

## Elementos para el estudio de la estratificación social en las sociedades avanzadas: estrategias operativas<sup>1</sup>

Francisco José Francés García  
Instituto Universitario de Desarrollo Social y Paz.  
Universidad de Alicante.

### Resumen

El estudio empírico de la posición social de los individuos en las sociedades avanzadas supone un reto investigador, por cuanto las rápidas transformaciones en la estructura y las nuevas pautas de movilidad social hacen aconsejable incorporar variables ausentes en el estudio tradicional de la estructura social. El artículo propone cuatro estrategias operativas para el análisis de la estratificación social, recogiendo enfoques de diverso origen y tradición, y buscando sintetizar los esfuerzos desarrollados hasta el momento.

**Palabras clave:** Estratificación social, estructura social, posición social, ocupación, estatus.

---

### Abstract

Empirical study of social position in advanced societies supposes a research challenge, because fast transformations in the structure and new patterns of social mobility, make it advisable to incorporate missing variables in the study of the traditional social structure. The paper proposes four different operative strategies for the analysis of social stratification, focusing approaches of diverse origin and tradition, and seeking to synthesize efforts developed up to now.

**Keywords:** Social stratification, social structure, social position, occupation, status.

---

<sup>1</sup> El presente artículo supone una versión revisada del trabajo presentado en las I Jornadas Internacionales sobre el modelado estructural de la realidad social celebradas en Alicante en 2004

## Introducción.

El asentamiento de la sociedad de la información en los países industrializados ha provocado profundos cambios en la estructura social en términos generales, y especialmente ha introducido variaciones determinantes en las estructuras ocupacionales, generando nuevas lógicas de interacción entre los sujetos. Sin duda estas transformaciones de profundo calado han llevado a plantearse tanto desde el campo de la sociología teórica como de las distintas disciplinas aplicadas la necesidad de reformular los grandes conceptos utilizados en el análisis de la estructura social, como pueden ser aquellos que hacen referencia a la posición social o a la noción de clase. La sociología ortodoxa, que esencialmente opera con características estructurales estables y que plantea modelos estáticos y hasta cierto punto deterministas basados en el concepto de clase social, se encuentra cada vez con más problemas para dar cuenta de las nuevas formas de estratificación derivadas de los cambios económicos y las formas de organización social.

El acercamiento al estudio de la estructura social desde el enfoque de la estratificación ha estado y sigue estando sujeto a profundas divergencias y debates enconados. La consideración de la estructura social como un continuo en el que los sujetos individuales, a partir de la incidencia diferencial de distintas variables en su propia singularidad son protagonistas de itinerarios de movilidad social, es posiblemente una apuesta analítica arriesgada. Y a buen seguro es una apuesta de compleja operativización para dar cuenta de las variaciones en la posición social de los individuos. Las críticas al enfoque de la estratificación social son múltiples y provienen de distintas escuelas, y podemos citar como algunas de las más importantes las ideas que afirman que de la consideración del análisis estructural a partir de la estratificación social no resulta una estructura, como sistema de relaciones sociales del que se derivan tendencias estructurales, sino una mera gradación de estratos. Estratos que por otra parte emergen en el análisis en ocasiones como una simple yuxtaposición de grupos, que coexisten sin ningún tipo de conflicto de intereses contrapuestos, y sin atender a la dinámica histórica que los conforman.

Siendo estas algunas de sus principales críticas, cuyas posibles limitaciones asumimos como un debate que excede en mucho a las intenciones de este texto, lo cierto es que la noción de estratificación social aporta por otra parte activos importantes en las estrategias del investigador social. Permite en primer lugar plantear análisis multidimensionales de la estructura social; no asume un solo principio organizador, sino que generalmente integra en su voluntad comprensiva distintos principios que inciden en la estratificación, y por lo tanto en la posición social de los sujetos. Aspectos como la ocupación, el status, la educación, los ingresos, el capital social, etc. son todos ellos elementos utilizados en distintas estrategias operativas de estratificación social, aunque en ocasiones unas variables ocupan un lugar más central que otras. Por otra parte, habitualmente los análisis desarrollados permiten establecer y cuantificar distancias sociales dentro de un rango

de espacio social habilitado por las variables sometidas a estudio, lo que nos permite no solo realizar comparaciones ordinales, sino además hablar de diferencias sociales en términos de magnitudes relativas.

Parece conveniente pues disponer de nuevos modelos de análisis que tengan en consideración e incorporen la creciente fluidez en las negociaciones interactivas de las relaciones sociales y los cambios registrados en la asignación de recursos sociales (Bergman, Lambert, Prandy and Joye, 2002), lo que daría cuenta, al menos en parte, de la estratificación social en una sociedad determinada. Estas nuevas teorías desarrolladas durante los últimos años, y entroncadas dentro de una corriente postmodernista, parten de la premisa conceptual de que los cambios introducidos por la globalización y la sociedad de la información hacen que el origen de las diferencias sociales no se deba buscar en factores fijos y exógenos, sino en el propio individuo, ya que éste juega un papel activo en sus elecciones, tanto en lo referente a estilos de vida como a patrones relacionales. Depositán por lo tanto el elemento determinante de la diferenciación social en la multiplicidad de roles que el individuo es capaz de desarrollar para adaptarse a un entorno complejo.

