

La construcción empírica de las clases *

Juan Jesús González
(Con la colaboración de
Julio Carabaña)



1. Ocupación y clase

La elaboración de una nueva clasificación de ocupaciones de alcance internacional constituye un acontecimiento decisivo para el estudio de la estructura social, tanto por el conocimiento directo que proporciona de la estructura ocupacional como por su papel en la construcción empírica de la clase social, en cualquiera de sus versiones. Desde este punto de vista, la ocupación juega un papel de *variable intermedia* en la operacionalización de los diversos modelos de estratificación social, pero este papel es frecuentemente menospreciado, cuando no simplemente eludido, llegando a constituir en algunos casos una auténtica «caja negra» en la discusión sobre la clase social. Así las cosas, la abigarrada literatura sobre las clases contrasta con la ausencia de reflexión teórica, propiamente sociológica, sobre la ocupación, ausencia que se compadece mal con la evidente importancia de aquello en lo que la mayoría de los adultos se encuentran ocupados y que, en nuestras sociedades, les proporciona la fuente más notoria de identidad social.

Pese a ello, la relación entre ocupación y clase es uno de los asuntos que más controversia suscita. Simplificando, cabría decir que mientras la perspectiva marxista tradicional de la clase como un concepto unidimensional, dado por la relación con los medios de producción, tendía a considerar ocupación y clase como variables independientes (o a subordinar la primera a la segunda), algunos modelos funcionalistas han llegado, por el contrario, a identificarlas (o a subsumir la segunda en la primera). Así, una operacionalización frecuente de la clase consiste en considerar a las ocupaciones de profesionales y técnicos como clase alta, a los empleados de cuello blanco como clase media y a las ocupaciones manuales como clase obrera.

Desde una perspectiva weberiana, la clase se encuentra en estrecha relación con la ocupación, hasta el punto de que modelos como el de J. Goldthorpe han sido interpretados, en ocasiones, como una ordenación de *conglomerados (clusters)* de ocupaciones, más que de categorías definidas por su *situación de mercado y de trabajo* (Waters, 1991). Otros autores de esta corriente, como Frank Parkin, no han dudado en explicitar que «la pared maestra de la estructura de clase y por supuesto de todo el sistema de remuneraciones de la sociedad occidental moderna es la estructura ocupacional» (1971, 25), con lo que esta última

parece constituirse en el principio estructurante de aquella.

Desde una perspectiva neomarxista, la ocupación es entendida como una posición «en el seno de las relaciones técnicas de producción», definible como un conjunto de funciones o actividades en la división técnica del trabajo. La clase, en cambio, se define por la posición en las relaciones sociales de producción, de manera que, desde esta perspectiva, «es imposible definir las clases como conglomerados de ocupaciones: clase y ocupación se sitúan en órdenes teóricos básicamente diferentes» (Wright, 1980: 177-8). En consecuencia, «cualquier intento serio de entender la dinámica del cambio social debe intentar teorizar las relaciones entre estas dimensiones, más que reducir la una a la otra» (ídem, 201).

Con el paso de una concepción economicista de la clase, definida por la relación con los medios de producción, a concepciones de carácter multidimensional, como la del citado Wright¹, la relación entre clase y ocupación también ha cobrado relevancia desde la perspectiva marxista, con lo que cabe observar una generalizada y progresiva confluencia entre ambos conceptos. Sin embargo, esta confluencia no está exenta de dificultades, pudiendo incluso resultar engañosa. La dificultad procede, por lo pronto, del propio carácter multidimensional y complejo de la ocupación. En principio, la utilidad de las ocupaciones a la hora de analizar la estructura social radica en la progresiva mercantilización del trabajo necesario para su desempeño (sea trabajo manual o intelectual). En este sentido, las ocupaciones representan requerimientos de trabajo sometidos a un proceso de mercantilización y standarización dentro del juego de la oferta y la demanda, de tal suerte que al hilo de este proceso se configura el mercado de trabajo.

Para Wright, la relación entre ocupación y clase es matizada y compleja: por un lado, establece, como hemos apuntado, la confluencia teórica de ambas, en tanto que, por otro, intenta preservar la autonomía conceptual entre ellas. Dicha confluencia resulta inevitable cuando se trata de introducir las dimensiones de clase relativas a lo que este autor llama *bienes de organización y de cualificación*, dada la dificultad de deslindar ambos conceptos a la hora de identificar la posición en la organización del trabajo y, en especial, la existencia de ciertas competencias o habilidades profesionales. De manera que, pese a la pretensión de Wright de preservar la identidad conceptual de la clase, es difícil evitar el recurso a una cierta traslación de categorías ocupacionales no siempre consistente con tal pretensión.

Tal como han señalado autores de corte weberiano, esta dificultad procede, en parte, de la pretensión de circunscribir la clase al ámbito de la producción (característica de los marxistas), en lugar de plantearla (como tienden a hacer los weberianos) en términos de situación de mercado. Esto es especialmente visible en el caso de las citadas competencias y habilidades profesionales, difíciles de determinar si no es por la existencia de credenciales suministradas desde ámbitos ajenos a la producción (de ahí la referencia de A. Feldman a «Certificados, marcas y mercados»; Feldman, 1989).

En consecuencia, aquellas categorías de clase que implican «bienes de cualificación» resultan difícilmente operacionalizables si no es mediante el recurso a categorías ocupacionales frecuentemente definidas a partir de titulaciones profesionales. Distinto es el caso de los «bienes de organización», dada la limitación de una clasificación de ocupaciones, cualquiera que esta sea, para captar tareas de dirección y supervisión cuando no están oficialmente reconocidas².

Sin necesidad de adentrarnos en la controvertida discusión entre clase y ocupación, parece claro, en cualquier caso, que la construcción empírica de la clase se resuelve, cada vez más, con el concurso de la ocupación, lo que nos emplaza a reflexionar sobre la naturaleza y las características de esta. Para su adecuada comprensión, conviene, por lo pronto, hacer la distinción entre la *profesión u oficio*, en cuanto característica de los individuos que hace referencia, frecuentemente, a titulaciones o credenciales de competencia portadas por estos, y la *ocupación*, que designa un conjunto de tareas relativas a los puestos. De tal manera que mientras la profesión define laboralmente (e incluso proporciona identidad social) a los individuos, la ocupación define los puestos y las tareas que en ellos se realizan, a partir de una determinada división social y técnica del trabajo³. Cabría decir, en suma, que los individuos desempeñan su profesión en tareas propias de una ocupación, sin que haya una correspondencia directa y necesaria entre una y otra. La titulación, por más específica que sea, permite la ocupación de ciertos puestos, pero no debe confundirse con estos.

Como es sabido, la Organización Internacional del Trabajo ha promulgado una clasificación de ocupaciones (ISCO-88) que ha sido objeto de discusión y adaptación por parte de la Comisión Europea (Birch y Ellias, 1990). Como país comunitario, España ha manifestado la intención de asumir esta adaptación, pero sin que se haya llegado todavía a un pronunciamiento oficial y definitivo. La realización del Proyecto

Comparativo sobre Estructura de Clase recomendaba, no obstante, la utilización, aunque fuera de manera tentativa, de dicha clasificación, con el doble fin, por un lado, de profundizar en su objetivo central de análisis de la estructura social y, por otro, de realizar un primer balance de la nueva clasificación (antes de ser oficialmente aceptada).

A modo de balance inicial de la nueva clasificación, conviene retener algunas conclusiones⁴. Por lo pronto, resulta evidente que la nueva clasificación ha conseguido superar el carácter crudamente inventarial de la antigua clasificación, pero la ocupación sigue carente de una reflexión teórica sistemática y rigurosa, con la consiguiente dificultad de establecer criterios analíticos (no simplemente inventariales) de clasificación que resulten claros y eficientes⁵.

En cuanto a los criterios clasificatorios, podemos considerarlos en un doble apartado: por un lado, los que, habiendo formado parte de la antigua clasificación, ya no intervienen en la nueva. Por otro, los que son introducidos o modificados en la nueva. El conjunto de todos ellos determina el efecto de reclasificación de la ISCO-88 con respecto a la ISCO-68.

