

**TEORIA Y MEDICION
DEL ESTATUS OCUPACIONAL:
ESCALAS OCUPACIONALES
OBJETIVAS Y DE PRESTIGIO**

Ruth Sautu





TEORIA Y MEDICION DEL ESTATUS OCUPACIONAL: ESCALAS OCUPACIONALES OBJETIVAS Y DE PRESTIGIO

Ruth Sautu

TEORÍA Y MEDICIÓN
DEL ESTATUS OCUPACIONAL:
ESCALAS OCUPACIONALES
OBJETIVAS Y DE PRESTIGIO*

Ruth Sautu

Lucía E. Griselli participó en este trabajo como asistente de investigación.

SUMARIO

INTRODUCCION	7
CAPITULO I	11
La Medición del Estatus Ocupacional	11
Escalas Objetivas	14
Escalas Ordenadas de Acuerdo al Prestigio Ocupacional	17
Escalas Ocupacionales Mixtas	24
Las Técnicas de Construcción de Escalas y su Justificación Teórica	25
CAPITULO II	31
Estratos Ocupacionales en la Obra de Gino Germani	31
La Fusión entre Conceptos Teóricos y Referentes Empíricos	35
CAPITULO III	41
Economía, Sociedad y el Orden Ocupacional de la Estratificación	41
El Estudio Macrosocial de la Estratificación	42
La Dimensión Ocupacional en el Estudio del Poder	46
CAPITULO IV	49
La Construcción de una Escala de Grupos Ocupacionales	49
Reclasificación de los Grupos de Ocupación del CIUO	49
Ordenamiento de los Grupos Ocupacionales EGO 70	52
Evaluación de la Escala	56
CONCLUSIONES	61

ANEXOS	67
ANEXO A	69
Tabla 1: Jerarquías de Grupos Ocupacionales Registrados en Censos y Encuestas de Población	69
Tabla 2: Estratificación y Movilidad Social. Preguntas del Cuestionario y Código de Posición en la Ocupación y Rama de la Actividad	71
Tabla 3: Estratificación y Movilidad Social. Código de Grupos Ocupacionales y Niveles Ocupacionales 1 y 2	74
Tabla 4: Estratificación y Movilidad Social. Cálculo del Nivel Ocupacional 3 y del Nivel Económico Social Ponderado III	78
Tabla 5: Valores de la Escala de Grupos Ocupacionales EGO 70 Clasificados según los Grandes Grupos y Grupos Unitarios del CIUO-OIT	85
Tabla 6: Resumen de la Escala de Grupos Ocupacionales EGO 70	111
ANEXO B	117
Comparación de EGO 70 con la Escala de Prestigio Internacional de Treiman	117
BIBLIOGRAFIA	119

INTRODUCCION

Los estudios sobre las ocupaciones aceptan, de manera implícita o explícita, su centralidad en el sistema de estratificación social y su capacidad predictiva de otros procesos sociales.

Es así como se sostiene que la ocupación es el nexo entre el sistema económico y el resto de la estructura social.

Sin embargo la naturaleza de dicha relación y las razones que explican la capacidad predictiva de la pertenencia ocupacional constituyen temas poco tratados en las ciencias sociales.

El presente trabajo, partiendo de esos supuestos, se propone revisar la tradición sociológica anglosajona en la construcción de escalas ocupacionales, con el propósito de reseñar el trabajo de Gino Germani en la materia y de presentar como conclusión nuestra propia escala de Grupos Ocupacionales para la Argentina.

Sólo hemos trabajado con esa bibliografía porque tanto las escalas de Germani como las propias siguen esa línea. Por otra parte constituyen el antecedente de las clasificaciones de ocupaciones que se utilizan en los censos de población y en los códigos uniformes elaborados en los organismos internacionales.

Existen dos tipos de escalas que permiten ordenar ocupaciones o grupos ocupacionales: las denominadas objetivas y las de prestigio ocupacional.

Las primeras aplican como criterios ordenadores rasgos o elementos propios de las mismas, ya sea referentes a las condiciones de acceso, a su retribución, al tipo de tareas desempeñadas, la posición en la organización, etc. o a una combinación de todos o varios de ellos. Son, en resumen, las características observables del rol ocupacional las que permiten establecer un sistema ordenado.

Las escalas de prestigio ordenan a las ocupaciones de acuerdo con la valorización que de las mismas hacen miembros de la sociedad. La razón que explica dicha evaluación diferencial puede ser la presencia de rasgos objetivos de las ocupaciones que en el consenso social son apreciadas de manera diferente.

Mientras las escalas objetivas investigan variables sociológicas de la estructura social, las escalas de prestigio estudian pautas culturales de valoración diferencial. Las investigaciones de Gino Germani sobre el tema incorporan ambas orientaciones. En el capítulo respectivo describiremos sus categorías analíticas y sus cuestionarios, su justificación conceptual y las técnicas que utilizó en la construcción de los instrumentos de investigación.

Este conocimiento en parte ha sido directo, recibido del propio Germani, y en parte es deducido de sus publicaciones.

Nuestra Escala de grupos Ocupacionales es un caso típico de aplicación de criterios objetivos. Tiene como punto de partida la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de la OIT (1970), la que ha sido utilizada para codificar las ocupaciones en el Censo de Población de la Argentina de 1970 y, aunque no ha sido publicado con el mismo nivel de desagregación, en el Censo de 1980.

Nuestra elección del código, utilizado en el Censo de 1970, responde a dos razones: primero, la escala fue efectivamente construida para un trabajo de análisis ocupacional que utilizaba tabulados inéditos de dicho censo; y, segundo, no hemos tenido acceso al código desagregado utilizado en el Censo de 1980. Suponemos que se codificó con el CIUO desagregado a tres dígitos, pero se perforaron sólo dos dígitos.

En otra investigación, en la que utilizamos datos del Censo de 1980, hemos homogeneizado las categorías para hacerlas comparables con las del estudio de 1970.

En cada uno de los capítulos de este trabajo se discuten los fundamentos teóricos, los enfoques metodológicos y los criterios técnicos utilizados en la construcción de escalas ocupacionales con el propósito de evaluar sus alcances y limitaciones.

Las escalas ocupacionales son útiles siempre y cuando antes de extraer conclusiones se evalúe su validez para los objetivos de la investigación propuesta. Como toda medición implican la selección de los criterios teóricos y del sistema de correspondencias con los rasgos observables de la realidad. Las diferencias entre escalas depende por lo tanto de cómo han sido definidos dichos elementos. En el primer capítulo se discuten estos temas cuando se describe la construcción de las escalas denominadas objetivas y

las de prestigio ocupacional.

El segundo capítulo está destinado al análisis de los estudios de Gino Germani sobre el tema, recogidos en su libro *Estructura Social de la Argentina* (1955) y en su investigación sobre *Estratificación y Movilidad Social en el Gran Buenos Aires* (1960/61).

En el tercero y cuarto se definen los criterios teóricos y metodológicos utilizados en la construcción de nuestra Escala de Grupos Ocupacionales y se la compara con la escala que Germani utilizó en *Estratificación Social*.

Un capítulo de conclusiones y dos anexos completan el trabajo. El primero incluye tablas con el detalle de las escalas ocupacionales analizadas en este estudio. En el segundo, que estuvo a cargo de Lucía Griselli, se compara la Escala EGO 70 con la escala de Prestigio Internacional de Treiman (1977).

CAPITULO I

La medición del estatus ocupacional

Este capítulo tiene varios objetivos. Primero, ilustrar la multiplicidad de definiciones de ocupación que se utilizan en ciencias sociales. Segundo, enumerar los supuestos implícitos en los estudios que utilizan escalas o estratos ocupacionales. Y tercero, presentar las dos corrientes teórico-metodológicas utilizadas en la construcción de escalas.

La ocupación es un medio de vida y un puesto de trabajo; la economía utiliza el término con estas connotaciones. Su interés se centra alrededor del factor básico de la producción - el trabajo-, su empleo y remuneración según categorías ocupacionales -generalmente diferenciado en independiente, dependiente y calificado, no calificado-, y su vinculación con otros procesos económicos.

Varias disciplinas se ocupan del tema desde perspectivas específicas, la ergonomía estudia las condiciones de trabajo físicas y tecnológicas, y su efecto fisiológico sobre el trabajador. La psicología a su vez pone el énfasis en el individuo, en sus características cognitivas y motivacionales, en sus aptitudes, desempeño, satisfacción y adaptación laboral.

Para la sociología, la ocupación es un rol social o posición en una matriz de roles, cuyo principal rasgo es su carácter relacional. Esta concepción permite postular proposiciones que la vinculan con elementos o procesos sociales, algunos de los cuales son materia propia de las otras disciplinas, lo que ha enriquecido la comprensión sociológica de la temática ocupacional. Uno de los aportes más importantes ha sido el de la economía, de la cual se han tomado las conceptualizaciones y referentes empíricos que constituyen el andamiaje de las clasificaciones ocupacionales: la rama de la actividad económica, la unidad de producción y la posición dentro de dicha unidad.

La sociología, a su vez, ha integrado estas categorías conceptualmente

y aportado mayor profundidad en el análisis de la fuerza de trabajo.

El estatus ocupacional es una posición en una unidad de producción (existen unidades unipersonales), la cual opera en una actividad que forma parte de un conjunto más amplio y complejo denominado sistema económico.

El carácter ordenado del estatus ocupacional proviene de las condiciones de la participación en la unidad de producción y de las retribuciones diferenciales que la acompañan. Asimismo, las unidades de producción son distinguibles no sólo por su grado de control sobre recursos estratégicos sino también por su comportamiento desigual respecto de la absorción y remuneración de la mano de obra. Estos procesos se expresan en el nivel agregado cuando se estudian los sectores y actividades económicas. La integración conceptual de los sistemas clasificatorios referidos a la posición o rango, a la unidad de producción y a la actividad económica, constituyen en síntesis la definición de lo que sociológicamente se denomina estatus ocupacional u ocupación.

Con diferentes matices, dicha integración conceptual se encuentra presente en todos los estudios o investigaciones que incorporan la elaboración de escalas o construyen estratos ocupacionales.

La diferencia entre construir una escala o un sistema de estratos ocupacionales reside en principio en el nivel de agregación del análisis; se trata de un problema de técnica metodológica.

En ambos casos el universo está constituido por la totalidad de los tipos de posiciones ocupacionales discernibles en un sistema económico. Como se verá en la siguiente sección, para ordenar los estatus ocupacionales en una escala es necesario seleccionar primero conjuntos representativos de todas las categorías.

La unidad de análisis es la ocupación o estatus ocupacional típico. En una etapa subsiguiente, los estatus de igual rango o puntaje son agrupados en segmentos equivalentes.

En la construcción de un sistema de estratos se parte directamente de categorías agregadas; es decir, de conjuntos de estatus ocupacionales que de acuerdo a la definición teórica son equivalentes.

De hecho se asume que aplicando una u otra estrategia al mismo universo debería arribarse a conclusiones semejantes.

La construcción de una escala o de un sistema de estratos, depende, además de la base de datos con que se cuente, del diseño del estudio y de la utilización o aplicación que se le dará.

Una escala ocupacional puede ser utilizada para construir a su vez estratos, pero también es de aplicación en investigaciones cuya unidad de

análisis son individuos.

Una parte sustancial de las investigaciones sociológicas se realizan a nivel individual e incorporan al diseño la variable ocupación.

Cuando se construyen directamente estratos por lo general se utilizan datos secundarios agregados para el análisis comparativo transversal o longitudinal de los cambios en la estratificación ocupacional.

La diferencia entre una u otra estrategia, aunque fuertemente condicionada por la fuente de datos, también está asociada a posiciones teóricas y epistemológicas. Por ejemplo, un enfoque marxista privilegia la construcción de un sistema de estratos, y parece difícil que desde una perspectiva anti-empirista se proponga construir estratos o una escala ocupacional.

Existe, sin embargo, un punto de acuerdo en los estudios que tratan del tema ocupacional, cualquiera sea su propuesta teórica o enfoque metodológico: las ocupaciones ocupan una posición central en la sociedad debido a que constituyen una parte del sistema de estratificación social.

Según Lenski (1966), con la excepción de los grupos de cazadores recolectores, todas las sociedades presentes y pasadas poseen un sistema de diferenciación que da lugar al acceso diferencial a recursos sociales escasos. Dicho sistema existe y subsiste en tanto las sociedades atribuyen valor diferencial a atributos como el sexo, la edad, el grupo étnico o a rasgos adquiridos como el poder, la riqueza o el conocimiento. La participación en la producción económica ya sea sobre la base de atributos o de rasgos adquiridos, comparte el carácter estratificado del sistema global.

Más allá de ese acuerdo general, existen diferencias entre las distintas posiciones teóricas respecto del papel o relevancia que tiene la ocupación en el sistema de estratificación social. Es decir, en qué medida la ocupación influye en la asignación de otros estatus, en la pertenencia a clases sociales, en la probabilidad de movilidad social o en el acceso a recursos sociales escasos.

En la teoría funcionalista las ocupaciones tienen distintos niveles de prestigio.

En las teorías de Marx y Weber no son las ocupaciones sino las clases sociales las piezas centrales de interés sociológico.

La ocupación es una consecuencia del sistema de clases y por lo tanto se la utiliza como indicador en los diseños de investigación empírica.

En el funcionalismo en cambio la ocupación es la causa, la razón que explica la pertenencia a una clase social.

Desde ambas perspectivas teóricas se utiliza a la ocupación en las

investigaciones empíricas, aunque no exista acuerdo respecto de los observables o aspectos manifiestos que deben tenerse en cuenta. De hecho, en la construcción de escalas ocupacionales, la práctica sociológica ha estado más preocupada por problemas de medición que por su justificación teórica.

Los estudios sobre prestigio ocupacional sostienen que el criterio para establecer categorías ordenadas es el prestigio social que se halla asociado al desempeño de una ocupación y a la deferencia que la sociedad asigna a sus ocupantes.

Para otros estudios, en cambio, la disposición de poder económico o su ausencia o el acceso a recursos sociales escasos -riqueza, conocimiento- define el ordenamiento ocupacional.

Tanto en una como en otra tradición sociológica se entremezclan posiciones teóricas con prácticas metodológicas, lo cual se evidencia también cuando se establecen los límites entre los estratos. ¿Son estos cortes o agrupamientos de categorías de variables continuas? O ¿los estratos ocupacionales, como las clases sociales en el sentido marxista, constituyen realidades sociales diferenciables y no meras construcciones metodológicas que ayudan a comprender el funcionamiento de la sociedad?

En las próximas secciones trataremos de ordenar la trama que subyace a la construcción de escalas ocupacionales objetivas y de prestigio y a las denominadas mixtas. Todas se proponen ordenar un universo o subuniverso de ocupaciones o grupos ocupacionales; difieren en los criterios teóricos y en la definición de las reglas de correspondencia observables que permiten ordenarlas empíricamente.

Reseñaremos asimismo las técnicas de construcción y los problemas de validez que se plantean en cada uno de los tipos de escalas estudiados.

Escalas objetivas

La construcción de escalas ocupacionales objetivas reconoce como antecedente la clasificación de Alba Edwards (1917), quien a partir de los datos del Censo de Población de los Estados Unidos de 1910 agrupó títulos ocupacionales en nueve categorías, de acuerdo con su nivel de calificación.¹

La versión más reciente de esa escala fue elaborada por su autor en 1933 y utilizada en las clasificaciones uniformes de ocupaciones de los

¹ Edwards corrigió y expandió la clasificación de William C. Hunt de 1897

censos de población (Anexo Tabla 1).

Desde entonces ha sufrido modificaciones en cuanto a la asignación de una u otra ocupación a los diversos grupos, pero en su lógica teórico-metodológica y en su técnica de construcción se ha mantenido hasta el presente.

La validación de la Escala Edwards, encarada por el mismo en la versión de 1933 (Edwards, 1943), consistió en demostrar su poder predictivo; cuando se computaron los promedios de nivel educacional y de ingresos para cada grupo de ocupación, se mostró que estos indicadores los ordenaban en igual forma que la escala ocupacional.

En su construcción, definición teórica subyacente, y validación empírica, la Escala Edwards posee gran unidad conceptual. Los grupos de ocupación denotan un nivel económico y, hasta cierto punto, una posición social diferenciada: cada uno de ellos implica para su desempeño diferentes requisitos de formación, calificación y conocimiento y acceden a niveles de retribución también diferentes (Haug, 1977). Esta concepción de los grupos ocupacionales refleja valores de una sociedad concebida como abierta, en la que la educación constituye un requisito universal al acceso libre y en la que el ingreso es la justa compensación por el esfuerzo. Es difícil pensar en un modelo como éste fuera de una sociedad que no adhiriera a los valores antes mencionados.

Es interesante recordar que la elaboración de la Escala Edwards antecedió a las teorías funcionalistas de estratificación social.

La Escala Edwards, especialmente elaborada para clasificar datos censales, ha sido utilizada con ese propósito en censos y encuestas demográficas relevadas dentro y fuera de los Estados Unidos y ha influido en la elaboración de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de la OIT (CIUO, 1970).

La CIUO es una clasificación de títulos o nombres de ocupaciones realizada por expertos internacionales que las agruparon en Grupos Unitarios, Subgrupos, Grandes Grupos de Ocupación; no constituye una escala ordenada sino una tipología que reproduce descripciones empíricas. Traduce, como la propia Escala Edwards y otros trabajos de aquella época, la posición epistemológica de la sociología anglosajona prevalente hasta la década del cincuenta.

Este enfoque, no obstante sus limitaciones, ha permitido avanzar en la construcción de instrumentos de medición, en la reproductibilidad del conocimiento y en la posibilidad de realizar estudios comparativos. Su crítica interna y la proveniente de otras posiciones han permitido enriquecerla

con aportes de la teoría y de la reflexión metodológica.

En la tradición de la Escala Edwards, Hollingshead y Redlich (1950, reimpresso en 1972) utilizaron una medida de estatus ocupacional en su encuesta de salud mental que permitió agrupar las ocupaciones en siete niveles (Anexo Tabla 1)

La asignación de un título ocupacional a un determinado nivel fue hecha teniendo en cuenta varios rasgos asociados al rol ocupacional. En la categoría más alta -ejecutivos, empresarios y grandes profesionales- el criterio de asignación fue el tipo de producto elaborado y el capital invertido de la empresa. Otros criterios aplicados para ordenar las ocupaciones fueron la manipulación de objetos, personas e ideas; el tamaño de la unidad de producción a la cual se pertenecía; el grado de autoridad ejercido en el sistema de toma de decisiones; la limpieza o suciedad de la tarea.

El sistema de asignación de puntaje a las ocupaciones no tuvo en cuenta el prestigio, empleando sólo los elementos propios del rol ocupacional.

El índice de Hollingshead, en su versión original y en una elaboración posterior más simplificada, tenía como objetivo ser utilizado como uno de un conjunto de indicadores de clase social.

El aporte tal vez más importante y difundido para el ordenamiento ocupacional es el Índice Socio-económico de Duncan, que veremos más adelante entre las escalas mixtas, y que sirvió de antecedente a la construcción de grupos ocupacionales ordenados de Blau y Duncan (1967), quienes, a partir de las distribuciones del Censo de Estados Unidos de 1960, aplicaron como criterio ordenador de los 17 rangos ocupacionales las medianas de educación y de ingreso sin hacer referencia al prestigio (Anexo Tabla 1).

La misma técnica se aplicó en el índice de nivel económico social elaborado por Nam-Powers para la Oficina de Censos de los Estados Unidos; ellos utilizaron para asignar puntajes a las ocupaciones el nivel promedio de educación y el de ingreso de los ocupantes de dicha posición (Nam-Terrie, 1982).

El procedimiento empleado fue el siguiente: I) ordenar combinaciones de ocupación-rama de actividad de acuerdo con la mediana del nivel educacional de los varones activos de 14 y más años; II) ordenar las mismas ocupaciones de acuerdo a la mediana del nivel de ingreso de la misma población; III) construir la distribución acumulada de las frecuencias de cada subconjunto antedicho, y IV) calcular los puntos medios de educación e ingreso de cada distribución, promediarlos y dividirlos por el total de la población activa masculina, para obtener el puntaje del grupo.

Nam y Powers señalan que por su propia definición operacional, los

puntajes asignados a los grupos están exentos del componente de prestigio y tienen la ventaja de que el estatus ocupacional ha sido tratado en forma absolutamente objetiva.

Un desarrollo similar al operado en los Estados Unidos tuvo lugar en Gran Bretaña, donde utilizando los datos del censo de 1911 se elaboró un sistema clasificatorio de ocupaciones de cinco rangos. El criterio intuitivo para ordenarlas era la posición social, el que en posteriores versiones (1966 y 1971) fue reformulado como niveles similares de calificación.