En una voluntad de síntesis entre ambos enfoques, es decir, sin polarizar ni los individuos ni las estructuras, los enfoques para el análisis de estratificación que a continuación presentamos intentan reflejar las múltiples dinámicas que conforman la estructura social, sus condicionantes y sus consecuencias, pero sobre todo desvelar cuáles son las variables que poseen una mayor capacidad explicativa para comprender la posición de los individuos dentro del sistema social. Esfuerzos como los recogidos en este texto (John Goldthorpe con sus categorías nominales de clase, Donald Treiman, con sus escalas de prestigio, Harry Ganzeboom con el índice socioeconómico internacional, y Kenneth Prandy con su trabajo sobre escala Cambridge de interacción social y estratificación) poseen un enorme valor para avanzar en el análisis de la estratificación social.

A pesar de limitaciones o críticas, la investigación sobre estratificación social sigue ocupando un lugar central en las ciencias sociales y políticas. El concepto de estratificación se haya vinculado con los de estatus, poder, posición social, movilidad, estilo de vida, etc, y de ahí la necesidad de profundizar en su análisis en un momento donde los cambios sociales cobran especial relevancia. Partamos coincidiendo con Ganzeboom y Treiman (1997) en que “en cualquier caso, corren tiempos interesantes para los estudiosos de la estratificación y movilidad social”.

### **Las raíces conceptuales.**

En los foros de debate y a través de los distintos enfoques teóricos que trabajan en temas de estratificación, estructura y diferenciación social, se ha generado mucha confusión por el uso indiscriminado de expresiones como clases sociales, grupos ocupacionales o estratos sociales, conceptos que encierran realidades con significación sociológica muy diferente (Rodríguez, 2002). El uso de unos términos u otros para el análisis de la estructura social no es inocuo, posee

implicaciones teóricas (diferentes enfoques darán lugar a diferentes modelos explicativos de la realidad), implicaciones ideológicas (de diferentes percepciones se derivarán diferentes estrategias para explicar esa realidad), implicaciones simbólicas (las categorías utilizadas definen imaginarios orientados a la acción social) e implicaciones prácticas (diferentes implementaciones de los enfoques y las percepciones generarán diferentes estrategias para actuar sobre la realidad).

Por ello es conveniente, antes de comenzar a aplicar unas estrategias operativas u otras u otras, clarificar los términos que vamos a utilizar al menos en el marco del presente texto, lo cual nos permitirá respetar el rigor conceptual necesario en el desarrollo de estas herramientas metodológicas. Como comprobará el lector, las definiciones que asumimos están construidas a partir de acuerdos mínimos. No es nuestra intención incorporar al hilo argumental del artículo una exposición sobre conceptos relativos a la estructura social, sino únicamente clarificar las categorías utilizadas en los abordajes empíricos de la estratificación social. El primer concepto, central donde los haya, es el de *clase social*. Tradicionalmente en ciencias sociales se han combinado los usos “fuertes” y “débiles” de la noción de clase social. Los primeros tienden a estar asociados con la tradición marxista, y ponen el acento en la idea de clase como un factor causal en el cambio histórico y en la organización de la sociedad y sus instituciones. Los segundos, más cercanos a interpretaciones weberianas, ven las clases como grupos simples de individuos empíricamente identificables que poseen situaciones significantes en común. Para el concepto de clase social dentro del proceso que nos interesa, reconocemos la utilidad analítica de la categoría en su concepción fuerte y haremos uso de la noción desarrollada por Olin Wright (1989), de orientación neomarxista y que hace referencia esencialmente a agrupaciones definidas por las ubicaciones o posiciones que ocupa un individuo en la estructura de producción económica. El segundo concepto de interés en el presente texto es el de *estrato social*. El enfoque que persigue explicar la diferenciación social a través de estratos sociales se halla claramente ligado a la escuela webberiana. Los sistemas de estratificación de acuerdo a esta línea argumental son fundamentalmente sistemas jerárquicos, y podemos entender el concepto de estrato referenciando a Dahrendorf (1959) como “una categoría de personas que ocupan una posición similar en una escala que jerarquiza ciertas categorías propias de una situación, como pueden ser el ingreso, el prestigio o el estilo de vida”. En general, se han utilizado dos tipos de criterios para jerarquizar, independientemente de las variables que establece la jerarquía: uno evaluativo subjetivo (juicios de valor y opiniones de los individuos sobre la percepción que tienen de la distribución de las variables escogidas) y otro evaluativo objetivo (distribución real de variables como ingresos, ocupación, educación, etc.). Dentro de estos últimos encontraremos análisis que básicamente priman la diferenciación medida a través de índices de nivel socioeconómico, asumiendo que la situación socioeconómica de los sujetos es la que determina cuáles son sus oportunidades dentro de la estructura social. En estos índices, y en los diversos modelos desarrollados dentro de esta vía teórica además de la ocupación y los ingresos, el nivel educativo (en términos de formación académica) posee una especial importancia, al considerarse la variable esencial que constituye la puerta de acceso a las posiciones socioeconómicas de mayor rango. Finalmente, el

