



Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Sociales  
Carrera de Sociología

## Documento de Cátedra 30: Escalas ocupacionales

**Gabriela S. Plotno, Mercedes Krause y Florencia Lederman (2007)**

**gabrielaplotno@gmail.com**

**Cátedra de Metodología y Técnicas de la Investigación Social**

**Profesora Titular: Ruth Sautu**

Este Documento de Cátedra forma parte de una serie que tiene como propósito contribuir a la formación de alumnos de la Carrera de Sociología de la Universidad de Buenos Aires en cuestiones vinculadas al diseño y realización de investigaciones científicas en el campo de las ciencias sociales. Su contenido complementa los textos de metodología de lectura obligatoria y optativa incluidos en cada uno de los tres cursos que se dictan en la Carrera.

Estos documentos son material de uso interno y no pueden ser incorporados a ediciones impresas ni reproducidos comercialmente.

La Cátedra solicita a los usuarios de estos Documentos que citen a sus autores indicando las referencias completas, es decir: autores, fecha, título, número y tipo de documento (traducción, resumen, elaboración propia, etc.). En los casos en que el usuario utilice sólo parte del documento, haciendo referencia a algunos de los autores/obras originales allí incluidos, consignar que fue tomado de nuestro Documento de Cátedra. Por ejemplo:

E. O. Wrigth (1985), *Classes*, London: Verso, citado en Documento de Cátedra II.1., Plotno, G., Lederman, F. & Krause, M. (2007) "Escalas Ocupacionales".

## Introducción<sup>1</sup>

En el análisis de las estructuras de clase, se utilizan categorías ocupacionales como uno de los indicadores de clase social. Es así que las diferentes teorías colocan su impronta en los criterios que se toman para clasificar la ocupación. Existen distintos sistemas clasificatorios de ocupaciones, donde los criterios que subyacen a la categorización son dados por la teoría.

La gran diversidad de circunstancias económicas transforma la tarea de categorizar las diferentes ocupaciones en clases en un desafío formidable. El problema principal es definir cuál es la circunstancia de clase de quienes no poseen los medios de producción, pero en distintos grados, cuentan con circunstancias económicas más favorables que aquellos obreros industriales no calificados, que han sido tradicionalmente considerados como la clase trabajadora. Este problema ha sido de particularmente importante para el análisis de clase marxista, en tanto su lealtad a un modelo dicotómico de relaciones de clase, cuestión que no ha sido tan problemática para los teóricos de clase no marxistas. (Kingston, 2000).

A nivel general, todos los teóricos de clase resuelven este problema, a menudo conocido como el “problema de la clase media”, presentando una división básica en tres clases. En la parte superior, se ubica una pequeña clase alta, definida usualmente por la propiedad substancial de los medios productivos, altas posiciones directivas o profesionales y altos ingresos. Por debajo de esta pequeña elite se encuentra una clase media de tamaño substancial, definida usualmente como empleados de cuello blanco (que realizan tareas no manuales) sin niveles importantes de propiedad, autoridad en el lugar de trabajo o capacidad de mercado. Por debajo se encuentra una numerosa clase trabajadora, cuyo núcleo es el trabajo manual, o de cuello azul (Kingston, 2000).

Indudablemente, la ocupación se configura como la columna vertebral de la estructura de clases (Parkin, 1971). La ocupación da forma a las experiencias individuales en el ámbito de la producción y el consumo, y las categorías ocupacionales pueden ser útilmente empleadas para construir categorizaciones de clase.

Las categorías ocupacionales comúnmente empleadas no son categorías de clase en un sentido estricto. Sí se puede decir que ciertas tareas en común definen una ocupación determinada y, que de acuerdo con ciertos criterios con respecto a estas tareas, es posible asignar los trabajos específicos en categorías ocupacionales.

---

<sup>1</sup> Los textos sobre los cuales fue elaborado este documento (en especial Kingston, 2000) figuran en las referencias bibliográficas.

No obstante, la diferenciación entre clase y ocupación suele ser más teórica que empírica, en tanto el principal indicador operacional de clase es usualmente el tipo ocupacional, con cierta preocupación secundaria por la propiedad. Como veremos a continuación, para la mayoría de los teóricos de clase, las principales fronteras de clase son definidas operacionalmente por las categorías ocupacionales convencionales (Kingston, 2000).

