.

La variable C_G tiene un Wald de 12.540 con significación de 0.014. Los coeficientes para las diferentes categorías de esta variable tienen signos distintos. En suma, las posiciones de clase (I y II), IIIab y (IVa y IVb) tienen coeficientes de signo negativo en la ecuación, es decir que disminuyen la probabilidad de aprobación del proyecto; sucediendo lo contrario para las posiciones V y (VI y VII) que presentan signo positivo. **Este resultado ya nos podría permitir en una primera instancia, la afirmación de que la posición de clase tiene efectos diferenciales sobre la opinión.** Tener una posición de clase en particular no tiene el mismo efecto que tener otra, no solo en magnitud del efecto si no que en el sentido, es decir que los individuos con determinadas posición de clase tenderán a actitudes de aprobación mientras otros a la desaprobación del proyecto comercial. **Tal como se esperaba la posición de clase tiene efectos importantes y diferenciados sobre la opinión.** Las probabilidades de aprobación son muy distintas según el sector que representa cada clase.

Veamos que sucede con cada una de estas posiciones de clase y el sentido teórico de las actitudes promovidas para cada caso.

El tener una posición de clase de servicio (I y II) en comparación con la posición de clase IVa y IVb, tiene un efecto negativo sobre el momio con una caída en la $P/(1-P)$ de un 99.3%. Las clases de servicio se manifiestan en una actitud negativa frente al proyecto comercial, tratándose del mayor nivel de incidencia negativa en el momio. Esto nos estaría diciendo que ser directivo, gerente, supervisor especializado, gran empleador o profesional disminuiría la probabilidad de aprobación del proyecto. Como vemos es una categoría que agrupa de esta manera situaciones ocupacionales muy diferentes. No es lo mismo un empleador de más de 25 empleados que puede ver en la GSC una competencia importante para su empresa que para un profesional o gerente. Para una interpretación acertada de este comportamiento debemos tener presente que las clases de servicio, por las características de la encuesta y los datos trabajados nos implicaron aunar la clase I con la clase II, llegando de todas a formas a contener un porcentaje de casos muy pequeño de la totalidad de la muestra, además de que no resultó una variable significativa. Por lo que creemos que la interpretación de estos resultados se torna muy restringida.

El coeficiente correspondiente a las posiciones de clase IIIab es también negativo y no mostró ser significativo. La magnitud del efecto sobre el momio de esta condición es menor. A pesar de no ser significativo interpretaremos el signo del coeficiente. El ser empleados no manuales de rutina de

tipo administrativo o personal de comercio u otros servicios en ventas y tareas rutinarias, tiene un efecto negativo sobre el momio en comparación a pertenecer a las clases IVa y IVb de un 5%. Por un lado la posición de clase IIIab representa al funcionario de oficina, administrativo, que básicamente en Paysandú debemos asociarlo al funcionario público (lo que sería específicamente IIIa). Por otro lado, se encuentran los empleados de la esfera del comercio, básicamente vendedores o trabajadores de servicio (IIIb). La construcción misma del objeto de estudio y contextualización del surgimiento de las GSC y un supermercado de estas características en la ciudad de Paysandú en particular, nos remitió a un escenario de debate frente al tema y a los efectos redistributivos de renta. El efecto negativo comparado con los de IVa y IVb no es importante - representa un poco más de 5%- pero creemos que puede entenderse a los efectos de la estructura de oportunidades y riesgos que contiene esa posición de clase. Los realizadores de trabajos de rutina son en gran medida representantes de la esfera pública, funcionarios del Estado que tienen una visión estatista de la economía que los llevaría a oponerse a emprendimientos que resultan de un cambio en estructura de la economía que los perjudica notoriamente. El sector de empleados del comercio y vendedores puede ver en este gran supermercado un elemento que haga peligrar sus puestos actuales de trabajo ya que las empresas a las que pertenecen no puedan solventar la competencia. Establecimos con base en estos sectores de la estructura social la **hipótesis B**), que preveía tal como obtuvimos un signo negativo en el logit: pero no podemos establecer respuesta verificativa sobre la misma en la medida que no se obtuvieron resultados significativos para esta posición de clase.