Los patrones, gerentes y empresarios fueron ordenados según el tamaño de los establecimientos que dirigían (más o menos 25 personas empleadas); los profesionales de acuerdo con el ejercicio libre o dependiente; y los empleados y obreros por su nivel de calificación y posiciones de supervisión. En esta clasificación, que toma en cuenta el grado de independencia en el ejercicio de la ocupación y la autoridad asignada a la misma, subyace el criterio de posición social y de poder. El sistema clasificatorio descripto, empleado por la Oficina del Registro General de Gran Bretaña (Anexo Tabla 1), es semejante al aplicado por Hollingshead en su encuesta; en ambos se explicitan los criterios clasificatorios que devienen de la propia ocupación -calificación, autoridad, capital, etc.- y no de las condiciones de acceso y retribución, como son la educación formal y el ingreso.

Más adelante retomaremos la discusión de la diferencia teórico-metodológica entre I) utilizar rasgos de la propia posición ocupacional; II) medir la educación e ingreso de los ocupantes y aplicarlo como criterio ordenador, o III) usar esos indicadores para validar los rangos construidos a partir de (I).

Escalas ordenadas de acuerdo con el prestigio ocupacional

En 1947 el Centro para el Estudio de la Opinión Pública de Estados Unidos (NORC) llevó a cabo una investigación sistemática sobre prestigio ocupacional basada en una muestra de población (Reiss, et al., 1961).²

El estudio consistió en un listado de noventa títulos ocupacionales representativos del universo de ocupaciones vigentes a la fecha, el que fue evaluada por una muestra de cuotas de jueces residentes en nueve regiones del país. Los criterios para seleccionar la muestra fueron: tamaño del lugar de residencia, grupo étnico, estatus económico, sexo y edad.

²Los antecedentes a este estudio están reseñados en Cucullí de Munnis (1961).

La técnica que se utilizó en la asignación de los puntajes a las ocupaciones fue la de evaluación subjetiva del tipo diferencial semántico, que consiste en presentar una serie de proposiciones, nombres o estímulos, los que deben ser aceptados o rechazados. Las opciones son cerradas y en sí mismas constituyen una escala de mayor o menor aceptabilidad o aprobación pasando por un punto neutro.

En la escala NORC, elaborada por North-Hatt, cada una de las 90 ocupaciones debía ser evaluada en función de la posición, rango o deferencia que los ocupantes de la misma le merecían al sujeto-evaluador. Existían cuatro subconjuntos de ocupaciones que rotaban en el orden de presentación.

El rango o nivel de deferencia estaba operacionalizado en una escala de cinco opciones desde posición excelente, buena posición, promedio, por debajo del promedio y baja posición social, a las que se les asignó el puntaje 100, 80, 60, 40, 20, respectivamente.

La respuesta "no sé" fue contada pero no se le asignó puntaje, lo que de hecho significa que se le dio puntaje cero, por lo cual las ocupaciones menos conocidas tienen menor promedio. La media de puntajes obtenidos en el total de la muestra permitió ordenar las ocupaciones de mayor a menor prestigio.

En Gran Bretaña, Hall & Jones (1950), en una escala utilizada en la investigación de David Glass *Social Mobility in Britain* (1954), midieron el prestigio ocupacional de 30 títulos ordenados por una muestra de 1399 adultos a los que se les solicitó que los agruparan en cinco subgrupos ordenados según su pertenencia a cinco clases sociales, y a continuación que establecieran un orden dentro de cada uno de ellos.

Hall & Jones (1950) habían previamente preparado una lista de 138 ocupaciones seleccionadas entre los varios grupos ocupacionales del Registro General de Población y de la Encuesta Social de Gran Bretaña. Cinco jueces, con diferente experiencia profesional, evaluaron en forma independiente las ocupaciones, ordenándolas en nueve clases, las que no fueron definidas excepto que la I era la más alta y la IX la más baja. Los jueces debían ubicarlas teniendo en cuenta la opinión que el público general tenía de ellas y pensando en la mayoría de las personas que las desempeñaban y no en los individuos excepcionales. La tercera consigna fue que se considerara la clase de amigos y conocidos con los cuales sus ocupantes normalmente se asociaban. Esta prueba tenía como objetivo controlar el grado de acuerdo entre la opinión de miembros de la comunidad y las clasificaciones que usualmente se utilizaban en la investigación social, para asignar personas a clases sociales de acuerdo a su ocupación.

La siguiente etapa fue seleccionar las 30 ocupaciones del listado definitivo preparado por los expertos.

El estudio piloto con 343 respondientes miembros de la Asociación de Educadores y los colegas o amigos elegidos por ellos, fue sumado a la muestra de 1056 jueces pertenecientes a varias asociaciones de empleados de la administración pública, trabajadores del seguro y afiliados a sindicatos.

En las instrucciones se les solicitaba que evaluaran las 30 ocupaciones de acuerdo con su pertenencia a clases sociales, siguiendo la técnica ya mencionada de dividir las en cinco clases y luego ordenarlas dentro de cada una de ellas.

Los resultados del estudio permitieron establecer que las clasificaciones estándar utilizadas en las investigaciones no se oponían a la opinión del público en general, ya que existía una alta correspondencia con el juicio de varias muestras de evaluadores.

Existen varias replicaciones de la escala Hall-Jones. Entre ellas, en la Argentina, Gloria Cucullú de Murmis (1961) llevó a cabo un estudio sobre prestigio ocupacional utilizando una muestra no aleatoria de 500 personas pertenecientes a cinco grupos ocupacionales de igual tamaño: profesionales liberales, estudiantes universitarios, personal jerárquico de la administración pública, empleados administrativos, también de la administración pública, y obreros especializados. En cada uno de los grupos se entrevistaron varones y mujeres, excepto en el último, que no incluyó mujeres.

La lista de 30 ocupaciones que debían ser evaluadas de acuerdo con su posición o prestigio en una escala de cinco niveles fue con pocas excepciones la del estudio de Hall & Jones.

Los puntajes asignados a cada ocupación fueron el promedio obtenido por cada una de ellas en el conjunto de la muestra. Asimismo, fueron calculados los puntajes según el sexo y grupo ocupacional de pertenencia de los entrevistados.

La escala NORC, de North & Hatt, fue replicada en USA en 1963 (Hodge, Siegel & Rossi, 1964) incorporando la idea de *situs* (tipo de actividad) en la selección de las ocupaciones. Así se eligieron ocupaciones que corresponden al área de la política, a la profesional, de los negocios, del entretenimiento y arte, del sector agropecuario, del trabajo manual, el militar, y el de servicios.

En 1971, Siegel (1974) combinó las ocupaciones evaluadas en varios estudios previos: la antes mencionada replicación de la escala NORC y estudios similares llevados a cabo en 1964 y 1965. Trabajó con un listado de 600 ocupaciones, de las cuales 188 habían sido evaluadas más de una vez.

Una vez completada esta etapa se asignaron puntajes a todas.

Los puntajes resumen de estas 188 ocupaciones sirvieron de base para la estimación de los correspondientes al listado completo de 600 ocupaciones que habían sido evaluadas por lo menos una vez. En la etapa final se interpolaron todos los títulos ocupacionales incluidos en el Censo de Población de los Estados Unidos de 1960 y se estimó el puntaje de prestigio.

En Gran Bretaña, a su vez, el equipo de Goldthorpe & Jones (1974) llevó a cabo un estudio sobre la gradación social de las ocupaciones que habían sido clasificadas en grupos unitarios por la Oficina del Censo y Encuestas de Población para 1970. Los grupos fueron cruzados por el estatus del empleo: cuentas propias, empleadores con más o menos de 25 personas empleadas; capataces y supervisores, y dependientes (sin distinguir manual, no manual, que venía dado por el grupo unitario). Sobre la base de esta matriz, cuatro expertos en el área de economía laboral, sociología industrial y relaciones industriales formaron conjuntos de ocupaciones homogéneas en términos de las recompensas materiales e inmateriales y de las desventajas típicamente asociadas a ellas.

Se formaron así 124 categorías compuestas por títulos ocupacionales. En cada una de las categorías se seleccionaron títulos que se ajustaron a los siguientes criterios: debían ser conocidos por una muestra nacional de entrevistados e incluir una gran variedad del conjunto de ocupaciones que conformaban los grupos unitarios de la clasificación censal original. El total de títulos ocupacionales seleccionados fue de 860.³

Entre la técnica de asignar puntajes u ordenar los títulos, se prefirió la segunda. A tal efecto cada uno de los 620 entrevistados -de ambos sexos, entre 20 y 64 años de edad- debió ordenar primero 20 títulos estándar (ocupaciones típicas), no incluidos entre los 860. A continuación debió ubicar en dicho ordenamiento las 20 tarjetas con el nombre de ocupaciones elegidas entre las mencionadas 860. Las 20 ocupaciones estándar, comunes a todos los respondientes, fueron seleccionados a partir de un estudio piloto de 40 ocupaciones estándar.

Con el propósito de asignar puntajes a la muestra total de ocupaciones seleccionadas, que como se dijo eran ordenadas en subconjuntos de 20 para

³ Se habían elegido 124 categorías para ser ordenadas en 100 grados o rangos; por lo tanto, se necesitaban 12.400 evaluaciones. Si a cada respondiente se le iba a pedir que ordenara 20 ocupaciones, se necesitaban 620 jueces. Si el listado a evaluar era de 860 títulos ocupacionales y el total de evaluaciones 12.400, cada ocupación debía ser evaluada más de una vez. Para cumplir con estos requisitos cada 8 conjuntos de 20 ocupaciones se repitió uno.

cada entrevistado, se procedió a establecer para cada evaluador su ordenamiento de las ocupaciones estándar comenzando por la de más alto rango.

Estos puntajes fueron estandarizados transformando la media en cero y con desviación estándar de uno⁴; por lo tanto, las ocupaciones de alto rango tenían un puntaje positivo y las de bajo rango negativo. Este constituyó el patrón o regla de medición (Yardstick) de cada evaluador, designado por los autores como nivel (*level*).

A cada ocupación de la muestra se le asignó el nivel de la ocupación estándar con la cual el evaluador la había ubicado. Teniendo en cuenta que dentro de cada categoría de las 124 originales se habían evaluado el rango (*rank*) de más de una ocupación (el total de ocupaciones era de 860), fue posible ordenarlas dentro de la propia categoría de origen.

Mediante una serie de manipulaciones matemáticas la escala final fue construida manteniendo los órdenes relativos que hubieran tenido si todos los respondientes hubieran evaluado todas las ocupaciones representativas. A los efectos de hacer más fácil su manejo, los puntajes fueron transformados en una escala que varió de 5 puntos a 95 puntos. En este ordenamiento se mantuvo la clasificación por categorías ocupacionales -las 124 de las 860 evaluadas-, como se habían evaluado varias ocupaciones dentro de cada categoría, éstas fueron trasladadas al resto, cubriendo la totalidad de la clasificación ocupacional del censo de población.

En la Argentina, Jorrat está trabajando en una escala de prestigio en la cual utiliza la metodología de Goldthorpe & Hope (1974).

Como ya se mencionó, las escalas NORC y Hall-Jones, replicadas dentro y fuera de sus países de origen, despertaron el interés por los estudios comparativos, los que mostraron un alto nivel de coincidencia en el prestigio relativo de las diversas ocupaciones.

Este es el caso de la investigación de Cucullú de Murmis (1961), quien señaló la correlación entre su estudio y los resultados obtenidos en las investigaciones que aplicaron el mismo listado de ocupaciones. Así, cita el estudio original de Hall y Jones (1950), el de Brasil realizado por Hutchinson y los de otros países, incluido Estados Unidos, donde se replicó el listado de Hall & Jones. La correlación de rango entre Argentina y cada uno de los

⁴ Los puntajes estandarizados se obtienen restandole al puntaje original la media de la distribución y dividiéndola por la desviación estándar. Los nuevos puntajes tienen una media de cero y desviación estándar de uno. Comparando varias distribuciones se pueden observar posiciones o localizaciones semejantes.

países analizados fue por lo menos de 0,90.

Inkeless y Rossi (1956) compararon los resultados de seis estudios sobre prestigio ocupacional en países industriales, entre ellos los de Gran Bretaña y Estados Unidos, y encontraron una alta correlación en el prestigio relativo asignado a las ocupaciones apareadas por su similitud. El mayor grado de coincidencia se observó entre las ocupaciones vinculadas al sector industrial y profesional y la mayor discrepancia entre las agrícolas y de servicios.

El estudio comparativo más reciente y completo es el de Treiman (1977), que concluyó con la construcción de una escala internacional de prestigio ocupacional, para lo cual analizó los resultados de 60 investigaciones de este tipo. La correlación media entre todas ellas es de 0.70, que se incrementa a 0.82 cuando son excluidas del cálculo 27 sociedades en las que los datos eran de baja calidad.

Es interesante señalar que en las citadas 60 sociedades, la correlación media es mayor entre las ocupaciones no manuales 0.80, que entre las manuales y las agrícolas 0,63.

Conclusiones consistentes con este tipo de hallazgo se encuentran en el citado estudio de Cucullú de Murmis, cuando señala que el consenso en el ordenamiento es mayor para las ocupaciones de tipo gerencial y directivas y menor para las obreras no especializadas, y que el margen de diferencias entre rangos -es decir el nivel de discriminación de los jueces- es mayor entre los profesionales liberales que entre los obreros que actuaron como evaluadores.

La matriz de datos para la construcción de la escala internacional de Treiman está compuesta de 60 columnas -una para cada sociedad- y 509 renglones, cada uno identificando una ocupación para la cual existe un puntaje. Obviamente, hay muchas celdas vacías, las de ocupaciones evaluadas una sola vez.

En promedio cada título ocupacional fue evaluado siete veces.

El primer problema para Treiman fue transformar los puntajes a una métrica común. Por lo tanto decidió convertir los puntajes de todos los estudios a la métrica del estudio de Estados Unidos (Siegel, et al. 1974) equiparando las medias y desviaciones estándar de las ocupaciones. Esto significó transformar todas las escalas a una métrica estándar que variaba entre aproximadamente 0 y 100.

El segundo paso fue calcular el promedio de puntaje obtenido por cada título ocupacional en los países donde habían sido evaluados; estos constituyeron los puntajes asignados en la escala internacional.

Debido a que no todas las ocupaciones estaban incluidas en los 60 estudios considerados, se procedió a expandir la escala para equipararla a la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de la OIT (1970).

Se procedió a reclasificar las 509 ocupaciones en los Grupos Unitarios del CIUO -excluyendo sólo aquellas que el investigador estimó muy atípicas- y se calculó el promedio de puntajes. En los casos de grupos unitarios para los cuales no se contaba con ninguna ocupación -entre las 509- se les asignó un puntaje por analogía.

Para la estimación de los grupos con mayor nivel de agregación se calcularon dos puntajes, el promedio simple y dos promedios ponderados, utilizando como pesos el porcentaje de cada grupo en el total la Población Económicamente Activa de Estados Unidos y de la India. En la versión final el promedio asignado a los siete grandes grupos de ocupación es el promedio simple de estos dos últimos promedios ponderados (Apéndice A de Treiman, 1977).

A diferencia de la mayoría de las investigaciones sobre el tema, que son eminentemente empiristas, Treiman elaboró un marco teórico interpretativo de la similitud entre las escalas de prestigio ocupacional. Su teoría consiste en cuatro proposiciones.

Primero, existe semejanza en los imperativos funcionales de las sociedades que han alcanzado un cierto grado de complejidad organizacional, lo cual resulta en configuraciones de roles ocupacionales similares.

Segundo, la diferenciación de funciones conlleva a diferencias en el control de recursos escasos, lo que constituye la base primaria de la estratificación. Estos recursos pueden ser propiedad, calificaciones o autoridad, que son los que crean poder diferencial. Por lo tanto, la división del trabajo da lugar a una jerarquía de ocupaciones derivadas del poder o ausencia del mismo.

Tercero, el poder que resulta del control de recursos escasos casi invariablemente da lugar al goce de privilegios. Así, la equivalencia de poder de ocupaciones iguales en varias sociedades crea igualdad en los privilegios asignados a ellas.

Cuarto, poder y privilegio son evaluados positivamente en todas las sociedades.

En conclusión: la división del trabajo da lugar a diferencias de poder, el poder procrea el privilegio y el poder y privilegio dan nacimiento al prestigio.

Escalas ocupacionales mixtas

El más importante índice de posición ocupacional es el elaborado por Duncan (1961) utilizando los puntajes de prestigio North-Hatt para las 45 ocupaciones que eran equiparables a las categorías censales. Posteriores investigaciones, en la línea de los modelos sobre la adquisición de estatus, han reelaborado el índice Socioeconómico de Duncan (SEI).

En la construcción del SEI se postula a la ocupación como una variable interviniente entre la educación, que constituye un requisito de acceso, y el ingreso, que es una medida de la retribución asignada a la misma. Por lo tanto se infiere que la ocupación es un buen indicador unitario de estatus socioeconómico.

Utilizando los datos del censo de Estados Unidos de 1950, corregidos por la diferencia en la distribución por edad, se calcularon para cada ocupación el porcentaje de varones activos ocupantes de la misma que poseían una educación secundaria completa o más y cuyos ingresos fueran superiores a los 3500 dólares anuales.

El puntaje SEI para las 45 ocupaciones originales de la Escala NORC fue el porcentaje de evaluaciones de prestigio excelentes y buenas. A continuación se calculó la regresión múltiple entre los indicadores antes mencionados de alta educación e ingreso y puntaje de prestigio para las 45 ocupaciones de la escala NORC. Así fue posible, utilizando los datos de educación e ingreso, estimar los puntajes SEI para todas las ocupaciones registradas en el censo. Posteriormente fueron calculados los puntajes -sin cambiar la metodología- para adecuarlos a las categorías del censo de 1960.

Una versión revisada del Duncan SEI se encuentra en Featherman & Stevens (1982), quienes observaron la conveniencia de incorporar a la escala los cambios operados en los contenidos educacionales y de ingresos, así como el esquema clasificatorio de ocupaciones vigente en 1970.

Además, los autores se propusieron comparar el ordenamiento ocupacional obtenido a partir de una escala que empleó solamente datos de la población activa masculina, con otra en la que se tuvo en cuenta la totalidad de la población económicamente activa (varones y mujeres).

En el citado trabajo se calcularon varios conjuntos de ecuaciones en las que las variables predictoras, educación e ingreso, fueron dicotomizadas de distinta manera.

En el primero, educación e ingreso fueron definidos exactamente como lo había dicho Duncan, con la diferencia que se utilizó el porcentaje de hombres y mujeres activos en lugar de sólo varones y que el nivel de

ingresos fue actualizado a 5000 dólares (se actualizó por el índice de inflación).

En el segundo conjunto se estableció el corte en un nivel superior de educación -dos años de College- e ingreso 10.000 dólares anuales.

El tercer conjunto es equivalente al segundo, pero se consideran solamente los varones activos.

En cuanto a la variable dependiente a predecir, se utilizaron los puntajes de prestigio ocupacional calculados por Paul Siegel en su tesis doctoral, empleando alternativamente la media de puntajes y la proporción de excelentes y buenos (al estilo Duncan).

El modelo de construcción de la escala ocupacional de Duncan SEI ha sido replicado en varios estudios dentro y fuera de los Estados Unidos, el que como se explicó utiliza la correlación entre variables objetivas - educación e ingreso- y prestigio, para predecir esta última variable en aquellas ocupaciones para las cuales no ha sido medido en forma directa.

Las técnicas de construcción de escalas y su justificación teórica

En este capítulo señalamos las diferencias entre los distintos tipos de escalas. Así se sostuvo que las denominadas objetivas tienen en cuenta elementos o rasgos observables de la ocupación, mientras que las de prestigio proponen medir el consenso social acerca de la deseabilidad y deferencia que la sociedad asigna al desempeño de un rol ocupacional.

En el análisis precedente se distinguieron tres técnicas para la construcción de las escalas objetivas: las empiristas intuitivas, las que utilizan explícitamente algunos rasgos de la ocupación y las que aplican sistemáticamente las condiciones de acceso y de retribución como criterios ordenadores.

Las escalas objetivas del primer tipo, que denominaremos implícitas, fueron en realidad grandes agrupamientos de ocupaciones cuya centralidad funcional consensuada el investigador evaluaba. Se trataba de una escala de rangos ordenados por el investigador, avalada por expertos, miembros de su equipo, en su carácter de jueces representativos de la sociedad. A este tipo de escala pertenece la elaborada por Edwards en Estados Unidos y la construida 1910 en Gran Bretaña.

El segundo tipo de escala, las explícitas, clasifica las ocupaciones en función de los siguientes rasgos, que son los que permiten ordenarlas posteriormente: 1) la rama de actividad clasificada por agropecuaria y no

agropecuaria, diferenciando entre estos últimos los servicios personales; II) los roles gerenciales o directivos, categorizados de acuerdo con la envergadura de la organización a la cual pertenecen, criterio que también se aplica para separar las ocupaciones jerárquicas y de supervisión, de las administrativas no jerárquicas; III) diferenciación de las ocupaciones que implican el desempeño de tareas manuales.