Entre los primeros, hay que mencionar, por lo pronto, la considerable reducción de la dimensión horizontal con respecto a la antigua clasificación. Esta dimensión se desdoblaba, por un lado, en una exhaustiva sectorialización (así, el comercio y la hostelería constituían Grandes Grupos específicos) y, por otro, en un inventario de oficios (especialmente manuales) de connotaciones gremialistas. En la nueva clasificación, la agricultura y la pesca constituyen el único sector económico con Gran Grupo propio, al tiempo que el inventario de oficios ha sido parcialmente desplazado por el tipo de tarea, el instrumento y el objeto de trabajo (pero sin que estos nuevos criterios analíticos hayan sido motivo de un desarrollo sistemático). Así, se introduce la distinción entre tareas manuales con materiales (en referencia a trabajos de cierto carácter artesanal que requieren una cualificación específica, clasificados en el GG 7) y tareas consistentes en el control y manejo de máquinas más o menos automatizadas, tareas que requieren menos cualificación que las anteriores, por cuanto el conocimiento necesario está frecuentemente limitado a la máquina o herramienta de trabajo (correspondientes al GG 8). Estas últimas pueden distinguirse, a su vez, por el tipo de máquina empleada, ya sea maquinaria fija (instalaciones industriales: cadenas de montaje...), máquinas herramientas, etc. La ISCO-88 introduce también, en el caso de los empleados administrativos, la distinción entre las tareas consis-

tentes principalmente en el tratamiento de información (secretarios, mecanógrafos, contables...) y las que consisten preferentemente en atender al público (repcionistas, empleados de ventanilla, telefonistas...).

Por lo demás, desaparecen dos elementos que nos merecen una opinión desigual, pues así como parece atinada la desaparición de cualquier referencia a la relación con los medios de producción (y, en particular, la categoría de propietario-gerente⁶), consideramos que la desaparición de las tareas de supervisión (encargados, capataces, jefes de equipo, cuadros intermedios...) y la consiguiente pérdida de información sobre la jerarquía en la organización del trabajo constituye uno de los aspectos más criticables de la nueva clasificación⁷.

Entre las novedades, la principal radica en el tratamiento sistemático de la cualificación, lo que permite, entre otras cosas, la partición del antiguo Gran Grupo de «profesionales y técnicos» y una diferenciación más detallada de las tareas administrativas (aunque no suficiente, a nuestro juicio) y de las ocupaciones manuales (que posibilita, entre otras cosas, una estimación adecuada de la clase obrera no cualificada). No podemos olvidar, sin embargo, el inconveniente de centrar una clasificación de ocupaciones en la cualificación, ni el riesgo consiguiente de desplazar el foco de atención desde los requisitos técnicos del puesto a los atributos de su ocupante⁸.

Una vez que la nueva clasificación de ocupaciones sea oficialmente adoptada, el Instituto Nacional de Estadística habrá de afrontar la consiguiente reforma de la Categoría Socioeconómica, que actualmente depende de la vieja clasificación de ocupaciones. Pues bien, el Proyecto Comparativo sobre Estructura de Clase se ha propuesto, al margen de otros objetivos de carácter teórico o descriptivo, establecer un marco metodológico y formular recomendaciones prácticas en orden a que la nueva Categoría Socioeconómica sea la más adecuada para el análisis de la estructura de clase de la España del año 2000.

Con estas premisas, vamos a proceder a una exposición con el siguiente orden: comenzaremos mostrando la fundamentación y la operacionalización técnica de la actual Categoría Socioeconómica. A continuación, confrontaremos este modelo con los dos modelos que han sido objeto de atención preferente por parte del Proyecto Comparativo sobre Estructura de Clase: Goldthorpe y Wright. A la vista de las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos, presentaremos la propuesta de Nueva Categoría Socioeconómica que nos parece más adecuada en este

momento a la realidad española. Por último, el artículo termina mostrando el rendimiento empírico de los modelos citados en relación con uno de los aspectos más obvios de la posición de clase: los ingresos.

2. La categoría socioeconómica

La Categoría Socioeconómica constituye el modelo de clase oficialmente adoptado por el Instituto Nacional de Estadística, de suerte que las diversas tentativas de conocer los rasgos principales de la estructura sobre la que se asienta la sociedad española han partido, hasta ahora, de la información empírica proporcionada mediante esta variable de clase, pese a que su definición operativa rara vez se corresponde con el enfoque teórico de los diversos analistas de la estructura que recurren a ella. En su última versión (introducida con la modificación metodológica de la EPA-87), la Categoría Socioeconómica (CSE, a partir de ahora) resulta de la combinación de la llamada Situación Profesional (que designa la relación con los medios de producción), la Ocupación y la Actividad (esta última sólo para distinguir el sector primario del resto).

En principio, «la categoría o condición socioeconómica es una variable con la que se pretende clasificar a los encuestados en grupos de población que sean razonablemente homogéneos en cuanto a las características sociales, económicas y culturales» (INE, 1990: 1). Una primera versión fue elaborada por el INE para el Censo de Población de 1970, siguiendo las recomendaciones internacionales. Sucesivas versiones han sido elaboradas coincidiendo con cambios metodológicos de la Encuesta de Población Activa (en 1976 y en 1987), lo que ha supuesto cambios en su definición operativa⁹, aunque, según nos dice el más reciente documento al respecto, no han supuesto cambio alguno «desde un punto de vista teórico» (ídem, 2). Cabría esperar, según esto, algún tipo de fundamentación teórica, pero esta parece, cuando menos, escasa, como puede apreciarse en este mismo documento:

«La variable derivada CSE agrupa en una misma categoría a personas que teniendo ocupaciones distintas tienen un status similar desde un punto de vista económico-social. La lógica de la clasificación por CSE pretende ser una *lógica de medios sociales*, de reagrupar personas socialmente próximas aunque provengan

de diferentes medios profesionales» (la cursiva es nuestra).

La argumentación concluye de la manera siguiente:

«Un criterio seguido en la clasificación de la CSE ha sido el separar el sector agrario del resto de los sectores económicos lo que pone de manifiesto la intención de subrayar las diferencias existentes entre el medio rural y el urbano. Se establece también una jerarquización social en el seno de esta división en sectores económicos; así vemos cómo las personas activas del sector agrario se distribuyen en función del nivel social según sean empresarios agrarios con asalariados, empresarios agrarios sin asalariados, miembros de cooperativas agrarias o simplemente obreros agrarios asalariados» (INE, 1990: 25).

El lector queda deseoso de saber qué pueda ser esa «lógica de medios sociales» a la que se alude y qué se entiende por proximidad social cuando se la opone a medio o entorno profesional. Del segundo párrafo cabría deducir que el hábitat está en el centro de todas esas consideraciones y que la oposición entre el medio rural y el urbano resulta crucial a efectos de entender dicha «lógica de medios sociales», pero el documento no aclara tales dudas.

Con estas premisas, la Categoría o Condición Socioeconómica parece ser un agregado más o menos arbitrario de ocupaciones combinadas con la llamada Situación Profesional. Con todo, no habría objeciones insalvables si efectivamente la CSE correspondiera a categorías ocupacionales claramente definidas y no existiesen los problemas derivados: a) de la reiterada confusión entre ocupación y profesión (especialmente, en el caso de los profesionales¹⁰) a que inducen las clasificaciones de ocupaciones (sobre todo, la antigua). b) Así como de la también mencionada limitación de estas clasificaciones (sobre todo, de la nueva) para detectar puestos jerárquicos, con las consiguientes (y crecientes) discrepancias entre la información filtrada por la clasificación de ocupaciones y la que se extrae de fuentes alternativas (como la de este mismo Proyecto) a la hora de estimar categorías tales como las de directivos y supervisores (y, por ende, a la hora de estimar el peso de las clases medias).

La Condición Socioeconómica se compone de 18 categorías (más los no clasificables), pero aquí vamos a utilizar una versión resumida de 12, que son las siguientes:

1. Empleadores (incluye las categorías 1: agrarios y 7: no agrarios).
2. Directivos (4: agrarios y 10: no agrarios).
3. Profesionales por Cuenta Propia (6).

4. *Autónomos no agrarios* (8: autónomos y 9: cooperativistas).
5. *Autónomos agrarios* (2: autónomos y 3: cooperativistas).
6. *Profesionales y técnicos por Cuenta Ajena* (11: ídem y 18: «profesionales de las fuerzas armadas»).
7. *Supervisores no manuales* (12).
8. *Supervisores manuales* (15).
9. *Empleados 1* (13: «resto del personal administrativo y comercial»).
10. *Empleados 2* (14: «resto del personal de los servicios»).
11. *Obreros cualificados* (16).
12. *Obreros no cualificados* (5: agrarios y 17: no agrarios).
13. *No clasificables* (19).