La posición de clase IVa y IVb está contenida en la constante del modelo y ya vimos que tiene un efecto negativo y de alta significación. La situación de los sectores independientes de la economía, pequeños propietarios con o sin empleados representados por la clase (IVa y IVb) fueron especialmente determinados en una de nuestras hipótesis de investigación - **Hipótesis A**) - como el sector que tendría más probabilidades de desaprobado el proyecto. O expresado en términos de la ecuación de regresión logística planteada, tendría un efecto negativo importante que haría descender las probabilidades de aprobación del proyecto. Esta variable está contenida en la constante y se verifica su comportamiento negativo. De la misma forma en el modelo I que especificamos solo con la posición de clase podemos destacar que la constante que representaba solo a esta categoría de la variable C_G tenía un Wald de 41.952 con significación de 0.000 y un Exp(B) de 0.204. Nos encontramos en condiciones de afirmar que los comportamientos esperados en la investigación para este sector de la estructura de estratificación social se vieron confirmados con estos comportamientos de la variable.

La posición de clase V mantiene una relación positiva con el momio (siempre en comparación con la IVa y IVb) con niveles de significación. Se expresa en esta condicionante el mayor incremento en el momio presentando un Exp (B) de 3.600. En referencia la posición de clase que representa a los supervisores de trabajadores manuales y técnicos de nivel de especificidad inferior (clase V) hallamos un importante respaldo al proyecto comercial presentando el mayor incremento en la $P/(1-P)$ en comparación con los sectores de IVa y IVb. Debemos identificar por las

características de su empleo y las estructuras de beneficios y riesgos que involucra en sus tareas no tendría motivos para oponerse (como lo establecimos en la **hipótesis C**), pero del mismo modo también establecimos que no tendría especiales beneficios para apoyarlo y supusimos baja significación. Podríamos establecer una falta de compromiso con la problemática y la pugna distributiva que pone en juego el surgimiento de estas formas nuevas de comercialización y solo ver los beneficios de una nueva oferta comercial. Esta posición de clase posee un elemento para su definición que era la seguridad económica. La misma implica la posesión de prestaciones sociales y la expectativa de durabilidad en el tiempo de la ocupación obtenida, elemento que sin lugar a dudas disminuye o elimina riesgos que otras posiciones deben amortiguar frente a cualquier modificación en la estructura socioeconómica. Debemos tener presente también, que el mayor incremento del momio lo obtenemos a raíz de que lo medimos en oposición y contraste con la posición de clase de mayor efecto negativo (IVa y IVb).

Las posiciones clase obreras (VI y VII) en comparación con los pequeños propietarios (IVa y IVb) le supone al momio un incremento expresado en el $\text{Exp}(B)$ de 1.979 (97.9%). Las posiciones de clase obreras tienen un efecto positivo e incrementan la probabilidad de aprobación en una magnitud importante, además de ser significativa. Creemos que los riesgos de la apertura de una GSC de Ta-Ta nunca afectarían su posición en la estructura de oportunidades sino más bien que generaría una posible fuente de empleo, que ampliaría por tanto sus oportunidades de trabajo al ampliarse la oferta de empleo local.

Experiencia histórica de vida o generación

La **experiencia histórica de vida (GEN)** fue agrupada en cuatro generaciones según los procesos de historia política y económica que compartían. La variable se trabajó también como una dummy. Su Wald es de 13.246 con un nivel de significación de 0.004. La categoría de comparación es la franja de aquellos que tienen entre 14 y 37 años, que alcanzaron sus derechos de ciudadanía política y civil ya en tiempos de profundización de la apertura económica en los años de salida democrática o en democracia propiamente dicha.

Los coeficientes y comportamientos de cada una de estas generaciones tienen efectos bien distintos sobre la opinión. De esta manera, las generaciones que representan los mayores de 51 años expresan signo positivo mientras que los menores tienen una relación negativa, siempre en comparación con los que tienen entre 14 y 37 años. Estableciendo ya a modo de conclusión, que la vivencia y experiencia histórica diferencial tiene efectos desiguales en la actitud de aprobación o desaprobación sobre el proyecto comercial Ta-Ta (**hipótesis E**).

Es decir que tener cualquier edad mayor a 52 años en comparación con los de 14 a 37 años generan un incremento en la $P/(1-P)$. Lo que varía es la magnitud de ese efecto. La generación que agrupa a los mayores de 63 años, tiene el efecto ascendente más importante en relación con las otras generaciones ya que el $\text{Exp}(B)$ es 2.902 y su significación es de 0.007. Podemos observar que el incremento supera al doble que la generación anterior en edad. El estado de características

paternalistas en donde desarrollan su vida civil, laboral y política se enmarca en el modelo de protección industrial. Representa una generación que no combatiría con las consecuencias de los modelos económicos que deben enfrentarse la generación con la que se contrasta (menores de 37 años). La experiencia de vida en un tiempo histórico distinto parecería no generar actitudes contrarias a una GSC, no tendría desde esta óptica porque ser identificada como un baluarte de la apertura económica y las consecuencias que esta trajo aparejadas para las generaciones más jóvenes.