Basándonos en el trabajo de Paul Kingston (2000) presentaremos aquí de forma resumida, y en forma de cuadro las categorizaciones de clase de dos teóricos neo-marxistas, Eric Olin Wright (1985) y Nikos Poulantzas (1975); y dos teóricos no marxistas (pertenecientes a la corriente neo-weberiana), Anthony Giddens (1973) y John Goldthorpe (1987; y Erikson & Goldthorpe, 1993). Al interior de estas categorizaciones de clase se podrán observar las categorizaciones ocupacionales. Completaremos a su vez el trabajo de Kingston con las escalas ocupacionales de Peter Blau y Otis Dudley Duncan (1967) y Gino Germani (1961).

### 1. Giddens (1973)

Ordena las ocupaciones de acuerdo a la clásica distinción entre clase alta, media y trabajadora (las cuales presentan ciertas diferenciaciones a su interior), basándose conceptualmente en la capacidad de mercado compartida, determinada por la propiedad, calificación, y fuerza de trabajo manual, reforzados como agrupaciones distributivas y socioculturales.

**Cuadro 1.1: Divisiones de Clase en Giddens**

<b>Divisiones de Clase</b>	<b>Relación con ocupación o propiedad</b>
ALTA	Grandes propietarios, altos ejecutivos
MEDIA <i>Tradicional</i> <i>Superior</i> <i>Inferior</i>	Ocupaciones de cuello blanco Pequeños propietarios Gerentes, profesionales Oficinistas de rutina, ventas
TRABAJADORA <i>Superior</i> <i>Inferior</i>	Ocupaciones de cuello azul Trabajadores calificados Trabajadores no calificados

Fuente: Reproducido de Kingston (2000: 41), elaborado a partir de Giddens (1973) *The Class Structure of the Advanced Societies*, New York: Harper and Row.

## 2. Goldthorpe (1987)

Realiza una categorización de clase basada conceptualmente en situaciones de mercado y trabajo compartidas en términos generales: fuentes y cantidad de ingresos, seguridad laboral, ubicación al interior de sistemas de autoridad y control. Presentaremos dos cuadros resumiendo su complejo esquema de clases, al interior de los cuales se puede observar la estrecha relación entre la clase y el grupo ocupacional. El esquema de siete clases es ampliamente utilizado en estudios comparativos de movilidad social.

**Cuadro 1.2: Goldthorpe, sistema de siete clases**

<b>Divisiones de Clase</b>	<b>Relación con ocupación o propiedad</b>
<i>Clase I:</i> Clase de Servicios	Profesionales de nivel superior, gerentes de nivel superior, grandes propietarios
<i>Clase II:</i> Clase de Servicios "Cadete"	Profesionales de nivel menor y administradores, técnicos de nivel superior, gerentes de pequeños establecimientos, supervisores de trabajadores no manuales
<i>Clase III:</i> Empleados no manuales de rutina	Administración de rutina, ventas de rutina, servicios
<i>Clase IV:</i> Pequeña Burguesía	Pequeños propietarios, artesanos cuentapropistas
<i>Clase IVc:</i> Agricultores	Agricultores y otros trabajadores por cuenta propia en el sector primario
<i>Clases V y VI:</i> Trabajadores Calificados	Trabajadores calificados manuales, técnicos de nivel menor, supervisores, supervisores de trabajadores manuales
<i>Clase VIIa:</i> Trabajadores No Calificados	Trabajadores manuales semi-calificados y no calificados
<i>Clase VIIb:</i> Trabajadores rurales	Trabajadores rurales y otros trabajadores en el sector primario

Fuente: Reproducido de Kingston (2000: 41), elaborado a partir de Goldthorpe (1987) *Social Mobility and Class Social Structure in Modern Britain*, Oxford: Clarendon.