tercer concepto operativo del que haremos uso es el de *grupo ocupacional*. De orientación más neodurkeimiana, los autores de esta escuela vienen a argumentar que las ocupaciones se hallan profundamente institucionalizadas en la sociedad, mucho más que las clases sociales, y definen grupos que comparten condiciones fundamentales de vida (Grunsky and Sorensen, 1998). Con el fin de establecer criterios de estratificación, entenderemos el concepto de grupo ocupacional como conglomerados para cuyo establecimiento solamente se contemplan aspectos relacionados con la ocupación.

Las ocupaciones en definitiva definen agrupaciones que comparten una cultura y un conjunto de intereses. Esta comunión de intereses y visiones adquiere especial relevancia cuando los procesos de selección en el mercado de trabajo son relativamente complejos como es el caso de las sociedades informacionales, o cuando la ocupación conforma redes sociales específicas. De ahí la centralidad que presenta la variable ocupación en la mayor parte de los esfuerzos para abordar la cuestión de la estratificación social, centralidad añadida por el hecho de que la naturaleza del resto de categorías sociales incorporadas a los análisis, tales como la educación o los ingresos están relacionadas en mayor o menos medida con la ocupación. Es por ello por lo que para cualquier intento de análisis de estratificación uno de los primeros pasos metodológicos sea la obtención de información en torno a la ocupación, no únicamente para clasificar a los sujetos, sino más allá, para construir escalas útiles en el análisis empírico de estratos sociales.

### **La clasificación ocupacional.**

En los últimos años, a través de una progresiva clarificación de los conceptos, y gracias a los standards internacionales, se ha ido diferenciando el proceso de clasificación ocupacional de la naturaleza de la estratificación social en el país al que nos refiramos. Actualmente hay un acuerdo general acerca de que el objeto de clasificación está relacionado con la naturaleza del trabajo realizado por un trabajador más que con las características del trabajador (Elias, 1997). La ONU a través de la Organización Internacional de Trabajo propone un sistema de clasificación social basado en el status profesional. Su principal aportación es el International Standard Classification of Occupations (ISCO-88), que conforma el esquema de clasificación utilizado por todas las escalas internacionales de estratificación. El ISCO-88 ha sido desarrollado para facilitar la comparación internacional de los datos ocupacionales, a partir de dos clasificaciones precursoras: la ISCO-58 (1958) y la ISCO-68 (1968). La revisión realizada en 1988, veinte años después de la ISCO-68, introdujo cambios importantes en la lógica de clasificación (Ganzeboom and Treiman, 1996), por lo que los resultados de aplicación de estas clasificaciones pueden ser muy diferentes en función de cuál sea la que utilicemos. Además en el ámbito europeo, con el fin de armonizar las clasificaciones ocupacionales entre los estados miembros de la Unión Europea, se ha creado una versión europea del ISCO, el ISCO-88 (COM), utilizado en macroencuestas de carácter comunitario como la European Social Survey. ISCO-88 clasifica los trabajos de acuerdo a dos criterios esenciales: En primer lugar, los impuestos y tasas ligados a

la ocupación; en segundo lugar, con las cuestiones relevantes que son necesarias para cumplimentar los requerimientos formales y prácticos de una ocupación. La versión más reciente además incorpora los niveles de educación de una forma agregada con el fin de equiparar de manera aproximada los años de escolarización en cada nivel. De esta forma queda un esquema de clasificación de 10 grupos principales que integra en la naturaleza de la ocupación los niveles educativos requeridos normalmente para el desarrollo del empleo. Estos grupos principales (1 dígito de código) se subdividen en 28 grupos secundarios (2 dígitos), que se subdividen a la vez en 116 grupos menores (3 dígitos) y a su vez en 390 grupos unitarios (4 dígitos), siendo un grupo unitario aquel que comparte las mismas capacitaciones e impuestos, que es el que permitirá en mayor detalle establecer distancias, diferencias y estratificaciones entre los sujetos.