Los que tienen entre 52 y 63 años en comparación con los de 14 a 37, hacen incrementar el momio en 1.292 (29.2%). La magnitud es inferior a sus mayores y se pierde significación con un resultado de 0.526, lo que restringe el alcance de nuestras interpretaciones. Esta generación agrupa a aquellos que nacieron en el período neo-batllista y alcanzaron la mayoría de edad en momentos de crisis de ese modelo neo-batllista y pasaron a ejercer sus responsabilidades civiles en la década del 60, cuando cumplieron los 18 años. El modelo de sustitución de importaciones se cambia por uno en beneficio de los sectores agro-exportadores, sistema que aún beneficia a la región y hasta el año 1975 el porcentaje del empleo agropecuario no experimenta una caída notoria o dramática.

La generación que contiene a los que poseen entre 38 y 51 años, como ya lo indicamos, tiene una relación negativa con el momio. La pertenencia a esta generación representa una disminución de la $P/(1-P)$ de un 38.1% en comparación a aquellos entre 14 y 37 años. Esta generación contiene a aquellos que vivieron el primer impacto de la profundización del modelo de apertura de la economía, acompañado de un quiebre institucional con el golpe de Estado de 1973. Los efectos de la política económica experimentados por esta generación fueron de fuerte impacto en la estructura social nacional y de la propia localidad de Paysandú. Reflejándose en cierres de industrias y una redistribución de recursos hacia el ámbito financiero en detrimento de la industria que representaba una fuente de recursos y empleo importante para el departamento. Era de esperarse, tal cual lo desarrollamos en la **hipótesis E1**, el comportamiento negativo por la posible identificación de estos proyectos con un modelo de organización económica y social que sino los ha perjudicado en forma personal, si ha implicado un cambio importante en la organización de la sociedad y estructura en la que viven. Pero la no significación de esta posición de clase no nos permite confirmar nuestra hipótesis.

Imágenes u opiniones sobre elementos del contexto

Las variables que integran percepciones e imágenes de los individuos que pueden afectar los niveles de aprobación de la apertura de una GSC en Paysandú son dos: IE y P_COM. La primera involucra aspectos de imagen de la empresa en particular -Ta-Ta- sobre un tema crucial como su política y calidad de empleo. La segunda está involucrando a la percepción y expectativas de actitud para con las autoridades nacionales, y sobretodo locales, que integran la comisión.

La variable P_COM obtuvo un Wald superior al resto de 26.266 con significación de 0.000. Esta variable tiene cuatro categorías y se trabajó como categoría de comparación a la percepción de

que "No se sabe que hará la comisión". Por lo que los estadísticos de cada una de las otras categorías tomaron esa categoría como base de contrastación.

De esta manera, la percepción de que la comisión dará el permiso sin condición alguna en comparación con la percepción de que no se sabe que hará la misma, expresa una relación con el momio positiva y de significación (0.011). Es decir que aumenta la $P/(1-P)$ en un 3.093. La percepción de que las autoridades que tiene en su haber la asesoría al intendente que tomará la decisión de aprobar el proyecto de apertura de Ta-Ta aumenta las probabilidades de opiniones favorables propias. Podemos también interpretarlo por la vía contraria, en donde frente a las percepciones de que la comisión va a poner condiciones en el permiso o directamente no dará dicho permiso al compararlo con los que no saben lo que hará la comisión, el efecto sobre el momio es negativo, haciéndolo decrecer para el primer caso en un 30.5% y para el segundo en un 58.1%. Notemos que estas últimas categorías que expresan la percepción de que se pondrá condiciones a la empresa Ta-Ta y que no se dará el permiso a la misma no son significativas.

Estariamos en condiciones de afirmar entonces, que la percepción de aprobación en el otro (la comisión) aumenta la opinión favorable propia y la percepción de desaprobación o trabas en el proceso disminuyen las opiniones favorables. La actitud esperada en el otro tiene efectos diferenciales en la opinión (**hipótesis G y G1**). Las expectativas de las actitudes puestas en las autoridades locales inciden fuertemente en la toma de decisiones propias.

