

estimular la inversión, la sustitución capital-trabajo y, finalmente, el empleo. Sin embargo, suponer que la viabilidad de las firmas depende exclusivamente de la posibilidad de control que éstas ejerzan sobre sus costos laborales implica aceptar supuestos muy restrictivos sobre las formas en que las mismas se ajustan al nuevo contexto.

Si, por el contrario, las "políticas de empleo" no son el único ámbito sobre el que las firmas operan, entonces el modo en que los cambios en las regulaciones vigentes repercuten sobre el nivel de empleo agregado se transforma en una cuestión a elucidar.

El trabajo presenta una "tipología de estrategias" basada en entrevistas semiestructuradas a reponsables del diseño e implementación de políticas de empleo en 16 firmas industriales. El mismo concluye que, en la práctica, las estrategias de las firmas combinan elementos de flexibilidad externa e interna, obteniendo distintos tipos de flexibilidad de distintos grupos de trabajadores. En el agregado, estas "políticas" se traducen en fuertes tendencias hacia la segmentación social y hacia la flexibilización de los salarios nominales, sin conseguir con ello el prometido resultado en términos de empleo.

opposed to external flexibility elements. Stressing the latter, a new law made recruitment more flexible by introducing new types of fixed-term contracts, such as contracts for the launching of a new activity, work-experience contracts, training contracts, etc., that, along with already existing contracts of employment for a specified period, aimed at freeing employers from lengthy employment relationships with their employees and lowering labour costs.

The advocates of this kind of flexibility generally maintain that it is a source of job creation and that it reduces unemployment by increasing profits and stimulating investment, modifying the capital/labour substitution ratio in favour of labour and strengthening the competitive position of undertakings. On the contrary, some authors have emphasised that for many undertakings labour costs are relatively unimportant as compared to raw materials, energy or capital costs, and therefore have questioned the relevance of wage and numerical flexibility on employment generation.

This essay develops a typology of flexibility strategies resulting from in-depth interviews to sixteen argentine industrial firms. It concludes that, contrary to the general belief, flexibility strategies combine both external and internal flexibility elements. By establishing a division of the internal labour market which results in a stable core of employees on the one hand, and a periphery of other "employees" whose conditions of employment are of precarious nature, employers have sought numerical (external) and functional (internal) flexibility from different groups of workers. It is this differential emphasis that accounts for the trends towards segmentation in the labour market.

Gabriela Bukstein

Medidas de prestigio ocupacional

Aproximación a la medición del status socioeconómico de las ocupaciones

Presentación

Las medidas de status socioeconómico introducen una nueva perspectiva al análisis de la estratificación social. Si consideramos las variables que comúnmente se utilizan en la confección de índices de nivel socioeconómico, podemos observar que las mismas determinan una posición dentro de escalas de propiedades objetivas. Este tipo de medida otorga información resumen referente a la posición de los individuos en una sociedad, frente a la ausencia o imposibilidad de información detallada sobre el conjunto complejo de variables involucradas en lo que respecta a su posición socioeconómica (Powers, 1982:2). En este sentido, un individuo es clasificado alternativamente dentro de escalas según su ingreso, su educación, sus posesiones, sus hábitos/consumos culturales, etc.; y estas clasificaciones se resumen en medidas que lo ubican dentro de una jerarquía socioeconómica.

En otras palabras, las escalas construidas a partir de la combinación lineal de variables objetivas, se basan fundamentalmente en la ubicación alternativa de los sujetos en las escalas métricas de las respectivas variables, bajo el supuesto de que las posiciones más altas dentro de estas escalas son asumidas como las "mejores" o más "deseables" desde la evaluación social.

Gabriela Bukstein es Investigadora-becaria del CONICET con sede en el Instituto de Investigaciones "Gino Germani", Universidad de Buenos Aires.

El presente trabajo¹ avanza sobre la problemática de los sistemas de estratificación social y, particularmente, en la elaboración de medidas sumarias de posición que incorporan la combinación de variables objetivas y subjetivas en función de dar cuenta del ordenamiento social de las ocupaciones y los individuos en el interior de las mismas. El rasgo original de estas medidas de carácter mixto reside, básicamente, en la incorporación de una dimensión subjetiva cuya incidencia se verifica de forma indirecta en la delimitación de los estratos sociales basada en variables objetivas como los niveles de educación e ingreso.

De esta manera, la incorporación de las opiniones y/o evaluaciones de terceros, representadas, en este caso, a través de medidas de prestigio ocupacional, abre el camino a nuevas aproximaciones para los estudios sociales desde la óptica de la estratificación social.

En términos analíticos, el prestigio ocupacional puede considerarse como una variable subjetiva en dos sentidos. En efecto, las medidas de prestigio ocupacional permiten ordenar las ocupaciones en un orden jerárquico definido sobre la base de la evaluación social promedio de las mismas. Esta evaluación constituye en sí misma la primera instancia subjetiva (evaluación social). Sin embargo, por otro lado, en tanto promedio social, dicha evaluación es una parte de la autoevaluación —autopercepción de los sujetos sociales respecto de su posición relativa dentro de este tipo de ordenamiento.

En términos generales, este índice mixto afina la determinación de las posiciones sociales relativas al tener en cuenta la incidencia del ordenamiento jerárquico presente en la subjetividad de los individuos sociales. Y, de esta forma, especifica las configuraciones de estratificación social basadas en los ordenamientos confeccionados a partir de propiedades objetivas.

El enfoque adoptado en la investigación ha respetado el núcleo central de la metodología de O. D. Duncan,² que continúa vigente como marco de referencia para la construcción de índices mixtos. La bibliografía más actual

sobre los estudios de estratificación social muestra que, si bien se constatan discusiones dentro de esta temática con respecto a la construcción de índices y su utilización, no han aparecido modificaciones fundamentales a los principios del trabajo original de Duncan.

En este artículo se exponen la metodología y los resultados de la confección de un Índice de Status

Socioeconómico que, siguiendo la metodología de Duncan, integra la incidencia de dos variables objetivas (niveles de educación e ingreso) con el prestigio ocupacional (variable subjetiva) para la determinación del ordenamiento estratificado de las ocupaciones y, consecuentemente, de los individuos ubicados en las mismas.

De esta forma, en primer lugar se consideran los antecedentes metodológicos de este tipo de instrumento, la discusión respecto de las variables involucradas en el estudio, para luego detallar los pasos seguidos para la construcción propiamente dicha del índice de status socioeconómico.

Por último, y en términos más generales, ubicamos este artículo en una línea de investigación que busca contribuir a la reflexión y profundización en la problemática de la construcción de los índices mixtos y su aplicación en los diversos estudios en que se halle involucrada la estratificación social en la Argentina.

I. El Índice de Status Socioeconómico de Duncan (1961)

Como ya se mencionara, el trabajo de investigación cuyos resultados se desarrollan en este artículo se basó en un estudio efectuado en 1961 por O. D. Duncan, quien elaboró un índice de status socioeconómico. La relevancia del mismo se debió al hecho de tratarse de un índice construido relacionando tres variables: dos objetivas y una subjetiva. Específicamente, Duncan vinculó los datos censales (EE.UU., 1950) de educación e ingreso con los puntajes de prestigio de una escala elaborada por el National Opinion Research Center (NORC).