Los investigadores actúan en este tipo de escala categorizando los diversos elementos en función de su experiencia y conocimiento de las diversas ocupaciones. Se utiliza información relacionada con aspectos laborales, de organización industrial y de empresas. Esta técnica es equiparable a la tarea de categorizar material de tipo cualitativo; la explicitación de los elementos o rasgos observables que permiten a otro investigador reproducir la asignación a categorías ocupacionales incrementa su confiabilidad.

Pertenecen a este tipo de construcción de escalas la de Gino Germani (1955) en *Estructura Social de la Argentina* y la de Hollingshead y Redlich (1958), así como todos los ordenamientos de ocupaciones que parten de las categorías censales -rama de actividad, grupos de ocupación y categoría ocupacional- y ordenan las ocupaciones en estratos.

El tercer tipo de técnica de construcción de escalas objetivas, las sistemáticas, utiliza también los grupos unitarios de ocupación de las categorías censales, incorporando a veces la rama de actividad o la división agropecuaria-no agropecuaria. Las variables ordenadoras son el nivel de educación y de ingreso de los que desempeñan cada ocupación. Este es el caso de la escala elaborada por Nam-Powers, que aplicaron la media de educación y de ingreso como criterios para escalar las ocupaciones clasificadas a partir de los datos censales. En su lógica esta técnica de construcción asume que las ocupaciones son escalables en función de los rasgos propios que devienen del rol; tipo de tarea, posición en la jerarquía organizacional y rama de la actividad. El papel metodológico del nivel de educación y de ingreso es el de validar ese ordenamiento. Tanto es así, que cuando se construyen estratos o grandes grupos ocupacionales y se calculan las medias de ingreso y educación -o las medianas- se observa que reproducen el ordenamiento ya establecido para dichos grupos.

En cuanto a la construcción de las escalas de prestigio ocupacional, hemos visto que también es necesario seleccionar ocupaciones representativas del universo total, el cual debió primero ser reclasificado aplicando criterios similares o iguales a los utilizados en las escalas objetivas.

La Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones de la OIT es un punto de partida aceptado, tanto en las escalas objetivas como

subjetivas.

Una vez seleccionada la muestra de ocupaciones es necesario decidir un método para que los jueces-evaluadores les asignen puntajes de prestigio diferencial. La tradición norteamericana, como se vio en la escala NORC, es la de evaluar separadamente cada ocupación localizándola en una escala de rangos; en la sección respectiva se mencionó que la técnica es similar a la que se utiliza en el diferencial semántico para la medición de actitudes. Así, la media de puntos obtenidos marca la ubicación en la escala.

El sistema inglés, aplicado por Cucullú de Murmis (1961), consiste en ordenar las ocupaciones, para lo cual se forman subconjuntos, los que a su vez son ordenados internamente. La escala Goldthorpe & Hope reproduce esta técnica aunque mediante un procedimiento más complejo.

Finalmente debe recordarse que cualquiera sea la técnica aplicada, todas las escalas ocupacionales -objetivas o de prestigio- son ordinales y pueden ser transformadas en escalas de intervalo, para lo cual se debe postular su unidimensionalidad, su carácter aditivo y su escalabilidad en tramos semejantes.⁵

El componente empirista en la construcción de escalas ocupacionales es muy fuerte y se evidencia en el mayor interés de los investigadores por problemas técnicos que por la justificación teórica de los criterios utilizados.

Tal omisión podría explicarse por razones históricas, ya que la elaboración de escalas ocupacionales tuvo lugar en una etapa de la sociología en la que los modelos teóricos de la investigación social permanecían implícitos. Por otra parte, con frecuencia su construcción formaba parte de los instrumentos de investigación sobre clases sociales y movilidad social, lo que constituía la preocupación teórico-metodológica principal. La validación de las escalas en estos casos se obtenía a través de su poder discriminante de variables dependientes que conceptualizaban patrones de comportamiento, disposiciones, valores, etc.

Otra forma frecuente de validación de las escalas provenía de su capacidad para formar agrupamientos ocupacionales significativos, entendiendo esto en una forma muy intuitiva como una herramienta para la comprensión de realidades sociales y económicas y la comparación entre sociedades o subuniversos.

En la investigación de la estructura social, el análisis ocupacional

⁵Recuérdese la diferencia entre el nivel de medición ordinal que postula una relación de mayor y menor y una de intervalos en la que se conoce la distancia entre puntos.

siempre constituyó un capítulo importante.

La comparación entre los estratos ocupacionales de áreas rurales o urbanas, o de las actividades agropecuarias y no agropecuarias, permite describir el predominio de diferentes roles o posiciones evaluadas *a priori* como de más alto rango. La justificación teórica de estos tipos de validación de las escalas radica en su capacidad para descubrir situaciones o procesos y comprenderlos mediante el método comparativo, haciendo referencia a las teorías sobre estratificación y movilidad social y más recientemente a los estudios sobre adquisición de estatus.

¿De dónde devienen, entonces, y cómo se elaboran los criterios clasificatorios que permiten categorizar y reagrupar ocupaciones? Las primeras escalas objetivas -la Edwards y todas las clasificaciones posteriores en esa línea, entre ellas el CIUO de la OIT- denotan una fuerte influencia de las categorías que se utilizan en economía y en organización industrial.

Los principales ejes clasificatorios provienen de estas disciplinas: la rama de actividad; trabajo independiente-dependiente; trabajo manual-no manual; calificado-no calificado; especializado-no especializado; jerárquico-no jerárquico, etc.

Asimismo, los criterios de inclusión para la delimitación del universo también provienen de esas disciplinas: el concepto de trabajo, de empleo-desempleo, y el de activo-no activo.

El aporte de la sociología y la demografía ha sido combinar esos criterios para formar grupos o categorías ocupacionales con una cierta homogeneidad interna.

Las escalas de prestigio han avanzado más que las objetivas en la discusión teórica de los criterios clasificatorios. Esto no significa que la definición de prestigio -en general y en especial el referido a las ocupaciones- sea una tarea sencilla.

En las primeras escalas de prestigio ocupacional, implícita o explícitamente, se suponía que existían diferentes niveles de deseabilidad, lo cual conlleva a evaluar diferencialmente las ocupaciones. Esta definición involucra valores sociales que incentivan el desempeño por el logro de metas, constituyendo el prestigio una gratificación (*reward*) del éxito. En este modelo funcionalista se postula que la sociedad es abierta, con igualdad de oportunidades y premia el logro de las metas sociales centrales que contribuyen al desarrollo y mantenimiento del sistema.

Eisenstadt (1971) define las bases macrosociales del prestigio en tres niveles: pertenencia a una colectividad, desempeño de una posición central en la misma y simbolización de los fines y valores de dicha colectividad.

Estos son tres estadios a los cuales se les asignan, como recompensa, niveles crecientes de prestigio. Asimismo, en esta concepción, el prestigio de una ocupación trasciende su valor económico, como lo muestran los puntajes asignados en las escalas NORC a ocupaciones tales como científicos y ministros de la Iglesia, ubicados junto a ejecutivos de grandes corporaciones.

No obstante, esa interpretación no invalida el hecho de que la discapacidad y la idea de recompensa simbólica estén asociados a retribuciones materiales como es el ingreso. En la misma investigación NORC cuando se le preguntaba a los jueces evaluadores que definieran "prestigio" éstos lo hacían refiriéndose al ingreso.

Otra acepción de prestigio -como deferencia o consideración privilegiada o desprivilegiada- se encuentra en Weber quien diferencia la situación estamental de la situación de clase cuando trata el tema de la estratificación social.

La investigación de Hall & Jones (1950) define prestigio en términos weberianos cuando señala que el mismo proviene de la clase de personas con las que normalmente se relacionan los que desempeñan la ocupación evaluada. Es el *connubium* y la comensabilidad propia de las situaciones estamentales definidas por Weber.

Golthorpe & Hope (1974) indican que la presentación de la escala inglesa hecha por Moser & Hall (1954) abandona la idea original contenida en Hall & Jones (1950) que vinculaba el prestigio al honor social, y enfatiza en cambio el carácter de estatus socio-ocupacional generalizado, del cual las mediciones de la escala constituyen sus indicadores.

Una escala de prestigio ocupacional weberiana tendría que tener en cuenta -como lo señalan Golthorpe & Hope- el reconocimiento y evaluación del significado simbólico de algunos rasgos discernibles de las ocupaciones. Por lo tanto, en las entrevistas, el estímulo para obtener las respuestas debería tener en cuenta dichos rasgos.

En el estudio piloto -que sirvió para asignar puntajes- Goldthorpe & Hope investigaron las dimensiones subyacentes que los jueces aplicaban en sus evaluaciones; estándar de vida, prestigio en la comunidad, poder e influencia sobre otra gente y valor para la sociedad. Todas estas dimensiones estaban estadísticamente asociadas entre sí, pero la mayor correlación se dio entre poder e influencia y prestigio. En menor medida entre estándar de vida y prestigio; poder y estándar de vida; y entre poder y valor para la sociedad.

El estudio comparativo de Treiman (1977) cuyo objetivo fue construir una escala internacional sobre prestigio ocupacional, se plantea la naturaleza teórica de los sistemas de prestigio ocupacional y la universalidad de los

ordenamientos. A partir de la evidencia empírica sostiene que es posible inferir de las correlaciones entre educación e ingreso y prestigio en diversos países, que existen estructuras de poder, privilegio y prestigio fundamentalmente similares en todas las sociedades contemporáneas.

El Duncan SEI, que ha utilizado educación e ingresos para estimar los puntajes de prestigio, se apoya en una posición teórica semejante a la sostenida por Treiman. Desde un punto de vista funcional la educación puede ser considerada en gran medida como una preparación para el ejercicio de una ocupación mientras que ésta se encuentra a su vez funcionalmente relacionada con el ingreso (Reiss et.al. 1961). El sustento teórico para los procedimientos empíricos es por lo tanto el modelo funcionalista, implícito también en la escala sobre prestigio ocupacional de North & Hatt.

El principal problema con el enfoque funcionalista es que la propia concepción del modelo hace difícil la tarea de mantener conceptualmente diferenciadas las etapas: requisitos de acceso y recompensa, las cuales tienen lugar con motivo de la producción económica. Existe consenso acerca de la centralidad del sistema económico en la sociedad actual, así como que la ocupación constituye un nexo fundamental entre el individuo y la estructura social. Por lo tanto merece ser estudiado separadamente.

CAPITULO II

Estratos ocupacionales en la obra de Gino Germani

El libro de Germani *Estructura Social de la Argentina* (1955) constituye un clásico de las investigaciones latinoamericanas para el estudio y medición de la estratificación.

En el capítulo sobre las clases sociales Germani señala "el acuerdo unánime sobre el papel que desempeña la ocupación en la determinación de las clases....." y la aceptación "que las clases sociales están constituidas por determinadas ocupaciones o grupos de ocupaciones".

Con el propósito de establecer los principios que rigen las clasificaciones de las ocupaciones en clases analiza los antecedentes internacionales sobre el tema, y concluye que dado que la ocupación es el vínculo entre la estructura de clases y la estructura técnico-económica, utilizará como criterio para la medición de clase los principales grupos ocupacionales "diferenciados sobre todo en base a su posición dentro de la organización económica (estatus legal de propietarios, asalariados, trabajadores independientes, etc.) y tipo de actividad (rama de la industria, comercio servicios, etc.).

Su fuente de datos fueron los cuadros inéditos del censo de 1947, que permiten clasificar las categorías ocupacionales en estratos. Esas categorías son similares a las aplicadas en los estudios de Edwards y el equivalente llevado a cabo en Gran Bretaña.

Para definir la posición en la organización económica aplica dos criterios: la relación de dependencia -autónomo, dependiente- y el trabajo manual-no manual. Las distribuciones porcentuales de los tamaños de las empresas agropecuarias, industriales y comerciales y de servicios (contenidas en los censos de económicos) le permitieron subdividir a su vez los grupos ocupacionales antes mencionados.

Los censos y las encuestas de población de Estados Unidos y Gran Bretaña contienen información sobre el estatus, nivel de calificación y especialización de las ocupaciones; datos que no figuran en los tabulados o clasificaciones de Argentina.

La técnica que aplica Germani es hacer 100% un grupo ocupacional en una actividad, por ejemplo, los propietarios rurales, y a éste subdividirlo de acuerdo con la distribución de tamaños de establecimientos obtenida a partir de los datos del censo económico para dicho sector, relevado para todas las ramas de actividad algunos meses antes que el censo de población de 1947. Por su enfoque, la construcción de los estratos que hace Germani es semejante a la de la Oficina del Censo de Gran Bretaña, la que como se vio tiene en cuenta el tamaño del establecimiento, el ejercicio libre o dependiente de las profesiones, su carácter manual-no manual, etc. La originalidad de Germani reside en haber arribado a estimaciones aceptables a partir de datos agrupados.⁶

Estructura Social de la Argentina sirvió de antecedente a la reclasificación de los nombres de las ocupaciones consignadas en los Censos de 1869, 1895 y 1914, tarea llevada a cabo en el Instituto de Sociología en la Universidad de Buenos Aires y dirigida por el propio Germani. En este estudio, como en la propia *Estructura Social*, el enfoque clasificatorio aplicado es el de un economista: los factores de producción y entre éstos el factor trabajo diferenciado de acuerdo a su posición en la organización económica.

Años más tarde en la investigación sobre *Estratificación y Movilidad Social en el Gran Buenos Aires*, Germani elaboró por primera vez una escala ocupacional para Argentina, entendiendo por tal no sólo la construcción de estratos sino también un detalle de los grupos ocupacionales y su puntaje.⁷

El estudio sobre *Estratificación y Movilidad Social* se llevó a cabo en cuatro ciudades latinoamericanas -Montevideo, Río de Janeiro, Santiago de Chile y Buenos Aires- utilizando cuestionarios y códigos comunes. En la tabla 2 del Anexo se reproducen los ítems del cuestionario que se referían

⁶Se le debe a Germani la recuperación de los cuadros inéditos del Censo de 1947, los cuales destruidos por el INDEC, pudieron ser publicados por el propio INDEC gracias a la copia guardada en sus archivos personales.

⁷Lamentablemente el listado de los nombres de ocupaciones que componían los grupos se perdió durante la intervención militar del general Onganía, cuando fueron destruidos los archivos del Instituto de Sociología.

a la ocupación remunerada principal del jefe de familia-entrevistada.* Con la información sobre el nombre de la ocupación, el tipo de tareas desempeñadas y la categoría ocupacional se codificaba la Posición en la Ocupación (categorías del código para el ítem 43 contenidos en la citada Tabla 2). Asimismo se codificaba la Rama de Actividad (ítem 44).

El listado de nombres de ocupaciones con su correspondiente código de Posición en la Ocupación (ítem 43) y de Rama de Actividad (ítem 44) fueron agrupadas en 62 denominados Grupos Ocupacionales (ítem 45 de la tabla 3) a los que se les asignó un rango de 1 a 7 -desde el más bajo hasta el más alto-; éste constituyó el Nivel Ocupacional I, que era el mismo en los cuatro estudios comparativos (Tabla 3, ítem 46).

Los puntajes de prestigio del estudio de Cucullú de Murmis (1961) y la experiencia del pre-test del trabajo de campo permitieron elaborar una nueva escala ocupacional, sólo para el estudio de Argentina, que Germani denominó Nivel Ocupacional 2 (Tabla 3, ítem 47).

Los Niveles Ocupacionales 1 y 2 fueron utilizados respectivamente para calcular dos índices, el Nivel Económico Social I y el Nivel Económico Social Ponderado II.

El Nivel de Educación, un índice compuesto por el Nivel de Vivienda y el Nivel de Ingresos, cada uno de ellos divididos en siete rangos, eran sumados y promediados con el Nivel Ocupacional respectivo para obtener los citados niveles económico sociales, el primero de los cuales fue usado en el estudio comparativo. En el Nivel Económico Ponderado II se asignaba mayor peso al Nivel Ocupacional 2 (Germani, 1971).

Utilizando los datos de la propia encuesta de estratificación, Germani (1971) elaboró una nueva escala, el Nivel Ocupacional 3 (anexo Tabla 4).

No existe un documento único del cual se pueda deducir el enfoque teórico de cada versión de la escala ocupacional.

La primera, el NO1 elaborada por el equipo latinoamericano en sus reuniones de Buenos Aires y Montevideo (Costa Pinto, et.al. 1959) se inspiró en las primeras clasificaciones ocupacionales de la OIT y tiene una fuerte inspiración economicista. El documento citado, donde se acuerdan los criterios comunes de la investigación comparativa, incluye una ponencia preparada para cada proyecto. Germani discute en la sección sobre estructura social, la composición ocupacional de la población y el perfil de la estructura

* Se han mantenido los números de ítem del cuestionario original y códigos utilizados por Germani.

económica. Respecto del primer punto señala la conveniencia de contar con una descripción detallada de la rama de actividad, la categoría económica o posición dentro de la ocupación y tipo de ocupación u oficio. En cuanto al segundo sostiene que "dos elementos deberían tenerse en cuenta: distribución de las actividades económicas en grandes ramas, particularmente en actividades primarias, secundarias y terciarias y las significativas diferenciaciones dentro de cada una de ellas, y la distribución de la propiedad y el control de cada rama y, si es posible, en relación a la sociedad en su conjunto. "Se trata de dos tipos de clasificaciones: horizontal (por grandes ramas de actividad) y vertical (según distribución de la propiedad y el control) que se combinan en un análisis conjunto".

La influencia de Weber se observa cuando Germani propone incluir en el proyecto además de la medición de estratos socio-económicos, investigaciones sobre la percepción del fenómeno de las clases sociales y del prestigio de los grupos ocupacionales, distancia social y autoidentificación de clase.

Específicamente menciona "la importancia comparativa de los diferentes criterios de valorización actuantes, su conexión con determinados aspectos de la estructura económico-social (por ejemplo, la posición de los grupos valorizados y valorantes en cuanto a la distribución del control y de la propiedad, del goce, de la capacidad de consumo, etc.)".

En el estudio llevado a cabo en el Gran Buenos Aires se incorporaron todos estos aspectos de las clases sociales. Las ideas reseñadas en el párrafo anterior se encuentran presentes en *Estructura Social de la Argentina* (1955) e incorporadas al diseño del proyecto de Estratificación definitivo. Cabe destacar que en los documentos presentados por el resto de los directores de proyectos nacionales, el tratamiento del tema se realizó con un alto grado de coincidencia.

Aunque no está dicho de manera explícita el NO1 es una escala objetiva en la que los criterios teóricos subyacentes son la disposición de propiedad y control, aplicados a una clasificación de ocupaciones en que se diferenciaba rama de actividad y posición o categoría ocupacional. Esta última estuvo inspirada en las clasificaciones internacionales que, como se mencionó en secciones anteriores, habían recibido la influencia de la escala Edwards.

El NO2 es también una escala objetiva que incorporó modificaciones para mejorar la evaluación del componente propiedad y control implícitos en la asignación de los grupos ocupacionales a los diversos rangos (anexo Tabla 3)

En el análisis de la movilidad social en Argentina (Apéndice del libro de Lipset y Bendix, 1963) Germani señala explícitamente que en esta investigación "el ordenamiento se realizó en función a criterios explícitos prefijados referentes al carácter de la ocupación (nivel de calificación y otros) y a sus otras características económico-sociales", que se construyeron 62 grupos ocupacionales "los que posteriormente fueron ordenados por prestigio en siete rangos". Es decir, Germani reivindica en este documento al prestigio ocupacional como estructura teórica subyacente en el ordenamiento de los grupos ocupacionales. Opinión que no comparto, ya que entiendo que la escala ocupacional original -NO1- es del tipo objetivo.

Los puntajes de prestigio de Cucullú de Murmis (1961) sirvieron para validar el NO2. De cualquier manera, como lo señala Germani, existe una alta correlación entre los niveles de prestigio y el NO2, el NESP (Nivel Económico Social Ponderado), el Nivel de Vivienda e inclusive la autocalificación de clase.

La fundamentación teórica del NO3 es diferente debido al procedimiento aplicado para estimar los puntajes y los límites de los intervalos de la escala percentillar.

El ordenamiento de los grupos ocupacionales es el resultado de la posición relativa global que detentan sus ocupantes en el Nivel Económico-Social Ponderado. Es decir, se tienen en cuenta además de la posición en la estructura económica dada por el Nivel Ocupacional- una variable de acceso -Nivel Educativo- y dos variables vinculadas a la retribución del desempeño y el control sobre recursos -el Nivel de Ingresos- y capacidad de consumo -como es el índice compuesto de Nivel de Vivienda-.

El Nivel Ocupacional 3 significa que el rango asignado a una ocupación deviene de las características económico-sociales de sus ocupantes. Tanto es así que si se observa la Tabla 4 del Anexo se verá que los límites de los intervalos del NO3 no coinciden con los originales establecidos por el NO2; y además mientras este último constituye una escala discreta de siete niveles, el NO3 es una escala continua en la que los Grupos Ocupacionales han sido ordenados uno detrás del otro, los que por razones de conveniencia se pueden agrupar en intervalos.