*Figura 1. Esquema clasificatorio de ISCO-88*

<i>Nivel de cualificación educativa</i>	
1st	Educación primaria (5 años aprox)
2nd	Educación secundaria (entre 5 y 7 años adicionales)
3rd	Educación terciaria (entre 3 y 4 años adicionales)
4th	Educación universitaria (entre 3 y 6 años adicionales)

  

<u><i>Código</i></u>	<u><i>Grupos principales de ocupación</i></u>	<u><i>Nivel</i></u>
1	Legisladores, oficiales senior y ejecutivos	4th
2	Profesionales	4th
3	Técnicos y profesionales de apoyo	3rd
4	Dependientes	2nd
5	Trabajadores de servicios y comerciales	2nd
6	Agricultores y pescadores	2nd
7	Comerciales y empleados de transportes	2nd
8	Operarios de planta y maquinaria	2nd
9	Ocupaciones elementales	1st
0	Fuerzas armadas	n/a

La mayoría de esquemas de estratificación social se basan en el concepto de ocupación. Difieren, sin embargo, en la explicación de cómo esa ocupación se relaciona con la estratificación social. En cualquier caso, autores como Bergman y Joye (2001) establecen la base común en torno al hecho de que las ocupaciones tienen funciones estratificadoras en relación a:

- a) Las relaciones socioeconómicas que comparten los individuos con otros de la base de la misma ocupación.

- b) Intereses de clase basados en el diferencial de relaciones en relación a la autoridad y el capital.
- c) El conocimiento y los recursos que se despliegan a través de las ocupaciones, y que se traducen en diferencias de poder y ventajas para los individuos.
- d) El diferente status social o prestigio que representa el valor simbólico de las ocupaciones.

### **Mediciones de la estratificación social.**

La clasificación de ocupaciones constituye la columna vertebral de la mayor parte de investigaciones contemporáneas sobre estratificación social, y los analistas han utilizado varias vías para proporcionar medidas de posición social a partir de la información ocupacional. Normalmente, esto incluye dos operaciones. En primer lugar la información sobre las ocupaciones es grabada en una detallada clasificación con cientos de categorías. En un segundo momento, estas clasificaciones ocupacionales son recodificadas en medidas más manejables, de menor tamaño y con relevancia sociológica, que normalmente darán lugar a las escalas de estratificación social. El uso de esquemas y escalas de estratificación basados en títulos ocupacionales, que constituye el indicador principal en la mayoría de propuestas, presenta una limitación común que no es ni mucho menos marginal: solamente la gente que declare su ocupación podrá ser clasificada. Es decir, individuos que no se hayan integrado todavía, se hallen al margen, o que ya hayan salido del sistema productivo no pueden ser formar parte del análisis. En algunos casos los investigadores han utilizado el título ocupacional del cabeza de familia o el de la pareja para inferir la posición social de los integrantes de ese hogar que no se encuentran en el mercado de trabajo. Pero en cualquier caso hay que ser conscientes de que esta práctica puede presentar problemas tanto teóricos como prácticos, y supone un reto muy a tener en cuenta si la voluntad es reflejar correctamente la naturaleza del espacio social estudiado.

Las diversas estrategias de medición y las diferencias que subyacen a unos y otros enfoques sientan el principal debate. Son estas estrategias las que determinarán en definitiva cómo es la concepción que se desarrolla sobre la estratificación y cuál es la naturaleza de la estructura resultante. Las diferencias en torno a los criterios de medición de la estratificación social nos convocan a la necesidad de tomar tres decisiones esenciales en el diseño y construcción de las herramientas de medición de la estratificación. Una primera decisión se tomará en función de la *elección de las medidas*, que podrán ser continuas o categóricas, lo que en el fondo refleja cómo son concebidas las distancias entre las categorías que conforman la estructura social, si éstas pueden establecerse a través de un continuo en el sistema social, o si por el contrario conforman un número discreto de categorías o grupos. La segunda decisión hace referencia a la *naturaleza de la información* sobre la que vamos a elaborar las mediciones, es decir, si ésta es de carácter subjetivo o por el contrario se trata de una información objetiva. La primera se basa en la recolección de datos acerca de la evaluación subjetiva de ocupaciones procedentes de entrevistas o cuestionarios, por lo que las atribuciones subjetivas que los individuos realizan en torno a las

ocupaciones serían las que determinarían cuestiones como la posición social, el prestigio o el estatus. La segunda opción, que utiliza información evaluable objetivamente, utiliza esencialmente puntuaciones socioeconómicas que intentan recoger la distribución real de determinadas variables como los ingresos o el nivel educativo, características objetivas que serán las responsables del proceso de estratificación. La tercera decisión se centra en el *objeto de la medición*, es decir, qué es lo que realmente queremos medir a través de las herramientas que construimos. Básicamente podemos encontrar tres procesos que en nuestra opinión son diferentes y que han dado lugar a la producción de distintas escalas y esquemas: la medición de estratificación a través del concepto de prestigio o estatus, a través de la clase social y finalmente a través de la posición socioeconómica. Constituyen tres realidades con naturalezas distintas, y en función de cuál sea la estrategia escogida por el investigador hallaremos énfasis en un aspecto u otro de la estructura social.