Duncan definió la variable educación según el porcentaje de varones en cada ocupación con educación secundaria completa y más; mientras que determinó la variable ingreso según el porcentaje de varones que tenía un salario de 3.500 dólares anuales o más. En cuanto a la variable subjetiva, el prestigio, Duncan utilizó la escala de prestigio elaborada por el NORC a partir de un procedimiento de suma ponderada en una escala de cinco puntos (excelente, buena, promedio, debajo del promedio y pobre). Para la obtención de los puntajes de prestigio Duncan reelaboró la misma empleando el porcentaje de las respuestas de "excelente" y "buena" teniendo en cuenta el prestigio o la posición social.

En este estudio, Duncan estimó, a través de un análisis de regresión múltiple, que ambas variables objetivas, educación e ingreso, explicaban el 83% de la variación en puntajes de la escala de prestigio del NORC. A los

¹ Este artículo constituye una síntesis del trabajo y de la metodología aplicada en una investigación sobre medidas de status socioocupacional, financiada por el CONICET, en la que se elaboró un Índice de Status Socioeconómico siguiendo la metodología de O. D. Duncan. De esta forma, se exponen aquí la metodología, los resultados y las conclusiones más importantes referidas específicamente a la elaboración del índice.

² Véase Duncan, O. D. "A Socioeconomic Index for All Occupations", Cap. IV, en Albert Reiss (Jr.), *Occupations and Social Status*, Nueva York, Free Press, 1961.

valores obtenidos por esta regresión los denominó Índice de Status Socioeconómico (ISS).

Este índice de posición ocupacional ha sufrido numerosas revisiones a través de distintas investigaciones. En lo que respecta a nuestro caso en particular, y tal como otros autores,³ realizamos algunas variaciones a esta metodología para la construcción de nuestro propio índice. Dichas alteraciones estuvieron estrechamente vinculadas con las características de los datos disponibles. Básicamente, al disponer de los valores específicos de las variables consideradas para cada integrante de la muestra, el cálculo de regresión se vio enriquecido por el hecho de efectuarse sobre la base de la variedad de los datos individuales superando, así, el nivel de desagregación de los promedios por título ocupacional.

De esta forma, al disponer de la información respecto del máximo nivel educativo alcanzado y del ingreso de cada componente de la muestra, se pudo trabajar con los valores de educación en términos de la cantidad de años de escolaridad estimada a partir del máximo nivel educativo alcanzado, y con los valores de ingreso utilizando el ingreso real en su ocupación principal. El puntaje de prestigio de cada integrante se asignó a partir del puntaje correspondiente a su ocupación dentro de la Escala de Prestigio Internacional de Treiman. Por último, cabe mencionar que la cantidad final de títulos ocupacionales identificados fue de 168, superando los 45 títulos ocupacionales utilizados por Duncan.

En síntesis, la construcción del índice de status socioeconómico de las ocupaciones⁴ que se efectuó considera los lineamientos generales de la metodología planteada por Duncan, pero avanza en la precisión de este tipo de índice a partir de la utilización de los valores específicos de educación, ingreso y prestigio para cada caso individual de la muestra.

II. El prestigio ocupacional como variable subjetiva

Las escalas de prestigio ocupacional se basan fundamentalmente en calificaciones (evaluaciones) subjetivas de un conjunto de individuos respecto del prestigio –valoración social– asociado a distintos títulos ocupacionales. De este modo, tanto las ocupaciones de una sociedad como sus grupos agregados

pueden ordenarse en forma jerárquica a través de una escala de prestigio ocupacional en la cual el puntaje de cada una está constituida por el promedio de los puntajes que haya recibido por parte de todos los sujetos calificadores/evaluadores. El puntaje de prestigio otorgado a las distintas ocupaciones permite clasificarlas y ordenarlas en una estructura ocupacional estratificada.

Esta variable se caracteriza por ser, en sí misma, una medida sumaria en dos sentidos. Por un lado, sintetiza el efecto de una cantidad de variables que entran en juego en relación con la evaluación de los diferentes títulos ocupacionales y, por otro lado, es una variable propiamente sumaria en el sentido de que el puntaje para un título específico se determina como el promedio de los puntajes asignados por los componentes de la muestra de evaluadores.

Resulta evidente que las causas por las cuales un individuo le atribuye determinado puntaje de prestigio a un título ocupacional y lo ubica relativamente con respecto a los restantes títulos evaluados, son sin duda variadas. En efecto, esta variable posee un indiscutible carácter multidimensional que involucra una compleja trama de variables interrelacionadas dentro de la cual la incidencia de algunas de sus dimensiones es conocida, mientras que la de otras permanece ignorada.

En relación con las dimensiones cuya incidencia es conocida, los antecedentes de la utilización de las variables objetivas y subjetivas en la problemática de la estratificación social indican que los puntajes estándar de prestigio están estrechamente asociados con la media de los niveles de educación e ingreso de las ocupaciones (Goldthorpe y Hope; 1972).

Este grado significativo de asociación permite la utilización de estas variables objetivas como estimadores del prestigio ocupacional en un análisis de regresión múltiple, donde la recta resultante dará cuenta tanto del efecto conocido de tales variables objetivas como del efecto conjunto de aquellas dimensiones cuya incidencia particular se desconoce en la evaluación de los títulos ocupacionales.

Otra propiedad que debe mencionarse respecto del prestigio está relacionada con la “estabilidad” de la que goza esta variable. La pertinencia del empleo de los puntajes de prestigio en este tipo de análisis se vincula con una verificada “estabilidad” devenida a partir del hecho de que numerosas investigaciones demostraron que la clasificación del prestigio ocupacional no varía a través del tiempo (Hodge, Siegel y Rossi, 1964) ni de un país a otro (Treiman, 1977). Esta propiedad garantiza su utilidad y aplicabilidad en el análisis de diferentes contextos sociales.

³ Véase Featherman y Stevens, “A Revised Socioeconomic Index of Occupational Status”, páginas 83-127, en *Measures of Socioeconomic Status*, editado por M. Powers, Boulder, Colorado, 1982.

⁴ En el nivel local debemos mencionar como antecedente de la aplicación de este tipo de metodología, el trabajo de Jorrot, J. y L. Acosta, “Aproximaciones a la medición del status socioeconómico de las ocupaciones en Argentina”, *Estudios del Trabajo*, Buenos Aires, primer semestre de 1992.

En suma, el puntaje de prestigio es una medida sumaria que simplifica la multidimensionalidad involucrada en la evaluación social de las ocupaciones y que, a la vez, es una medida estable a partir de la cual se pueden abordar diversos estudios comparativos dentro del marco de la problemática de estratificación social.