Dejando a un lado las limitaciones derivadas del hecho de usar la vieja clasificación de ocupaciones en la operacionalización de la CSE (lo mismo va a ocurrir con los demás modelos de clase, lo que supone una relativa obsolescencia de todos ellos), las principales limitaciones de la CSE para captar la estructura de clase proceden, como ya señalamos, de problemas que afectan a la estimación de las clases medias. Pues, por un lado, la clasificación de ocupaciones es restrictiva para captar los puestos directivos y de supervisión, toda vez que, por norma, sólo son clasificados los individuos que han sido oficialmente y formalmente designados para ocupar dichos puestos, en tanto que el diseño de nuestro Proyecto resulta mucho más meticuloso a la hora de establecer relaciones de super/subordinación.

Por lo que se refiere a los profesionales o expertos, la clasificación de ocupaciones resulta, en cambio, más permisiva, por dos razones: primero, por la mencionada confusión entre profesión y ocupación, que tiende a clasificar como profesionales a individuos que, en ocasiones, tienen una ocupación distinta de su profesión. En segundo lugar, la definición operativa de la Categoría Socioeconómica clasifica a la totalidad de los «profesionales y técnicos» del Gran Grupo 1 en la misma categoría, en tanto que otros modelos de clase tienden a ser más escrupulosos a la hora de considerarlos profesionales superiores o expertos en sentido estricto¹¹. Cabe esperar, por consiguiente, que los directivos y supervisores tengan menos peso en términos de la Categoría Socioeconómica que en modelos como el de Wright, en tanto que ocurra lo contrario con los profesionales y expertos.

Dejando a un lado estas clases medias, el resto de los asalariados se compone de dos categorías de

empleados (denominados—innominados, más bien— como «resto del personal administrativo y comercial» y «de los servicios»), que nosotros hemos designado, en primera instancia, como *Empleados 1* y *Empleados 2*, y de tres categorías de obreros, que nosotros hemos reducido a dos, según que tengan cualificación o no. En la primera categoría de Empleados entran las ocupaciones correspondientes al Gran Grupo 3 de «personal administrativo» (a excepción de los «jefes de oficinas» y los «jefes e inspectores de servicios») y al GG 4 de «comerciantes y similares» (a excepción de los «jefes de ventas y de compras»¹²).

La segunda categoría de Empleados se nutre, en cambio, de las ocupaciones del Gran Grupo 5, que incluye el personal de los servicios de hostelería, servicios personales, domésticos, de limpieza, de seguridad, etc. La heterogeneidad de este GG no es observable tan sólo entre unos subgrupos y otros (así, por ejemplo, entre el 55: «porteros y personal de limpieza» y el 58: «personal de seguridad»), sino en el seno de los propios subgrupos (así, el 53 contiene «cocineros y camareros», lo que impide clasificar a los primeros junto con los obreros manuales cualificados, que sería, a nuestro juicio, lo correcto¹³).

Por último, las categorías de obreros cualificados y no cualificados (u «operarios sin especialización», como denomina el INE a estos últimos) proceden, básicamente, de la distinción entre los obreros del sector primario (subgrupos 62-4) y los peones (subgrupo 99), por un lado, y el resto de los trabajadores manuales del GG 7-9, por otro, sin más distingos. El efecto inmediato no es otro que el de una extraordinaria inflación de clase obrera cualificada o, lo que es lo mismo, la práctica inexistencia de clase obrera sin cualificar.

En suma, la Categoría Socioeconómica se caracteriza no sólo por su carácter ateórico (lo que no representa, en principio, una dificultad insalvable), sino también por cierta tosquedad en su construcción empírica, derivada, en parte, de la relativa obsolescencia de la antigua clasificación de ocupaciones, pero, sobre todo, de su operacionalización a partir no ya de subgrupos ocupacionales (como cabría esperar de la manera como está hecha su «definición operativa»), sino, por lo general, de grandes grupos tomados «en paquete».

En sucesivos apartados, expondremos, primero, la operacionalización de los modelos de Wright y Goldthorpe, y después, el análisis comparado de la CSE con estos dos modelos. Conviene, previamente, presentar la distribución de la población según la Categoría Socioeconómica. En principio, el uso de

modelos alternativos de clase tiene, entre otras, la finalidad de obtener un conocimiento más preciso de la naturaleza y del peso de las clases medias. Puesto que algunos de estos modelos, señaladamente el de Wright, se proponen explícitamente profundizar en esta tarea, cabe suponerles una mayor sensibilidad a la hora de detectar y clasificar adecuadamente (es decir, conforme a presupuestos teóricos claramente establecidos) tales posiciones sociales. Y cabe, por consiguiente, la expectativa de que, al utilizar un modelo analítico de estas características, varíe significativamente el peso de estas clases con respecto al que les atribuye el Instituto Nacional de Estadística.

Pues bien, mostraremos a continuación que no es preciso, en principio, cambiar de modelo para obtener un peso significativamente distinto, sino que basta con cambiar el procedimiento de muestreo. Tal como hemos expuesto en otro lugar¹⁴, la encuesta en que nos vamos a apoyar (Encuesta de Estructura, a partir de ahora) presenta ciertas discrepancias con respecto a las estadísticas oficiales y, en particular, la Encuesta de Población Activa a la hora de estimar la participación laboral de las mujeres españolas. En resumidas cuentas, se trata, en primer lugar, de una diferencia de 2.5 puntos porcentuales en la tasa bruta de ocupación y, en segundo lugar —y en parte como consecuen-

cia—, de diferencias relativas al tipo de ocupación según el grado de cualificación. Como veremos enseñada, la diferencia está concentrada en ocupaciones cualificadas que podemos considerar, en una primera aproximación, típicas de clase media, de suerte que si la tasa de ocupación femenina de la EE es más alta que la de la EPA no es porque la primera haya detectado más ocupaciones de escasa cualificación, sino porque ha detectado más mujeres en puestos de responsabilidad y, sobre todo, en ocupaciones profesionales.

¿Cuál es la magnitud de la discrepancia, en términos del peso atribuido a las clases medias? Con el fin de responder esta pregunta, vamos a proceder a una agrupación de la Categoría Socioeconómica en tres grandes categorías. Tal como expusimos al principio de este apartado, operamos aquí con una versión de esta variable que resume las 18 categorías de la versión original en 12. Pues bien, cabe hacer una agregación en tres categorías principales que nos permita distinguir, al modo de Wright, entre *clases propietarias*, *clases medias* y *clases de empleados*, tal como puede apreciarse en la Tabla 1. Esta tabla nos informa de la distribución de la Población Ocupada, según Categoría Socioeconómica, y compara los resultados obtenidos por la EPA y por la Encuesta de Estructura teniendo en cuenta el género.

TABLA 1
Población ocupada, según categoría socioeconómica

	ENCUESTA POBLACION ACTIVA			ENCUESTA ESTRUCTURA		
	Total	Varones	Mujeres	Total	Varones	Mujeres
<i>Clases propietarias</i>						
Empleadores	4,3	4,9	2,9	2,7	3,5	1,1
Profesionales C. P.	1,3	1,3	1,4	1,9	2,1	1,5
Autonomos No ag.	11,8	11,7	12,1	14,3	15,1	12,7
Autonomos Agrar.	6,4	6,4	6,4	6,3	7,5	3,9
TOTAL	23,9	24,3	22,8	25,2	28,2	19,2
<i>Clases medias</i>						
Directores	1,2	1,6	0,4	1,6	2,3	0,3
Superv. Nomanuales	1,0	1,3	0,5	2,9	3,3	2,1
Superv. Manuales	1,2	1,7	0,3	2,4	3,3	0,4
Profesionales C. A.	10,4	8,2	15,0	13,1	10,0	19,6
TOTAL	13,9	12,8	16,2	20,0	18,9	22,4
<i>Clases de empleados</i>						
Empleados 1	16,8	13,1	24,7	17,4	12,9	26,7
Empleados 2	10,5	6,2	19,6	9,2	5,4	17,0
Obreros Cual.	23,9	30,2	10,4	20,7	26,0	9,7
Obr. No cual.	9,2	11,8	3,6	5,9	7,7	2,3
TOTAL	60,4	61,4	58,3	53,2	52,0	55,7
No clasificables	1,9	1,4	2,8	1,5	1,0	2,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

En términos de las grandes categorías, la EPA y la Encuesta de Estructura difieren ligeramente en la estimación del peso de las «clases propietarias», pero discrepan sensiblemente a la hora de cuantificar las «clases medias», de suerte que esta discrepancia casi coincide con la que se refiere a las «clases de empleados»: 6 puntos porcentuales, en lo que se refiere a las clases medias, 7 en cuanto a aquéllas. Por lo que hemos visto, cabe suponer que esta discrepancia está directamente relacionada con la estimación de la actividad femenina, pero el problema afecta también a la distribución de las ocupaciones de los varones, según nos informa la Tabla anterior. En efecto, la mencionada discrepancia se reparte por igual en el caso de los varones y de las mujeres: 6 puntos, en ambos casos.