### **Esquemas y escalas de estratificación social.**

Presentamos a continuación algunos de los principales intentos de medición empírica del proceso de estratificación social de acuerdo a los tres criterios o decisiones apuntados en el apartado anterior. Se trata de herramientas metodológicas que constituyen en algunos casos esquemas (tratamiento categórico) y en otros escalas (tratamiento continuo), basadas unas en valoraciones subjetivas y otras en información socioeconómica objetiva, y que como hemos comentado, difieren en el proceso final que se intenta registrar (sea clase social, posición socioeconómica o prestigio). Muestran por lo tanto diferencias conceptuales y metodológicas, no son intercambiables pero en ningún caso son excluyentes, permitiendo a los investigadores sociales enriquecer el análisis de los procesos de estratificación social a partir de triangulaciones metodológicas.

#### ***a) Esquema Nominal de Categorías de Clase de Goldthorpe (EGP).***

El esquema elaborado por Goldthorpe constituye la principal estrategia a partir de categorías nominales de clase. Las categorías nominales de clase difieren de las escalas de prestigio y de estatus socioeconómico que posteriormente veremos por dos cuestiones fundamentales: por su naturaleza de medición discreta, y porque frecuentemente se acompaña de distinciones adicionales a las que se realizan entre ocupaciones. En este sentido, el esquema de Goldthorpe normalmente combina elementos ligados al estatus de empleo con información ocupacional.

Influenciado tanto por las teorías marxistas como weberianas, el elemento central del esquema de Goldthorpe son las relaciones del empleo (desde una perspectiva funcionalista) en las sociedades industriales. De acuerdo con los autores de este esquema, las sociedades industriales se hallan muy estratificadas debido al aumento de la diferenciación del trabajo en comparación con las sociedades preindustriales, lo cual ha provocado un desarrollo de la educación y el entrenamiento para el empleo que ha acompañado a la emergencia de una



mayoritaria clase media. Todos estos elementos, unidos al incremento de los requerimientos administrativos y la sofisticación burocrática inherente de este tipo de sociedad, produce una diversificación de las ocupaciones, que pueden ser clasificadas por sus relaciones de empleo. Asume por lo tanto que existe un número distinguible de categorías cuyos miembros difieren de miembros de otras categorías (heterogeneidad externa) y son similares a los miembros de la misma categoría (homogeneidad interna). La dificultad en este punto estriba en establecer los criterios que se utilizarán para definir la homogeneidad y la heterogeneidad, aún siendo fundamentales las relaciones de propiedad de los medios de producción (empleados, autoempleados y empleadores). El esquema EGP (Erikson-Goldthorpe-Portocarero) realiza énfasis en la jerarquía social de la estructura de clases. La estructura de clases hace referencia a conceptualizaciones relativas a las posiciones sociales de los actores identificadas por sus relaciones en el mercado de trabajo. La jerarquía social que encabalga el EGP a la estructura de clases añade una dimensión asimétrica adicional de status, prestigio, recursos económicos, etc. no necesariamente ligada a los cometidos de la ocupación, aunque sí a la naturaleza de ésta. Diferentes ocupaciones pueden compartir un mismo puesto en la jerarquía, pero pueden hallarse sujetas a realidades técnicas y económicas muy diferentes. Los miembros de una misma clase en cambio, son relativamente homogéneos en el nivel de recursos, tienen similares experiencias en las fluctuaciones estructurales y se hallan unidos por similares intereses específicos de clase.

Las distinciones del EGP desarrollan un mapa definitivo de la estructura de clases de las sociedades, de forma que dependiendo de la profundidad en la que se pretenda entrar encontramos una clasificación de 11, 7, 5 o 3 clases, aunque la más utilizada es la versión de siete categorías de este esquema, recogiendo unas y otras una tipología condensada de cuatro ejes que representan características ocupacionales:

- a) Sector de trabajo: manual y no manual.
- b) Estatus jerárquico dentro del sector, básicamente ligado al nivel de cualificación: tres niveles para el sector no manual (alto, medio y de rutina) y dos niveles para el sector manual (cualificados y no cualificados).
- c) Estatus de supervisor versus estatus de subordinado.
- d) Autoempleados versus asalariados.

La combinación de estas cuatro características deriva en 54 posibles categorías. En la práctica investigadora a menudo se colapsan las categorías hasta llegar a un esquema de siete u ocho que permita operaciones de clasificaciones cruzadas. Quizás el más utilizado sea el elaborado a partir del CASMIN (Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations Project). Ganzeboom, Luijkx y Treiman (1989) adaptaron satisfactoriamente el esquema de clase más reciente de Goldthorpe, otorgándole una mayor potencialidad empírica. Dicha estrategia utiliza los siguientes códigos: grandes controladores, pequeños controladores, empleados de rutinas no manuales, autoempleados con empleados, autoempleados sin empleados, supervisores manuales, empleados manuales cualificados, empleados

manuales semicualificados, empleados manuales no cualificados, trabajadores de granja y granjeros autoempleados.