Finalmente, cabe remarcar el carácter doblemente subjetivo de esta variable en la medida en que, como ya mencionamos, constituye un indicador sumario de la evaluación social relacionada con las ocupaciones, así como de la percepción del trabajador respecto de sí mismo en tanto integrante de la sociedad evaluadora. Por lo tanto, la estimación de las posiciones sociales y de la estructura de estratificación resultante de la inclusión de la misma, da cuenta, dentro de un determinado rango de variación, de las representaciones subjetivas de los sujetos cuya posición social se desea determinar.

II.1. Escala de Prestigio Internacional

Estándar de Treiman (1977)

La asignación de los puntajes de prestigio para los distintos títulos ocupacionales contenidos en la base de datos utilizada en la investigación se hizo sobre la base de la "Escala Internacional Estándar de Prestigio Ocupacional" de Treiman (1977) (en adelante, EIP). La elección de la EIP se debió fundamentalmente a que constituye el instrumento más completo que existe en la actualidad, en tanto brinda información detallada de 509 títulos ocupacionales de forma comparativa con datos de 50 países.

Para la construcción de su escala, Treiman diseñó una matriz de datos con sociedades en las columnas y títulos ocupacionales en las filas. Esta matriz de datos no pudo ser completada en su totalidad, ya que muchas celdas quedaron vacías debido al hecho de que los 509 títulos ocupacionales no fueron evaluados en todas las sociedades.

El autor efectuó una equiparación de las medias y de los desvíos estándar de las ocupaciones de los resultados de cada país en función de equiparar las diferentes métricas en que estaban registrados los puntajes. De esta manera pudo transformar las escalas de los 50 países a una métrica estándar con una variación de 0 a 100.

A partir de esta equiparación Treiman pudo determinar los diferentes puntajes para cada título ocupacional promediando los diferentes puntajes obtenidos en las distintas sociedades.

Debido a que los títulos ocupacionales que conformaban la escala de Treiman no se encontraban presentes en su totalidad en los 50 países, el autor debió efectuar una ampliación de la escala para poder confrontarla con la CIUO-OIT/68. Tan así es, que los 509 títulos ocupacionales fueron reclasificados en los grupos unitarios de la CIUO-OIT/68, y se eliminaron algunas ocupaciones que Treiman consideró atípicas.

De este modo, tanto por la cantidad de títulos ocupacionales calificados con puntajes de prestigio, como por la confiabilidad comprobada de los mismos, la escala constituye un instrumento idóneo para la incorporación de la dimensión subjetiva en la determinación de posiciones/estratos sociales.

III. Elaboración del Índice de Status Socioeconómico

III.1. Base de datos y variables

En nuestra investigación, la construcción del ISS se realizó a través del procesamiento de la base de datos⁵ de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) correspondiente a la onda de octubre de 1993. A partir de la misma se trabajó sobre una muestra constituida por encuestados varones de entre 24 y 65 años de edad,⁶ que pertenecían a la población económicamente activa (PEA) del Gran Buenos Aires. La cantidad de registros alcanzaba un total de 1.972, representativos de 2.020.923 casos por ponderación. La determinación de esta muestra nos permitió acotar el trabajo a un número accesible de casos⁷ y, al mismo tiempo, lograr que fuera lo suficientemente grande, a fin de que abarcara en sí misma una gran variedad social y ocupacional.

Las principales variables procesadas de la base de datos de la EPH fueron las siguientes:

- a) Nombre de la ocupación
- b) Descripción de la tarea
- c) Condición de actividad
- d) Sexo
- e) Edad
- f) Ingreso mensual por ocupación principal
- g) Máximo nivel educativo alcanzado.

⁵ El procesamiento y análisis de datos se realizó a través del paquete estadístico SPSS versión 6.0 para Windows.

⁶ Este corte de edad se efectuó teniendo en cuenta a la Población Económicamente Activa con mayor probabilidad de estar inserta en el mercado laboral, los sujetos menores de 23 años y mayores de 65 años tienen, de hecho, menos posibilidades de incorporarse a la fuerza de trabajo.

⁷ La base de datos de la onda estudiada incluía a un total de 11.432 casos.

Algunas variables consideradas, tales como la condición de actividad, el sexo y la edad se utilizaron con el único fin de determinar los componentes de la muestra con la que se realizó el trabajo. Por otro lado, las variables del nombre de la ocupación y la educación debieron ser recategorizadas en función de su utilización, tanto en el análisis de regresión como en las ulteriores etapas de procesamiento.

La ocupación⁸ de los encuestados se categorizó sobre la base de la consideración conjunta del nombre y la descripción de la tarea según la Clasificación Internacional Uniforme de las Ocupaciones de la Organización Internacional del Trabajo (CIUO-OIT/88), a cuatro dígitos, para poder agrupar los casos en categorías ocupacionales comparables en distintos niveles de agregación.

Con respecto a la variable educación, cabe señalar que la EPH sólo registra el máximo nivel alcanzado, y si el mismo fue completado o no. Por lo tanto, fue necesario cuantificar los años de escolaridad según una estimación de los años formalmente necesarios para completar un nivel o tomando el punto medio para los casos con niveles educativos incompletos.⁹ Dicha cuantificación se realizó en función de poder calcular el promedio de educación por la categoría ocupacional correspondiente a la muestra acotada y para la necesaria inclusión de la variable en la ecuación de regresión.

Finalmente, como ya se dijo, a este conjunto de variables incluidas en la EPH se le agregó el puntaje de prestigio correspondiente, según la EIP, a cada una de las ocupaciones de los integrantes de la muestra. El proceso de asignación de los respectivos puntajes de prestigio trajo aparejada la necesidad de elaborar una serie de criterios metodológicos en función de la ubicación de las ocupaciones dentro de la clasificación de la escala de Treiman.

La descripción de este procedimiento es la que se expone en el siguiente apartado.

III.2. Puntajes de prestigio:

procedimientos y criterios para su asignación

Una de las tareas principales involucradas en la confección del ISS fue la asignación del puntaje de prestigio a los distintos títulos ocupacionales. Las ocupaciones de la muestra se agruparon sobre la base

de la clasificación de la EIP en función de la asignación de los respectivos puntajes de prestigio. Para esto se trabajó de forma manual con el nombre de la ocupación principal, la descripción de la tarea en la misma y el código de tarea determinado por el INDEC.¹⁰

La diversidad de criterios de clasificación y agrupación de las distintas ocupaciones constituye una problemática típica en la construcción de escalas de prestigio ocupacional. En el caso específico de la escala de Treiman, la misma presenta una clasificación de ocupaciones que difiere de la utilizada por el INDEC en la EPH. Esta situación llevó a que la codificación de la tarea en la ocupación principal sólo pudiera utilizarse de forma complementaria, debiéndose trabajar principalmente con las glosas que contienen el nombre de la ocupación y la descripción de la tarea. Asimismo, se constataron diferencias en cuanto a criterios entre la EIP y la CIUO-OIT/88, ya que la primera estaba basada en la CIUO-OIT/68. Estas diferencias tuvieron que compatibilizarse en función de poder usar posteriormente la última revisión de la clasificación de la OIT para la determinación del ordenamiento jerárquico de las ocupaciones en nuestra muestra. Los criterios empleados en la investigación para la resolución de las dificultades operativas entre la EIP y la CIUO-OIT/88, son los que se describen a continuación.