Si observamos más de cerca esta discrepancia, podemos constatar que afecta, sobre todo, a los cuadros organizativos (incluyendo aquí directivos y supervisores manuales y no manuales) y, en segundo lugar, a los profesionales. En el primer caso, la proporción de cuadros organizativos se duplica al pasar de la EPA a la EE (la EPA estima un 3,4% de empleos de este tipo, en tanto que la EE estima casi un 7%), mientras en el caso de los profesionales aumenta en un 25%. Si hubiera que explicar esta diferencia en la estimación de los cuadros organizativos, sugeriríamos la hipótesis de un *efecto contaminación* en el cuestionario de la Encuesta de Estructura, según el cual su específico enfoque habría afectado (mediante reiteradas instrucciones en este sentido a los entrevistadores) al conjunto de la información extraída y, en particular, al uso de la clasificación de ocupaciones en aquellas categorías que admiten una mayor discrecionalidad (como son las de posición en la organización).

Por lo demás, sólo hay otras dos discrepancias dignas de mención: la primera parece directamente relacionada con todo lo anterior y se refiere a las categorías de empleados. Pues la EPA parece subestimar la categoría de más cualificación (recordemos que «Empleados 1» incluye al personal administrativo) y a sobrestimar la menos cualificada («Empleados 2»), en comparación con la EE. La diferencia está concentrada casi toda ella en la mujer y representa en torno a 2/3 puntos porcentuales de sobre / subestimación, respectivamente.

Por otro lado, hay algunas diferencias en la estimación de las categorías «propietarias», de forma que la EE parece infraestimar a los «empleadores» y sobrestimar a los «autónomos no agrarios» en el

conjunto de las clases «propietarias», en comparación con la EPA.

El resto de las discrepancias son, de una forma u otra, consecuencia de las anteriores.

3. Los modelos de Goldthorpe y Wright



Como ya adelantamos, nuestra intención es apoyarnos en los modelos de Wright y Goldthorpe con la triple finalidad, primero, de presentar los grandes rasgos de la estructura de clase española; segundo, de contrastar los criterios clasificatorios de la Categoría Socioeconómica; y, tercero, de poner a prueba la eficacia explicativa de los diversos modelos en relación con un aspecto del fenómeno clasista como son los ingresos.

Como señalamos en este mismo número (González, 1992), el modelo de Goldthorpe está constituido por categorías ocupacionales cuyas unidades últimas proceden de la escala de *deseabilidad social* de las ocupaciones construida a principios de los años setenta, a partir de una amplia muestra de varones ingleses (Goldthorpe y Hope, 1974). El modelo tiene en cuenta, como vimos, la *situación de trabajo* y la *situación de mercado*, combinadas con la *situación de empleo*, que distingue las siguientes categorías:

1. Por cuenta propia, con más de 25 empleados.
2. Por cuenta propia, con menos de 25 empleados.
3. Por cuenta propia, sin empleados.
4. Directivos de empresas con más de 25 subordinados.
5. Directivos de empresas con menos de 25 subordinados.
6. Capataces y supervisores.
7. Empleados.

Las clases resultantes son:

Clase de servicio:

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

Clases intermedias:

- IIIa. Empleados no manuales de rutina en la administración y el comercio.

- IIIb. Trabajadores de servicios personales y de seguridad.
- IVa. Pequeños propietarios, artesanos, etc., con empleados (menos de 25).
- IVb. Pequeños propietarios, artesanos, etc., sin empleados.
- IVc. Agricultores, pescadores, etcétera.
- V. Supervisores de trabajadores manuales, técnicos de nivel inferior, etcétera.

Obrera:

- VI. Trabajadores manuales cualificados.
- VIIa. Trabajadores semicualificados y sin cualificar no agrarios.
- VIIb. Trabajadores agrarios.

El procedimiento técnico para elaborar esta clasificación consiste en la agrupación de aquellas ocupaciones que presentan semejanza desde el punto de vista de la situación de trabajo y de mercado, dejando la posibilidad de promover algunas de ellas de una categoría a otra, a la vista de su situación de empleo. Uno de los inconvenientes reiteradamente achacados al modelo es la heterogeneidad de algunas de sus categorías, típicamente la clase de servicio, que incluye tanto a quienes se encuentran *al servicio de*, como a profesionales superiores que trabajan por cuenta propia e incluso a hombres de negocios que se encontrarían claramente del lado de quienes se benefician de tal *servicio* y no de quien lo presta¹⁵.

Bien distinto es, en principio, el procedimiento de Wright, consistente, primero, en definir la propiedad de cada uno de los *bienes productivos* que entran en la clasificación y establecer, a continuación, una matriz mediante su combinación cruzada. Dejando a un lado los propietarios de medios de producción, los asalariados quedan clasificados en nueve celdillas, cada una de las cuales indica una combinación de posición en la jerarquía (o de participación en los *bienes de organización*) y de cualificación, encontrándose en uno de los polos la categoría de los directivos expertos y en el otro la de los *proletarios* en sentido estricto: es decir, la de quienes no tienen autoridad ni cualificación alguna¹⁶.

Congruentemente con su pretensión de preservar la identidad conceptual de la clase respecto de la ocupación (tratando con ello de deslindar entre la organización *social* y la organización técnica del trabajo; Wright, 1980), Wright intenta prescindir de las ocupaciones a la hora de delimitar las categorías de directivos y expertos. La tarea resulta factible en el primer caso, donde las diversas preguntas acerca de la realización de tareas de dirección y de supervisión

aportan una información mucho más rica y completa que la que puede obtenerse mediante cualquier clasificación de ocupaciones¹⁷. Las dificultades aparecen a la hora de operacionalizar la categoría de los expertos y de determinar competencias y habilidades profesionales al margen de las credenciales educativas y titulaciones que normalmente van asociadas a las ocupaciones. De ahí que, en estos casos, Wright acabe recurriendo a una traslación de ocupaciones no siempre consistente con aquella pretensión.

La *posición en la organización* se compone de tres dimensiones: participación en la toma de decisiones (según que se trate de decisores, asesores o no decisores), autoridad sobre otros trabajadores (según que se trate de supervisión con capacidad de sanción, supervisión de tareas o simple supervisión nominal) y jerarquía formal (Wright, 1985: 309-10).

La cualificación se toma, por lo general, de las ocupaciones, si bien en ocasiones se corrobora con la titulación y con la autonomía en el trabajo (tomada como índice¹⁸). En principio, Wright establece las siguientes categorías:

Expertos:

- Profesionales.
- Profesores.
- Directivos con titulación superior.
- Técnicos con titulación superior.

Semi-expertos o cualificados:

- Profesores EGB.
- Crafts (oficios artesanos o con una cualificación específica).
- Directivos sin titulación superior.
- Técnicos sin titulación superior.
- Comerciales y Administrativos con titulación superior y autonomía.

No cualificados:

- Comerciales y Administrativos sin titulación superior o autonomía.
- No Crafts (resto de ocupaciones).

El mapa de clases resultante es la conocida matriz de doce posiciones de Wright, que ha servido para algunas de las comparaciones más difundidas del Proyecto Internacional sobre Estructura de Clase. Por el lado de los propietarios de medios de producción, Wright establece la triple distinción entre empleadores de 10 o más trabajadores («burguesía»), empleadores de menos de 10 trabajadores («pequeños patronos») y autónomos («pequeña burguesía»). La distinción sigue un esquema triádico según el cual cada uno de los tipos de *bien productivo* en que se apoya la tipología se parte en tres categorías, según haya o no una pose-

sión clara del bien en cuestión (categorías extremas), más una categoría intermedia o ambigua, donde la aplicación del criterio no resulta fácil. En este caso, Wright intenta diferenciar, por un lado, a quienes poseen medios de producción en cantidad suficiente como para emplear mano de obra asalariada y verse así liberados del trabajo «productivo»¹⁹ y, por otro, a quienes, no pudiendo emplear mano de obra en modo alguno, deben aportar la totalidad del trabajo necesario. Entremedias quedan, por tanto, aquellos pequeños empleadores que, teniendo suficientes medios de producción como para contratar mano de obra, «no tienen suficiente como para no trabajar» (1985: 151). Con tal fin, Wright establece en 10 trabajadores el umbral por debajo del cual esta situación será la más probable, decisión que, como es obvio, no está exenta de arbitrariedad.