***b) Escala de Prestigio de Treiman (SIOPS).***

La premisa en que se basa esta estrategia radica en la idea de que las posiciones individuales dentro de la estructura social no solo se basan en la ocupación, aunque ésta sí realiza una inferencia de actitudes, experiencias y estilos de vida derivados de las cotas de prestigio de las ocupaciones, que son reconocidas por el resto de individuos de la sociedad. Quizás el autor que mejor haya trabajado en este sentido es Donald Treiman, que inscribe su propio trabajo en la Escuela de Chicago, desde la perspectiva del estructural-funcionalismo ligado sobre todo a Parsons.

Treiman (1977) define el prestigio como la aprobación y respeto que los miembros de una sociedad dan a las responsabilidades de una ocupación como recompensa por sus servicios a la sociedad. El prestigio ocupacional queda conceptualizado como un indicador de aquellos recursos que son convertidos en privilegios y exclusiones en la interacción humana y los procesos distributivos. Ambas interpretaciones encuadran bien con los procesos de juicio que se usan para construir las medidas de prestigio ocupacional. Este autor enfatiza en la extraordinaria fiabilidad de la puntuación de prestigio que desarrolla operativamente, argumentando su pertinencia en tres de sus características: en primer lugar los resultados son los mismos a pesar de las diferencias en la redacción de los cuestionarios en distintos estudios; en segundo lugar a pesar de las diferencias de los respondentes (ricos o pobres, urbanos o rurales, jóvenes o ancianos), todos ellos tienen la misma percepción acerca del prestigio ocupacional; en tercer lugar, las puntuaciones de prestigio son semejantes en cualquier parte del mundo. La razón de esta fiabilidad es la siguiente: la puntuación de prestigio representa el grado diferencial de la importancia funcional de las ocupaciones para la sociedad. En otras palabras, la puntuación de prestigio es vista como una representación verdadera del poder que cada ocupación inspira en términos de destreza, autoridad y control social. La teoría de prestigio ocupacional de Treiman descansa por lo tanto en seis proposiciones implícitas y explícitas:

- Todas las sociedades modernas complejas están organizadas en similares funciones sociales con el fin de maximizar la eficiencia.
- La organización de esta eficiencia logística se realiza a través de una división de trabajo similar en todas las sociedades complejas.
- La división del trabajo crea una estratificación social que responde al diferencial en el control de recursos.
- Las diferencias en el control de esos recursos produce diferenciales de poder.
- Los diferenciales de poder dan como resultado diferenciales en los privilegios para los miembros de una sociedad.

- El poder y el privilegio se hallan altamente valorados en todas las sociedades. Por ello, las ocupaciones con poder y privilegio están asociadas con puntuaciones altas de prestigio.

Treiman propone pues un modelo general de estratificación para las sociedades modernas basado en las puntuaciones de prestigio ocupacional, que se presuponen independientes de la localización y las premisas nacionales, sociales o culturales. Su trabajo culmina con la construcción y validación de la Standard International Occupational Prestige Scale (SIOPS). El procedimiento seguido por Treiman fue puntuar títulos ocupacionales a partir de estudios locales y nacionales sobre prestigio llevados a cabo en sesenta países. La escala SIOPS fue generada promediando las puntuaciones de prestigio de los países, reescalándolo apropiadamente en una métrica común (Ganzeboom and Treiman, 2003). De acuerdo con estos procedimientos seguidos por Treiman, el prestigio es medido directamente desde los títulos ocupacionales, y las puntuaciones poseen un rango que va desde 0 (menor prestigio) hasta 100 (mayor prestigio), lo que permite generar escalas cuantitativas susceptibles de recoger distancias y diferencias en la posición social de los sujetos.

### ***c) The International Socio-Economic Index (ISEI).***

Los índices socioeconómicos y las escalas de prestigio son similares en su enfoque continuo y unidimensional a la estratificación ocupacional, pero difieren en la manera en la que están construidas y conceptualizadas. Las escalas de prestigio se desarrollan a partir de juicios evaluativos, bien a partir de una muestra de población, o bien a través de una submuestra de expertos. Las escalas basadas en índices socioeconómicos por el contrario no parten de juicios subjetivos, sino que se construyen calculando una suma ponderada de características socioeconómicas propias de cada ocupación, básicamente educación e ingresos, pero ocasionalmente otras tales como las características socioeconómicas de los progenitores.

En 1992, Ganzeboom, De Graaf y Treiman abrieron una nueva aproximación al escalamiento ocupacional que evita cualquier dependencia de validaciones externas en términos de grado de prestigio, así como del peso diferencial de los distintos componentes necesarios para construir una escala sintética. Este enfoque se basa en las relaciones temporales y funcionales que vincula la educación, la ocupación y los ingresos. En su modelo, la ocupación supone un motor social que convierte los inputs educacionales en outputs monetarios o, en otras palabras, conceptualizan estas relaciones en términos de una cadena causal simple en la que los efectos educacionales en los ingresos están mediados por los logros ocupacionales (Jones and McMillan, 2001). Mientras que, conceptualmente las medidas de prestigio intentan representar las recompensas sociales que la gente puede esperar en las interacciones y el poder simbólico que ese activo aporta a la estructura, el índice socioeconómico de estatus intenta captar las recompensas sociales de una forma más directa, realizando énfasis en el conocimiento, la experiencia y los ingresos. A pesar del potencial teórico que acompaña al concepto

de prestigio, la evidencia empírica induce a pensar que los índices socioeconómicos explican el proceso de estatus de una forma más satisfactoria que las escalas de prestigio. En la actualidad, las escalas SEI son aplicables en muchos países y tienden a ser más utilizadas en las investigaciones sobre estratificación, existiendo un consenso en que capturan mejor los parámetros de los procesos de estratificación.