La fusión entre conceptos teóricos y referentes empíricos

El pensamiento y la obra de Germani reflejan las dificultades, aún no resueltas, que presenta la diferenciación entre el procedimiento para construir una escala y los criterios teóricos que fundamentan tal procedimiento.

En su trabajo, él comienza por adherir a una posición objetiva respecto de la construcción de las escalas ocupacionales. Tanto en *Estructura Social* como en *Estratificación Social*, Germani claramente define los estratos en término de variables objetivas de "poder". Es recién en un artículo posterior a la recolección de datos, donde Germani señala que la escala resume posiciones de prestigio. Es decir, que equipara la estructura teórica subyacente (sostiene que es el prestigio) con el hecho de que el ordenamiento ocupacional de su estudio esté altamente correlacionado con los puntajes de prestigio obtenidos en la investigación paralela de Cucullú de Murmis (1961).

Esta fusión entre las postulaciones conceptuales y empíricas se debe en primer lugar a la propia complejidad de los problemas teóricos, y en segundo lugar al hecho de que con las escalas se mide simultáneamente más de un fenómeno, situación o proceso.

Las escalas ocupacionales miden metas sociales deseables; capacidad para generar ingresos monetarios y retribuciones indirectas; posibilidad de un estilo de vida y relaciones sociales; miden también una posición de poder en la sociedad.

Estadísticamente, la multiplicidad de dimensiones y situaciones a que da lugar el estudio de las ocupaciones se evidencia en la alta correlación entre las posiciones ordenadas en diversas clases de fenómenos y procesos que tratan de la desigualdad social.

No obstante, la alta correlación estadística o inclusive la permanencia en el tiempo de los ordenamientos no constituyen por sí mismas suficiente evidencia de que se está tratando la misma clase de fenómeno. El nivel de agregación de las categorías ocupacionales, o la difusividad de los nombres de ocupaciones - cuando se elaboran escalas de prestigio - llevaría a suponer que la correspondencia entre dimensiones se da a nivel de los agregados.

En las escalas denominadas objetivas, en las que el criterio ordenador son rasgos de la propia ocupación, las categorías utilizadas generalmente engloban puestos de trabajo en los que se desempeñan tareas similares y demandan un entrenamiento o capacidad equivalentes y supuestamente intercambiables.

Los datos censales, que en nuestro país son la principal fuente de información, no registran otras características del trabajo relacionadas con el contexto laboral, condiciones de desempeño, retribuciones no monetarias (nuestros censos tampoco registran éstas), experiencia laboral, etc.

Por su parte, las escalas de prestigio, aun las más sofisticadas, seleccionan un conjunto de títulos ocupacionales de fácil reconocimiento,

es decir, de ocupaciones estereotipadas.

El proceso de evaluación no tiene en cuenta la cercanía o familiaridad del juez evaluador con ese tipo de trabajo, como tampoco qué rasgos del mismo está efectivamente evaluando.

Jenks et.al. (1988), en una investigación sobre la deseabilidad de un puesto de trabajo, elabora un índice del éxito en el mercado laboral a partir de las definiciones de características de la posición laboral que son tenidas en cuenta en las evaluaciones.

En el conjunto de 48 características laborales que son tenidas en cuenta cuando se asignan puntajes a títulos ocupacionales, los autores señalan las siguientes como algunas de las que ejercen mayor influencia en la definición del éxito laboral: ingreso, tiempo de vacaciones, horas por semana trabajadas, entrenamiento en el trabajo, seguridad, estabilidad, requisitos educacionales, tarea repetitiva-no repetitiva, nivel de suciedad, libertad horaria, frecuencia de la supervisión, etc. Entre ellas, ingreso y educación se destacan entre las más importantes.

La centralidad social del modo en que las personas participan de la actividad económica probablemente explique las dificultades en abstraer y definir teóricamente qué se evalúa y ordena.

Resulta difícil pensar en un concepto más ubicuo que el de ocupación: pertenece al dominio de un número grande de disciplinas sociales que tratan uno o varios aspectos que se superponen entre sí.

Un sociólogo se inspira en el tratamiento que de los temas del trabajo hace la economía. Esta, en el pasado privilegiaba los aspectos relacionados con la demanda y oferta de trabajo, la formación del precio, la influencia de los sindicatos y el nivel de empleo. Los problemas estudiados actualmente por la economía laboral lindan con temas tratados por la sociología de las ocupaciones, por las investigaciones de los procesos de adquisición y logro de estatus ocupacional, de la discriminación laboral, etc. Estas áreas comparten conceptos y base empírica con temas de la economía como son: la inversión en capital humano, la segmentación de los mercados de trabajos, la discriminación en el acceso y las retribuciones monetarias y no monetarias diferenciales, etc. Estos procesos subyacen a las clasificaciones ocupacionales que constituyen la matriz para la elaboración de las escalas aunque no se los discuta cuando se las construyen.

Las 48 características laborales, resumidas en 14, de la investigación de Jenks et.al. (1988) muestra, desde la visión del propio trabajador (cualquiera sea su estatus) la multiplicidad de factores que se tienen en cuenta en la determinación de la "bondad", "deseabilidad" o definición del

éxito laboral.⁹

Ese resumen, traducido en puntajes o en una ubicación en un ordenamiento, es lo que se propone captar un investigador cuando elabora o utiliza una escala ocupacional. Puede tratarse de una síntesis de rasgos objetivos de las ocupaciones, que evalúa el equipo de investigación, o del juicio de miembros de la comunidad que evalúan su prestigio. En ambos casos se aplica la afirmación de Golthorpe & Hope cuando en la introducción a su investigación sobre la gradación social de las ocupaciones (1974) sostienen que "todo lo que un manual que presenta una escala puede hacer es ofrecer el conjunto de reglas y procedimientos a priori utilizados en su construcción" y cuya validez y confiabilidad en aplicaciones específicas el investigador debe evaluar por sí mismo" para concluir que "la validez y confiabilidad de cualquier instrumento de medición puede muy bien variar de acuerdo a la población".

La única regla disponible para elegir el tipo de escala es el marco teórico y el objetivo de la investigación.

Si se desea saber si las personas ordenan diferencialmente las ocupaciones, lo apropiado es llevar a cabo un estudio de los denominados de prestigio, los cuales pueden incluir el análisis de qué se valora y cómo se ordenan las ocupaciones según las características de los ocupantes. Por ejemplo, se observó que las ocupaciones típicamente femeninas reciben un puntaje menor que aquellas ocupadas preferentemente por varones (Bose & Rossi, 1983).

Los estudios de prestigio replicados en varios países y períodos, mostraron la permanencia de los rangos relativos asignados a las ocupaciones; apoyado en este hallazgo Treiman elaboró una escala internacional de prestigio ocupacional.

En cambio, el análisis comparativo de distribuciones ocupacionales o de la discriminación en el mercado laboral es más fructífero si se utiliza un sistema clasificatorio de ocupaciones basado en rasgos propios de las mismas.

Existen investigaciones, por ejemplo sobre la adquisición de estatus,

⁹ Cocullic de Murnis (1961) incluyó en su estudio dos preguntas referidas a características del trabajo: factores que inciden en su elección y condiciones del éxito en una ocupación. Sólo reciben adhesión mayoritaria valores sociales - servir al país o a sus semejantes o variables psico-sociales -, vocación, progreso intelectual. Esta conclusión es difícil de compatibilizar con el ordenamiento ocupacional realizada por los mismos entrevistados, en el que evidentemente privilegia son los componentes económicos.

en las que el significado de las conclusiones difiere según se utilice para categorizar las ocupaciones una escala objetiva o una de prestigio. En este tema, de hecho, las que se utilizan son las denominadas mixtas que, como se vio son escalas en las cuales se conocen los puntajes de prestigio para un subuniverso y se estiman para el resto de las ocupaciones mediante, la técnica de regresión múltiple usando educación e ingresos como predictores.

Cuando se aplica una escala de prestigio para estudiar un fenómeno estructural, como es la movilidad social y el logro ocupacional, se está asumiendo un modelo en el cual el prestigio es el resultado de la posesión de rasgos valorados socialmente y en el que existen criterios objetivos de evaluación que son de aceptación universal (Knottonerus, 1987). Más aún, las posiciones ocupacionales gozan de prestigio porque demandan cualidades y esfuerzos que la sociedad retribuye diferencialmente. En este esquema se privilegian los atributos individuales para interpretar la movilidad o el logro. En cambio, la utilización de una escala objetiva para el estudio de los mismos focaliza el análisis en los cambios de la propia estructura ocupacional y enfatiza los factores estructurales que explican una parte importante de la movilidad y del logro diferencial. Por esta razón, en nuestro estudio de la estratificación ocupacional de la Argentina entre 1869 y 1950, (Sautu, 1969) y en el análisis comparativo de las oportunidades ocupacionales de mujeres y varones (Sautu, 1979) hemos ordenado las ocupaciones aplicando el procedimiento denominado objetivo. En las próximas secciones discutiremos el enfoque teórico y los procedimientos empíricos utilizados para la construcción de la Escala de Grupos Ocupacionales para 1970 (Sautu, 1979), la cual tiene como antecedente el estudio histórico citado que incorporó los lineamientos de la obra de Germani ya descripta.

CAPITULO III

Economía, sociedad y el orden ocupacional de la estratificación

El marco conceptual de nuestro trabajo de construcción de una escala de grupos ocupacionales es la teoría de Weber de la estratificación social, cuyo modelo de análisis postula:

1. La estratificación social es un rasgo de la sociedad que emerge históricamente.
2. Es el resultado de la distribución diferencial del poder.
3. Por su carácter complejo y centralidad social es multidimensional, aunque con alto grado de superposición.
4. Una de sus dimensiones es la ocupacional, y
5. El poder diferencial, que se origina en el estatus y desempeño ocupacional, se expresa en forma de retribuciones, deseabilidad, deferencia, etc., diferentes.

Weber (1964) no trata el orden ocupacional de manera explícita sino que debe inferirse a partir de su análisis de las clases lucrativas, de las definiciones de profesiones y su vinculación con los estamentos profesionales y las clases en general, y de su descripción de la expropiación de los trabajadores de los medios de producción (Cap.IV, primera parte y Cap.II, puntos 22, 23, y 24, de la edición española). En cambio el análisis clásico de la teoría económica permite distinguir conceptualmente el "factor de producción trabajo" del resto del sistema económico, estando ambos afectados por los mismos procesos sociales (tal como en reiteradas ocasiones lo señala Weber).

Por analogía es posible aplicar a las categorías del análisis económico las orientaciones weberianas para definir un estudio de ocupaciones; a saber,

el carácter histórico y multidimensional de la estratificación y la dimensión ocupacional de la distribución diferencial del poder.

El estudio macrosocial de la estratificación

El primer postulado del modelo de Weber sobre el carácter histórico de la estratificación tiene consecuencias metodológicas puesto que define el nivel macrosocial de la investigación, de lo cual se deriva que las unidades o entidades de análisis deben ser agregados -grupos económicos, clases sociales, grupos ocupacionales, etc.- y el objetivo del estudio son atributos de relaciones que caracterizan a dicho agregado y a la sociedad en su conjunto.

La discusión del nivel de análisis tiene una gran importancia puesto que es una decisión que afecta el tratamiento de los datos y por lo tanto la clase de inferencia que es válido extraer.

La mayoría de las investigaciones en sociología y disciplinas conexas, como la ciencia política, la psicología social y las ciencias de la educación, seleccionan individuos como unidad de análisis porque sus diseños utilizan encuestas o entrevistas en profundidad, observación participante o llevan a cabo experimentos. Estos tipos de investigación permiten deducir, por ejemplo, patrones de comportamiento, redes de interacción, valores, asignación social de significados, etc. Su objetivo es establecer pautas de asociación entre variables que definen la acción social. Aunque estas pautas son componentes de la sociedad, se construyen en la investigación a partir de la observación de microunidades.

Cuando en los estudios transversales o longitudinales las unidades de análisis son agregados -sociedades, organizaciones, clases- el diseño tiene como propósito analizar y comparar estructuras; la relación entre agregados; la heterogeneidad y desigualdad como procesos emergentes de las características estructurales de esas colectividades, etc.

La estratificación ocupacional es un rasgo o componente de la sociedad aunque sus consecuencias afectan a los individuos. Pertenecer a una familia de chacareros condiciona la probabilidad de acceder a un nivel de educación medio-alto y limita la posibilidad de desempeñar ocupaciones administrativas calificadas. Estas relaciones son atributos de la sociedad que se expresan como probabilidades que tienen los individuos de alcanzar diferentes posiciones sociales.

Los diseños de investigación -y no sólo los por encuestas- que utilizan a individuos o a familias como unidades de análisis estudian la movilidad

intergeneracional; pero el número de hijos de chacareros, o de otros grupos sociales, que accederán a ocupaciones administrativas calificadas dependerá de la magnitud de este último agregado en el conjunto de la estructura ocupacional. El estudio de los cambios en dicha estructura y la magnitud de los puntos de partida y de los destinos alternativos implica un enfoque macrosocial, porque trata con los procesos sociohistóricos que explican las características y funcionamiento del sistema en su conjunto.

Puede suponerse que un individuo que desempeña una ocupación goza del prestigio social asignado a ella, que se expresa por ejemplo en distancia social y *connubium*. Sin embargo, la jerarquía de prestigio ocupacional es una estructura de relaciones sociales de deferencia, aceptación o rechazo que representa un aspecto simbólico de la estratificación social (Goldthorpe & Hope, 1974). Es un rasgo de la sociedad, aunque se infiera observando que los miembros de las categorías ocupacionales gozan de deferencia o de rechazo.

Las investigaciones sobre prestigio ocupacional entrevistan a personas para determinar el orden, significados y valores sociales que le asignan al desempeño de diversas ocupaciones. Este tipo de investigación fue reseñada en la sección respectiva de este documento; su unidad de análisis son individuos.

Diferente es el enfoque del estudio de Treiman (1977), que utiliza como unidad de análisis cada una de las sesenta jerarquías de prestigio ocupacional correspondientes a las sociedades para las cuales existen datos. Su objetivo es establecer la universalidad de los fenómenos de prestigio ocupacional y su trascendencia temporal. Sus hipótesis explicativas de la semejanza de los ordenamientos contienen enunciados sobre procesos o atributos de agregados, como son los imperativos funcionales y la división del trabajo que dan lugar a la distribución diferencial y la división del poder, la adquisición de privilegios y la diferencia de poder y privilegio que comandan.

Vale la pena recordar la primera proposición de Treiman (1977) porque las restantes se derivan de ésta: los requisitos de eficiencia funcional dan lugar a la división social del trabajo.

Recursos y habilidades escasos y funciones que hacen al orden, crecimiento y creatividad y liderazgo reciben cuotas diferenciales de poder. En todas las sociedades el control de los recursos económicos, el conocimiento y las habilidades para desempeñar roles socialmente valiosos, así como el ejercicio de la autoridad, constituyen el núcleo de la estratificación social. La universalidad de las raíces sociales del poder explica que las configuraciones

de roles ocupacionales que poseen poder equivalente gozan de privilegios y de prestigio.

Su evidencia para rechazar hipótesis alternativas se apoya en que no sólo existe una alta correlación entre los ordenamientos ocupacionales por prestigio, sino que también en todas las sociedades para las que se poseían datos se observó alta asociación entre dichos ordenamientos y las jerarquías de educación e ingreso, ambos indicadores de control de recursos. Tal correspondencia fue observada en el análisis de sociedades contemporáneas y en el estudio de seis casos históricos.

Treiman afirma el antecedente -la semejanza de las estructuras de poder- a partir del consecuente -la semejanza de las jerarquías de prestigio ocupacional-, lo cual constituye una demostración muy débil de la relación, la que podría deberse a la presencia de otros factores (por ejemplo la mayor permanencia en el tiempo de las elaboraciones culturales, aun cuando la estructura haya cambiado, o la hipótesis de la difusión cultural entre las sociedades presentes).

Por lo tanto, como el propio Treiman lo sugiere, es necesario especificar cuidadosamente la naturaleza de la conexión entre aspectos macrosociales de la organización social y las variaciones en los sistemas de estatus ocupacionales.

La utilidad de la teoría de Weber para nuestro estudio de ocupaciones radica en sus categorías de análisis que permiten establecer un puente lógico entre investigaciones macro y microsociales. Además privilegia el "poder" como concepto explicativo y nos exime del supuesto funcionalista que interpreta las retribuciones diferenciales (poder, privilegio, prestigio) entre ocupaciones como consecuencia de los requisitos de eficiencia funcional que dan lugar a la división social del trabajo.

Weber distingue la dimensión de clase económica y la del honor social -estamental- cuando señala que las clases lucrativas "florecen sobre el suelo de la economía de mercado" y los estamentos que "nacen y subsisten preferentemente sobre el suelo de las asociaciones con economía de consumo litúrgico-monopolista feudal o patrimonial-estamental", los que se encuentran presentes en la sociedad actual en la que "lo más próximo al estamento entre las clases es la social y la más lejana la lucrativa" (Weber 1964).

Un enfoque macrosocial del prestigio ocupacional, siguiendo las sugerencias de Weber (1953) probablemente se plantearía el estudio de la preeminencia de los elementos estamentales o de los económicos que subyacen a las evaluaciones ocupacionales.

Según sostiene, "cuando las bases de adquisición y distribución de bienes es relativamente estable, la estratificación por estatus prevalece. Cada cambio tecnológico y transformación económica amenazan la estratificación estamental y empujan la situación de clase hacia el frente. Épocas y países en los que la cruda situación de clase es de significación predominante son regularmente los períodos de transformación tecnológica y económica. Cada reducción en el ritmo de cambio de la estructura económica lleva, a su debido tiempo, al crecimiento de las estructuras estamentales y hace resurgir el importante papel del honor social".

El estudio del cambio en las estructuras sociales, de la preeminencia de los órdenes de estratificación, de la conformación de grupos o clases hegemónicas, de la lucha de clases, de las bases socioculturales de prestigio, de la emergencia de grupos ocupacionales profesionales y tecnocráticos, etc., son todos temas que en el marco conceptual weberiano demandan un enfoque metodológico macrosocial.

En cambio el análisis de la relación entre el nivel de educación y el acceso ocupacional y el ingreso está planteado a nivel microsocial, ya que la unidad de análisis en la cual se postula y se mide la asociación es el individuo. El modelo establece que -de un conjunto de variables- el número de años en la escuela es el más importante predictor del éxito ocupacional (por ejemplo Blau y Duncan, 1967, y todas las investigaciones sobre adquisición de estatus); esto significa que son las personas las que acceden y adquieren los conocimientos, el entrenamiento escolar y las credenciales que incrementarán su probabilidad de desempeñar ocupaciones diversas.

Es cierto que la correlación positiva entre educación y ocupación puede constatararse en la absoluta mayoría de las sociedades, cualquiera sea su nivel de desarrollo económico. Sin embargo esta regularidad empírica observada a nivel microsocial, como ya se dijo, no indica cuáles son la magnitud de los segmentos de la población que tienen alta educación ni como el sistema educativo se ha extendido en la sociedad. Tampoco informa sobre la dimensión de los grupos ocupacionales que detentan alta o baja educación, ni cómo el sistema de privilegios se perpetúa.

Si comparamos varias sociedades con distinto nivel de desarrollo económico y tecnológico -de mayor a menor- y establecemos la asociación entre educación y ocupación probablemente encontremos que la relación positiva es creciente (Babini, 1987). Es decir, que en sociedades industriales avanzadas los requisitos educacionales de acceso ocupacional son más estrictos.

Asimismo se encontrará que el prestigio asignado a las posiciones que

denotan propiedad, poder e ingreso, será alto aunque difieran las condiciones de acceso, y en la importancia que ellas tengan *vis a vis* con otras posiciones. Un enfoque macrosocial e histórico de estos temas enfatizará la búsqueda de estas diferencias

Una síntesis de nuestra posición se encuentra en Lockwood (1963) cuando sostiene que "mientras la situación de clase o el estatus son distinciones analíticas que se refieren a aspectos de la posición de un individuo o categoría de individuos en una sociedad, los conceptos de clase y de estamento (o de grupo de estatus) se refieren a propiedades variables de las sociedades mismas. Así es que las sociedades se pueden clasificar en términos de su nivel de formación de clase o de estratificación estamental".

La dimensión ocupacional en el estudio del poder

El desempeño ocupacional pertenece a la categoría de fenómenos que Weber (1964) designa como "clases lucrativas" y que se diferencia por su poder de disposición (o carencia de él) sobre bienes y servicios para la obtención de un ingreso en el mercado. Aunque en el ítem "2 b" del Capítulo IV todos los ejemplos de clases lucrativas son ocupaciones, el concepto de Weber es más amplio que el que se usa en sociología y economía porque implícitamente involucra a la totalidad de la propiedad, monopolios y calificaciones de los ocupantes en tanto se hallen incorporados al mercado con fines económicos.