Por el lado de los asalariados, las tres categorías básicas a que da lugar la posición en la jerarquía (directivos, supervisores y empleados) son objeto también de una triple partición, según que posean o no la condición de expertos (categorías extremas), más una categoría intermedia o ambigua a la que Wright denomina semiexpertos, semititulados o simplemente cualificados.

Si bien ambas clasificaciones (Goldthorpe y Wright) son susceptibles de reducción a un modelo tricotómico, la configuración de este y la significación de las categorías es netamente distinto: el modelo de Goldthorpe puede agruparse, tal como vimos, en *clase de servicio*, *clases intermedias* y *clase obrera* en sentido estricto (es decir manual). Por contraste, el modelo de Wright puede agruparse en *propietarios de medios de producción*, *clase media* y *clase trabajadora* (u obrera en sentido amplio, al margen de la distinción entre manual y no manual). Dejando a un lado la primera categoría, la diferencia crucial entre las dos restantes consiste en que la clase media *media*, es decir realiza tareas de *mediación* entre el capital y el trabajo, sea mediante labores directivas o de supervisión, sea mediante su competencia técnica²⁰. De ahí la conveniencia de distinguir entre *clase media*, en este sentido, y *clases intermedias*, en el sentido de Goldthorpe, para quien se trata de categorías heterogéneas (recordemos que se compone de empleados de cuello blanco, pequeños empleadores, trabajadores por cuenta propia, supervisores manuales...), cuya característica común no es otra que la de situarse en esa zona de la estructura social que registra la mayor permeabilidad y movilidad social. Así las cosas, el equivalente teórico de la clase media de Wright es la clase de servicio de Goldthorpe. A continuación,

podremos observar la medida en que dicha equivalencia teórica implica una correspondencia empírica. Para ello tomaremos como referencia la población ocupada, excepto cuando se trata de ayuda familiar²¹.

Comenzaremos observando la descomposición de las categorías de Goldthorpe según Wright y, a continuación, haremos a la inversa, a la vista de la información disponible en las dos tablas siguientes. Pero antes de entrar en ello, conviene recordar los rasgos centrales de ambos modelos y sus discrepancias teóricas básicas. Estas se refieren, por lo pronto, a la consideración de la propiedad de los medios de producción: mientras los neomarxistas intentan preservar esta posición social como un elemento crucial de identidad clasista, los neoweberianos tienden a relativizarla o, cuando menos, a establecer fronteras internas dentro de ella, pero sin hacer de ella una marca de clase en sí misma (que depende, por tanto, del tipo de ocupación, del tamaño de la plantilla empleada, etc.). De ahí que mientras Wright establece una jerarquía de «bienes productivos» que privilegia a los medios de producción frente a la posición en la organización o las cualificaciones, el modelo de Goldthorpe parece invertirla, aunque esto no queda explícito. Una de las consecuencias es, como ya vimos en su momento, que mientras el modelo de Wright presenta una «clase dominante», el de Goldthorpe se limita a presentar una clase que pudiéramos llamar excluyente, pero que, como su propio nombre indica, participa de alguna suerte de subordinación: la *clase de servicio*. Quien quiera que sea el beneficiario de este *servicio*, parece situarse fuera del modelo. Esto es claro si se trata del Estado, pero no lo es tanto si se trata del capital (salvo que se esté pensando en un capital transnacional de dudosa ubicación social²²).

Para salir del problema, Goldthorpe ha optado por incluir a los grandes empleadores en la misma clase que, presumiblemente, se encuentra a su *servicio*, con la consiguiente heterogeneidad de esta categoría. En contrapartida, Wright incluye en una misma categoría a los propietarios de medios de producción sin prestar atención a su cualificación. En este punto, se concentra una de las principales fuentes de discrepancia entre ambos modelos, cuya magnitud veremos enseguida.

Dejando a un lado los propietarios de medios de producción, ya hemos apuntado la equivalencia teórica entre la clase de servicio y la clase media, pero no ocurre lo mismo entre la clase obrera y la clase trabajadora, dada la tendencia de los weberianos a distinguir en el seno de esta última entre trabajadores

manuales y no manuales. Esto recomienda matizar la correspondencia empírica entre las respectivas categorías según que pueda hablarse de una efectiva coincidencia (derivada de una equivalencia teórica) o de una coincidencia sólo relativa, cuando intervienen diferencias teóricas de importancia secundaria. Con el fin de hacer resaltar esta matización, las tablas que presentamos a continuación tienen dos tipos de recuadro: continuo, para indicar la correspondencia plena, y discontinuo, cuando la correspondencia es sólo parcial (las discrepancias quedan fuera de recuadro). Por otra parte y con el fin de hacer más claro el problema, la primera de las tablas (2a) introduce un reordenamiento de las categorías de Goldthorpe, de suerte que las zonas de acuerdo y desacuerdo a la hora de definir a los asalariados y a los no asalariados resulten perfectamente visibles.

Con estas premisas, pasamos a comentar brevemente las zonas de coincidencia y de discrepancia. Como ya adelantamos, una de las fuentes principales de discrepancia se concentra en la clasificación de los empleadores y autoempleados (o propietarios de medios de producción, según Wright). Pues mientras Wright los agrupa en una(s) misma(s) categoría(s), Goldthorpe los distribuye entre la clase de servicio y las clases intermedias. *Grosso modo*, la mayor parte de los propietarios de Wright aparecen como clase intermedia en Goldthorpe, pero una parte, especial-

mente de empleadores, se clasifican como clase de servicio. El acuerdo se reduce, por consiguiente, a la delimitación de los pequeños empleadores (aunque no se pongan de acuerdo en el umbral: menos de 10 trabajadores, según Wright; menos de 25, según Goldthorpe) y de los autónomos.

El acuerdo es mayor cuando se trata de identificar las posiciones de asalariados que implican una función de mediación entre el capital o el Estado y el trabajo, ya se designen como clase de servicio, ya como clase media, lo que da lugar a una notoria correspondencia empírica entre las respectivas categorías. Ahora bien, la correspondencia es casi plena cuando estas categorías son de expertos, pero no lo es tanto en caso contrario, lo que da lugar a una correspondencia tan sólo parcial. En efecto, mientras la casi totalidad de los expertos de Wright, tanto si se trata de directivos y supervisores como de empleados, están clasificados como clase de servicio, algo más de la mitad de los cuadros no expertos aparecen como clase intermedia, en términos de Goldthorpe.

Menor acuerdo existe a la hora de delimitar la clase dominada, subordinada o excluida (según cuál sea la perspectiva teórica). Pues no se trata tan sólo de que las diferencias den lugar, en este caso, a alguna correspondencia parcial, sino también a discrepancias irreductibles. Así, casi la mitad de los proletarios de Wright se clasifican como clase intermedia en

TABLA 2a
Goldthorpe, según Wright

	TOTAL	Capita- lista	Pequeño empre- sario	Pequeña bur- guesía	Manager experto	Manager semi- experto	Manager sin título	Super- visor experto	Super- visor semi- experto	Super- visor sin título	Empleado experto	Empleado semi- experto	Prole- tario
Total	3.161	13	89	752	80	112	39	52	92	48	126	585	1.175
Pequeño empleador ...	2,5	5,0	47,7	4,6	,0	,8	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Autónomo	11,5	,0	15,5	45,8	,5	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,3
Agricultor	6,5	,0	1,5	26,7	,0	,0	4,5	,0	,0	,0	,0	,0	,2
Servicio alto	6,3	61,5	18,1	6,8	47,0	17,1	,0	35,5	8,1	,0	29,3	,6	,0
Servicio bajo	14,5	33,5	12,4	5,9	52,5	39,6	3,9	59,6	32,3	7,9	69,4	27,2	,1
No manual alto	17,9	,0	3,1	4,3	,0	1,0	55,9	3,5	7,3	51,5	,0	1,8	39,4
No manual bajo	3,9	,0	1,6	1,4	,0	,3	15,7	,0	7,8	9,3	1,0	5,9	4,8
Supervisor manual	3,6	,0	,0	,3	,0	38,1	3,0	1,3	38,1	16,9	,0	3,7	,1
Obrero cualificado	14,9	,0	,0	1,8	,0	3,2	1,5	,0	4,7	7,1	,2	58,0	9,0
Obrero no cualificado	15,6	,0	,0	2,1	,0	,0	,0	,0	1,7	3,0	,0	2,8	39,0
Obrero agrario	2,9	,0	,0	,2	,0	,0	15,4	,0	,0	4,2	,0	,0	7,1