**Cuadro 1.3: Esquema de clases de Golthorpe completo**

Versión completa	Siete Clases	Cinco Clases	Tres Clases
<p><b>I.</b> Profesionales de nivel superior, administradores y oficiales; gerentes en grandes establecimientos industriales; grandes propietarios</p> <p><b>II.</b> Profesionales de nivel menor, administradores y oficiales; técnicos de nivel superior; gerentes en pequeños establecimientos industriales; supervisores de trabajadores no manuales</p> <p><b>IIIa.</b> Empleados no manuales de rutina, nivel superior (administración y comercio)</p> <p><b>IIIb.</b> Empleados no manuales de rutina, nivel inferior (ventas y servicios)</p> <p><b>IVa.</b> Pequeños propietarios, artesanos, etc., con empleados</p> <p><b>IVb.</b> Pequeños propietarios, artesanos, etc., sin empleados</p> <p><b>IVc.</b> Agricultores y minifundistas; otros trabajadores por cuenta propia en la producción primaria</p> <p><b>V.</b> Técnicos de nivel inferior; supervisores de trabajadores manuales</p> <p><b>VI.</b> Trabajadores manuales calificados</p> <p><b>VIIa.</b> Trabajadores manuales semi-calificados y no calificados (no en agricultura, etc.)</p> <p><b>VIIb.</b> Agricultores y otros trabajadores en la producción primaria</p>	<p><b>I + II. Clase de Servicios:</b> profesionales, administradores, y gerentes; técnicos de nivel superior; supervisores de trabajadores no manuales</p> <p><b>III. Empleados no manuales de rutina:</b> empleados no manuales de rutina en la administración y el comercio; personal de ventas; otros trabajadores de servicios de diversos rangos</p> <p><b>IV a + b. Pequeña burguesía:</b> pequeños propietarios y artesanos, etc., con o sin empleados</p> <p><b>IVc. Agricultores:</b> Agricultores y minifundistas; otros trabajadores por cuenta propia en la producción primaria</p> <p><b>V + VI. Trabajadores calificados:</b> técnicos de nivel inferior; supervisores de trabajadores manuales; trabajadores manuales calificados.</p> <p><b>VIIa. Trabajadores no calificados:</b> trabajadores manuales semi-calificados y no calificados (no en agricultura, etc.)</p> <p><b>VIIb. Trabajadores Rurales:</b> agricultores y otros trabajadores en la producción primaria</p>	<p><b>I-III.</b> Trabajadores de cuello blanco</p> <p><b>IV a + b.</b> Pequeña Burguesía</p> <p><b>IVc + VIIb.</b> Trabajadores Rurales</p> <p><b>V + VI.</b> Trabajadores Calificados</p> <p><b>VIIa.</b> Trabajadores no calificados</p>	<p><i>Trabajadores no manuales</i></p> <p><i>Trabajadores Rurales</i></p> <p><i>Trabajadores Manuales</i></p>

Fuente: Reproducido de Kingston (2000: 41), elaborado a partir de Erikson, R. & Goldthorpe, J. (1993) *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, New York: Oxford University Press.

### 3. Poulantzas (1975)

Parte de la corriente post-marxista, realiza una división en cuatro clases básicas, definidas conceptualmente como agrupaciones de agentes sociales definidos por la posición en el proceso productivo, pero también por ciertas consideraciones ideológicas y políticas.

**Cuadro 1.4: Divisiones de Clase en Poulantzas**

<b>Divisiones de Clase</b>	<b>Relación con ocupación o propiedad</b>
Burguesía	Propietarios, gerentes de alto y medio nivel
Pequeña Burguesía Tradicional	Pequeños propietarios
Nueva Pequeña Burguesía	Otros empleados de cuello blanco y trabajadores “no productivos”
Clase Trabajadora	Cuello azul (trabajo “productivo” material)

Fuente: Reproducido de Kingston (2000: 41), elaborado a partir de Poulantzas, N. (1975) *Classes in Contemporary Capitalism*, London: New Keft.

### 4. Wright (1985)

En el caso de Wright, es la teoría marxista la que sustenta las categorías ocupacionales que utiliza para el análisis de clase. La contribución de este autor es la incorporación de la clase media de una manera que mantiene la concepción marxista de la división de clase. Esto es, la explotación como la interdependencia antagónica entre intereses materiales de actores en relaciones económicas. Donde la posesión o no de los medios de producción es el criterio que guía la clasificación social.