La imagen "no mala" del empleo que puede generar Ta-Ta presenta el menor de todos los valores del test de Wald: 7.675. Este coeficiente tiene un efecto ascendente en la $P/(1-P)$; dado que presenta un $\text{Exp}(B)$ de 2.145. El hecho de no tener una mala imagen del empleo que se puede generar en contraste con la mala imagen lleva a aumentar las probabilidades de aprobación, pudiendo identificar en el proyecto una oferta laboral no desdeñable. De todas formas la variable de imagen del empleo, pese a las diferencias entre los resultados con P_COM , aporta sentido y explicación a las actitudes expresadas tal cual lo expresamos en la **hipótesis F**.

VIII. CONSIDERACIONES FINALES

En este capítulo trataremos de resumir los resultados ya interpretados a los efectos de cotejar el cumplimiento de los objetivos propuestos y dar clara respuesta a nuestro problema de investigación.

Para el caso de las opiniones analizadas la posición de clase tuvo un rendimiento aceptable y apropiado para el modelo explicativo como lo tuvieron también las otras variables consideradas, tales como fueron la experiencia de vida o generaciones y elementos de imágenes o percepciones del contexto del objeto de opinión. Recordemos que el sexo o género de los individuos fue tomado como relevante desde un primer momento desde una perspectiva teórica; pero para el caso en particular trabajado no tuvo un comportamiento discriminatorio en la opinión de los individuos encuestados.

A modo de conclusión del análisis realizado estamos en condiciones de afirmar que la clase social explica y otorga sentido a las actitudes expresadas en la encuesta. Pero su contexto explicativo está expresado por el modelo resultante a los ajustes efectuados: que es el que dimos a llamar el modelo de interpretación ortodoxa de la teoría weberiana o multidimensional. El mismo establecía a la clase social como una herramienta teórica y metodológica como pueden serlo otras. Esto supone desde la perspectiva del investigador la consideración de la posición de clase de los individuos como uno de los factores posibles, entre otros elementos de la vida de las personas, para dar sentido a sus acciones. Y planteado desde una perspectiva del actor, diríamos que la posición de clase es una base y fuente posible de acción colectiva o propiamente de clase tanto como otros factores o dimensiones de la vida puedan conducirnos a una acción común.

La multidimensionalidad del modelo explicativo quedó demostrado para el caso de análisis por diferentes vías a través de la especificación y modelización. La posición de clase generó efectos sobre nuestra variable dependiente de forma de efectos simples o principales, es decir que la posición de clase explica las opiniones sobre la apertura de una gran superficie comercial de Ta-Ta en Paysandú como un factor independiente de las demás variables o factores que aportaron también sentido a las opiniones expresadas. Por lo tanto, no podríamos decir que las opiniones expresadas sean el resultado de una acción propia y exclusivamente de clase. Es decir que lo que podemos llamar como modelo o perspectiva de sobredeterminación del efecto de la variable de clase frente a otras no fue adecuado para el caso estudiado. La clase social no actuó como variable que sobredetermine las opiniones en relación con las otras, e incluso no estuvo asociada a otras en el efecto sobre la opinión como se verificó para el caso. La clase social tiene un caudal explicativo con independencia de otras variables consideradas, no siendo un factor que colonizara las otras dimensiones consideradas en este caso.

De esta manera las diferentes posiciones de clase demostraron tener efectos independientes de las otras variables, pero claramente diferenciales sobre las actitudes en un eje de polarización al interior de la variable. Dejaremos a los sectores o posiciones de clase de servicio por fuera de las conclusiones porque las características de los datos que nos impidieron la debida interpretación. Las

opiniones de desaprobación son expresadas por grupos que en alguna de las dimensiones que contiene su posición particular de clase ven amenazadas sus expectativas o estructura de riesgos a los que los expone la apertura del gran hipermercado expresados por las posiciones IIIab, IVa y IVb. Sobre estas posiciones de clase habíamos hipotetizado sobre su signo negativo tal cual resultó, pero no obtuvimos resultados significativos para las posiciones IIIab. El de los sectores de pequeños empleadores que representa la posición IVa y IVb es sobre el cual podemos verificar nuestra hipótesis, siendo el grupo que desaprueba el proyecto con un nivel de significación más relevante. Las opiniones favorables o de acuerdo con el proyecto comercial provienen de grupos que parecerían en relación con las dimensiones que expresan en sus ocupaciones tener poco para perder como las posiciones V y (VI y VII), ambas significativas. Las posiciones clase VI y VII ya que no tienen más que un contrato de trabajo en un contexto de sobretercerización de la estructura socio ocupacional, donde la expectativa laboral solo se centra en la esfera del comercio. Por otro lado la posición de clase V representa una estructura ocupacional de mayor estabilidad sin poner en riesgo su estructura particular de oportunidades y de esta manera el proyecto puede ser percibido por sus efectos directos o inmediatos: un nuevo gran supermercado Ta-Ta que ofrecería nuevos productos para el consumo. Sobre estas posiciones de clase no establecimos elementos para desaprobación, a la vez que tampoco las creímos tan importantes en la determinación de una opinión favorable al proyecto, llegando a prever baja significación para estas categorías.