Base: ocupados, excepto ayuda familiar

TABLA 2b
Wright, según Goldthorpe

	TOTAL	Servicio alto	Servicio bajo	No manual alto	No manual bajo	Pequeño empleador	Autónomo	Agricultor	Supervisor manual	Obrero cualificado	Obrero no cualificado	Obrero agrario
Total	3.161	199	459	566	123	79	362	206	113	470	494	93
Capitalista	,4	4,0	,9	,0	,0	,8	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Pequeño empresario	2,8	8,1	2,4	,5	1,2	53,8	3,8	,7	,0	,0	,0	,0
Pequeña burguesía	23,8	25,8	9,6	5,8	8,8	44,3	95,0	97,6	1,9	2,8	3,2	1,6
Manager experto	2,5	18,8	9,1	,0	,0	,0	,1	,0	,0	,0	,0	,0
Manager semiexperto ..	3,5	9,6	9,6	,2	,3	1,1	,0	,0	37,9	,8	,0	,0
Manager sin título	1,2	,0	,3	3,8	5,0	,0	,0	,8	1,0	,1	,0	6,5
Supervisor experto	1,7	9,3	6,8	,3	,0	,0	,0	,0	,6	,0	,0	,0
Supervisor semiexperto	2,9	3,8	6,4	1,2	5,8	,0	,0	,0	31,0	,9	,3	,0
Supervisor sin título	1,5	,0	,8	4,3	3,6	,0	,0	,0	7,2	,7	,3	2,1
Empleado experto	4,0	18,6	19,1	,0	1,1	,0	,0	,0	,0	,1	,0	,0
Empleado semiexperto	18,5	1,9	34,6	1,9	28,2	,0	,0	,0	19,0	72,1	3,3	,0
Proletario	37,2	,0	,2	82,0	46,1	,0	1,1	,9	1,3	22,5	92,9	89,8

Base: ocupados, excepto ayuda familiar

Goldthorpe (lo que representa una correspondencia parcial), en tanto que más de la cuarta parte de los obreros cualificados del primero aparecen como clase de servicio en el segundo (lo que incurre en profunda discrepancia).

La segunda Tabla (2b), inversa de la primera, aporta alguna precisión a lo dicho, en particular a la hora de estimar el alcance de las discrepancias referidas. El lector se preguntará, en este punto, qué relevancia tienen estas discrepancias y cabe incluso preguntarse cuál de los autores, y de sus respectivos puntos de vista, está en el mejor camino para resolver el hasta ahora irresoluble problema de encontrar una definición satisfactoria para la clase media. Con el fin de responder mínimamente a tan espinoso asunto sin alargar en exceso este texto, lo dejamos para otra ocasión.

4. El rendimiento empírico de los modelos

En principio, son varias las cosas que la clase debería explicar. Por lo pronto, debería dar cuenta de los ingresos, en cuanto indicador privilegiado de los intereses materiales. Debería también dar cuenta de otros fenómenos

cruciales en relación con las oportunidades vitales, como la capacidad de acción colectiva, pero no es este el momento de abordarlos, por lo que ahora nos vamos a limitar a comprobar la eficacia empírica de los modelos ya conocidos mediante un test consistente en calcular la varianza explicada de los ingresos. Además de su carácter de manifestación privilegiada de los intereses, el dinero tiene la virtud de funcionar como un equivalente general de valor, lo que le hace insustituible a efectos de este tipo de test.

Como es sabido, la varianza es una medida de la dispersión de los valores que toma una determinada variable. En el uso que vamos a hacer aquí de ella, nos indica la eficacia de una clasificación. Si una clasificación genera categorías de una gran heterogeneidad interna, habrá poco margen para la diferencia entre categorías, con lo que la varianza explicada será reducida. Si, por el contrario, las categorías presentan mucha homogeneidad interna, el margen para la variación entre categorías aumentará y, con ello, la varianza explicada. Según se ha podido observar, los modelos de clase presentados hasta ahora cuentan con un número similar de categorías (11 ó 12), lo que les coloca en igualdad de condiciones a la hora de hacer este tipo de cálculos estadísticos.

Comenzaremos comentando brevemente los resultados obtenidos por la Categoría Socioeconómica. Dada una media de 97 mil pts. de ingresos mensuales netos declarados, las categorías con ingresos más

TABLA 3
Análisis de la varianza de los ingresos según categoría socioeconómica

Variable	Valor	Etiqueta	Media	Desv. Típ.	N
Para el total de población			97.0394	68,9690	2.475
<i>Por cuenta propia</i>					
Cateres	1,00	Empleador	172,2121	196,4638	51
Cateres	3,00	Profesional c/propia	149,9984	125,4543	42
Cateres	4,00	Autónomo no agrario	107,4906	81,6199	283
Cateres	5,00	Autónomo agrario	57,8785	52,7990	117
<i>Por cuenta ajena</i>					
Cateres	2,00	Directivo	201,3155	157,1170	37
Cateres	6,00	Profesional c/ajena	132,4179	70,7340	338
Cateres	7,00	Supervisor no manual	154,4390	62,7372	66
Cateres	8,00	Supervisor manual	114,7783	41,3158	55
Cateres	9,00	Empleado 1	89,0378	39,7832	463
Cateres	10,00	Empleado 2	64,4405	34,1562	252
Cateres	11,00	Obrero cualificado	86,0452	30,3060	571
Cateres	12,00	Obrero no cualificado	64,8961	32,0362	169
Cateres	13,00	No clasificable	50,8750	41,6843	31
Total de casos = 3.390					
Casos ausentes = 915 ó 27,0 PCT.					

Fuente	Suma cuadrática	Grados de libertad	Media cuadrática	F	Signif.
Entre grupos	2286699,1784	12	190558,2649	49,4799	,0000
Linealidad	1097998,4354	1	1097998,4354	285,1035	,0000
Desv. de la Linealidad	1188700,7430	11	108063,7039	28,0595	,0000
	R = -,3055	R cuadrado = ,0933			
Intra grupos	9481723,6938	2462	3851,2281		
	Eta = ,4408	Eta cuadrado = ,1943 ²³			

altos son, por este orden, los directivos (2), los empleadores (1) y los supervisores no manuales (7). Los ingresos más bajos corresponden, por este orden, a los autónomos agrarios (5), los «empleados 2» (10) y los obreros no cualificados (11). El nivel de ingresos de la categoría más alta (2) casi cuadruplica el de la categoría más baja (5), lo que indica una acusada dispersión de los valores de esta variable (véase la Tabla 3).

Con estos datos, la proporción de varianza explicada mediante este modelo de clase no llega al 20%, como puede apreciarse en la parte baja de la Tabla 3 (el valor de «eta cuadrado» es ,1943).

Si nos fijamos en los resultados del modelo de Goldthorpe (Tabla 4), podemos observar, por lo pronto, que, si bien el modelo tiene una pretensión de jerarquía u ordenamiento social (es decir, las categorías están ordenadas desde la más alta a la más baja), los ingresos establecen, en realidad, tres tramos de jerarquía: en primer lugar, aparecen ordenadas las ocupa-

ciones no manuales (categorías de la 1 a la 4); en segundo lugar, las tres categorías de no asalariados (de la 5 a la 7²⁴); por último, las ocupaciones manuales (categorías de la 8 a la 11).

Por su parte, cada una de las cuatro tríadas en que se descompone el modelo de Wright (Tabla 5a) establece un tramo de jerarquía en cuanto a ingresos se refiere, al tiempo que las tres tríadas correspondientes a los asalariados establecen una cierta jerarquía entre ellas (las categorías de directivos ganan más que las respectivas de supervisores, al tiempo que estas ganan más que las respectivas de empleados, con una sola excepción: los supervisores sin titulación ganan algo más que los directivos sin titulación).