La primera serie de problemas en la asignación de puntajes surgió de la forma en que se registró la información para las dos variables principales utilizadas para la localización de la ocupación dentro de la EIP (nombre de la ocupación y descripción de la tarea). En muchos casos, la información registrada en estas variables, resultó insuficiente para la ubicación del encuestado dentro de la EIP. Esto motivó la inclusión complementaria de otras variables para establecer dicha ocupación. Las variables incluidas en este rubro fueron: tamaño del establecimiento, ingreso y educación. Debe remarcar el uso complementario de estas variables ya que las dos últimas (ingreso y educación) están involucradas en el procesamiento posterior. El carácter complementario de su empleo consistió básicamente en permitir una definición ante la existencia de dos o más posibilidades para la determinación de la ocupación a partir de las variables principales.

Otro problema al cual nos enfrentamos estuvo relacionado con la desagregación de las ocupaciones dentro de la muestra. Por tal motivo hubo que agrupar algunos títulos ocupacionales en forma conjunta para asignarle el puntaje de prestigio correspondiente. Los diferentes criterios adoptados para la codificación de la información procuraron prioritariamente evitar la pérdida de datos, y lograr, en la medida de lo posible, una clasificación/agrupación de las ocupaciones fiel a la descripción de las tareas

¹⁰ Corresponde a las preguntas número 20 y 20b del cuestionario individual de la EPH.

⁸ Las tareas de clasificación de la ocupación de los encuestados y la posterior asignación de puntajes de prestigio estuvieron afectadas por una serie de dificultades producto, principalmente, de errores de relevamiento y de carga del nombre y de la descripción de la tarea, diferencias de criterios en las respectivas clasificaciones de tareas de INDEC, Treiman y CIUO OIT/88; una descripción detallada de los mismos, como de la metodología en general, se efectúa en el punto III.2 de este artículo.

⁹ Se cuantificaron los años de educación incompleta por el punto medio de los años formalmente requeridos para finalizar un ciclo académico, de esta manera se obtuvieron los siguientes valores: a) primaria incompleta (3,5 años) y completa (7 años), b) secundaria incompleta (9,5 años) y completa (12 años), c) terciaria incompleta (13 años) y completa (14 años), d) universitaria incompleta (15 años) y completa (18 años).

efectuadas por el trabajador.

Así, para la asignación de puntajes de prestigio de la EIP a las ocupaciones de nuestra muestra se establecieron diferentes criterios, con la finalidad de reducir la incidencia del error que surgiría de una incorrecta asignación de puntaje.

A continuación se detallan algunas problemáticas detectadas junto con las pautas establecidas para su solución:

- Las glosas (para nombre de la ocupación y descripción de la tarea) de la EPH no siempre eran precisas. Se recurrió a la información contenida de las variables complementarias.

- Un registro podía entrar en dos o más categorías de Treiman:

- una por inserción en el mercado laboral y otra por descripción de la tarea (por ejemplo, el panadero que es también comerciante). Se dio prioridad al dato de la descripción de la tarea,

- cuando la información disponible permite incluir al encuestado en más de una categoría ocupacional. Se tomó la categoría de mayor prestigio.

- Una ocupación no estaba especificada en el listado de Treiman. Se le asignó el puntaje de una ocupación análoga por la descripción de las tareas realizadas.

- No había certeza respecto de si un trabajador era independiente/autónomo o no. Se utilizaron variables complementarias, especialmente ingreso. Sin embargo, en algunos casos la información en las variables complementarias no fue suficiente, razón por la cual en estas situaciones fue necesario agrupar a todos en la categoría más alta.

- Heterogeneidad dentro de un título ocupacional de Treiman. Por ejemplo: el diariero (incluye al dueño del puesto de diarios y al canillita que vende diarios en la calle; lo que implica ingresos muy distintos). Se los separó en comerciante dueño y canillita.

Otra serie de problemas se originó en la insuficiencia de información para la determinación del tipo de tarea que realizaban los encuestados en determinadas ocupaciones. Tan así es, que en el caso de los obreros fueron organizados según capacidades y habilidades, sin diferenciar su tarea específica, obteniendo tres grupos principales:

1. *Obrero industrial calificado*. Son aquellos trabajadores que se desempeñan en tareas que suponen el conocimiento y la ejecución de un oficio completo adquirido por experiencia laboral previa o por estudios. Además, se consideran aquellos que desempeñan tareas que supongan conocimiento

de índole técnica (sean operarios de base técnica o técnicos propiamente dichos). Se incluye a los trabajadores que están afectados a tareas de control, de supervisión de las tareas de producción y a los trabajadores que, no poseyendo un oficio, están afectados a tareas simples propias del mismo como parte del aprendizaje del oficio. Dentro de esta categoría debe incluirse a los operarios de maquinarias, a los oficiales, a los medio oficiales y a los aprendices de oficios. Ejemplos: obreros calificados de la producción agropecuaria: tamberos, criadores de ganado, etc.; obreros calificados de la industria extractiva: tronzadores de minerales y rocas, operadores de quebrantadoras de cribas hidráulicas, etcétera.

2. *Obrero industrial semicalificado*. Incluye a los trabajadores que desempeñan tareas propias de la producción en serie que no supongan el ejercicio de un oficio completo, sino el desempeño de un puesto de trabajo, para lo cual se requiere una capacitación técnica exigua o experiencia laboral breve, caracterizándose por su intercambiabilidad. Ejemplos: obreros de cinta de montaje.

3. *Obrero industrial no calificado*. Comprende a los trabajadores que se desempeñan en tareas que no requieren capacitación técnica o experiencia laboral previas. Se incluyen en esta categoría a los denominados "peones", cuyas actividades consisten en auxiliar a los operarios de fabricación ejecutando tareas de producción, generalmente manuales y de carácter simple, o realizando tareas generales de acarreo, limpieza, carga y descarga, alimentación de la maquinaria, etc., cuando lo requiere el carácter de la producción. Ejemplos: peones agrícolas, peones de las industrias extractivas (cavado y rellenado de zanjas y pozos, apaleamiento de materiales, etc.), peones industriales (cargadores de hornos, etc.).¹¹

Podemos mencionar otros agrupamientos, como los referentes a comerciantes; cuando el tipo de negocio no estaba contemplado en la EIP, se debió dar prioridad a la actividad en sí misma de comerciante, diferenciándolos en minoristas y mayoristas.

En suma, los criterios *ad hoc* implementados para la resolución de la gama de dificultades que se presentaron en la asignación de puntajes de prestigio se orientaron, fundamentalmente, a partir de la necesidad de ubicar a las ocupaciones de los individuos de la forma más adecuada posible según la cantidad y calidad de los datos disponibles, para finalmente compatibilizar los datos de nuestra muestra con la EIP.

¹¹ Se sigue la clasificación elaborada por el INDEC.