Los agregados denominados ocupaciones o grupos ocupacionales son categorías de análisis que, de acuerdo al esquema anterior, pueden ordenarse usando como criterio la probabilidad de control de recursos económicos como son la propiedad de los medios de producción, la autoridad sobre otros en una organización económica y el conocimiento aplicado a la producción.

Una forma sencilla de operacionalizar esos criterios teóricos es utilizar el esquema de análisis de la economía que en la esfera de la producción distingue los siguientes niveles:

1. Las actividades económicas se pueden clasificar en sectores y ramas de acuerdo con el tipo de bienes y servicios que se elaboren, procesen fraccionen, comercialicen, distribuyan, presten, etc.

2. Las unidades de producción son entidades cuyo objetivo es organizar y coordinar servicios y recursos materiales para el fin de la producción de bienes y servicios. Pueden ser uni o multi-personales.

3. El factor de producción trabajo que opera dentro de la unidad de producción abarca una amplia gama de funciones y tareas que concurren a la producción económica.

El siguiente paso es establecer atributos en cada uno de dichos niveles que permitan construir un sistema clasificatorio de ocupaciones. Este tema ya fue tratado cuando se analizaron las escalas objetivas y se describió la obra de Gino Germani.

El tercer paso es sustentar el carácter ordenado internamente de cada uno de los niveles, puesto que los atributos pertenecientes a cada uno de ellos calificarán diferencialmente a las ocupaciones.

En el proceso histórico del desarrollo económico, las ramas de actividad contribuyen diferencialmente al producto y al crecimiento del sistema, por lo cual, aunque de manera implícita, se reconoce su carácter estratificado. Este tratamiento se evidencia tanto en la obra de Colin Clark (edición española, 1971) sobre distribución sectorial de la mano de obra, como en los estudios actuales sobre desarrollo desigual, heterogeneidad estructural y fuerza de trabajo. En ellos se señalan el rol del cambio tecnológico y el carácter monopólico o competitivo de los mercados como variables explicativas de las tasas de crecimiento del producto, de la productividad, de la distribución de los ingresos y de la remuneración desigual de la mano de obra.

El ordenamiento ocupacional tiene por lo tanto en cuenta la rama de actividad, asignando rangos más altos a las ocupaciones industriales que a las agrícolas o de los servicios personales, y al tamaño de las empresas, cuya tecnología y posición en los mercados influyen en el orden asignado a las ocupaciones asociadas a ellas.

Existe una amplia bibliografía sobre los sistemas de reclutamiento de las empresas, de la formación, promoción y remuneración del personal, que muestran diferentes comportamientos en función de su tamaño y posición en los mercados de bienes y capitales.

Esta desigualdad, aunque no siempre en forma expresa, se refleja en las categorizaciones ocupacionales.

El tercer nivel del sistema clasificatorio de ocupaciones -analizado en la sección sobre Gino Germani- es la posición de la ocupación en la jerarquía organizacional de la empresa, la que será tanto más compleja cuanto más sofisticada sea la tecnología de producción involucrada. Aunque no con el propósito de ordenar ocupaciones en escalas o estratos, ese tipo de problema ha recibido gran atención en los estudios sobre el cambio

tecnológico y la organización industrial. Sus conclusiones contribuyen a sustentar la proposición que postula el carácter estratificado de las ocupaciones en función del rol que desempeñan en la empresa.

La Clasificación Industrial Uniforme de Ocupaciones -de la OIT- es una reducción de categorías que, como se señaló en la sección respectiva, no combina todas las posibilidades ni tampoco tiene un carácter ordenado, sin embargo sirve de base para la elaboración de escalas, como es el caso de Goldthorpe y Hope (1974) y la escala internacional de Treiman (1977).

La escala ocupacional elaborada por nosotros (Sautu, 1979) utiliza también como base los grupos unitarios del CIUO-OIT a los que se les aplican los criterios ordenadores antes descriptos.

CAPITULO IV

La Construcción de una escala de Grupos Ocupacionales

La base de datos utilizada para la construcción de la Escala de Grupos Ocupacionales para 1970 (EGO 70) fue el listado de ocupaciones del Código de Ocupaciones del INDEC que reproduce la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-OIT, 1970).

Este documento clasifica las ocupaciones en cuatro niveles de desagregación: Títulos Ocupacionales -nombres de ocupaciones- que no fueran codificados, el Gran Grupo Unitario de Ocupación, que agrupa los Títulos en categorías homogéneas, y el Subgrupo y el Gran Grupo de Ocupación, en las que los Grupos Unitarios son a su vez agregados en dos niveles sucesivos.

Los Grupos de Ocupación del CIUO no están ordenados en rangos sino que son categorías que combinan alternativamente rama de actividad, funciones o tareas, nivel de calificación y jerarquía en la organización.

Para construir la Escala de Grupos Ocupacionales (EGO 70) trabajamos separadamente cada Gran Grupo del CIUO y reclasificamos los Títulos Ocupacionales aplicando los criterios mencionados en el capítulo anterior. La siguiente etapa fue ordenar a cada Grupo Ocupacional del EGO 70 en una escala que variaba de 10 a 99 puntos.

A continuación describiremos cada una de esas etapas manteniendo los nombres de los grupos con mayúscula para ayudar a su identificación.

Reclasificación de los Grandes Grupos de Ocupación del CIUO

La Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones -CIUO- está compuesta de diez grandes grupos, dentro de los cuales, como se dijo, se han agregado los Títulos Ocupacionales en Grupos Unitarios de Ocupación,

los que son identificados por tres dígitos: el primero designa el Gran Grupo, el segundo el Subgrupo y el tercero el Grupo Unitario.

Estos números de código preceden al nombre de los grupos en el Anexo A, Tabla 5, en el cual se transcribe la escala EGO 70 completa. En el texto hemos identificado nuestros grupos con un número romano entre paréntesis para facilitar la lectura y comprender el anexo (tanto en el cuadro completo como en el resumen).

El Gran Grupo 0/1 del CIUO comprende a los Profesionales, Técnicos y Similares. Sus Grupos Unitarios están clasificados de acuerdo con su nivel de educación formal y área de conocimiento que su desempeño demanda. El código no especifica ni el tipo de empresas, rama de actividad, carácter dependiente o independiente del desempeño, ni posición en una jerarquía organizacional (con la excepción de algún contado caso).

A los efectos de ordenar los Grupos Unitarios del Gran Grupo 0/1, en nuestra escala formamos ocho nuevas categorías -que denominamos Grupos Ocupacionales del EGO 70 reclasificándolos de acuerdo con el contenido de los Títulos Ocupacionales-. Se utilizaron dos criterios para formar los citados ocho grupos: el nivel de educación formal y el tipo de tareas y funciones que denotaban los mencionados Títulos Ocupacionales

Los Grupos Ocupacionales del EGO 70 son:

- Asistentes y Auxiliares en el área de la salud y asistencia social (I).
- Técnicos especializados, pilotos, traductores (II)
- Maestros y directores de enseñanza primaria (III)
- Sacerdotes y seglares religiosos (IV)
- Escritores y compositores, artistas y atletas (V)
- Profesionales universitarios (VI)
- Profesores de enseñanza secundaria, universitaria y terciaria (VII)
- Jueces (VIII)

El Gran Grupo 2 del CIUO incluye a los directores y ejecutivos y altos funcionarios de la actividad pública y privada, miembros del legislativo y ejecutivo, administradores, interventores, embajadores y cónsules, directores de empresas industriales, de transporte y energía. Se exceptúan los directores de empresas comerciales, de servicios y agropecuarias.

Este Gran Grupo 2, que es el más homogéneo ya que sólo incluye posiciones jerárquicas, fue diferenciado en dos Grupos Ocupacionales de EGO 70 de acuerdo a la actividad pública (IX) o privada (X).

El Gran Grupo 3 del CIUO involucra ocupaciones administrativas de jefes y empleados de oficinas; no discrimina la rama de actividad de la

empresa, pero si está subdividido de acuerdo con la jerarquía y nivel de calificación y especialización de la tarea.

En este Gran Grupo se formaron cuatro Grupos Ocupacionales de EGO 70 usando el criterio de diferenciar las posiciones con personal bajo supervisión y los niveles de calificación del trabajo administrativo.

- Empleados administrativos de la actividad pública y privada: taquígrafos, mecanógrafos, telefonistas, empleados de oficina, ayudantes de contaduría, etc. (XI)

- Jefes de tren, cobradores y carteros (XII)

- Jefes de oficina (XIII)

- Operadores de máquinas de contabilidad y de datos (XIV)

Las ocupaciones que se desempeñan en la actividad comercial o que implican funciones de comercialización y servicios a empresas han sido agrupadas en el Gran Grupo 4 del CIUO. En nuestra escala los Títulos Ocupacionales fueron clasificados en función del tipo de tarea, desempeño dependiente o independiente, y jerarquía de la posición. Aplicando esos criterios se formaron siete Grupos Ocupacionales EGO 70:

- Vendedores ambulantes y a domicilio (XV)

- Vendedores (XVI)

- Agentes de venta de bienes y servicios, viajantes de comercio (XVII)

- Comerciantes-propietarios de comercios al por mayor y menor (XVIII)

- Jefes de oficinas de ventas, aunque pertenezcan a empresas industriales, de energía, etc. (XIX)

- Agentes de seguros, de cambios y rematadores (XX)

- Directores de empresas comerciales que negocian bienes al por mayor y menor (XXI)

El Gran Grupo 5 del CIUO que corresponde a la rama de actividad de los servicios personales, de hotelería y restaurantes fue reclasificada para diferenciar los niveles ejecutivos de los administrativos y el servicio doméstico y de limpieza del resto.

Se formaron los siguientes Grupos Ocupacionales de EGO 70:

- Servicio doméstico y limpieza (XXII)

- Servicios personales (XXIII)

- Servicios de seguridad, vigilancia y protección (XXIV)
- Servicios de guía de turismo (XXV)
- Empresarios, gerentes y propietarios (XXVI)

El Gran Grupo 6 del CIUO incluye todas las ocupaciones del sector agrícola ganadero y pesca.

Se formaron tres Grupos Ocupacionales:

- Obreros y trabajadores calificados y especializados (XXVII)
- Ganaderos y explotadores de establecimientos agrícolas o polivalentes (XXVIII)
- Directores-gerentes de explotaciones agropecuarias (XXIX)

Los Grandes Grupos 7, 8 y 9 corresponden a los obreros calificados y especializados del sector secundario (extractivo, industria, energía y construcción) de transporte y comunicaciones, con un grupo residual para los peones no especializados ni calificados.

Los Grupos Unitarios de Ocupación del CIUO en estos Grandes Grupos han sido clasificados de acuerdo con la rama de actividad y el tipo de tarea realizada. (Ver Nº XXX al LI).

Se formaron veintidós Grupos Ocupacionales de EGO 70 diferenciando a los capataces y supervisores del conjunto de obreros especializados, los que a su vez fueron reagrupados según las ramas de actividad, en la clásica diferenciación de extractiva, alimentos bebidas, textiles, confecciones, química, petroquímica, papel, madera, piedras, metalmecánica, artes gráficas, radio, cine y TV, operadores de máquinas y equipos, construcción, trabajadores varios y, finalmente, peones no especializados.

Debe destacarse que si bien existe una gran correspondencia entre la rama de actividad y esos Grupos Ocupacionales, ésta no es total debido a la forma en que fueron codificadas las ocupaciones registradas en los Títulos Ocupacionales del censo.

El último Gran Grupo 10 del CIUO abarca a las fuerzas armadas y de seguridad, y fueron reagrupadas en tres grupos ocupacionales de EGO 70, de acuerdo con la jerarquía:

- Tropa, suboficiales y oficiales (LII al LIV)

Ordenamiento de los Grupos Ocupacionales EGO 70

La siguiente etapa fue ordenar a cada uno de los Grupos Ocupacionales en una escala de nueve intervalos cuyo origen es 10 y el valor máximo 99.

Es una escala de rangos -como el resto de las escalas ocupacionales- a los que se les han asignado valores numéricos en tramos de 10 en 10.

Para hacerla comparable con otras escalas ocupacionales creímos conveniente mantener una división tripartita -alto, medio y bajo- con subdivisiones internas que eventualmente pudieran ser reagrupadas.

La elección de nueve tramos tiene varias ventajas:

1. Posee un centro -que es el punto de referencia- y cuatro intervalos a cada lado, lo cual le otorga flexibilidad si se desea reagrupar los intervalos;

2. Es equiparable a la escala NO3 de Gino Germani que utiliza las frecuencias acumuladas de la distribución del NES III para formar los nueve estratos ocupacionales;

3. Cada intervalo tiene la misma amplitud y puede ser a su vez dividido si se desea establecer diferenciación interna;

4. Las distancias entre los puntos medios de cada intervalo es siempre la misma.

El origen es inevitable porque la escala tiene nueve intervalos y el valor máximo es noventa y nueve porque de lo contrario tendría once puntos cuando todos los demás tienen 10.

En las columnas del cuadro incluidos en el Anexo, Tabla 5 figuran los intervalos de la escala y en las líneas horizontales los Grupos Ocupacionales EGO 70.

Para mantener identificados a los Grupos Unitarios ha sido necesario -por razones de espacio- fraccionar el cuadro. Hemos preferido mantener la identificación completa del código CIUO porque esto permite compararla con otras escalas.

La técnica utilizada para ubicar los Grupos Ocupacionales de EGO 70 en los intervalos de la escala fue la de ordenarlos espacialmente aplicando, según correspondiera, los criterios de rama de actividad, unidad de producción y posición o rol en la citada unidad. Por la forma en que ha sido elaborado el CIUO, ya descrito, no siempre fue posible -ni necesario- aplicar los tres criterios simultáneamente.

La diferenciación más importante para los grupos propietarios es la magnitud y tipo de bienes incorporados a sus empresas y el sector de actividad que desempeñan. Por su parte, en las ocupaciones jerárquicas, la posición y rol organizacional es definitorio, a la vez que la calidad de la tarea realizada y el tiempo y esfuerzo que demanden la adquisición de las habilidades sirve de criterio clasificatorio de las ocupaciones ejercidas en relación de dependencia.

La forma práctica de construir la escala fue comenzar por ubicar los

Grupos Ocupacionales que sin lugar a dudas ocuparían los extremos y el centro, y así poder establecer el límite entre el espacio correspondiente a las ocupaciones manuales y las no manuales.

A continuación se tomaron los espacios manual y no manual como si cada uno de ellos constituyera una unidad y se ubicaron las ocupaciones en sus respectivos extremos y luego en su medio.

La secuencia de la tarea fue comenzar por los Grupos Ocupacionales sobre los cuales se tenía mayor información acerca de su ubicación respecto de otros grupos y finalizar ubicando por analogía al resto.

El procedimiento seguido en la ubicación de los distintos grupos en los nueve espacios de la Escala de Grupos Ocupacionales fue el siguiente:

1. El primer paso fue establecer los extremos y el medio de la escala. En el intervalo superior se ubicaron los directivos de las empresas públicas y privadas y los funcionarios político-administrativos de alto rango. Ellas constituyen las posiciones que denotan mayor acceso al poder económico - en forma directa o indirecta-.

El intervalo inferior se reservó para las ocupaciones no calificadas, inestables, de baja remuneración: peones y servicio doméstico.

El centro -intervalo 50/59- fue el espacio asignado a las más típicas ocupaciones de cuello blanco: los empleados administrativos de la administración pública y privada.

2. El valor 50 de la escala marca el límite entre el desempeño de tareas manuales y no manuales. Esta distinción responde a la clásica separación entre la concepción y la ejecución de un proceso de trabajo, el que incluso, por lo general, se desempeña en ámbitos separados. El proceso físico de la producción es ejecutado en una localización, mientras que en otra se concentra el diseño, planificación, comercialización, registro, control, coordinación, etc.

3. Una vez dividida la escala en dos segmentos, los cuarenta puntos del espacio manual -desde 10 a 49- fueron subdivididos en dos áreas cuyo límite era el valor 30.

En el área inferior quedaron las actividades del sector de servicios personales y sociales y agrícola-ganaderas combinado con niveles de calificación semi y no-calificados.

En el área superior se ubicaron los títulos ocupacionales correspondientes a las ramas de la industria manufacturera, de energía y construcción combinado con niveles semi y calificados.

4. Cada área del espacio manual -superior e inferior- fue a su vez dividida utilizando el criterio de nivel de calificación, el que se definió como

la práctica de habilidad manual juntamente con conocimientos específicos sobre materias primas, equipos y procesos. Esta división es frecuentemente asimilada con el tiempo de entrenamiento necesario para desempeñar la tarea, además de la adquisición de conocimientos previos al ingreso laboral (ejemplo en la escuela).

Si se observan las columnas de la Tabla 5, se verá que en el intervalo más bajo, 10/19, están ubicados los peones no calificados, vendedores ambulantes y servicio doméstico y en el siguiente los trabajadores semi-calificados de los servicios y de la actividad agropecuaria.

En el área superior del espacio manual se ubican en el intervalo 30/39 los trabajadores calificados de la industria manufacturera, energía, construcción y el personal de las fuerzas armadas y de seguridad. Los capataces, supervisores y algunos trabajadores altamente calificados se ubicaron en el intervalo 40/49.

5. En el espacio no manual se aplicaron criterios según correspondiera por la naturaleza de la ocupación involucrada.

Las posiciones jerárquicas y de autoridad en empresas privadas y administración pública se ubicaron -como se dijo- en el rango más alto (puntaje 90/99), a los jefes de menor jerarquía (XII) en el espacio más bajo (puntaje 50/59), quedando el Grupo Ocupacional de los Jefes administrativos (identificados en el cuadro con XIII) equidistantes en el medio (puntaje 70/79). Es decir que se tomaron los cinco intervalos del espacio no manual y se ubicaron a los altos jefes en el extremo superior, a los jefes intermedios en el centro (que es como se dijo, el intervalo 70/79).

6. Por analogía con los cuerpos ocupacionales de los jefes, se ubicó a los oficiales de las fuerzas armadas en el mismo rango que a los jefes de oficina (intervalo 70/79) y a los suboficiales se los equiparó a los jefes de menor jerarquía (50/59).

7. Para ordenar a las ocupaciones del Gran Grupo 0/1 del CIUO se decidió tomar como límite superior el intervalo 80/89 para los profesionales universitarios de carreras largas y para los profesores universitarios y secundarios; éste es un intervalo por debajo de los jueces, autoridades político administrativas y ejecutivos de empresas privadas. El límite inferior para las ocupaciones técnico-profesionales fue el intervalo central, en el que se ubicaron asistentes médicos y sociales. Los otros grupos se ubicaron en los otros dos intervalos.

8. Los criterios 5 y 7 denotaban jerarquía y conocimiento y especialización combinadamente, lo cual sirvió como punto de referencia para ubicar a otros grupos por semejanza o distancia con los ya ordenados.

Las ocupaciones que demandan conocimientos específicos (agentes, subastadores, rematadores, etc.) y los empleados administrativos altamente calificados fueron asignados a los puntajes 70/79. Los ayudantes, telefonistas, compradores, vendedores, agentes de turismo, se ubicaron en el puntaje 50/59, que es el que correspondía al espacio central de los empleados administrativos.

9. La ubicación de los propietarios de comercios, hoteles, bares y de las explotaciones agrícola ganaderas fue la que presentó mayores dificultades ya que a partir de los Grupos Unitarios de Ocupación del CIUO no es posible determinar la magnitud de su empresa.

Los datos del Censo de 1970 tabulados por el Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE), conocidos como OMUECE 70, indican que el 30% del Grupo Unitario de Ocupación del CIUO designado como comerciantes eran patrones con personal a su cargo, el resto se distribuía entre gerentes y cuentas propias.

Entre los explotadores agropecuarios los patrones representaban el 24 %, mientras que no fue posible encontrar información desagregada para el sector de restaurantes y hoteles.

Por lo tanto, debido al peso que tienen los cuentas propias y gerentes en relación de dependencia en estos grupos se decidió ubicarlos sólo un intervalo por encima del centro, es decir en 60/69.

Evaluación de la Escala

La Escala de Grupos Ocupacionales de 1970 (EGO 70) plantea dos interrogantes referidos a su validez: primero, ¿son homogéneos los Grupos en las dimensiones teóricas de poder de disposición sobre recursos materiales e inmateriales escasos?, y, segundo, en función de esas dimensiones teóricas, ¿es correcto el ordenamiento de los grupos? Estas preguntas sólo pueden ser respondidas de manera indirecta.

En primer lugar existe un trabajo histórico descriptivo de ocupaciones acumulado a lo largo de varias décadas y volcado en trabajos sobre el tema ocupacional (Instituto de Sociología 1959, los Códigos de Estratificación Social y Sautu 1969).