En comparación, Goldthorpe obtiene, a primera vista, un mejor resultado global, pues mientras su modelo rebasa el 23% de varianza explicada (el valor de «eta cuadrado» es de ,2330), el de Wright se queda justo en el umbral del 20% («eta cuadrado» = ,2010). Una de las razones de que este segundo modelo quede

TABLA 4
Análisis de la varianza de los ingresos laborales según Goldthorpe

Variable	Valor	Etiqueta	Media	Desv. Típ.	N
Para el total de población			96,5582	68,8624	2510
<i>Clase de servicio</i>					
EGP10	1,00	Servicio alto	189,1779	129,8679	13
EGP10	2,00	Servicio bajo	128,0897	66,5868	372
<i>Clases intermedias</i>					
EGP10	3,00	No manual alto	88,4984	38,1827	463
EGP10	4,00	No manual bajo	82,8847	33,4688	100
EGP10	5,00	Pequeño empleador	204,4513	211,7934	43
EGP10	6,00	Autónomo	96,4829	72,0208	254
EGP10	7,00	Agricultor	56,2701	51,6213	127
EGP10	8,00	Supervisor manual	115,9521	44,4706	88
<i>Clase obrera</i>					
EGP10	9,00	Obrero cualificado	85,2616	26,6411	408
EGP10	10,00	Obrero no cualificado	69,1446	31,0099	441
EGP10	11,00	Obrero agrario	59,3615	37,2117	85
Total de casos = 3.390					
Casos ausentes = 880 ó 26,0 PCT.					

Fuente	Suma cuadrática	Grados de libertad	Media cuadrática	F	Signif.
Entre grupos	2771862,3084	10	277186,2308	75,9101	,0000
Linealidad	1161187,5144	1	1161187,5144	318,0023	,0000
Desv. de la Linealidad	1610674,7941	9	178963,8660	49,0110	,0000
	R = -,3124	R cuadrado = ,0976			
Intra grupos	9125113,9479	2.499	3651,5062		
	Eta = ,4827	Eta cuadrado = ,2330			

en desventaja es clara, pues mientras el modelo de Goldthorpe parece estar pensado para la comparación de países en diferentes estadios de desarrollo (como lo prueba el tratamiento separado de la agricultura), el de Wright está pensado, en especial, para países de capitalismo avanzado con una alta tasa de salarización, donde los trabajadores autónomos tienen escasa presencia. Como es bien sabido, este no es todavía el caso de España, una de cuyas peculiaridades es el extraordinario peso de la llamada pequeña burguesía, por lo que basta comparar las tablas 5a y 5b (donde los propietarios de medios de producción —trabajadores autónomos, en su inmensa mayoría— han quedado aparte) para comprobar un sustancial aumento de la capacidad explicativa del modelo (la proporción de varianza explicada asciende, en este último caso, al 32%).

Llegados a este punto, podemos avanzar ya la conclusión de que el modelo de Wright no es el que mejor se adapta al caso español, por lo que conviene diseñar una alternativa que, sin renunciar a su pers-

pectiva teórica y metodológica, discrimine mejor la estructura de clase española.

5. A modo de conclusión: propuesta de nueva categoría socioeconómica



al como quedó expuesto en el segundo apartado, las principales limitaciones de la actual CSE obedecen, por un lado, al uso de la vieja clasificación de ocupaciones (dada la antigüedad de esta) y a las dificultades que de ella se derivan a la hora de captar ciertas dimensiones de la estructura de clase y, en particular, las clases medias. Pues la clasificación de ocupaciones es restrictiva para captar los puestos directivos y de supervisión, en tanto que resulta demasiado permisiva a la hora de clasificar a los profesionales y expertos.

TABLA 5a
Análisis de la varianza de los ingresos según Wright

<i>Variable</i>	<i>Valor</i>	<i>Etiqueta</i>	<i>Media</i>	<i>Desv. Típ.</i>	<i>N</i>
Para el total de población			96,5835	69,5047	2.402
<i>Clases propietarias</i>					
JWRGHT2	1,00	Capitalista	203,0436	167,0964	6
JWRGHT2	2,00	Pequeño empresario	178,2621	196,9213	49
JWRGHT2	3,00	Pequeña burguesía	91,0746	80,8754	498
<i>Directivos</i>					
JWRGHT2	4,00	Manager experto	228,4807	153,9463	56
JWRGHT2	5,00	Manager semiexperto	139,3377	65,5073	74
JWRGHT2	6,00	Manager sin título	104,4793	53,2102	36
<i>Supervisores</i>					
JWRGHT2	7,00	Supervisor experto	170,3496	68,3700	4
JWRGHT2	8,00	Supervisor semiexperto	118,8142	46,0995	65
JWRGHT2	9,00	Supervisor sin título	107,4020	51,9396	34
<i>Empleados</i>					
JWRGHT2	10,00	Empleado experto	132,5948	54,2602	96
JWRGHT2	11,00	Empleado semiexperto	94,4866	34,9950	483
JWRGHT2	12,00	Proletario	75,7474	32,4945	963
Total de casos = 3.390					
Casos ausentes = 988 ó 29,2 PCT.					

<i>Fuente</i>	<i>Suma cuadrática</i>	<i>Grados de libertad</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>Signif.</i>
Entre grupos	2331461,0868	11	211951,0079	54,6662	,0000
Linealidad	517356,8354	1	517356,8354	133,4363	,0000
Desv. de la Linealidad	1814104,2513	10	181410,4251	46,7892	,0000
	R = -,2112	R cuadrado = ,0446			
Intra grupos	9266467,0107	2390	3877,1828		
	Eta = ,4484	Eta cuadrado = ,2010			

Por otro lado, su definición técnica presenta un carácter sumamente rudimentario, pues opera, por lo general, con grandes grupos ocupacionales tomados «en paquete». Así ocurre con las categorías de profesionales y técnicos (que incluye el GG 0-1 en su totalidad), con las dos categorías de empleados, la primera de las cuales incluye la práctica totalidad de las ocupaciones correspondientes al Gran Grupo 3 de «personal administrativo» y del GG 4 de «comerciantes y similares», a excepción de los puestos de supervisión, en tanto que la segunda categoría de empleados se nutre de las ocupaciones del Gran Grupo 5 de «personal de los servicios». Por último (*last but not least*), la categoría de obreros cualificados se limita a separar del Gran Grupo 7-9 (que incluye la práctica totalidad de los trabajadores manuales) a los obreros del sector primario y a los peones, con el resultado inmediato de reducir a la clase obrera sin cualificar a su práctica inexistencia.

Como conclusión de este análisis de la CSE, así como de los demás modelos de clase que han sido puestos a prueba, presentamos a continuación los rasgos principales de la que, a nuestro juicio, podría ser una Nueva Categoría Socioeconómica. Tal variable reúne, por lo pronto, las siguientes características:

- Se trata de una variable de carácter estructural que se define con arreglo a la posición de los individuos en la estructura ocupacional, lo que supone una relativa autonomía respecto de las características de los ocupantes de estas posiciones.
- Esta variable tiene tres dimensiones: la Situación Laboral y, en particular, la relación con los medios de producción, la Ocupación, y, en el caso de los asalariados, el Tipo de Puesto (según que este sea de dirección, de supervisión o de subordinación²⁵, en cuanto rasgos sustantivos de aquella posición estructural.

TABLA 5b
Análisis de la varianza de los ingresos según Wright
ASALARIADOS

Variable	Valor	Etiqueta	Media	Desv. Típ.	N
Para el total de población			95,5570	56,7019	1849
<i>Directivos</i>					
JWRGHT2	4,00	Manager experto	228,4807	153,9463	56
JWRGHT2	5,00	Manager semiexperto	139,3377	65,5073	74
JWRGHT2	6,00	Manager sin título	104,4793	53,2102	36
<i>Supervisores</i>					
JWRGHT2	7,00	Supervisor experto	170,3496	68,3700	41
JWRGHT2	8,00	Supervisor semiexperto	118,8142	46,0995	65
JWRGHT2	9,00	Supervisor sin título	107,4020	51,9396	34
<i>Empleados</i>					
JWRGHT2	10,00	Empleado experto	132,5948	54,2602	96
JWRGHT2	11,00	Empleado semiexperto	94,4866	34,9950	483
JWRGHT2	12,00	Proletario	75,7474	32,4945	963
Total de casos = 2.431					
Casos ausentes = 582 ó 23,9 PCT.					