Wright construye una tipología creando categorías de calificación y autoridad, involucradas en un trabajo determinado, y realizando una tabulación cruzada de los puntajes categóricos en estas dos dimensiones. Los indicadores para clasificar la ocupación son la tarea, la posición ocupacional (jerarquía) y el tipo de ocupación. En este caso, la ocupación tiene un lugar importante, pero la designación de la localización de clase se define por múltiples criterios.

A continuación presentamos dos cuadros que resumen su tipología de clase, y su categorización ocupacional.

**Cuadro 1.5: Escala ocupacional de Wright**

Divisiones de Clase	Relación con ocupación o propiedad
a) Capitalista b) Pequeños Empleadores c) Pequeña Burguesía	a-c. Propietarios diferenciados por tamaño
d) Gerente Experto e) Supervisor Experto f) Experto (no gerente) g) Gerente Calificado h) Supervisor Calificado i) Trabajador Calificado j) Gerente no Calificado k) Supervisor no calificado	d-k. Principalmente gerentes y profesionales con variantes niveles de educación y autoridad
l) Trabajador no Calificado	l. Trabajadores de oficina de nivel inferior (sin autoridad ni habilidad), trabajadores de cuello azul

Fuente: Reproducido de Kingston (2000: 41), elaborado a partir de Wright, E.O, (1985) *Classes*, London: Verso.

**Cuadro 1.6: Tipología de Clases de Wright**

<i>Relación con los medios de producción</i>							
Número de empleados		<i>Propietario</i>		<i>Empleados</i>			<i>Relaciones</i>
		10+	Capitalistas	Gerentes Expertos	Gerentes Calificados	Gerentes no Calificados	
2-9	Pequeños empleadores	Supervisores Expertos	Supervisores Calificados	Supervisores no Calificados	Supervisor		
0-1	Pequeña Burguesía	Expertos	Trabajadores Calificados	Trabajadores no Calificados	Sin Autoridad		
		<i>Expertos</i>		<i>Cualificados</i>	<i>Sin calificación</i>		

Fuente: Reproducido de Kingston (2000: 41), elaborado a partir de Wright, E.O. (1997) *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.

### 5. Blau y Duncan (1967)

El modelo de logro de status de Blau y Duncan reconceptualiza la movilidad en términos de las influencias que los orígenes socio económicos y otros atributos tienen en las chances de vida de los individuos, específicamente sobre el status ocupacional. El modelo básico analiza los efectos que la educación, el primer empleo y el status socioeconómico de los padres tienen en el logro ocupacional.

Este modelo ha sido frecuentemente criticado por centrar su atención en la influencia de las diferencias individuales en la profesión, lo cual dejaría de lado las diferencias estructurales. En trabajos posteriores, Blau ha dado mayor importancia a las variaciones estructurales para explicar las relaciones sociales y las diferencias de

oportunidades, destacando que las probabilidades ocupacionales no dependen únicamente de los atributos individuales, sino también de la estructura social (particularmente las condiciones económicas que rigen las demandas de mano de obra). Sin embargo, el determinar cuales serán los individuos que sacarán ventaja de las oportunidades de empleo en una determinada estructura social dependerá fundamentalmente de las diferencias en las aptitudes individuales.

El modelo de logro de status analiza la influencia de estas diferencias en las chances de vida individuales. La escala ocupacional construida por Blau y Duncan se presentará a continuación, en el cuadro 1.7.

**Cuadro 1.7.: Jerarquías de grupos ocupacionales de Blau y Duncan:**

1. Profesionales independientes
2. Profesionales asalariados
3. Gerentes
4. Comerciantes vendedores
5. Propietarios
6. Personal administrativo
7. Vendedores y comerciantes al pormenor
8. Artesanos industriales
9. Otros artesanos
10. Trabajadores de la construcción
11. Obreros calificados industriales
12. Otros operarios
13. Trabajadores de servicios
14. Trabajadores industriales
15. Otros trabajadores industriales no calificados
16. Agricultores
17. Peones agrícolas

Fuente: Reproducido de Sautu (1992), elaborado sobre la base de Blau, P & Duncan, O.D. (1967) *The American Occupational Structure*, New York: Wiley.