III.3. Cálculo del ISS y análisis de regresión

Finalizada la asignación de puntajes de prestigio a los distintos títulos ocupacionales, y junto con los datos de ingreso y años de escolaridad, se pudo calcular el puntaje de ISS para cada uno de los integrantes de la muestra. Asumiendo que los datos de la misma cumplen con los supuestos fundamentales del modelo de regresión,¹² el ISS surgió de la aplicación de una ecuación de regresión múltiple en la que el prestigio se ubicó como variable dependiente de la educación y el ingreso (variables independientes). Para el cálculo de esta regresión múltiple y para la consecuente estimación de los coeficientes se empleó el método de los mínimos cuadrados sin ponderar. Los resultados de este cálculo son los que expresa el Cuadro 1, donde a su vez se presenta la fórmula de regresión múltiple resultante.

Cuadro 1

| Resultados obtenidos de la regresión lineal simple y múltiple | |
|--|------------|
| Estimaciones de los coeficientes de educación, ingreso y prestigio | |
| <i>Regresión múltiple (Educación, Ingreso y Prestigio)</i> | |
| R ² | 0,41297 |
| R | 0,642630 |
| F | 678,05485 |
| Test T | 33,861 |
| <i>Coefficiente de Educación (b₁)</i> | |
| Coefficiente de Educación | 1,544241 |
| Test T (significancia) | 25,842 |
| <i>Coefficiente de Ingreso (b₂)</i> | |
| Coefficiente de Ingreso (b ₂) | 0,003939 |
| Test T (significancia) | 13,923 |
| <i>Regresión simple (Educación e Ingreso)</i> | |
| r ² | 0,15803 |
| F | 362,53468 |
| <i>Regresión simple (Educación y Prestigio)</i> | |
| r ² | 0,35523 |
| F | 1058,62826 |
| <i>Regresión simple (Ingreso y Prestigio)</i> | |
| r ² | 0,20923 |
| F | 514,24173 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la EPH de octubre de 1993 (GBA) y la Escala Internacional Estándar de Prestigio Ocupacional (Treiman).

De este modo, la fórmula de regresión múltiple sería:

$$Y_1 (\text{Prestigio}) = b_0 + b_1 \text{Educación} + b_2 \text{Ingreso}$$

$$20,077081 + 1,544241 \text{Educación} + 0,003939 \text{Ingreso}$$

Donde:

Y₁ (Prestigio) es el prestigio estimado.
 b₀ es la constante.
 b₁ es el coeficiente de Educación.
 b₂ es el coeficiente de Ingreso.
 Educación es el promedio de años de escolaridad estimados.
 Ingreso es el ingreso mensual en pesos.

¹² William Berry, *Understanding Regression Assumptions*, Series Quantitative Applications in The Social Sciences, Sage University Paper, The International Professional Publishers, Número 92, 1993.

Seguidamente, a partir de esta fórmula, se calcularon los valores para cada categoría ocupacional según el promedio de los valores individuales incluidos en cada grupo. Utilizando la clasificación de ocupaciones de la CIUO-OIT/88, se calcularon los promedios de educación, ingreso y prestigio por categorías ocupacionales y, a partir de ellos, el valor del ISS correspondiente. Estos cálculos se efectuaron considerando los distintos niveles de agregación (de 1 a 4 dígitos) de la clasificación de la OIT. Los resultados de la estimación para los grandes grupos ocupacionales (clasificación a un dígito) son los que se detallan en el Cuadro 2.

Cuadro 2

Estimaciones de los puntajes de status socioeconómico considerando los valores individuales específicos de educación, ingreso y prestigio de cada ocupación ordenada en Grandes Grupos Ocupacionales de la CIUO-OIT/88

| CIUO-88 | Títulos | Índice de Status Socioeconómico de las Ocupaciones Treiman | Casos | |
|---------|---|--|--------------|------------|
| | | | Sin ponderar | Ponderados |
| 1 | Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativo y personal directivo de la administración pública y de empresa. | 46,66 | 240 | 254.695 |
| 2 | Profesionales científicos e intelectuales | 52,57 | 161 | 174.117 |
| 3 | Técnicos y profesionales de nivel medio | 44,12 | 134 | 140.133 |
| 4 | Empleados de oficina | 40,11 | 162 | 169.106 |
| 5 | Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados | 36,15 | 206 | 209.134 |
| 6 | Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros | 33,97 | 16 | 16.017 |
| 7 | Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios | 35,98 | 540 | 542.135 |
| 8 | Operadores de instalaciones y máquinas y montadores | 36,28 | 307 | 307.980 |
| 9 | Trabajadores no calificados | 33,48 | 201 | 202.393 |
| 0 | Fuerzas Armadas | 45,74 | 5 | 5.213 |
| Total | | | 1.972 | 2.020.923 |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la EPH de octubre de 1993 (GBA), la Escala Internacional Estándar de Prestigio Ocupacional (Treiman) y la CIUO-OIT/88.

Complementariamente, el análisis del nivel de correlación entre las variables de las variables de prestigio, educación e ingreso, tanto en forma múltiple como bivariada (Moore y McCabe, 1989), nos permitió avanzar en el análisis de las relaciones entre las variables (véase Cuadro 1).

Como se esperaba, los resultados señalaron que, según puntajes de la EIP, el prestigio tenía una relación relevante con la educación, ya que una explica aproximadamente cerca del 35% de la variabilidad de la otra, siendo el $r^2 = 0,35523$. En cuanto a la relación entre las variables prestigio e ingreso, observamos que la misma fue menor, siendo el $r^2 = 0,20923$.

Al comparar las dos variables independientes –educación e ingreso– la relación entre ambas fue menor ya que una explica aproximadamente el 15% de la variabilidad de la otra ($r^2 = 0,15803$).

El cuadrado del coeficiente de correlación de ambas variables predictoras en prestigio dio un valor de 0,642, lo que superó el coeficiente de prestigio con educación ($r^2 = 0,35523$). El cuadrado del coeficiente de regresión múltiple dio un valor de 0,41297.

En síntesis, podemos decir que la relación entre las variables predictoras –educación e ingreso– es baja, siendo ésta una situación beneficiosa con respecto al modelo de regresión múltiple, puesto que se eluden los efectos no deseados de una elevada correlación entre variables regresoras (Johnston, 1984). En lo que se refiere a las correlaciones parciales, el par prestigio–educación (con ingreso constante) mostró un nivel de correlación más alto que el correspondiente al par prestigio-ingreso. Por lo tanto, los resultados muestran que ambos coeficientes de regresión son significativos.

Por otra parte, podemos verificar que los coeficientes de regresión lineal simple entre el prestigio y las variables ingreso y educación, tomadas separadamente, son significativos, siendo el peso de la variable ingreso menor. En el Cuadro 1 se puede observar la escasa variabilidad de algunos de los puntajes alcanzados; esto se debe a que la educación presenta cierta homogeneidad debida a la forma *ad hoc* en que se construyó, en tanto que el ingreso presenta poco peso en la estimación del status socioeconómico de las ocupaciones. En todos los casos el valor del estadístico F conduce a rechazar la hipótesis nula con los niveles de significación usuales en este tipo de investigaciones.