En segundo lugar, comparando EGO 70, elaborada independientemente, con la Escala de Nivel Ocupacional (NO2) del estudio de Gino Germani sobre estratificación social, la coincidencia es prácticamente total.

Las diferencias entre la escala EGO 70 y el NO2 de Germani son las siguientes:

1. Los profesores universitarios y secundarios están ubicados más altos, mientras que los oficiales de las fuerzas armadas están ubicados más bajos que en la Estratificación Social (NO2), aunque en ambos casos en rangos continuos;

2. Los soldados y personal de tropa de las fuerzas armadas y de seguridad, que en EGO 70 son ubicados al nivel de los obreros especializados, Germani los ubica en el nivel más bajo; y

3. Los operadores de máquinas de contabilidad y equipos de computación en nuestra escala tienen un rango más alto que en la de Estratificación Social, mientras que a los agentes de comercio y equivalentes los hemos ubicados más bajos.

Analizando las diferencias desde el punto de vista teórico, es más coherente la decisión adoptada para los Grupos Ocupacionales de 1970. Los profesores universitarios y secundarios poseen mayor capital cultural, control sobre el recurso escaso "conocimiento" que los miembros de las fuerzas armadas, aunque éstos poseen poder político del cual los primeros carecen. Por su parte, las nuevas ocupaciones relacionadas con el manejo electrónico de datos e información comandan en la sociedad moderna mayor conocimiento que el ejercicio de operaciones comerciales o de servicios de empresas.

La escala de Gino Germani NO3 tiene nueve subdivisiones que como se recordará fueron establecidas utilizando las frecuencias acumuladas del NES III que incluye también a los otros indicadores: vivienda, educación e ingresos.

Si se observa la Tabla 4 del Anexo se verá que la última columna correspondiente al Nivel Económico Social III (NES III) establece los nueve cortes en el NO3. Si los comparamos con los nueve intervalos de EGO 70 podemos establecer la alta correspondencia entre ambas escalas, aunque deben señalarse algunas diferencias muy importantes:

1. Las distancias entre puntajes en el NO3 provienen de la distribución en la propia muestra; es decir son distancias empíricas.

2. Los puntajes de EGO 70 son arbitrarios, por lo tanto el nivel de medición es "ordenado" aunque se usen números por razones de conveniencia; en este aspecto es equivalente al NO2.

3. El centro de ambas escalas coincide, pero en el NO3 las ocupaciones manuales están polarizadas hacia el extremo inferior, mientras las no manuales se distribuyen en todo el espectro de la escala.

Como se deseaba además comparar EGO 70 con los valores de la Escala Internacional de Prestigio de Treiman se asignaron sus puntajes a los

Grupos Unitarios de Ocupación (tres dígitos de la Tabla 5 del Anexo) y se computaron el promedio de prestigio para de cada uno de nuestros Grupos Ocupacionales y para cada intervalo de nuestra escala.

La correlación entre los promedios de cada Grupo Ocupacional de EGO 70 y los valores promedios de prestigio de la Escala Treiman es de 0,847. Cuando se comparan los promedios de EGO 70 en cada intervalo con los puntajes promedio que las ocupaciones hubieran obtenido en la escala Treiman, la correlación asciende a 0,981, ya que con la excepción del primer intervalo el orden de rangos es exactamente el mismo.

En nuestra escala hemos ubicado a los directores de empresas agropecuarias y comerciales en el primer rango, mientras que en la escala de prestigio de Treiman están ubicados con puntajes medios.

La construcción de EGO 70 tiene una lógica y aplica una técnica que se ha repetido en los estudios de la Argentina desde que Germani publicara *Estructura Social* en 1955. Las posteriores reelaboraciones, recogidas en *Estratificación Social* del mismo Germani y en Sautu (1969) han aportado a ese esquema la explicitación de los conceptos teóricos y una base amplia de datos empíricos: la encuesta del Gran Buenos Aires, la investigación de Isla Maciel (Germani 1959), el estudio sobre el origen social de los estudiantes (Germani & Sautu, 1965) y nuestro archivo de información histórica descriptiva de ocupaciones y actividades económicas. La información y también la experiencia han hecho posible operacionalizar los conceptos teóricos y crear "jurisprudencia" en la interpretación de los contenidos de los títulos ocupacionales, fueren éstos registrados en un censo o en una encuesta.

Para comprender la importancia del punto anterior, es necesario diferenciar entre la evaluación de los criterios de clasificación y su aplicación a los datos empíricos.

El primero es un tema de discusión teórica, el segundo, como se ha repetido varias veces, de validez metodológica.

Una vez definidos los criterios teóricos, la cantidad y la calidad¹⁰ de los datos incrementará la validez y confiabilidad de las mediciones. Sin embargo, el acto subjetivo del investigador aplicando los criterios a los datos es una etapa inevitable que es superada a través de la intersubjetividad de

¹⁰ La cantidad y calidad de la información para cada unidad de análisis de *Estratificación Social* fue muy grande, tanto por la cantidad de ítems informativos incorporados como por los estudios de pre-test abiertos que permitieron definirlos más adecuadamente. La tarea de codificación, por su parte, fue realizada por un equipo con repetición cruzada para mejorar la confiabilidad.

repetidas mediciones y la replicación de los estudios.

Estas condiciones se cumplen en buena parte en las investigaciones realizadas en la línea de *Estructura Social de la Argentina*. En treinta años, desde su publicación, se ha acumulado una gran experiencia en la clarificación conceptual y categorización empírica de las ocupaciones. Estos estudios han mostrado ser de gran utilidad y algunos, como *Estratificación Social*, no han sido superados, no obstante lo cual adolece en mayor o menor grado de limitaciones.

Existen tres pruebas de la utilidad de este tipo de instrumento empírico; la primera es su capacidad para ordenar aspectos de la realidad social y comparar universos o subuniversos; la segunda es la posibilidad que brindan de describir e interpretar procesos históricos; y la tercera es su aporte para establecer relaciones con otra clase de fenómenos o procesos enriqueciendo la comprensión de por lo menos algunos aspectos de la estratificación social.

Su principal limitación es la dificultad para desprenderlos de su fundamentación empirista, ya que el análisis teórico y la construcción empírica van en paralelo; falta aún establecer el puente entre ambos. Sólo se puede afirmar que hay una clase de proceso histórico definido teóricamente como el resultado de la distribución desigual del poder, que puede expresarse de una manera manifiesta en diversas formas, una de las cuales es la posición que ocupan en el sistema económico las personas que desempeñan diferentes ocupaciones.

CONCLUSIONES

En este trabajo nos propusimos como primer objetivo rescatar el aporte de Germani al análisis de las variables ocupacionales, para luego explicar los criterios y técnicas utilizadas en la construcción de una Escala de Grupos Ocupacionales basada en los Grupos Unitarios de Ocupación del CIUO-OIT (1970).

La tradición sociológica en materia de escalas ocupacionales es anterior a la Segunda Guerra Mundial y se inicia con la elaboración de sistemas clasificatorios de datos censales y de encuestas.

Con el aporte de la economía y la demografía esas primeras escalas definieron roles ocupacionales -combinatoria de tareas y posición en unidad de producción- para luego establecer un ordenamiento en rangos o niveles.

La elaboración de esas escalas de tipo objetivo planteaba dos interrogantes; el primero de naturaleza teórica y el segundo de tipo metodológico, ambos vinculados a la validez de las propias escalas. La tradición empirista que sirvió de sustento a la construcción de esas primeras escalas objetivas buscó su apoyatura teórica bien en la concepción funcionalista global de la sociedad o en algunas de las teorías de la estratificación social que señalaban el desigual acceso a recursos económicos.

Aunque de manera sutil ambas líneas de pensamiento llevaban a plantear procedimientos divergentes en la construcción de los sistemas de categorías y ordenamiento ocupacional.

La Escala Edwards, como lo señalamos en el Capítulo I, se apoya en una concepción de la sociedad como abierta, en la división social del trabajo y en los requisitos funcionales para el cumplimiento de las diversas tareas que demanda el sistema económico. Por lo tanto el ordenamiento ocupacional refleja los diversos requisitos de acceso y sus concomitantes diferenciales en la retribución. La validación de este tipo de escala proviene de su capacidad para discriminar y clasificar ocupaciones que una vez ordenadas reproducen

el mismo ordenamiento que se obtiene si las unidades de análisis individuales fueran clasificadas según su nivel educacional o su nivel de ingreso.

La correlación entre los tres ordenamientos indicará hasta qué punto coinciden en cada individuo, el mismo o similar rango en cada una de las variables consideradas: ocupación, educación e ingresos.

Las escalas ocupacionales que Germani utilizó en *Estratificación Social*, así como las clasificaciones contenidas en *Estructura Social* sólo se entienden en el contexto de una teoría cuyas proposiciones iniciales señalen la desigualdad en el acceso a recursos económicos. En este sentido esta cerca de las primeras escalas objetivas inglesas y del sistema clasificatorio aplicado por Hollingshead (1950) en su encuesta.

Como se ha señalado en el capítulo respectivo, el objetivo de Germani siempre fue estudiar las clases sociales, de ahí que incorporara a sus investigaciones la medición del nivel ocupacional juntamente con una batería de indicadores que fueron combinados en un índice de nivel económico y social. Este interés central de Germani por las clases sociales y la preocupación subsidiaria por la ocupación explica por qué nunca discutió los fundamentos teóricos o metodológicos de sus construcciones ocupacionales.

En ambas orientaciones teóricas, la construcción de las escalas objetivas se apoya en conceptos referidos a la estructura social.

Por el contrario, el prestigio ocupacional es una dimensión de la cultura, si por ésto entendemos los aspectos simbólico-expresivos de la vida social. El primer supuesto teórico de las escalas de este tipo es que existe una dimensión latente denominada estatus social o prestigio que los miembros de una sociedad asignan al desempeño de diferentes roles ocupacionales; el segundo es que se trata de una dimensión ordenada; y por último que el consenso respecto de los niveles de deferencia y grado de deseabilidad de las ocupaciones es muy alto.

La persistencia del prestigio relativo de un amplio espectro de ocupaciones a través del tiempo y de las diferencias socio-culturales han llevado a concluir que esa jerarquía invariable se encuentra asociada a rasgos comunes de sus sistemas económicos ya que existe acuerdo en las necesidades y valores de las sociedades actuales (Inkeless y Rossi, 1956).

En la misma línea Hodge, Siegel y Rossi (1964) sostienen que la estabilidad de la jerarquía de prestigio ocupacional se debe a las similitudes fundamentales, aunque groseras, entre los sistemas ocupacionales de las sociedades modernas. Más aun, señalan el consenso entre distintos segmentos de la población acerca de la jerarquía ocupacional.

Treiman (1977) avanza aun más en esa línea y plantea la universalidad de los ordenamientos en las escalas de prestigio debido a que las ocupaciones se diferencian por su control de recursos escasos (conocimiento, autoridad y propiedad) ya que estas diferencias de poder engendran privilegios que dan lugar al prestigio.

Treiman relaciona un rasgo de la cultura, el prestigio ocupacional, con la estructura social. En cambio, como dijimos, las escalas objetivas parten de esa estructura social, lo cual las obliga a definir conceptualmente "poder" de disposición de recursos (Treiman lo presupone) en el ámbito del desempeño ocupacional o las lleva a justificar el ordenamiento en términos de los requisitos funcionales de la sociedad.

Para resolver las dificultades que presenta la definición de "poder" se ubica a este tipo de investigaciones en el contexto de las clases sociales. Este es el caso del NO3 de Germani que ordena las ocupaciones utilizando la distribución del NES III en la propia encuesta.

Aunque Germani no lo discute explícitamente en ninguno de sus trabajos, el método que utilizó para computar dicho NO3 tiene implicaciones conceptuales que merecen destacarse.

El NO2 es una típica escala ordenada en la cual se ha establecido una serie de criterios que permiten evaluar rasgos objetivos de las ocupaciones. Cada uno de dichos criterios establece un ordenamiento, por lo cual se postula que su aplicación combinada da también como resultado categorías ordenadas. Este tema ya fue discutido en el Capítulo III.

La asignación de los puntajes a las ocupaciones en el NO2 fue una decisión del investigador. Se eligieron números enteros del 1 al 7 y aunque no fue arbitraria la asignación a cada rango, la elección de dichos números enteros sí lo fue.

Dado el carácter de la escala, se puede afirmar que un conjunto de ocupaciones tiene un rango superior a otro conjunto, pero se desconoce la magnitud de las distancias entre un rango y otro.

En el NO3 existe orden y distancia establecidos por la propia distribución de las ocupaciones en la muestra aleatoria del universo investigado. Las ocupaciones con puntaje más bajo son aquellas cuyos ocupantes tienen en conjunto los ingresos más bajos, menor educación y habitan las viviendas más modestas. Cubriendo la distribución percentilar del índice compuesto por todos los indicadores de nivel económico y social (el NES III), las ocupaciones a las que se les asignan los más altos puntajes son aquellas cuyos ocupantes tienen en conjunto alto nivel de educación formal, altos ingresos, habitan viviendas de gran lujo y pueden gozar de todos

o de una buena parte de una variedad de artefactos para el hogar, automóvil y servicio doméstico.

La Escala de Grupos Ocupacionales, denominada EGO 70, se apoya en el razonamiento anterior pero avanza al hacer explícitos los criterios teóricos y los observables que se utilizan para ordenar las ocupaciones. Si se la desea juzgar globalmente, podría decirse que ofrece un sistema explícito para clasificar y ordenar ocupaciones y que es un intento de operacionalización sistemática de un conjunto de conceptos derivados de la definición teórica que hace Weber (1953) del poder de disposición sobre recursos escasos incorporados a la actividad económica.

La Escala es por cierto una construcción intelectual que resume una experiencia cuya utilidad reside en que permite identificar propiedades de objetos, establecer semejanzas o diferencias entre ellos y compararlos en función de los criterios que se han explicitado previamente.

Fuera del contexto de una investigación, la escala no ofrece ningún interés. Su valor, el logro mencionado en párrafos anteriores, provendrá de su incorporación a investigaciones en las cuales la dimensión ocupacional sea teóricamente relevante. Ya hemos mencionado en el capítulo respectivo su posible utilización, práctica en varios tipos de estudio. Uno de los más frecuentes son las investigaciones históricas de los cambios de la estructura ocupacional. Tal es el caso de *Estructura Social de la Argentina* (Germani, 1955) y de nuestra investigación sobre el *Desarrollo Económico y la Estratificación Social* (Sautu, 1969), que analizan los cambios ocurridos en el tamaño y composición de los estratos medios y populares. En esta misma línea de investigación, los estudios comparativos de corte transversal entre varios países, por ejemplo Lipset & Bendix (1963), han permitido deducir proposiciones teóricas acerca de diferentes tipos de movilidad social.

Un segundo tipo de investigación en las que se utilizan las escalas ocupacionales son los estudios microsociales en los cuales una de las variables independientes es el nivel ocupacional de las unidades de análisis individuales. Los estudios de opinión son un ejemplo de este enfoque.

Juntamente con el análisis de la movilidad intra e intergeneracional los estudios sobre el logro de estatus ocupacional requieren la definición previa de una escala. Su objetivo es estudiar la existencia de procesos de desigualdad social y su persistencia en el tiempo.

Entre los estudios mencionados las conclusiones que es válido inferir estarán fuertemente influenciadas por el tipo de escala que se utiliza. La decisión al respecto depende del marco teórico y del objetivo que la investigación se propone.

En los estudios macrosociales que utilizan variables de tipo estructural cuyas unidades de análisis son agregados es pertinente utilizar escalas de tipo objetivo, ya que como se mencionó en varias ocasiones, el prestigio es un proceso de tipo cultural, consecuencia él mismo de procesos estructurales (como lo postula Treiman, 1977).

En los estudios microsociales, si el nivel ocupacional es postulado como antecedente de variables sociológicas conductuales o psicosociales (comportamiento, opiniones, motivaciones, etc.) teóricamente es más sencillo establecer el orden temporal de las variables si se utiliza una escala de tipo objetivo.

Eventualmente la decisión sobre el tipo de escala estará sin duda fuertemente determinada por la disponibilidad de datos e instrumentos de medición. En la Argentina, cuando Jorrat (Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires) concluya su estudio sobre el prestigio ocupacional, los investigadores podrán decidir qué tipo de escala utilizar.

Hasta el presente se han apoyado en la tradición iniciada por Germani en la que se aplican criterios objetivos de clasificación ocupacional.

ANEXOS

ANEXO A

Tabla 1
JERARQUIAS DE GRUPOS OCUPACIONALES REGISTRADOS
EM CENSOS Y ENCUESTAS DE POBLACION

EDWARDS 1940	HOLLINGSHEAD 1950	BLAU & DUNCAN 1967	Oficina Gral. del Registro de G. Bretaña 1971
Profesionales	1. Altos ejecutivos, propietarios de grandes empresas y altos profes- ionales	1. Profesionales independientes	I Profesionales indep. propiet., gerentes de alto rango (+ de 25 personas ocupadas)
Prop., gerentes y func., agric. (dueños y arrendat.), comerc. al por may. y men., otros prop., gerentes y funcionarios	2. Gerentes de ne- gocios, dueños de emp. medianas y profesionales de nivel medio	2. Profesionales asa- lariados 3. Gerentes 4. Comerciantes ven- dedores 5. Propietarios	II Ocupaciones in- termedias: prof. asa- lariados, prop. y ge- rentes de empresas con menos de 25 personas
Empleados adminis- trativos y similares	3. Personal adminis- trativo, peq. empre- sarios y profes. 4. Emp. y vend., téc- nicos y cta. propia	6. Personal adminis- trativo 7. Vendedores y co- merciantes al por menor	III N Ocupaciones no manuales, califi- cadas y de superv., administrativas y similares
Trabajadores cali- ficados y capataces	5. Trabajadores ma- nuales calificados	8. Artesanos industr. 9. Otros artesanos	III M Ocupaciones manuales calif. y de supervisión
Trabajadores semi- calificados	6. Operadores de máquinas y traba- jadores semicalifi- cados	10. Trabajadores de la construcción 11. Obreros califi- cados industriales	IV Ocupaciones semicalificadas
			...

Tabla 2
ESTRATIFICACION Y MOVILIDAD SOCIAL:
PREGUNTAS DEL CUESTIONARIO Y CODIGO DE POSICION EN LA
OCUPACION Y RAMA DE ACTIVIDAD

CUESTIONARIO

Pregunta	Item
42/47	Ocupación Principal (o única actual) Retirados: la última tenida
	Nombre de su OCUPACION PRINCIPAL (o única). La que le insume más tiempo TAREAS QUE REALIZA (describalas detalladamente y con gran cuidado) ¿Considera Ud. que su ocupación es permanente? Marque con un círculo el N° que corresponde Código 1 Permanente 2 Transitoria 3 Irregular ¿En qué posición? (marcar la correspondiente y anotar observaciones) • Por su cuenta SIN personal NI local • Por su cuenta SIN personal CON local • COMO PATRON, tiene pers. ¿Cuántos (incluidos familiares)? • COMO JEFE/ENC. ¿Cuántos empleados a su orden? • COMO EMPLEADO con calificación técnica o universitaria • COMO EMPLEADO • COMO OBRERO ESPECIALIZADO • COMO OBRERO NO ESPECIALIZADO • EN OTRA POSICION Observaciones ¿En qué rama de actividad se ocupa la empresa o institución en que trabaja? ¿Qué produce? ¿Qué vende? ¿Qué servicios presta?

CODIGO

Nº Item Cuest.	Contenido del ítem/atributo Pregunta	Categorías del código	Nº
42	Regularidad en ocupación	Código en el cuestionario	
		· Inactivos	9
43	Posición en la ocupación principal	Para codificar esta pregunta hay que tener en cuenta los datos que figuran en el cuestionario: cuadro sobre "posición", categoría y tipo de trabajo realizado, si es patrón, jefe o capataz, cantidad de personal, de su propia empresa en el primer caso y a sus órdenes en el segundo y tercero. Confrontar los datos de este cuadro con los proporcionados por las preguntas sobre nombre de la ocupación y tareas realizadas	
		· Patrón (con 50 o más personas ocupadas, incluidos familiares)	1
		· Patrón (con 6 a 49 personas ocupadas, incluidos familiares)	2
		· Patrón (con 1 a 5 personas ocupadas, incluidos familiares)	3
		· Cuenta propia (s/personal, con local propio)	4
		· Cuenta propia (s/personal, s/ local propio)	5
		· Profesional universitario, por su cuenta, con o sin personal	6
		· Alto jefe	7
		· Jefe intermedio (más de 10 personas a sus órdenes)	8
		· Jefe menor y/o encargado (1 a 9 personas)	9
		· Empleado con calificación técnica o universitaria	10
		· Empleado no calificado	11
		· Capataz	12
		· Obrero especializado	13
		· Obrero no especializado	14
...			