#### ***d) Cambridge Social Interaction And Stratification Scale (CAMSIS).***

Nos hallamos aquí ante una cuarta estrategia bien diferente de las revisadas anteriormente. La premisa teórica de partida de la escala CAMSIS es la noción de la interacción selectiva entre los sujetos como elemento básico en la organización de la estratificación social.

Como explica Kenneth Prandy (1999), “las personas que comparten una posición social similar, en términos de miembro de una clase social o categoría grupal, tienen más probabilidades de interactuar socialmente en términos de igualdad con miembros del mismo grupo. Así pues, los conocidos, las amistades y los cónyuges tenderán a ser elegidos con mucha más frecuencia desde dentro que desde fuera del mismo grupo. Sin embargo, el enfoque habitual es definir una estructura compuesta de un conjunto de clases o grupos categóricos y, a partir de ahí, investigar la interacción social entre ellos. El enfoque CAMSIS cambia dicha tendencia al utilizar pautas de interacción para determinar la naturaleza de la estructura”, lo que sitúa esta estrategia cercana a los enfoques interaccionales y al concepto de distancia social desarrollado por Bourdieu. Actores que comparten similares posiciones dentro del sistema social comparten también similares experiencias, incluyendo relaciones de amistad, de afinidad, de pareja, así como patrones culturales. Para los autores de esta escala, las medidas de distancia social están relacionadas con el estatus, pero no se reducen solo a este concepto. Las relaciones sociales desbordan los meros juicios de valor de prestigio, incluyen además temas relacionados con los recursos sociales, raíces culturales y redes sociales existentes que se traducen en una estructura subyacente que determina en gran medida estas relaciones sociales. Las relaciones sociales por lo tanto reproducen las distancias sociales al mismo tiempo que las reflejan. Este enfoque introduce así el concepto de *espacio social* ya que explicita la posibilidad de establecer proximidades y distancias entre individuos o grupos a través de las interacciones, y en este sentido se aleja de las ideas convencionales de clase social. Este espacio social sería inherentemente estructural, no solo conformado a partir de la agregación de características individuales o grupales, y por lo tanto tiene significación propia. Los patrones sociales se hayan trazados por interacciones, produciendo clusters que atienden a importantes dimensiones de la diferenciación social. Estos patrones determinan estructuras sociales, y CAMSIS emerge dentro de esta idea como una técnica que intenta medir las relaciones de proximidad entre actores, con el fin de generar mapas sociales.

Comulga con el resto de medidas de estratificación en el uso que realiza de la variable ocupación como principal mecanismo mediante el cual se distribuyen las recompensas (materiales y no materiales) dentro de la sociedad y reconoce a la ocupación como fuente primaria de identidad. CAMSIS, por otra parte, intenta extraer regularidades en los patrones de asociación, muchos de ellos basados en actividades que no tienen que ver con el empleo. La asociación entre la información ocupacional y las relaciones dentro de las redes sociales genera una estructura latente que trasciende a estos dos indicadores. En otras palabras, CAMSIS intenta reconstituir aspectos específicos del espacio social a través de la investigación de la información ocupacional en combinación con datos relacionales. Otra diferencia entre CAMSIS y los índices socioeconómicos radica en que las puntuaciones derivadas de esta escala son específicas de cada país, del género y también de el período de tiempo de cada versión de la escala (Lambert and Prandy, 2003). Esto es, las puntuaciones CAMSIS derivadas de una ocupación particular no tienen por qué ser las mismas entre países, o entre hombres y mujeres, o entre períodos históricos.

CAMSIS fue desarrollada inicialmente por Stewart, Prandy y Blackburn (1980) para redes de amistad, y subsecuentemente para parejas que cohabitan. Aunque algunas relaciones se hallan más fuertemente ligadas que otras (la correlación entre ocupaciones de amigos es más fuerte que la de la pareja, la de la pareja es mayor que la asociada a los padres y los hijos), los autores de este enfoque afirman que la técnicas estadísticas basadas en el concepto de distancia se han mostrado efectivas revelando patrones subyacentes (Bottero and Prandy, 2003).