III.4. La educación, el ingreso, el prestigio y el ISS

En toda sociedad, las ocupaciones pueden ordenarse jerárquicamente teniendo en cuenta variables objetivas (educación e ingreso), variables subjetivas (prestigio) o a partir de la combinación de las mismas (ISS). Si bien la utilización alternativa de estos ordenamientos diferenciales dependerá de los objetivos e intereses de cada investigación, el ISS constituye, en sí, un instrumento más complejo en tanto medida resumen que sintetiza los efectos individuales de elementos objetivos y subjetivos.

En nuestra investigación, el ISS se comparó con los ordenamientos de las ocupaciones que surgen a partir de los promedios respectivos de las variables individuales (educación, ingreso y prestigio) en función de poder determinar las diferencias y similitudes que presentan las mismas. En otras palabras, se consideraron las formas particulares en que cada variable ordena a los grupos ocupacionales, lo que permite a su vez un análisis comparativo de los efectos de las dimensiones: económicas (ingreso), sociales (educación), valorativas (prestigio) y de status socio-ocupacional como integración de las precedentes (ISS).

Para la comparación entre las distintas mediciones, los diez grandes grupos de la CIUO-OIT/88 fueron ranqueados de mayor a menor en función de los resultados respectivos. Estos ordenamientos reflejan la forma en que cada escala ubica a las ocupaciones en forma jerárquica y diferenciada. En un nivel más amplio, los distintos ordenamientos aluden a las diversas formas en que se “estratifica” una sociedad a partir de la perspectiva de cada uno de estos instrumentos.

Estos *rankings* proporcionan dos tipos de información. En el nivel más inmediato, indican las posiciones relativas de cada grupo ocupacional con respecto a los otros dentro de una jerarquía única. En otro nivel, informan acerca de las distancias relativas entre dos categorías ocupacionales (véase Cuadro 3).

En este sentido, existen dos maneras de comprobar las diferencias entre dos ordenamientos. Por un lado, la cantidad de ascensos y descensos de cada grupo ocupacional: cuantos más ascensos y descensos se verifiquen se observa mayor heterogeneidad (por el contrario, si los movimientos son mayoritariamente en un solo sentido se corrobora mayor homogeneidad). Por otro lado, el grado en que se verifican los saltos de un ordenamiento a otro. En efecto, considerando dos grupos ocupacionales ubicados en iguales posiciones consecutivas en uno u otro ordenamiento, se verificará mayor heterogeneidad cuanto más difiera la distancia entre éstos dentro de cada *ranking*.

Cuadro 3

Comparaciones entre los distintos ordenamientos según ingreso, educación, prestigio y el índice de status socioeconómico

| CIUO/88 | Títulos | Ingreso ¹ | Pos. | Educ. ² | Pos. | Prestig. ³ | Pos. | ISS-Treiman | Pos. | Suma | Posición |
|---------|--|----------------------|------|--------------------|------|-----------------------|------|-------------|------|------|----------|
| 1 | Miembros Poder ejec., cuerpos legisl., directivos adm. púb. y empresas | 1834,15 | 1 | 12,5 | 4 | 53,2 | 3 | 46,7 | 2 | 10 | 2 |
| 2 | Profesionales científicos e intelectuales | 1586,1 | 2 | 17,0 | 1 | 65,1 | 1 | 52,6 | 1 | 5 | 1 |
| 3 | Técnicos y profesionales de nivel medio | 1000,82 | 3 | 13,02 | 3 | 47,4 | 4 | 44,1 | 4 | 14 | 4 |
| 4 | Empleados de oficina | 733,5 | 6 | 11,1 | 5 | 38,7 | 5 | 40,1 | 5 | 21 | 5 |
| 5 | Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y | 610,7 | 8 | 8,9 | 6 | 32,5 | 8 | 36,2 | 7 | 29 | 7 |
| 6 | Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y | 512,2 | 9 | 7,7 | 9 | 25,1 | 9 | 34,0 | 9 | 36 | 9 |
| 7 | Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros | 698,75 | 7 | 8,5 | 8 | 36,2 | 6 | 36,0 | 8 | 29 | 8 |
| 8 | Operadores de instalaciones y máquinas y montadores | 748,8 | 5 | 8,6 | 7 | 34,0 | 7 | 36,3 | 6 | 25 | 6 |
| 9 | Trabajadores no calificados | 485,4 | 10 | 7,4 | 10 | 20,4 | 10 | 33,5 | 10 | 40 | 10 |
| 0 | Fuerzas Armadas | 811,00 | 4 | 14,6 | 2 | 55,8 | 2 | 45,7 | 3 | 11 | 3 |

Notas:

¹ Promedios del ingreso mensual por ocupación principal (en pesos argentinos).

² Promedios de educación en términos de años de escolaridad estimados a partir del máximo nivel alcanzado.

³ Promedios de puntajes de prestigio según la EIP.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la EPH de octubre de 1993 (GBA) Estándar de Prestigio Ocupacional (Treiman) y la CIUO-OIT/88

La importancia de destacar el grado en que descienden o ascienden dos o más grupos ocupacionales reside en el hecho de que distintos grados en un mismo movimiento (descenso o ascenso) implican diferentes distancias relativas en el segundo ordenamiento. En otras palabras, si cayeran o subiesen con el mismo grado, la distancia relativa entre los grupos ocupacionales sería la misma.

Los ordenamientos resultantes en función de los promedios de ingreso y educación dieron como resultado dos disposiciones diferenciadas, donde la posición de rango de los grandes grupos ocupacionales se modifica en función de cada variable (véase Cuadro 3).

Con excepción de tres grupos ocupacionales (correspondiente a los grandes grupos 3, 6 y 9), el resto de los casos presenta variaciones en sus respectivas posiciones en uno y otro *ranking*, que no siempre se dan en el mismo sentido ni grado. Comparando la educación con respecto al ingreso se observan cuatro ascensos y tres descensos. De modo que se cotejan diferencias en la mayoría de los grupos ocupacionales con respecto a sus posiciones relativas. Obsérvese el caso del gran grupo 1 que se ubica en el primer lugar según ingreso y cae al cuarto lugar en el ordenamiento según la variable educación. Otro grupo que baja es el gran grupo 8, que sólo desciende dos lugares, del quinto lugar en ingreso hasta el séptimo lugar de educación.

Estos resultados se condicen con el bajo nivel de correlación observado en el análisis de regresión efectuado, siendo el $r^2 = 0,15803$, lo que confirma la heterogeneidad subsumida en las medidas sumarias de posición social que incluyen a estas variables.

La relación entre educación y prestigio no presenta variaciones abruptas. Se registran cuatro cambios: dos de ascenso (grandes grupos 1 y 7) y dos de descenso (grandes grupos 3 y 5), donde ninguno altera su posición relativa en más de dos posiciones. Tal resultado comprueba la escasa variabilidad entre las variables de educación y prestigio, reflejada en el $r^2 = 0,35523$ dentro del análisis de regresión.