...		· Otra posición	15
		· Inactivo	99
		Fuerzas Armadas	
		· Altos jefes (de Mayor para arriba)	7
		· Otros oficiales que no son altos jefes	8
		· Suboficiales	9
		· Soldados de tropas, marinos, policías, etc. de igual nivel (asalaridos)	14
44	Rama de actividad Ocupación principal (de la empresa que trabaja o de la que es propietario)	<u>Primaria</u> : explotaciones agropecuarias, caza, pesca o minería	1
		<u>Secundaria</u> : industrias en general: son las empresas que transforman materias primas (lanas, algodón en rama, petróleo, etc.) en productos elaborados (por ej. telas para vestidos) o semielaborados (algodón o lana cardada, hilados en general, aceites). Es decir, todas las empresas que compran productos y los venden después de haberlos sometido a un proceso de reacondicionamiento o transformación	2
		<u>Terciaria</u> : empresas que prestan servicios, que venden, que transportan servicios sanitarios, profesionales y doméstico, etc	3
		· Inactivos	9

Fuente: Germani, G. (1960), *Estratificación y Movilidad Social en el Gran Buenos Aires*. Cuestionario y Código I - Instituto de Sociología, UBA

Tabla 3
ESTRATIFICACION Y MOVILIDAD SOCIAL
CODIGO DE GRUPOS OCUPACIONALES Y NIVELES
OCUPACIONALES 1 Y 2

Posición en la Ocupación	Rama de Act.	Descripción del Grupo Ocupacional	Nº Grupo Ocup.	Nivel * Ocu- pacio- nal	
Item 43	44			1	2
			45	46	47
1	1	Grandes agricultores (50 o más personas ocupadas)	001	7	7
1	1	Grandes ganaderos (idem)	001	7	7
1	1	Grandes explotadores pesca (id)	001	7	7
1	2	Grandes explotadores de la industria extractiva (id)	003	7	7
1	2	Grandes industriales (id)	051	7	7
1	3	Grandes comerciantes	052	7	7
1	3	Grandes banqueros y empresarios de servicios	053	7	7
2	1	Ganaderos medios (de 6 a 49 personas ocupadas)	002	6	6
2	1	Agricultores medios (id)	002	6	6
2	1	Explotadores medios de la pesca (id)	002	6	6
2	2	Explotadores medios de la industria extractiva (id)	007	6	6
2	2	Industriales medios (id)	041	6	6
2	3	Comerciantes medios (id)	042	6	6
2	3	Banqueros medios y empresarios de servicios (id)	043	6	6
1 y 2	3	Profesores (sólo aquellos propietarios de colegios o socios)	062	6	6
1 y 2	3	Artistas (sólo aquellos propietarios de casas de espectáculos o socios)	063	6	6
3	1	Pequeños agricultores (1 a 5 personas ocupadas)	004	4	3
3	1	Pequeños ganaderos (id)	004	4	3
3	1	Pequeños explotadores de la pesca (id)	004	4	3
3	2	Pequeño explotador de minería	008	4	3
3	2	Artisanos (id) (Sastre, ebanista, alfarero)	032	5	4
3	2	Pequeño industrial o industrial de cualquier tipo	031	5	4
3	2	Artisanos de artículos de consumo familiar (modista, costurera, etc.) (id)	035	5	3
...					

...					
3	3	Pequeño comerciante o empresario de servicios (id)	031	5	4
3	-	Personas que actúan como patrones y no pueden ser definidos más claramente (id)	033	5	4
3	3	Comerciante de artículos o servicios de primera necesidad (almacenero, carnicero, frutero, peluquero, kiosco de caramelos, zapatero remendón, etc.)	034	5	3
4	2	Pequeño minero s/p con local (tierra)	009	2	2
4	1	Pequeño explotador primario por su cuenta, s/p, c/local (tierra) (quintero, etc.)	005	2	2
4	2	Artesanos o trabajadores independientes (cta. propia, c/local, s/personal)	002	4	3
4	2	Artesanos de artículos de consumo familiar (modista, sastre, bordadora, etc.)	025	4	2
4	3	Pequeño comerciante	021	4	3
4	3	Corredor, representante, agente, profesores, fotógrafos	023	4	4
4	3	Comerciantes de artículos o servicios de primera necesidad	024	4	2
5	1	Pequeño explotador de primaria por su cta. s/personal ni local (pescador)	006	1	1
5	2	Artesano o trabajador independiente (cta. propia, s/local, s/personal)	012	2	2
5	3	Pequeño comerciante, vendedor ambulante, empresario de servicios, etc.	011	2	1
5	3	Técnicos por su cuenta sin personal ni local (electricistas, mecánicos de heladeras y otros artefactos eléctricos, pintores, etc)	014	2	2
5	3	Corredor, representante, agente, profesores, decoradores, fotógrafos	013	2	3
6	3	Profesionales universitarios por su cta., c/s personal (médicos, dentistas, farmacéuticos, químicos, ingenieros, arquitectos, agrónomos, veterinarios, abogados, contador público, etc.)	061	6	6
7	1/2	Altos jefes (explotaciones agrícola-ganaderas, minería, pesqueras)	073	7	7
7	2	Altos administrativos privados, presidente o director de SA, gerente o administrador general, síndico, directores de asesorías letradas o departamentos técnicos	073	7	7
7	3	Altos funcionarios de la Administración Pública (ministros, directores generales,			
...					

...		senadores, diputados, cónsules, embajadores, jueces)	071	7	7
7	3	Altos jefes de la Fuerzas Armadas y de la fuerzas de seguridad (de Mayor para arriba)	072	7	7
7	3	Altos administrativos privados (id)	073	7	7
8	1	Jefes intermedios	082	6	6
8	2	Jefes intermedios industria	082	6	6
8	3	Jefes intermedios de la Administración Pública o semi-pública, secretario del juzgado (más de 10 personas a sus órdenes)	081	6	6
8	3	Jefes intermedios del comercio o servicios, capitán de marina mercante (id)	082	6	6
8	3	Oficiales de las Fuerzas Armadas o de fuerzas de seguridad que no son jefes (hasta capitán inclusive)	083	6	6
9	1	Pequeño jefe	092	5	5
9	2	Pequeños jefes de empresas industriales	092	5	5
9	3	Pequeños jefes de la Administración Pública o semi-pública, comisario, (una a 10 personas a su cargo)	091	5	5
9	3	Pequeños jefes del comercio y servicios, oficiales de marina mercante (id)	092	5	5
9	3	Sub-oficiales de las Fuerzas Armadas o de seguridad (id)	093	3	3
109	3	Personas de alta formación intelectual que ejercen altas funciones docentes (profesores universitarios o en instituto superior y directores de liceo)	074	7	7
10	1-2-3	Personas de formación intelectual (periodistas, artistas, músicos, profesores de enseñanza primaria, secundaria o técnica, asistentes sociales, dirigente gremial, empleados de calificación técnica o universitaria)	101	5	5
10	1-2-3	Personas de formación técnica (operador de radio, radio-técnicos, telegrafistas, laboratoristas, etc.)	102	4	4
10	1-2-3	Personas que ejercen funciones administrativas calificados no jerárquicos (secretaria de director, secretaria administrativa, taquígrafo, tenedor de libros, etc.)	103	4	4
11	1-2-3	Empleados no calificados (empleados de			
...					

...		escritorio, dactilógrafos, empleados públicos, empleados de policía, cuentacorrentistas, pesquisas, peritos, oficiales de policía.)	111	3	3
11	2	Viajantes, corredores y agentes, vendedores, etc.	114	3	3
11	3	Empleados de comercio, viajantes comerciales, corredores y agentes vendedores, cajeros, etc.	112	3	3
11	3	Empleados de comercio o servicios de primera necesidad (vendedores, cajeros de almacén, verdulería, frutería, etc.)	113	3	2
11	1-2-3	Telefonistas	145	1	2
12	1	Capataces de campo	134	2	2
12	2-3	Maestros de obra, apuntadores y capataces, supervisores, encargados, inspectores de transporte, etc.	122	2	2
13	1	Obreros calificados	133	2	2
13	2	Obreros calificados	121	2	2
13	3	Obreros calificados	121	2	2
14	1	Asalariados agrícolas, peones, puesteros, colonos (obreros no especializados)	131	1	1
14	1/2	Asalariados de la ganadería, asalariados de la pesca y de las industrias extractivas (id)	132	1	1
14	2-3	Aprendices y cadetes	123	1	1
14	2-3	Obreros en general no especializados, incluir aquí todos aquellos que por falta de datos no pueden ser especificados (id)	124	1	1
14	3	Empleados domésticos, cocineros, lavanderas, limpiadores, coperas, etc.	141	1	1
14	3	Jardineros y semejantes	142	1	1
14	3	Otros servicios, mozos, sirvientes de restaurantes, empleados de hotel, serenos, guardas de omnibús, carteros, porteros, acomodadores, etc.	144	1	1
14	3	Personal sin grado de las Fuerzas Armadas, marineros, civiles, cabos, soldados y guardias sanitarios, agentes de policía (siempre que se trate de asalariados)	144	1	1

Fuente: Germani, G. (1960), *Estratificación y Movilidad Social en el Gran Buenos Aires*. Código II - Instituto de Sociología UBA

Tabla 4
ESTRATIFICACION Y MOVILIDAD SOCIAL.
CALCULO DE NIVEL OCUPACIONAL 3 Y DE NIVEL
ECONOMICO SOCIAL III

C6- digo Gru- po	Nº de casos	OCUPACIONES Nivel ocupacional (II) - 1	NESP	NE	NI	NV	NO3	NES III
141	20	Empleados domésticos, cocineros, lavanderas, limpiadores, cooperas	1.30	1.85	1.05	2.10	1.1	
1	156	Obreros en general no especializados, incluir todos los que no pue- den ser especificados	1.67	2.10	1.67	2.28	-	
142	2	Jardineros y semejantes	-	-	-	-	-	
132	1	Asalariados de la ga- nadería, pesca e in- dustrias extractivas	-	-	-	-	-	
131	1	Asalariados agrícolas peones, puesteros, colonos (obreros no especializados)	-	-	-	-	1.2	
123	1	Aprendices y cadetes (obreros no especiali- zados)	-	-	-	-	-	4.6
144	11	Personal sin grado de Fuerzas Armadas (marineros, civiles, cabos, soldados, guar- dias sanitarios, agentes de policia)	1.90	2.63	1.90	2.18	1.3	
143	52	Servicios: mozos, sirvientes de restau- rante, empleados de hotel, serenos, guardas de ómnibus, carteros, porteros, acomodado- res, etc.	1.92	2.44	1.88	2.48	1.4	
011	31	Pequeños comerciantes, vendedores ambulantes, empresarios de servicios (s/local, s/personal)	2.19	2.54	2.29	2.48	1.5	
...								

...	006	1	Pequeños explotadores de primaria por su cuenta s/personal ni local (pescadores)	-	-	-	-	-	11.6
			Nivel Ocupacional (II) - 2						
121	465		Obreros calificados	2.18	2.53	2.10	2.42	-	26.0
134			Capataces de campo	-	-	-	-	2.1	
133			Obreros calificados	-	-	-	-	-	
012	39		Artesanos o trabajadores independientes (cta.propia, s/local, s/personal)	2.25	2.76	2.05	2.61	2.2	
005	1		Pequeños explotadores primarios por su cuenta s/personal, con local (tierra) quinteros, etc.	-	-	-	-	2.2	
009			Pequeños mineros s/pers. con local (tierra)	-	-	-	-	-	
014	18		Técnicos por su cuenta s/pers. ni local (electricistas, mecánicos de heladeras y otros artefactos eléctricos, pintores, etc.)	2.33	3.05	2.16	2.38	2.3	
122	95		Maestros de obras, apuntadores y capataces, supervisores, encargados, inspectores de transporte, etc.	2.38	2.93	3.05	2.69	2.4	
113	9		Empleados de comercio o servicios de primera necesidad (vendedores, cajeros de almacén, verdulería, frutería)	2.44	2.33	2.11	2.60	2.5	
145	1		Telefonistas	-	-	-	-	-	
025	15		Artesanos de artículos de consumo familiar (modistas, sastre, bordadoras, etc.) c/local	3.00	2.86	2.00	2.86	2.6	-
...									

...	024	49	Comerciantes de artículos y servicios de primera necesidad c/local	3.00	2.48	2.41	2.83	2.7	
			Nivel Ocupacional (II) - 3						
112		38	Empleados de comercio, viajantes comerciales, corredores y agentes	2.92	3.15	2.64	2.78	3.1	
114		27	Viajantes, corredores y agentes, vendedores, etc.	3.03	3.59	2.92	2.92	3.2	
034		41	Comerciantes de artículos y servicios de primera necesidad (almacenes, peluqueros, quioscos, zapateros, etc.) c/local y personal	3.07	2.67	3.02	2.87	3.3	
111		123	Empleados de escritorio, dactilógrafos, empleados públicos, empleados de policía, (empleados no calificados)	3.05	3.55	2.57	3.04	3.4	
									49.6
013		51	Corredores, representantes, agentes, profesores, decoradores, fotógrafos (s/local)	3.07	3.61	3.78	3.56	3.5	
021		71	Pequeños comerciantes (c/local)	3.18	2.64	4.23	2.78	3.6	
093		15	Suboficiales de las Fuerzas Armadas o de seguridad	3.26	3.86	3.86	2.86	3.7	
022		23	Artesanos o trabajadores indep. (cta. propia s/perz. c/local)	3.43	2.68	3.91	2.95	3.8	
004		6	Pequeños agricultores ganaderos y explotadores de la pesca (1 a 5 personas ocupadas)	-	-	-	-	3.4	
...									

...	035	4	Artesanos de artículos de consumo familiar (modistas, bordadoras)	3.80	3.30	2.57	4.10	3.9	
	008		Pequeños explotadores de minería	-	-	-	-	-	
			Nivel Ocupacional (II) - 4						
	032	16	Artesanos (1 a 5 personas ocupadas) sastres, ebanistas, alfareros	3.68	2.81	3.06	3.37	4.1	
	02	37	Personas de formación técnica: operadores de radio, telegrafistas, laboratoristas, etc.	3.70	3.70	2.61	3.08	4.2	
	023	22	Corredores, representantes, agentes, profesores, fotógrafos c/local	3.77	3.81	3.38	3.63	4.3	
									67.5
	031	145	Pequeños comerciantes o empresarios de servicios, industriales (1 a 5 personas ocupadas)	3.87	3.27	2.74	3.12	4.4	
	033	1	Personas que actúan como patrones y que no pueden ser definidas más claramente (1 a 5 personas ocupadas)	-	-	-	-	4.4	
	103	19	Personas que ejercen funciones administrativas (secretarios de director, taquígrafos)	3.89	4.73	3.26	3.26	4.5	
									78.0
			Nivel Ocupacional (II) - 5						
	091	25	Pequeños jefes de la administración pública o semi-pública. Comisarios (1 a 10 personas a su cargo)	4.08	4.28	3.40	3.36	5.1	
	092	57	Pequeños jefes de	4.14	4.24	3.62	3.22	5.2	
...									

...		emp. industriales y de comercio y servicios. Oficiales de marina mercante							
101	50	Personas de formación intelectual, empleados de calificación técnica o universitaria.	4.56	5.48	3.61	3.86	5.3		
									85.7
		Nivel Ocupacional (II) - 6							
041	37	Industriales medios (6 a 49 personas)	4.64	3.94	4.48	3.78	6.1		
081	20	Jefes intermedios de la administración pública o semipública (más de 10 personas)	4.70	4.70	3.94	3.60	6.2		
083		Oficiales de las Fuerzas Armadas y de seguridad que no son jefes (hasta capitán inclusive)	-	-	-	-	6.2		
082	61	Jefes intermedios de rama primaria e industria y comercio	4.78	4.55	4.40	3.75	6.3		
042	16	Comerciantes medios (6 a 49 personas)	5.06	4.43	6.07	4.00	6.3		
002	3	Agricultores medios, ganaderos y explotadores de la pesca (6 a 49 pers. ocupadas)	-	-	-	-	6.4		
043	3	Banqueros medios y empresarios de servicios (6 a 49 personas)	-	-	-	-	6.4		
063	2	Artistas (propietarios de casas de espectáculos o socios)	-	-	-	-	6.4		
007	1	Explotadores medios industrias extractivas (6 a 49 personas)	-	-	-	-	6.4		
061	33	Médicos, dentistas, farmacéuticos, químicos, ingenieros, ar-	5.69	6.96	4.87	4.45	6.5		
...									

...		quitectos, agrónomos, veterinarios, abogados, contadores, etc. (profesionales universitarios por su cuenta con o sin pers.)						
062		Profesores (sólo aquellos propietarios de colegios o socios)	-	-	-	-	-	92.8
		Nivel Ocupacional (II) - 7						
051	8	Grandes industriales (50 o más personas)*	-	-	-	-	7.1	
001	2	Grandes agricultores, ganaderos, explotadores de la pesca (50 o más personas ocupadas)	5.81	44.63	6.45	5.27	7.1	
052	1	Grandes comerciantes*	-	-	-	-	7.1	
053		Grandes banqueros y empresarios de servicios	-	-	-	-	-	
003		Grandes explotadores de industrias extractivas (50 o más personas ocupadas)	-	-	-	-	-	
073	16	Altos administradores privados o directores de S.A., Gerentes, Administrador Generales	5.93	5.43	5.05	5.37	7.2	
071	3	Altos funcionarios de la administración pública (ministros, directores generales)**	-	-	-	-	7.2	
074	2	Personas de formación intelectual que ejercen altas funciones docentes**	-	-	-	-	7.2	
072	2	Altos jefes de las fuerzas armadas y de seguridad (de mayor para arriba)**	-	-	-	-	7.2	
								98.2

FUENTE: G. Germani (1962), *Estratificación y movilidad social en el Gran Buenos*

NESP: Nivel económico social ponderado: promedio de los casos incluidos en cada conjunto del NO2.

NE: Nivel de educación promedio.

NI: Nivel de ingresos promedio.

NV: Nivel de vivienda promedio

NO 3: Nivel ocupacional 3.

NES III: Rangos percentilares medios, que corresponden a la distribución completa anterior al rango precedente.

* Incluidos con el 001

** Incluidos con el 073

Tabla 5
VALORES DE LA ESCALA DE GRUPOS
OCUPACIONALES (EGO 70) CLASIFICADOS SEGUN LOS GRANDES
GRUPOS UNITARIOS DEL CIOU - OIT *

* Cada grupo CIUO-OIT abarca dos partes de esta tabla de EGO 70

Parte A

CIUO - OTT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
I. PROFES. Y TECNICOS					I 062 Asist. médic. 064 Asist. dentist. 066 Asist. veterin. 068 Asist. farmac. 071 Enfer. diplom. 072 Otros enferm. 073 Puiter. diplom. 074 Aux.de enferm. 076 Masaj., fisiot., etc. 193 Asist. soc., etc

Parte B

CUO - OIT	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
I. PROFES. Y TECNICOS	II	V	VI	VIII
	032 Dibujantes	151 Escritores y críticos	011 Químicos	122 Jueces
	033 Téc.ing. civiles	159 Autores, periodis- tas, etc.	012 Físicos	
	034 Téc. elec.		013 Otros físico- químicos	
	035 Téc. mec.	161 Escultores, pintores, artistas	021 Arq. y urbanistas	
	036 Téc. quim. industrial	162 Decorad., dibujantes	022 Ing.civiles	
	037 Técnicos metalúrg.	163 Fotógrafos, operadores cine y TV	023 Ing. elec.	
	038 Téc.en minas		024 Ing. mec.	
	039 Téc. no clas. en otros epígrafes	171 Composit., músicos, cantantes	025 Ing. quim.	
	041 Pilotos, naveg.avia- ción,etc.	172 Coreóg. bailarines	026 Ingenieros metalúrgicos	
	042 Ofic. cub. pilotos ma- rítimos	173 Actores, directores	027 Ing. en minas	
	043 Ofic. maq.	174 Empr. espectác.	028 Ing. org. indust.	
	054 Téc.cien- cias biológ.	175 Artistas circo	029 Otros Ing.	
	069 Dietéticos y nutriólogos	179 Locutores, animad., otros	031 Agrimens.	
	075 Optometr. y ópticos	artistas	051 Biólogos, zooló- gos, etc.	
	077 Téc. en radiología	180 Atletas, de- portistas, etc.	052 Bacteriólog., farmacólog.	
	079 Otros prof.y téc. médicos no clasific.		053 Agrónomos	
	084 Téc.esta- dísticos y matemát.		061 Médicos y cirujanos	
	191 Bibliotec., archiv.,etc.		063 Odontólogos	
	194 Esp.probl. de personal		065 Veterinarios	
	195 Trad., filól., intérpretes		067 Farmacéut.	
	199 Otros profes. técnicos		081 Estadígrafos	
			082 Matemát. y actuarios	
			083 Analistas de sistema	
			090 Economistas	
			110 Contadores	
			121 Abogados	
			129 Otros juristas	
			192 Sociólogos, antropólogos	

Parte A

8800

Parte B

CIUO - OIT	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
	III 133 Maestros primarios 134 Maestros preescolares 135 Profesores enseñanza especial 139 Directores, inspectores y otros no clasificados IV 141 Sacerdotes y miemb. de órdenes religiosas 149 Trabaj. seculares de la religión		VII 131 Profesor universitario y enseñanza superior 132 Profesores secundarios	
2. DIRECTORES FUNC. PUBLICOS				IX 201 Miembros cuerpos legislat. 202 Pers. dir. adm. públ. embaj. interv. etc. X 211 Directores generales 212 Directores de produc. 219 Otro pers. directivo
3. JEFES Y EMPLEADOS		XIII 300 Jefes de empl. de oficina		

...