La experiencia histórica de vida expresada en generaciones fue otra herramienta que brindó sentido a las actitudes expresadas en las opiniones analizadas. El corte fundamental en la actitud de desaprobación al proyecto comercial está dado por la experiencia acumulada de los individuos de las generaciones menores de 52 años, que comienzan a vivir las consecuencias de la apertura económica, que adquieren su mayoría de edad y sus derechos civiles, políticos y laborales en un contexto de debate sobre la apertura económica nacional y sus repercusiones locales. Las generaciones que vivieron el Neoliberalismo o anteriores incluso a él, con mayores de 51 años, no tuvieron en su escenario de debate político y económico en sus tiempos de vida laboral activa que debatir sobre la apertura o el papel del Estado, como las que expresan oposición al proyecto. De esta manera los dos grupos significativos fueron los más viejos y los más jóvenes, donde esta diferenciación entre los modelos de país que vivieron es aún más importante.

Las variables de imagen y percepción fueron importantes. La imagen del empleo que ofertaría el comercio Ta-Ta explica variabilidad de opinión, pero también nos indicaría las bajas expectativas de empleos en sectores más dinámicos de la economía, ya que la imagen mala contra la definida como "no mala" (por no ser necesariamente buena) ya implicaría un aumento en el momio. La percepción de la actitud que tomaría la comisión fue la que representó mayor nivel de significación cobrando por lo tanto una importancia relevante las expectativas que se tienen de aquellos que realmente tienen posibilidades de incidir en la decisión final a la hora de definir o expresar la actitud propia.

De esta manera, en la finalización de este ejercicio de investigación estuvimos en condiciones de poder concluir sobre el papel de las clases en la opinión estudiada. Para dar cumplimiento a nuestro primer objetivo y dar estas respuestas debimos realizar una caracterización de dimensiones que nos permitieron configurar la estructura de estratificación social. Para lo cual debimos desarrollar un proceso de operacionalización detallado entre la teoría y los datos de la encuesta que nos informaban de los distintos aspectos de la vida de los individuos. Llegando así en última instancia a medir el potencial explicativo de la clase en tanto variable y valorarla con otras competitivas ó complementarias alcanzando un nivel de modelización que nos permitiera establecer respuestas a la asociación ó independencia de las variables consideradas.

En relación con la posición de clase obtuvimos dos grandes niveles de respuesta, una clara desaprobación del sector que establecimos desde un comienzo de la investigación como el más perjudicado y una clara aprobación de los sectores que establecimos como menos amenazados. Por tanto el escenario definido como de pugna redistributiva y el planteo del concepto de clase social para aprehender estas condicionantes se mostró efectivo. Por los resultados de las opiniones de las diferentes posiciones de clase podríamos decir que estamos frente a un contexto de sobredeterminación coyuntural en donde los que se ven amenazados por el proyecto se oponen con fuerza y los que no ven amenazas para sus estructuras de oportunidades lo aprueban. La clase social como concepto en este contexto, se convierte en una de las lentes a través de cual los actores perciben el fenómeno de grandes superficies comerciales, al no representar amenaza solo se percibe como beneficio en la oferta comercial local. La sobredeterminación coyuntural estaría planteada por las modificaciones en la estructura socioeconómica que representa las nuevas formas de comercialización y venta de mercancías y la incidencia que tiene esto para las distintas posiciones de clase. Las grandes superficies comerciales afectan claramente a los sectores independientes o pequeños empleadores que extraían su renta de la comercialización. Los grandes hipermercados representan una competencia importante para estos sectores que ponen en juego toda la cadena de distribución y venta en la que ellos sostenían sus beneficios. Las distintas posiciones de clase que expresan diferentes estructura de oportunidades, beneficios y riesgos en el mercado, actuaron en el caso estudiado en respuesta al escenario de pugna redistributiva de renta que supone la apertura de una gran superficie comercial.