Las primeras aplicaciones del enfoque CAMSIS utilizaban técnicas de escalamiento multidimensional para elaborar escalas ocupacionales que reflejaran el sistema latente de estratificación. Las últimas aplicaciones, en cambio, se han basado en el análisis de correspondencias. De una tabulación transversal de las ocupaciones de cónyuges o amigos es posible determinar, para cada par de ocupaciones, la distancia entre ellos. Cuanto más similares las distribuciones, más cercanas se encuentran; cuanto más diferentes, más distantes. La cuestión empírica residirá en determinar cuál es la distancia aconsejable que determina la formación de grupos.

Hemos sintetizado aquí cuatro esfuerzos distintos para abordar la cuestión de la estratificación social que intentan generar medidas concretas. Aunque como hemos visto parten de distintas premisas y sus resultados pueden ser bien diferentes, creemos que aportan una potencialidad apreciable en el estudio de procesos como la posición social, la movilidad o el estatus. Suponen herramientas para desarrollar aplicaciones empíricas que permiten introducir en la matriz analítica conceptos que de otra forma quedan frecuentemente circunscritos al plano teórico, y pueden ser muy útiles para comprender las posiciones socioeconómicas de los sujetos dentro de un sistema social altamente dinámico y complejo como es el que caracteriza a las sociedades avanzadas.

## Referencias Bibliográficas

- Bergman, M. y Joye, D. (2001). Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright. SIDOS (Neuchatel & University of Cambridge).
- Bergman, M.; Lambert, P.; Prandy, K. and Joye, D. (2002) "Theorization, Construction, a Validation of a Social Stratification Scale: Cambridge Social Interaction and Stratification Scale (CAMSIS) for Switzerland". *Swiss Journal of Sociology*, 28 (1), 2002, 7-25.
- Blau, P. and Duncan, O. (2001) "The Process of Stratification", en Grunsky, David ed. *Social Stratification: Class, Race and Gender in Sociological Perspective*. Colorado.
- Bottero, W. and Prandy, K. (2003) "Social Interaction Distance and Stratification", in *British Journal of Sociology*. Vol N° 54 Issue N° 2. pp 177-197. 2003.
- Dahrendorf, Ralf. (1959) *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Standford University Press. California.
- Elias, P. (1997) "Occupational Classifications: Concepts, Methods, Reliability, Validity and Cross-National Comparability", *Institute for Employment Research*.
- Ganzeboom, H.; De Graaf, P. and Treiman, D.; (with De Leeuw, Jan). (1992) "A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status". In *Social Science Research*, (21-1), pp. 1-56. 1992.
- Ganzeboom, H., Luijkx, R. and Treiman, D. (2001) "Intergenerational Class Mobility in Comparative Perspective", in *Research in Social Stratification and Mobility*, Vol 8, pp. 3-84. 1989. Also Ganzeboom, H. and Luijkx, R. "Recent Trends in Intergenerational Occupational Class Mobility: Men in the Netherlands 1970-1999", in RC-28. Mannheim. 2001.
- Ganzeboom, H. and Treiman, D. (1996) "Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations". *Social Science Research* (25), pp. 201-239. 1996
- Ganzeboom, H. and Treiman, D. (2003) "Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status", in Jürgen, H.P. Hoffmeyer-Zlotnik & Chistof Wolf (Eds), *Advances in Cross-National Comparison. A European Working Book for Demographic and Socio-Economic Variables*. Kluwer Academic Press. New York.
- Grunsky, D. and Sorensen, J. (1998) "Can Class Analysis Be Salvaged?", *American Journal of Sociology*, vol 103, no.5, marzo 1998.

- Jones, F.L. and McMillan, J. (2001) "Scoring Occupational Categories for Social Research: A Review of Current Practice, with Australian Examples". In *Work, Employment & Society*. Vol 15, N° 3, pp 539-563. 2001.
- Joye, D.; Bergman, M. and Budowski, M. (2002) *Technical Report of the Swiss Household Panel: Recodification of Variables for Five Social Stratification Schemas*. In <http://www.swisspanel.ch>.
- Lambert, P. and Prandy, K. "Occupational Stratification, Social Associations, and Short Term Life Transitions", in <http://iser.essex.ac.uk/activities/conferences/epunet-2003/download.php>
- Prandy, K. (1999). "The Social Interaction Approach to the Measurement and Analysis of Social Stratification", *International Journal of Sociology and Social Policy*, 19: 215-249, 1999
- Rodríguez, F. (2002) "Diferenciación social: Tres enfoques alternativos", en *Procesos. Serie Cuadernos de trabajo*. N° 2002-05. Julio 2002.
- Stewart, S., Prandy, K. and Blackburn, R. (1980) *Social Stratification and Occupations*. New York: Holmes & Meyer.
- Treiman, D. (1977) *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. New York: Academic Press.
- Treiman, D. and Ganzeboom, H. (1997) "The fourth Generation of Comparative Stratification Research". (Paper originally prepared for presentation at a meeting of the Research Council of the International Sociological Association). Montreal. 1997.
- Wright, Erik Olin et alter. (1989) *The debate on Classes*. New York. Verso Editions.