La situación entre los ordenamientos según las variables de ingreso y prestigio son similares a los de ingreso y educación, salvo las modificaciones expresadas anteriormente, las cuales hacen que el nivel de heterogeneidad entre una y otra sea menor, hallando cuatro grandes grupos ubicados en la misma posición relativa (grandes grupos 7, 8, 9 y 0).

La comparación entre el ordenamiento del ISS calculado sobre la base del puntaje de prestigio de la EIP y los ordenamientos de ingreso, educación y prestigio ocupacional muestran el modo en que el ISS sintetiza la inciden-

cia de estas tres variables (véase Cuadro 3).¹³ En realidad, las posiciones de los distintos grupos ocupacionales dentro del ordenamiento definido por el ISS no se ubican fuera del rango comprendido entre las posiciones respectivas en los otros ordenamientos. Es claro que la posición de los grandes grupos ocupacionales es intermedia entre las posiciones de los otros ordenamientos (por ejemplo, el gran grupo 5 está ubicado según el ISS en el séptimo lugar, mientras que en los restantes alterna entre la sexta y octava posición) o repite alguna de las posiciones anteriores (por ejemplo, el de los profesionales, que se ubica en la primera posición del ISS repitiendo la ubicación en la que se hallaba en los ordenamientos por educación y prestigio). Cabe señalar que la primera situación se verifica para aquellos grupos ocupacionales que registran las mayores variaciones entre uno y otro ordenamiento, mientras que la segunda situación se relaciona con aquellos grupos que presentan las menores variaciones en cuanto a su posición en los distintos ordenamientos.

Es necesario destacar el comportamiento de algunos grupos ocupacionales. Los grandes grupos 6 y 9 mantienen siempre su posición relativa en todos los ordenamientos; y los grandes grupos 1, 5 y 0 son los que mayores alteraciones muestran a través de los distintos ordenamientos, constituyéndose en grupos de "difícil" clasificación. En contraposición, el gran grupo 3 oscila entre la tercera y cuarta posición, lo mismo para el gran grupo 4 que oscila entre el quinto y el sexto lugar.

De este modo, se observa que la complejidad del ISS, producto de la integración de las variables específicas, obtiene un resultado más preciso en tanto integra las distinciones de los ordenamientos particulares, o sea, sintetiza las diferencias que se registran en el nivel de una dimensión objetiva (educación e ingreso) y, además, sintetiza a estas últimas con respecto a una variable subjetiva (evaluación social o prestigio).

Conclusiones

El principal supuesto, en el cual se basan las medidas que no consideran los efectos de la evaluación social, descansa en la creencia de que estas escalas objetivas agrupan a los sujetos sociales en conjuntos de cierta homogeneidad. Puede suponerse que individuos con puntajes próximos compartirían vivencias, posibilidades o "chances", accesos a bienes y servicios sociales similares.

En otras palabras, los grupos de status o clases que estarían particularizadas a través de niveles de ingreso y de educación semejantes implicarían estilos de vida comunes a todos los individuos que componen cada estrato. La ocupación desempeñada por los individuos, a su vez, permitiría establecer dentro de ciertos límites el conjunto de "chances" y estilos de vida a los cuales podrían acceder.

Los índices mixtos incorporan el efecto de las consideraciones subjetivas respecto de la ocupación del individuo. Los sujetos pueden ser clasificados a partir de sus propiedades particulares dentro de escalas métricas de ingreso, patrimonio y/o educación y, al mismo tiempo, a través de la determinación de su posicionamiento social, que depende de las consideraciones/evaluaciones de terceros. En lo que respecta al prestigio ocupacional este posicionamiento deriva del "imaginario social" que recae en las variadas ocupaciones presentes en una sociedad y las jerarquiza. De este modo avanza sobre el nivel de homogeneidad de los estratos definidos a través de variables objetivas.

En el caso de las escalas objetivas se asigna un nivel de status en función de una combinación lineal del grado de educación y el nivel de ingreso vinculado con la ocupación; mientras que en las subjetivas, el status ocupacional se mide en términos del prestigio, convenido para una serie de ocupaciones por una muestra de individuos evaluadores.

La determinación del prestigio en función de la ocupación ejercida por los sujetos lleva implícita la valoración social del ingreso y de la educación e incluye, además, otras variables subjetivas (como la respetabilidad atribuida a las tareas implicadas en una ocupación dada, la distinción entre tareas que implican o no personal a cargo, etc.) que poseen un peso relevante en el establecimiento de la posición social del individuo. Estas últimas juegan un rol preponderante en la comprensión de los diferentes resultados que son arrojados por una escala objetiva y por una escala mixta que las incorpora.

Sumado a esto, el puntaje de prestigio otorgado a títulos ocupacionales presenta diferencias con respecto a las variables clásicas/objetivas, debido a que el prestigio presenta los siguientes aspectos:

- Es un puntaje subjetivo.
- No se refiere a propiedades del sujeto particular sino que es consecuencia de la valoración de otros respecto de la posición social que conlleva su ocupación dentro del contexto social.
- En tales valoraciones están implícitas evaluaciones respecto de las características de las tareas que involucra una u otra ocupación, como también sus responsabilidades.

¹³ Las observaciones precedentes son confirmadas a partir de su consideración mediante el análisis de correlación bivariado (Rho de Spearman). En efecto, se confirma que la educación y el ingreso presentan el nivel de correlación más bajo (0,8545), seguido por la combinación ingreso-prestigio (0,9030). Por otro lado, el par educación-prestigio (0,9394) da la correlación más alta entre pares que no involucran al ISS-Treiman. En efecto, todos los pares donde se incluye el ISS-Treiman presentan los niveles de correlación más altos (0,9515), por lo tanto, el mismo involucra la influencia individual de las variables restantes.

Los resultados de nuestra investigación muestran que la incorporación de esta variable produce modificaciones en las escalas de status (es decir, en las configuraciones sociales en términos de estratificación social). La presencia de diferencias en los ordenamientos de los grupos ocupacionales evidencia que la evaluación social incluye variables que exceden a las objetivas de educación e ingreso. En otras palabras, si el prestigio social estuviese en función directa de (fuese producto de) las significaciones atribuidas a los distintos niveles de ingreso y educación, la incidencia del prestigio no debería modificar la configuración social resultante de la conjunción de las variables objetivas.

Finalmente, destacamos que la construcción de índices de status socioeconómico nos permite contar con un ordenamiento jerarquizado de las ocupaciones a partir de la combinación de variables objetivas y subjetivas. Cada ocupación se ubica, de esta forma, dentro de lo que podríamos denominar un "mapa estratificado", y su localización se debe a la interrelación entre sus niveles de ingreso, educación y consideración social que, a su vez, provocan desigualdades en términos de ganancia, instrucción y prestigio.

Creemos que la construcción de este tipo de índices constituye un aporte significativo en la discusión sobre el criterio más conveniente para la determinación de la posición social de las ocupaciones, discusión que en la actualidad oscila entre el criterio de la aplicación de índices socioeconómicos basados en variables objetivas y la utilización de índices de prestigio contruidos a partir de juicios valorativos.