El objetivo que nos guió en toda la investigación nos condujo por momentos a un camino que debimos transitar cual ramal por las múltiples decisiones a las que nos exponía. Para poder evaluar el rendimiento explicativo de la clase social debimos poner en marcha un proceso que a veces se tornó demasiado complejo en relación con el nivel de generalización restringido de nuestros resultados. En la medida que hemos sido conscientes del poder restrictivo de nuestras conclusiones afrontamos el desafío de la exploración teórico metodológica a las que nos sometía; y establecimos a esta vía de acceso como una de las tantas vías posibles de otorgar sentido a las actitudes expresadas. Con la convicción que el campo exploratorio de teorías en la aplicación a casos empíricos concretos y la utilización de las herramientas estadísticas actuales que lo permiten, nos

posibilita el ingreso al terreno de las ciencias sociales, en donde lo incluso obvio sea verificado y el prejuicio pueda ser desandado.

Creemos que el legado de esta investigación no está en la generalización ó extrapolación del modelo explicativo alcanzado para este caso particular, ó al estudio de las opiniones en general. Sino en la obtención de una conceptualización clara de aplicación de un estudio y análisis de clase en la opinión en un tema que tenía efectos sobre la estructura socioeconómica y deriva en contextos de pugna redistributiva. Además el esqueleto conceptual teórico y metodológico en la construcción y caracterización de estructuras de estratificación social puede constituirse en un capital para futuras investigaciones, en la medida que mostró solidez teórica y resistió la contrastación empírica.

El análisis de clase aparecería como una vía de acceso a la repercusión en las acciones individuales de procesos en la estructura social y económica a nivel macro-social. El proceso a nivel macro estaría pautado por los cambios y el desarrollo global del capitalismo y su incidencia en las nuevas formas de comercialización, distribución y venta de las mercancías, que tiene efectos sobre la estructura socioeconómica y la distribución de oportunidades y obligaciones a su interior, expresado a través de una lógica de pugna redistributiva. El concepto de clase social responde en consecuencia y se obtiene un resultado de oposición del sector mas amenazado. La caracterización de la estratificación de la estructura social fue de gran utilidad analítica para ver como los procesos macrosociales pusieron en juego intereses a niveles mas micro y afectaron las estructuras de oportunidades e intereses locales y se respondió en consecuencia, es decir que implicó diferentes tipos de respuesta social.

BIBLIOGRAFÍA

- Bourdieu, Pierre: "La distinción", Taurus Humanidades, Madrid, 1991.
- Cortes, Fernando: "Determinantes de la pobreza de los hogares", Instituto de Investigaciones Sociales, Revista Mexicana de Sociología, vol. 59, núm. 2, México, 1997.
- Cortes, F., Rubalcava, R.: "Consideraciones sobre el uso de la estadística en las ciencias sociales", en Ignacio Méndez y González Casanova: "Matemáticas y Ciencias Sociales", Centro de Investigaciones Interdisciplinarias y Miguel Ángel Porrúa, México, 1993.
- Crompton, Rosemary: "Clase y estratificación: Una introducción a los debates actuales", Editorial Tecnos, Madrid, 1994.
- Erikson, R., y Goldthorpe J.: "Women at class crossroads: a critical note". 1988.
- Feito Alonso, Rafael: "Estructura social contemporánea: Las clases sociales en los países industrializados", Siglo Veintiuno Editores, 1995.
- Goldthorpe, J., Lockwood D., Bechhofer, F., Platt J.: "The affluent worker: industrial attitudes and behaviour", Cambridge University Press, 1968.
- Goldthorpe, John: "On Sociology", Ed. Oxford University Press, New York, 2000.
- Hosmer, D., Lemeshow, S.: "Applied logistic regression", John Wiley & Sons, inc., New York, 2000.
- Janni, Octavio: "Teorías de la globalización", Siglo Veintiuno Editores, 1997.
- Littlejohn, James: "La Estratificación Social", Alianza Editorial, Madrid, 1992.
- Marx, Carlos: "El Capital", libro I, Siglo Veintiuno, Madrid, 1975.
- Marx, C., Engels, F.: "La ideología alemana", Editora Política, La Habana, 1979.
- Marx, C., Engels, F.: "Obras escogidas en dos tomos", Editorial de Literatura Política del Estado, 1955.
- Menard, Scott: "Applied logistic regression analysis", Series of quantitative applications in the social sciences, Sage University Paper Nº 106, 1995.
- Milburn, Michael: "Persuasión y Política. La psicología social de la opinión pública", CEREC, 1994.
- Moscovici, S.: "Psicología Social" Tomo I y II, Editorial Paidós, 1993.
- Nahum y otros: "Crisis, política y recuperación económica-1930-1958-", Tomo 7, Ediciones Banda Oriental, 1991.
- Nahum y otros: "La Epoca batllista-1905-1929-", Tomo 6, Ediciones Banda Oriental, 1996.
- Nahum y otros: "El fin del Uruguay liberal -1959-1973-", Ediciones Banda Oriental, 1997.
- Ossowski, Stanislaw: "Estructura de clases y conciencia social", Ed. Península, Barcelona, 1969.
- Veiga, Danilo: "Desarrollo regional en el Uruguay: características y evolución reciente", CIESU, 1991.
- Weber, Max: "Economía y Sociedad", Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1979.
- Wright, Erik O.: "Clases", Siglo Veintiuno Editores, Madrid, 1994.