## **6. Germani (1961)**

La clasificación de ocupaciones que hace Germani tiene un alto componente empírico con una gran influencia weberiana. En la construcción de los estratos de clase (NES), que tiene como base en índice ocupacional de siete niveles (que Germani designa escala). Él utiliza la técnica de percentiles, la cual permite transformar los números de una escala ordinal en valores numéricos percentilares de una escala de ratio. Esto le otorga la posibilidad de utilizar estadísticas paramétricas.

En la primera elaboración, Germani construye un índice de Nivel Económico Social (NES) donde, como primer paso, a cada jefe de hogar se asigna un puntaje en cada una de las siguientes escalas:



- **Educación:** Construye una escala de rangos de 7 puntos: sin estudios: 1; primaria incompleta: 2; primaria completa: 3; secundaria incompleta: 4; secundaria completa: 5; universitaria incompleta: 6; universitaria completa: 7. (No se aplica a menores de 6 años).
- **Vivienda:** Construye una escala de rangos de siete puntos, denominada Nivel de la Vivienda, construida a partir de la sumatoria de dos variables:
  - Tipo exterior: hogar muy pobre: 1; hogar pobre: 2; hogar modesto: 3; hogar medio inferior: 4; hogar medio superior: 5; hogar rico: 6; hogar muy rico: 7. Este es un indicador en el cual se evaluaba el aspecto exterior de la vivienda.
  - Instalaciones: Tiene una de las tres instalaciones básicas<sup>2</sup> o ninguna:1; Tiene más de una instalación, y como máximo tres de las básicas: 2; Tiene las tres básicas más una cualquiera de las otras: 3; Tiene las tres básicas más dos cualesquiera de las otras (excluida calefacción central): 4; Tiene las tres básicas más dos cualquiera de las otras (siendo una de estas calefacción central)/Tiene las tres básicas más tres cualquiera de las otras (sin incluir calefacción central): 5; Tiene las tres básicas más tres cualquiera de las otras (siendo una de estas calefacción central) 6; Tiene las tres básicas más cuatro: 7. El cuestionario preguntaba por la existencia o no de: instalación sanitaria, instalación eléctrica, agua corriente, calefacción central, agua caliente, teléfono y automóvil.
- **Ingresos:** Construye una escala de intervalos de siete puntos: 1. hasta \$1000; 2. 1001 a 1500; 3. 1501 a 2000; 4. 2001 a 3000; 5. 3001 a 5000; 6. 5001 a 7000; 7. 7001 y más. Para la construcción de los intervalos se partió del salario básico (equivalente a un salario promedio obrero) y se lo multiplicó por 1 ½ de la base, 2 la base, etc.
- **Ocupación:** Construye una escala de rangos de siete puntos a partir de las variables Grupo Ocupacional, Posición en la Ocupación y Rama de Actividad. Se tienen también en cuenta el nombre de la ocupación y las tareas desempeñadas. La escala Nivel Ocupacional se presentará en más detalle en el cuadro 1.8.
- NES2, o NESP, ponderado.<sup>3</sup>

Como segundo paso, se construye un listado en el cual para cada subconjunto de Grupo Ocupacional se listan las ocupaciones y se consignan las frecuencias. En tercer lugar, para cada subconjunto de Grupo Ocupacional se calculan los promedios de NESP

<sup>2</sup> Sanitaria, eléctrica, agua corriente.

<sup>3</sup> En el NES ponderado, se le otorga un mayor peso a la ocupación, duplicado su puntaje con respecto a las otras variables.

de los puntajes de las unidades que forman el grupo. Por último, se calcula la diferencia de la distribución percentilar.

Podemos observar entonces, las posiciones relativas de los grupos ocupacionales, ubicándose en función del universo, y no de un patrón absoluto. Esto significa que el nuevo criterio clasificatorio de los grupos ocupacionales deviene de las características económico-sociales de sus miembros, por tanto los límites de los intervalos no coincidirán con los establecidos por el Nivel Ocupacional.

Presentamos a continuación el cuadro 1.8 resumiendo la escala ocupacional construida por Germani. El índice NESP3 que se utilizó en la investigación de Estratificación y Movilidad Social (Germani, 1961) se puede consultar en Sautu (1992).