Parte A

CIUO - OIT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
					321 Taquig. mecn. y teletip. 331 Ayud. de cont. y cajeros 380 Telef. y telegr. 391 Empl. de aprovis. 392 Empl. cálculos mater. y produc. 294 Recep. y empl. de ofic. 393 Empl. servicio admin. 395 Empl. bibliot. y arch. 399 Empl. oficina no clas. en otros grupos XII 360 Jefes de tren y cobrad. 370 Carteros
4. COMERC. Y VENED.	XV 452 Vended. ambul., a domic. y de period.				XVI 451 Vended. XVII 422 Com- prad.

Parte B

CIUO - OIT	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
		351 Jefes de oficinas trans- portes te- rrestres 352 Jefes correo XIV 322 Operadores de maq., cintas y tarjetas 341 Operadores máquinas contables y de calcular 342 Operadores máquinas datos		
4. COMERC. Y VENDED.	XVIII 410 Comerc. propietario com. por may/men	XIX 421 Jefes ventas XX 441 Agentes seguro,		XXI 400 Directores comercio may/men

...

CIUO - OTT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
					431 Agentes e inspec. venta 432 Viajant. 442 Agentes servic. empr.
5. TRABAJAD. DE LOS SERVICIOS	XXII 540 Sirvient., doncel., niñeras 552 Personal limpieza y trabaj. asimil.	XXIII 520 Jefes de personal servicio 531 Cociner. 532 Camar. 551 Guard.de edificio 560 Lavand., limpiad., planchad. 570 Peluq., esp. limpie-za, etc.	XXIV 581 Bomber. 582 Agentes policía 589 Personal protec. y segurid. no clasif.		XXV 591 Guía 599 Otros servic.
6. TRABAJAD. AGRIC. FOREST. PESCAD. CAZAD.		XXVII 621 Obr. agrí-cola poli-valentes 623 Obr. agr. árboles y arbustos 624 Obr. agr. y ganad. 625 Obr. cría ganado lechero 626 Obr. avi-colas 627 Obr. vi-veros, jard. huertas			

CIUO - OIT	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
		cambio, bolsa 443 Subastad.		
5. TRABAJAD. DE LOS SERVICIOS	XXVI 500 Directores y gerentes res- taurantes, bares y ho- teles 510 Gerentes y propietarios de hoteles, bares, etc. 592 Empresarios pompas fún., embalsam.			
6. TRABAJAD. AGRICOLAS FORESTALES PESCADORES CAZADORES	XXVIII 611 Agricult., ganaderos, tamberos, quinteros 612 Explotadores agrícolas especializ.			XXIX 600 Directores explotac. agropec.

...

...

Parte A

CTUO - OIT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
		628 Conduc. máquinas agric. 629 Obr. agr. no clasif. 631 Talador y trozad. árboles 641 Pescad. 649 Piscicult., cazados, etc.			
7. OBREROS NO AGRIC.			XXX 711 Minero y cantero 712 Tratam. mineral 713 Trab. petról. y gas XXXI 721 Hornos meta- lúrgicos 722 Trenes de lami- nación 723 Hornos de 2ª fu- sión y recalent. 724 Cola. metales 725 Moldea- dores 726 Tratam. térmico 727 Trefila- dor 728 Galvani- zador	XXXVIII 700 Capat.de industria- manufac- tureras y otras ramas de la secund.	

Parte B

CTUO - OIT	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
7. OBREROS NO AGRIC.				

...

Parte A

CIUO - OIT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
			729 Otros metales XXXII		
			731 Obrero del tratamiento de la madera		
			732 Aserrador, cortador y operador XXXIII		
			733 Pasta de papel		
			734 Fabricación de papel		
			741 Operad. máq. quebrantadora (química)		
			742 Operador aparatos filtración (química)		
			744 Operador aparatos estiración (química)		
			745 Obrero refinería petrolera		
			749 Otros químicos XXXIV		
			751 Preparador de fibras		

CTUO - OIT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
			752 Hilan- dero		
			753 Ajustad. telares		
			754 Tejedor		
			755 Tejedor punto		
			756 Blan- queo y tintura		
			XXXV		
			761 Curtidor y pellej.		
			762 Prepa- ración de pieles		
			XXXVI		
			771 Molinero		
			772 Azúcar		
			773 Carne		
			774 Conserv. aliment.		
			775 Leche		
			776 Pan		
			777 Té, café, cacao		
			778 Vino		
			779 Otros ali- mentos y bebidas		
			781 Prep. de tabaco		
			782 Cigarrero		
			783 Cigarillos		
			789 Otros ta- bacos		
			XXXVII		
			791 Sastre y modisto		
			792 Peletero y similar		

CIUO - OIT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
			793 Sombre- rero 794 Cortador 795 Cosed. y bordad. 796 Tapicero y colch. 799 Otras con- fecciones		
R OBREROS NO AGRIC.			XXXIX 811 Ebanistas 812 Operad. máq. de labrar madera 819 Otros tra- bajadores madera XL 801 Zapateros 802 Calzado 803 Otros cuero XLI 890 Labrad. de piedra 891 Trab. del vidrio 892 Ceram. y afines 893 Horneros 894 Grabador de vidrio 895 Pintores y secadores de vidrio y cerám. 899 Otros vi- drieros y ceram.		

Parte B

CIUO - OIT	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
8. OBREROS NO AGRIC.				

...

CIUO - OTT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
			XLII 831 Herreros forjadores 832 Mecánic. 833 Operador máq. herr. 834 Pulidores metales 839 Otros la- bradores metales 841 Mecánic. 842 Relojeros y mecán. precisión 843 Mecánic. vehículos de motor 849 Otros mecánic. 851 Electric. de máq. y motores 852 Ajustad. electróni- cistas 853 Montad. de aparat. electrón. 854 Reparad. de recep- tores elec- trónicos 855 Electricis- tas 856 Instalado- res de te- léfono y telégrafo 857 Inst. lí- neas eléc. y teleco- munic.		

CIUO - OT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
			859 Otros e- lectrón. 871 Fontane- ros e ins- taladores. tuberías 872 Soldad. y afines 873 Chapist.y calderer. 874 Montador estruct. metálicas XLIII 880 Joyeros y plateros		XLIV 861 Operad. est. ra- dio/TV 862 Operad. cine
9. OBREROS NO AGRIC.	XLV 999 Peones no clas.		XLVI 901 Obreros produc. caucho y plástico 902 Obr. fáb. neumát. 910 Obr. con- fecc. prod. papel y cartón XLVII 931 Pintores edific. y constr. 939 Otros pint.incl. autos	L 921 Cajistas, tipógraf. y afines 922 Operad. prensa p/ imprimir 923 Estereoti- pador, e- lectroti- pista 924 Grabad. 925 Fotogra- badores 926 Encuader- nador 927 Trab. lab. fotográf. 929 Otros grá- ficos	

Parte B

CIUO - OIT	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
9. OBREROS NO AGRIC.				

...

CIUO - OIT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
			952 Obr. hormigón armado		
			953 Techad.		
			954 Carpint. y parquet	LI	
			955 Enlucid, estuquista	981 Conduct. barca	
			956 Instalad. material aislante	982 Marinero de máquina	
			957 Cristalleros	983 Mág. y fogonero locomotora	
			959 Otros obr. construcción	984 Jefe, guardagujas, etc.	
			XLVIII	985 Conduct. vehículo a motor	
			943 Obr. fabr. de prod. derivad. de minerales no metálicos	989 Otros conductores	
			XLIX		
			941 Const. y afinador inst. mus.		
			942 Costero, brucero y afines		
			949 Otros obr. manif. y trab. no asimilad.		
			961 Operad. mág. de energía eléctrica		
			969 Operad. máquinas fijas		

Parte B

CIUO - OIT	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99

...

CTUO - OIT	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
			971 Estibad, cargador, embalad. 972 Aparej.y empalm. cables 973 Conduc. grúas y aparatos elevac. 979 Otros conduc. máquinas 986 Conduc. vehículo a tracción animal		
10. FUERZAS ARMADAS Y DE SEGURID.			LII 990 Pers. pe- nitenc. (Oficial, subof.y agentes 993 Soldad. 996 Gendar- mes		LIII 992 Subof. FFAA 995 Subof. Gendar- 998 Subof. policía

Parte B

CIUO - OIT	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
10. FUERZAS ARMADAS Y DE SEGURIDAD		LIV 991 Oficiales FFAA 994 Oficiales Gendarm. 997 Oficiales policía		

...

Tabla 6
RESUMEN DE LA ESCALA DE GRUPOS
OCUPACIONALES EGO 70

Parte A

Gran Grupo CIUO	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
1. Profesionales					I Asistentes y auxiliares
2. Directores, funcionarios públicos					
3. Jefes y empleados					XI Empl. XII Jefes de Tren
4. Comercian- tes y vende- dores	XV Vende- dores ambu- lantes				XVI Vende- dores XVII Viajan- tes, inspecto- res ventas
5. Trabajadores de los servicios	XXII Personal de limpieza	XXIII Cocine- ros, jefes de servidumbre	XXIV Perso- nalicía y se- guridad		XXV Guías de turismo
6. Trabajadores agrícolas, forestales, caza y pesca		XXVII Obreros agrícolas y ganaderos			
7. Obreros no agrícolas			XXX Mine- ros, trab.gas, petróleo XXXI Meta- lúrgicos XXXII Obre- ros madereros XXXIII Oper. papel, quí- mica	XXXVIII Ca- pataces, ind. sec.	

Parte B

Gran Grupo CTUO	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
1. Profesionales	II Técnicos III Maestros IV Sacerdotes	V Escritores	VI Profesionales VII Profesores sec. y universitarios	VIII Jueces
2. Directores, funcionarios públicos				IX Cuerpo le- gislativo X Directivos
3. Jefes de empleados		XIII Jefes de oficina XIV Operadores máquinas de datos		
4. Comerciantes y vendedores	XVIII Comercian- tes mayor/menor	XIX Jefes de ventas XX Agentes de seguro, Bolsa		XXI Directores comercio mayor/menor
5. Trabajadores de los servicios	XXVI Directores y gerentes restau- rantes y hoteles			
6. Trabajadores agrícolas, forestales, caza y pesca	XXVIII Agricul- tores y ganade- ros			XXIX Directo- res explotacio- nes agropecua- rias
7. Obreros no agrícolas				

...

Parte A

Gran Grupo CIUD	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59
			XXXIV Obre- ros textiles XXXV Obre- ros curtiembre XXXVI Obre- ros ind. alim. XXXVII Obre- ros confec.		
8. Obreros no agrícolas			XXXIX Eba- nistas XL Zapateros XLI Trabaja- dores vidrio XLII Herreros, mecánicos, electricistas, chapistas XLIII Joyeros, plateros		XLIV Opera- dores cine, TV, radio
9. Obreros no agrícolas	XLV Peones		XLVI Obreros caucho, plás- tico, papel XLVII Pínto- res, albañiles XLVIII Obre- ros prod. no metálicos XLIX Otros obreros	L Gráficos LI Conducto- res barco, má- quinas	
10. Fuerzas Armadas y de Seguridad			LII Soldados, gendarmes		LIII Subofi- ciales

Parte B

Gran Grupo CIUO	60 - 69	70 - 79	80 - 89	90 - 99
8. Obreros no agrícolas				
9. Obreros no agrícolas				
10. Fuerzas Armadas y de Seguridad		LIV Oficiales		

ANEXO B

Comparación de EGO 70 con la Escala de Prestigio Ocupacional Internacional de Treiman (1977)

Lucía E. Griselli

En la construcción de EGO 70 se utilizó un código de grupos ocupacionales de cinco dígitos elaborado por el INDEC aplicando los códigos del CIUO (OIT 1970). Este esquema clasificatorio también ha servido de base a la Escala Treiman, lo cual permite compararla.

La Escala EGO 70 considera 278 ocupaciones, mientras que la Escala Treiman ha sido elaborada con mayor nivel de desagregación de los mismos grupos ocupacionales. El objetivo de este capítulo es comparar los puntajes asignados a las ocupaciones de EGO 70 con los puntajes que asigna Treiman a esas mismas ocupaciones.

Se resolvió utilizar el coeficiente de correlación "r" de Pearson por ser una forma más exigente de comparación, aun cuando ambas son transformaciones numéricas de escalas de evaluación.

Por ello se organizaron los datos en dos niveles de agregación y se calculó el coeficiente en cada caso.

1. Correlación entre promedios

Se usaron para su cálculo nueve datos para cada una de las escalas, que se construyeron de la siguiente manera:

a) Las ocupaciones de EGO 70 no tienen un puntaje para cada una de ellas sino que están agrupadas en intervalos. Se consideró el punto medio (PM) de cada intervalo como puntaje.

b) Como la Escala Treiman otorga un puntaje a cada ocupación, estos se agruparon siguiendo el criterio de EGO 70 y se calculó el promedio sin ponderar para cada intervalo.

c) Se calculó el coeficiente de correlación entre los puntos medios de EGO 70 y los promedios de cada intervalo de la Escala Treiman. El valor de la correlación fue de 0.981.

Este valores tan alto debido a que la correlación se calculó sobre datos agrupados en unidades mayores. El efecto de la agregación elimina la variabilidad intra-estrato, manteniendo vigente la asociación que existe en dichos agrupamientos.

Por otra parte, la cantidad de unidades influye en el coeficiente; cuando los datos son pocos el valor de "r" debe ser alto para ser significativo. En este caso el valor de "r" tiene una confianza superior al 99%.

2. Correlación de promedios y puntajes brutos

Para el cálculo de esta correlación se trabajó con los 278 puntajes de las ocupaciones del total de la Escala EGO 70 de la siguiente forma:

a) A cada una de las ocupaciones de EGO 70 se le adjudicó como valor el punto medio del intervalo que la comprende.

b) Para las ocupaciones de la Escala Treiman se consideró el puntaje original de la escala.

El valor de esta correlación fue de 0.847 con un nivel de confianza del 99%.

A partir de las comparaciones efectuadas, se puede sostener que existe una altísima concordancia entre la clasificación de las ocupaciones de EGO 70 con la Escala Treiman.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Babini, A.M.: (1987) *Educación y Desarrollo Económico*, Buenos Aires, CICE, Documento N° 1, Tercera Edición

Blau, P.M. & Duncan, O.D.: (1967) *The American Occupational Structure*, Nueva York, Wiley

Bose, C.E. & Rossi P.H.: (1983) Gender & Jobs: Prestige Standing of Occupations as Affected by Gender, *American Sociological Review*, 48, 3, 316-330

Clark, C.: (1971) *Las condiciones del Progreso Económico*, Madrid, Alianza Editorial

Cucullú de Murmis, C.: (1961) *El Prestigio de las Ocupaciones*, Buenos Aires, Departamento de Sociología, Documento de Trabajo

Costa Pinto, L.A. et. al.: (1959) *Bases para la Investigación Comparativa de la Estratificación Social y Movilidad en Cuatro Capitales Latinoamericanas*, Bs. As., Departamento de Sociología, Documento de Trabajo

Duncan, O.D.: (1961) A Socioeconomic Index for All Occupations, en A.J. Reiss Jr. et. al. (ed) op. cit.

Edwards, A.M.: (1917) Social Economic Groups of the United States, *Quarterly Journal of the American Statistical Association*, XV, 643-646

Edwards, A.M.: (1943) *Comparative Occupation Statistics for the United States 1870-1940*, U.S. Census of Population, 1940, Washington D.C., U.S. Government Printing Office.

Eisenstadt, S.N.: (1971) *Social Differentiation and Stratification*, Glenview, Ill. Scott, Foresman y Co.

Featherman, D.L. & Stevens, G.: (1982) A Revised Socioeconomic Index of Occupational Status: Application in the Analysis of Sex Differences in Attainment, en M.G. Powers (ed.), op. cit.

- Germani, G.: (1955) *Estructura Social de la Argentina*, Buenos Aires, Raigal
- Germani, G.: (1959) *Efectos Sociales de la Industrialización y Urbanización en un Area Obrera del Gran Buenos Aires*, Buenos Aires, Departamento de Sociología, UBA, Documento de Trabajo
- Germani, G.: (1960/61) *Cuestionarios, Código e Instrucciones de la Investigación sobre Estratificación y Movilidad Social en el Gran Buenos Aires*, Buenos Aires, Instituto de Sociología, UBA, Documentos Inéditos
- Germani, G.: (1962) *Características Técnicas Generales de las Encuestas*, Buenos Aires, Instituto de Sociología UBA. Colección Datos
- Germani, G.: (1963) *La Movilidad Social de la Argentina*, Apéndice II en S.M. Lipset y R. Bendix, op. cit.
- Germani, G. y Sautú, R.: (1965) *Regularidad y Origen Social de los Estudiantes Universitarios*, Buenos Aires, Instituto de Sociología, UBA
- Germani, G.: (1971) Clase social subjetiva e indicadores objetivos de estratificación social, en Mora y Araujo (ed.) *Medición y Construcción de Índices*, Buenos Aires, Nueva Visión
- Glass D. (ed.): (1954) *Social Mobility in Britain*, Londres, Routledge y Kegan Paul
- Goldthorpe, J.H. y Hope, K.: (1974) *The Social Grading of Occupations. A New Approach and Scale*, Oxford, Clarendon Press
- Hall, J. y Jones, D.C.: (1950) The Social Grading of Occupations, *British Journal of Sociology* 1, 31-35
- Haug, M.R.: (1977) Measurement in Social Stratification, *Annual Review of Sociology*, vol. III
- Hodge, R.W. y Siegel P.M. y Rossi, P.H.: (1964) Occupational Prestige in the United States 1925-63, *American Journal of Sociology*, 70, 286-302
- Hollingshead, A.B. y Redlich F.C.: (1950) *Social Classes and Mental Illness*, New York, L. Wiley
- Inkeless, A. y Rossi, P.H.: (1956) National Comparison of Occupational Prestige, *American Journal of Sociology*, 61, 329-339
- Jenks, C., Perman, L., Rainwater, L.: (1988) What is a Good Job? A New Measure of Labor Market Success, *American Journal of Sociology*, 93, 1322-1357
- Jorrot, R.: (en curso) *Estudio sobre el Prestigio de las Ocupaciones*, Instituto de Ciencias Sociales, UBA

Knotternus, J.D.: (1978) Status Attainment and its Image of Society, *American Sociological Review*, 52, 113-121

Lenski, G.E.: (1969) *Poder y Privilegio. Teoría de la Estratificación Social*, Buenos Aires, Paidós

Lipset, S.M. y Bendix, R.: (1963) *La Movilidad Social en la Sociedad Industrial*, Buenos Aires, EUDEBA

Moser, C.A. y Hall, J.: (1954) The Social Grading of Occupations, en D. Glass (ed.) op. cit.

Nam, C.B. y Terrie, E.W.: (1982) Measurement of Socioeconomic Status from United States Census Data, en M.G. Powers (ed.)

OIT (1970) *Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones*, Edición revisada de 1969, Ginebra OIT

Powers, M.G.: (1982) *Measures of Socioeconomic Status*, American Association for the Advancement of Science, Symposium 81, Boulder Colorado, Westview Press

Reiss, A.J. Jr.; Duncan, O.D.; Hatt, P.K.; North, C.C.: (1961) *Occupations and Social Status*, New York, The Free Press of Glencoe

Siegel, P.M.; Hodge, R.W. y Rossi, P.K.: (1974) *Occupational Prestige in the United States*, New York, Academic Press

Sautu, R.: (1969) *Economic Development and Social Stratification in Argentina: 1850-1950*, Tesis de Doctorado, Universidad de Londres

Sautu, R.: (1979) *Oportunidades Ocupacionales Diferenciales por Sexo en la Argentina*, Cuadernos del CENEP, N° 10

Treiman, D.J.: (1977) *Occupational Prestige in Comparative Perspectives*, New York, Academic Press

Weber, M.: (1953) Class, Status and Party, en R. Bendix y S.M. Lipset (ed.) *Class, Status and Power*, Glencoe Ill, The Free Press

Weber, M.: (1964) *Economía y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica



FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES - UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Esta edición de CUADERNOS del
Instituto de Investigaciones de la
Facultad de Ciencias Sociales se
imprimió en julio de 1992. Buenos
Aires, Argentina.