ANEXO METODOLOGICO

1. Cruce de ocupaciones con cada dimensión o variable intermedia

CUADRO 16
RESULTADOS DEL CRUCE BIVARIABLE DE OCUPACION DEL SOSTEN DEL HOGAR Y DIF_MON

OCUPACIÓN DEL SOSTÉN DEL HOGAR	DIF_MON	
	No tiene	Tiene
Rentista	2	
Pensionista a la vejez	3	
FUNCIONARIO PUBLICO		
Público/político/director/gerente		1
Público/profesional/docente univ.		4
Publico/capataz/regente/supervisor	5	
Publico/administrativo	20	
Publico/obrero/de servicio/peón	12	
Publico/conductor de transporte	4	
Oficial FF.AA./policía	13	
Subalterno FF.AA./ policía	8	
Publico/docente	12	
Publico/técnico	2	
Publico/obrero calificado	16	
ASALARIADO PRIVADO		
Privado/director/ ejecutivo/gerente		1
Privado/profesional/docente univ.		3
Privado/docente/maestro/profesor	1	
Privado/bancario		2
Privado/técnico	8	
Privado/administrativo	7	
Vendedor	9	
Privado/capataz/regente/supervisor	3	
Privado/obrero calificado	33	
Privado/obrero/de servicio/peón	40	
Privado/conductor de transporte	15	
Vigilancia/seguridad	5	
Servicio domestico	21	
INDEPENDIENTE		
Profesional independiente		4
Vendedor independiente	20	
Actividad informal	5	
Changas/carritos	23	
Trabajador independiente	59	
Docente independiente	1	
Limpiezas independiente	2	
PRODUCTOR RURAL (agropecuaria y lechería)		
Prod.agrop. lecheria/201 a 750 has.	5	
Prod.agrop. lecheria/mas de 750 has.	1	
Quinta/granja/ 2 a 10 has.	2	
EMPRESARIO		
Unipersonal sin dependientes		5
Empresario de 1 a 10 dep.		5
TOTALES	375	25

CUADRO 17
 RESULTADOS DEL CRUCE BIVARIADO DE OCUPACION DEL SOSTEN DEL HOGAR Y TIPO_TR

OCUPACIÓN DEL SOSTÉN DEL HOGAR	TIPO_TR	
	Manual	Intelectual
Rentista		2
Pensionista a la vejez		3
FUNCIONARIO PUBLICO		
Público/político/director/gerente		1
Público/profesional/docente univ.		4
Público/capataz/regente/supervisor		5
Público/administrativo		20
Público/obrero/de servicio/peón	12	
Público/conductor de transporte	4	
Oficial FF.AA./policia		13
Subalterno FF.AA./ policia	8	
Público/docente		12
Público/técnico	2	
Público/obrero calificado	16	
ASALARIADO PRIVADO		
Privado/director/ejecutivo/gerente		1
Privado/profesional/docente univ.		3
Privado/docente/maestro/profesor		1
Privado/bancario		2
Privado/técnico	8	
Privado/administrativo		7
Vendedor		9
Privado/capataz/regente/supervisor		3
Privado/obrero calificado	33	
Privado/obrero/de servicio/peón	49	
Privado/conductor de transporte	15	
Vigilancia/seguridad	5	
Servicio domestico	21	
INDEPENDIENTE		
Profesional independiente		4
Vendedor independiente		20
Actividad informal	5	
Changas/carritos	23	
Trabajador independiente		59
Docente independiente		1
Limpiezas independiente	2	
PRODUCTOR RURAL (agropecuaria y lecheria)		
Prod.agrop. lecheria/201 a 750 has.		5
Prod.agrop. lecheria/mas de 750 has.		1
Quinta/granja/ 2 a 10 has.	2	
EMPRESARIO		
Unipersonal sin dependientes		5
Empresario de 1 a 10 dep.		5
TOTALES	205	195