112

Bibliografía

- BARBER, B. (1978), *Estratificación social*, México, F.C.E.
- DUNCAN, O. D. (1961), "A Socioeconomic Index for All Occupations," Capítulo IV en Albert Reiss (Jr.), *Occupations and Social Status*, Nueva York, Free Press.
- FEATHERMAN, D., HAUSER, R. (1976), "Prestige or socioeconomic scales in the study of occupational achievement?" *Sociol. Meth. Res.* 4:402-22.
- GRUSKY, D. B. y VAN ROMPAEY, S. E. (1992), "The Vertical Scaling of Occupations: Some Cautionary Comments and Reflections," en *American Journal of Sociology*, 97, págs. 1712-1728.
- JENKS, C. y otros, (1973), *Inequality*, Nueva York, Harper.

JORRAT, J. y ACOSTA, L. (1992), "Aproximaciones a la medición del status socioeconómico de las ocupaciones en Argentina", *Estudios del Trabajo*, Buenos Aires, primer semestre.

MOORE, D. y MCCABE, G. (1989), *Introduction to the Practice of Statistics*, Nueva York, Freeman y Company.

LENSKI, G. E. (1966), *Power and Privilege: A Theory of Stratification*, Nueva York, Mc Graw Hill.

NAM, C. B. y POWERS, M. G. (1968), "Changes in the Relative Status Level of Workers in the United States, 1950-60," en *Social Forces*, 47, págs. 158-170.

POWERS, M. (1982), *Measures of Socioeconomic Status. Current Issues*, AAAS Selected Symposium 81, Colorado, Boulder.

TORRADO, S. (1993), "Clasificador de Ocupaciones: crítica", en *Estudios del Trabajo* Nro. 5, Buenos Aires.

TORRADO, S. (1984), "Cuestiones metodológicas relativas a la investigación socio-demográfica basada en censos y encuestas de hogares", *Cuaderno del CEUR* Nro. 12, Buenos Aires.

TREIMAN, D. (1977), *Occupational prestige in comparative perspective*, Nueva York, Academic Press.

TUMIN, M. (1967), *Social Stratification. The Forms and Functions of Inequality*, Nueva Jersey, Prentice-Hall.

WEBER, M. (1980), *Economía y sociedad*, México, F.C.E.

113

Resumen

El presente trabajo trata de profundizar sobre algunos aspectos de las medidas de status socioeconómico que introducen una nueva perspectiva al análisis de la estratificación social.

Tales índices pueden ser considerados como instrumentos proyectados para estipular información resumen sobre la posición social de todos los individuos que componen la sociedad, ya que no siempre es posible contar con información pormenorizada del conjunto de variables respecto de la

Abstract

The present article examines in depth some aspects of socioeconomic status' measures that introduce a new perspective within the analysis of social stratification.

Such indexes can be considered as tools aimed to produce summary information about the social position of all individuals in society, and they deal with the fact that is not always possible to get a great set of variables related with the of the global socioeconomic position. We think that the summary measures described in this paper

posición socioeconómica global. Se piensa que las medidas sumarias a las que arribamos en este estudio nos brindan información sobre el lugar que ocupa un individuo o grupo de ellos en una jerarquía única, y que a su vez —se supone— suprimen muchas de las multiplicidades que se pueden encontrar en un grupo. Y más específicamente, estas medidas, tienen la particularidad de incorporar el efecto de variables subjetivas sintetizadas en el prestigio ocupacional, que mejoran la precisión del instrumento.

Los índices mixtos o de status socioeconómico incorporan la opinión de terceros (evaluación social) respecto de la ocupación del individuo. Los sujetos pueden ser clasificados a partir de sus propiedades particulares dentro de escalas métricas de ingreso, patrimonio y/o educación, y al mismo tiempo a través de la determinación de su posicionamiento social que depende de las consideraciones/evaluaciones de terceros. En lo que respecta al prestigio ocupacional este posicionamiento deriva del "imaginario social" que recae en las variadas ocupaciones presentes en una sociedad y las jerarquiza.

De este modo, las escalas objetivas asignan un nivel de status en función de una combinación lineal del grado de educación y el nivel de ingreso vinculado con la ocupación; mientras que las subjetivas, miden el status ocupacional en términos del prestigio, convenido para una serie de ocupaciones por una muestra de individuos evaluadores.

En síntesis, la presente investigación intenta dar luz sobre las características de los sistemas de estratificación y sobre la problemática de la elaboración de medidas sumarias de posición que incorporan la combinación de variables objetivas y subjetivas dando cuenta de la ubicación y las características de los individuos y las ocupaciones en el interior de los mismos.

provides reliable information about the place that each individual or group of them occupies within an unique social hierarchy, and at the same time resumes many of the heterogeneity that can be found in a group. More specifically, such measures, have the particularity of incorporating the effect of subjective variables synthesized in the concept of occupational prestige.

The socioeconomic status indexes, as they are called, introduce the opinion of the others (social evaluation) regarding the individuals occupation. People can be classified by their own characteristics in metric scales of income, patrimony and/or education, and, at the same time, settling their social placement that depends on the others' considerations/evaluations. Regarding occupational prestige, the social placement become from it, springs up from the "social imaginary" that defines and arrange hierarchically the complete set of occupations present within a given society.

Thus, the objective scales let us determine status levels set by the lineal combination of educational an income levels related with occupations; and, on the other hand, the subjective ones measures the occupational status in terms of the prestige given to series of occupations by a sample of evaluators.

In short, the current research attempts to analyze some characteristics of the available tools for social stratification studies and the problems to deal with in the construction of summary measures of social position that incorporate the combination of objective and subjective variables that let us determine the placement and characteristics of individuals and occupations within these measures.

Omar Miranda

Organización del trabajo y acumulación de capacidades tecnológicas:

una aproximación desde la fruticultura familiar

1. Introducción

El predominio de pequeñas y medianas explotaciones con mano de obra familiar, la plantación de árboles frutales —en especial manzanos y perales—, y la utilización de tecnología moderna, son algunas de las principales características de la producción agrícola en los valles irrigados del norte de la Patagonia. En la fase primaria tiene lugar una organización de la producción muy diferente de la agricultura anual de secano ya que, además de las particularidades de cualquier especie perenne, el cultivo de pomáceas es una actividad en la cual la participación de la fuerza de trabajo sigue siendo importante. Esto se debe a que existe una serie de labores que no se pueden mecanizar sin afectar la calidad de la fruta o el estado de los árboles y que requieren un número importante de trabajadores. Con la difusión reciente de nuevas variedades frutales tuvo lugar un intenso proceso de reconversión técnica y los productores han buscado, además de un mayor volumen cosechado por unidad de superficie, obtener cambios cualitativos en la oferta de fruta.

En este artículo se analizará la relación entre las capacidades tecnológicas acumuladas en la agricul-

Trabajo realizado en el marco del proyecto Transformaciones Agrarias y Mercado de Trabajo con sede en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) del CONICET. El autor agradece a Floreal Forni y a Pedro Castillo por los comentarios realizados a una primera versión del artículo.