Los puntos de Nivel Ocupacional se contruyen combinando posición en la ocupación y rama.

**Cuadro 1.8: Nivel Ocupacional de Germani (Escala de rangos de 7 puntos)**

Escala de grupo ocupacional	Posición en la ocupación	Rama de actividad
<p>1. Pequeño explotador de primaria por su cuenta s/personal ni local/Pequeño comerciante/Asalariados/Aprendices/Obreros en general no especializados/ Empleados domésticos/Personal sin grado de las FFAA</p>	<p>1. Patrón (con más de 50 personas ocupadas, incluidos familiares.</p>	<p><b>Primaria:</b> Explotaciones agropecuarias, caza, pesca o minería</p>
<p>2. Pequeño explotador primario por su cuenta s/p c/local/Artesanos o trabajadores independientes/Comerciantes de artículos o servicios de primera necesidad/Técnicos/Empleados de comercio/Telefonistas/Capataces/Maestros de obra/Obreros calificados</p>	<p>2. Patrón (con 6 a 49 personas ocupadas)</p>	<p><b>Secundaria:</b> Industrias en general: empresas que transforman materias primas (lana, algodón en rama, trigo, petróleo, etc.) en productos elaborados (p.ej. telas para vestidos), o semielaborados (algodón o lana cardado, hilados en general, aceites). Es decir, todas las empresas que compran productos y lo venden después de haberlos sometidos a un proceso de reacondicionamiento transformación.</p>
<p>3. Pequeños ganaderos/Artesanos de artículos de consumo familiar/Pequeño comerciante/Corredor/Sub-oficiales de las FFAA/Empleados no calificados/Viajantes</p>	<p>3. Patrón (con 1 a 5 personas ocupadas)</p>	<p><b>Terciaria:</b> Empresas que prestan servicios, que venden, que transportan: comercio, bancos, seguros, transportes, servicios sanitarios, profesionales y domésticos, etc.</p>
<p>4. Pequeño industrial/Pequeño empresario de servicios/Patrones/Personas que ejercen funciones administrativas</p>	<p>4. Cuenta propia (sin personal); c/local propio</p>	
<p>5. Pequeños jefes/Personas de formación intelectual</p>	<p>5. Cuenta propia (sin personal); s/local propio</p>	
<p>6. Explotadores medios/Industriales medios/Comerciantes medios/Banqueros medios/Profesores/Artistas/Profesionales universitarios/Jefes intermedios/Oficiales de las FFAA</p>	<p>6. Profesional universitario; por su cuenta; con o sin personal</p>	
<p>7. Grandes explotadores/Grandes industriales/Grandes comerciantes/Grandes banqueros/Altos jefes/Altos administrativos privados/Altos funcionarios de la Administración Pública/Personas de alta formación intelectual</p>	<p>7. Altos jefes</p>	
	<p>8. Jefes intermedios (más de 10 personas a sus ordenes)</p>	
	<p>9. Jefes menores y/o encargados (1 a 10 personas)</p>	
	<p>10. Empleados de calificación técnica o universitaria</p>	
	<p>11. Empleado no calificado</p>	
	<p>12. Capataz</p>	
	<p>13. Obreros especializados</p>	
	<p>14. Obreros no especializados</p>	
	<p>15. Otra posición</p>	

Fuente: Elaborado sobre la base de Sautu (1992) y Publicaciones internas nº 24 y 25 (1960), Trabajos de Investigación, Instituto de Sociología, Facultad de Filosofía y letras.



## **Bibilografía**

- Blau, P.M. (1992) "Mobility and Status Attainment" en *Contemporary Sociology*, vol. 21, n°5.
- Germani, Gino (1960) Publicaciones internas n° 24 y 25, Trabajos de Investigación, Instituto de Sociología, Facultad de Filosofía y letras, UBA.
- Kingston, Paul (2000) *The Classes Society*, Stanford, California: Stanford University Press.
- Sautu, Ruth (1992) *Teoría y medición del estatus ocupacional: escalas ocupacionales objetivas y de prestigio*, Cuaderno n° 10, Instituto de Investigaciones, facultad de Ciencias Sociales, UBA.