CUADRO 18
RESULTADOS DEL CRUCE BIVARIADO DE OCUPACION DEL SOSTEN DEL HOGAR Y SEG_EC

OCUPACIÓN DEL SOSTÉN DEL HOGAR	SEG_EC	
	No tiene	Tiene
Rentista		2
Pensionista a la vejez		3
FUNCIONARIO PUBLICO		
Público/político/director/gerente		1
Público/profesional/docente univ.		4
Publico/capataz/regente/supervisor		5
Publico/administrativo		20
Publico/obrero/de servicio/peón		12
Publico/conductor de transporte		4
Oficial FF.AA./policia		13
Subalterno FF.AA./ policia		8
Publico/docente		12
Publico/técnico		2
Publico/obrero calificado		16
ASALARIADO PRIVADO		
Privado/director/ejecutivo/gerente		1
Privado/profesional/docente univ.		3
Privado/docente/maestro/profesor		1
Privado/bancario		2
Privado/técnico	8	
Privado/administrativo	7	
Vendedor	9	
Privado/capataz/regente/supervisor	3	
Privado/obrero calificado	33	
Privado/obrero/de servicio/peón	49	
Privado/conductor de transporte		15
Vigilancia/seguridad	5	
Servicio domestico	21	
INDEPENDIENTE		
Profesional independiente	4	
Vendedor independiente	29	
Actividad informal	5	
Changas/carritos	23	
Trabajador independiente	59	
Docente independiente	1	
Limpiezas independiente	2	
PRODUCTOR RURAL (agropecuaria y lechería)		
Prod.agrop. lecheria/201 a 750 has.	5	
Prod.agrop. lecheria/mas de 750 has.	1	
Quinta/granja/ 2 a 10 has.	2	
EMPRESARIO		
Unipersonal sin dependientes	5	
Empresario de 1 a 10 dep.	5	
TOTALES	276	124

CUADRO 19
RESULTADOS DEL CRUCE BIVARIADO DE OCUPACION DEL SOSTEN DEL HOGAR Y C_G

OCUPACIÓN DEL SOSTÉN DEL HOGAR	TIPOLOGIA DE ESTRATIFICACION SOCIAL				
	I y II	IIIa y b	C_G IVa y b	V	VI y VII
Rentista		2			
Pensionista a la vejez		3			
FUNCIONARIO PUBLICO					
Público/político/director/gerente	1				
Público/profesional/docente univ.	4				
Publico/capataz/regente/supervisor		5			
Publico/administrativo		20			
Publico/obrero/de servicio/peón				12	
Publico/conductor de transporte				4	
Oficial FF.AA./policia		13			
Subalterno FF.AA./ policia				8	
Publico/docente		12			
Publico/técnico				2	
Publico/obrero calificado				16	
ASALARIADO PRIVADO					
Privado/director/ejecutivo/gerente	1				
Privado/profesional/docente univ.	3				
Privado/docente/maestro/profesor		1			
Privado/bancario	2				
Privado/técnico					8
Privado/administrativo			7		
Vendedor			9		
Privado/capataz/regente/supervisor			3		
Privado/obrero calificado					33
Privado/obrero/de servicio/peón					49
Privado/conductor de transporte				15	
Vigilancia/seguridad					5
Servicio domestico					21
INDEPENDIENTE					
Profesional independiente			4		
Vendedor independiente			29		
Actividad informal					5
Changas/carritos					23
Trabajador independiente			59		
Docente independiente			1		
Limpiezas independiente					2
PRODUCTOR RURAL (agrop. y lechería)					
Prod.agrop. lechería/201 a 750 has.			5		
Prod.agrop. lechería/mas de 750 has.			1		
Quinta/granja/ 2 a 10 has.					2
EMPRESARIO					
Unipersonal sin dependientes			5		
Empresario de 1 a 10 dep.			5		
TOTALES	11	56	128	57	148