Fuente	Suma cuadrática	Grados de libertad	Media cuadrática	F	Signif.
Entre grupos	1919039,1044	8	239879,8881	109,7036	,0000
Linealidad	1506539,6181	1	1506539,6181	688,9816	,0000
Desv. de la Linealidad	412499,4863	7	58928,4980	26,9496	,0000
	R = -,5035	R cuadrado = ,2535			
Intra grupos	4023377,0105	1.840	2186,6179		
	Eta = ,5683	Eta cuadrado = ,3229			

— La variable tiene la pretensión de dar cuenta de los fenómenos que guardan relación con la posición estructural de los individuos: de modo señalado, cabe atribuir a esta variable capacidad explicativa en relación con los ingresos y con los principales rasgos de la situación sociolaboral de los individuos: capacidad de control sobre el puesto, status profesional, estabilidad, probabilidad de promoción, etcétera.

— Dado su carácter estructural y su pretensión explicativa, la construcción empírica de esta variable se inspira, fundamentalmente, en el modelo de Wright, con las siguientes modificaciones y adaptaciones:

* Por lo pronto, la operacionalización de esta variable se hace a partir de la nueva clasificación de ocupaciones, tal como ha sido utilizada aquí por nosotros.

* Los «propietarios de medios de producción» se clasifican no por el tamaño de la plantilla de la empresa, como propone

Wright, sino por el grado de cualificación de las ocupaciones, lo que da lugar a la distinción entre Empleadores Expertos y No expertos, Autónomos Expertos y No expertos, etcétera.

* Los Empleados (dejando aparte directivos y supervisores) se clasifican con un mayor nivel de detalle del que establece Wright, atendiendo, por un lado, a los cuatro grados de cualificación de la nueva clasificación de ocupaciones y, por otro, a la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales (que Wright no considera en su modelo).

Con estas premisas, procedemos a la definición conceptual y técnica de la nueva variable. Con el fin de facilitar la operacionalización, podemos sintetizar las dimensiones de Situación Laboral y de Tipo de Puesto en una sola, a la que llamaremos Situación de Empleo. Esta nueva dimensión distingue cinco categorías, tres de asalariados (directivo, supervisor y empleado) y dos de no asalariados: empleador y autoempleado (o autónomo).

La Ocupación se clasifica según los cuatro grados de cualificación que establece la nueva clasificación de ocupaciones: el primer grado se corresponde con los trabajadores no cualificados, el segundo con los trabajadores cualificados, el tercero con los semiexpertos y el grado más alto de cualificación con los expertos. En principio, el procedimiento más sencillo habría sido tomar «en paquete» los Grandes Grupos Ocupacionales pertenecientes a cada uno de los grados de cualificación y cruzarlos por la Situación de Empleo. Hemos preferido, sin embargo, asegurarnos de que todas las ocupaciones contenidas en cada uno de los Grandes Grupos se corresponde, en efecto, con el grado de cualificación que, genéricamente, este tiene asignado²⁶.

Este problema resulta particularmente visible en el Gran Grupo 8 («operadores de maquinaria e instalaciones industriales»), que, como la propia clasificación señala, incluye ocupaciones que, sin llegar al grado de cualificación de las del GG 7, tampoco pueden considerarse descualificadas. Después de un análisis pormenorizado de cada una de ellas, han quedado repartidas entre las ocupaciones cualificadas y las no cualificadas.

Por otro lado, consideramos que no todas las situaciones de empleo requieren un mismo nivel de diferenciación interna en cuanto al grado de cualificación, de tal forma que mientras los Empleados han sido desagregados en los cuatro niveles mencionados (expertos, semiexpertos, cualificados y no cualificados), el resto de las situaciones han quedado desagregadas en dos niveles: Expertos, que se corresponde con los dos niveles primeros, y No expertos, que se corresponde con los dos últimos²⁷. Esta es, justamente, la única partición de las que hace la nueva clasificación de ocupaciones que hemos respetado a todos los efectos, de manera que ninguna ocupación que esta clasificación considere de primer o segundo grado forma parte de las categorías de expertos y semiexpertos (y viceversa: ninguna de tercer o cuarto grado aparece en las de no expertos²⁸).

Por último, en el caso de los empleados en ocupaciones cualificadas (segundo grado), hemos hecho la distinción entre tareas manuales y no manuales²⁹, con lo que la variable presenta cinco categorías de empleados. A continuación, presentamos la matriz y el conjunto de las categorías resultantes:

LA NUEVA CATEGORIA SOCIOECONOMICA

			NO PROPIETARIOS			PROPIETARIOS	
			Empleados	Supervisores	Directivos	Autónomos	Empleadores
EXPERTOS	Expertos (e.s.)						
	Semiexpertos						
NO EXPERTOS	Cualificados	No manuales					
		Manuales					
	No cualificados						

Las categorías resultantes son las siguientes:

- EMPLEADOR:
 - Experto.
 - No experto (*).
- AUTONOMO:
 - Experto.
 - Cualificado.
 - No cualificado.
- DIRECTIVO:
 - Experto.
 - No experto.

- SUPERVISOR:
 - Experto.
 - No experto.
- EMPLEADO:
 - Experto.
 - Semiexperto.
 - Cualificado no manual.
 - Cualificado manual.
 - No cualificado.

(*). Debido a limitaciones muestrales, reduciremos las dos categorías de empleadores a una sola.

Desde el punto de vista de su operacionalización³⁰, esta variable sólo plantea una pequeña dificultad, derivada del reiterado problema de la clasificación de los puestos directivos y de supervisión. Como se recordará, el uso de la clasificación de ocupaciones (especialmente la nueva) implica una cierta restricción a la hora de captar dichos puestos, lo que recomienda (más bien, obliga) que la recogida de información sobre la ocupación vaya acompañada de alguna pregunta acerca del Tipo de Puesto³¹, de tal suerte que la clasificación de estos puestos puede hacerse por dos vías alternativas. Puede que nos llegue a través de esta(s) pregunta(s), pero no de la ocupación: así ocurre cuando un profesional que ocupa un puesto de este tipo responde a la pregunta de la ocupación con su profesión. Y así ocurre también cuando el puesto no está oficialmente reconocido, es decir, cuando hay subordinados pero no hay reconocimiento formal de las tareas respecto de ellos, en cuyo caso el carácter superordinado de tal puesto vendrá dado por las preguntas acerca del Tipo de Puesto.

Pues bien, en tales casos no hay dificultad para clasificar la ocupación por su grado de cualificación, toda vez que la ocupación en cuestión será una ocupación específica. El problema surge cuando el Tipo de Puesto viene dado en la propia ocupación, es decir cuando se trata, por ejemplo, de un «director de producción», de un «gerente de pequeña empresa» o de un «jefe de equipo». ¿Cómo saber, en tal caso, si

se trata o no de un Experto? Proponemos resolver estos casos (y sólo estos) mediante el nivel de estudios del ocupante, de manera que si este tiene una titulación superior o de tercer grado quede clasificado como Experto (y, en caso contrario, como No experto). El mismo criterio vale para los empleadores y autoempleados, cuando estos se clasifican como directivos o gerentes.

Se trata de un modelo de carácter matricial que debe ser tomado, en cualquier caso, como un instrumento de análisis de la estructura y la dinámica social, sin otra pretensión que la de ser un «modelo para armar», cuyo montaje depende, en cada caso concreto, de la estrategia y del objeto de la investigación. Así, por ejemplo, la distinción entre ocupaciones manuales y no manuales es irrelevante cuando se trata de explicar los ingresos laborales, pero deja de serlo cuando se trata de explicar otros aspectos socio-laborales, por no hablar de cuestiones que afectan a la capacidad de acción colectiva o del comportamiento electoral.

Para completar la visión de este modelo, las tablas siguientes presentan el cruce de la Nueva CSE por la CSE todavía vigente. En la primera de ellas (Tabla 6a), se puede apreciar la descomposición de la CSE en términos de la Nueva CSE, lo que nos informa de la heterogeneidad existente en la CSE que desaparece con la Nueva. El primer elemento de heterogeneidad que desaparece es la mezcla de empleadores y autónomos en la categoría de Profesion-

TABLA 6a
Nueva categoría socioeconómica, según CSE

	TOTAL	Empleador	Profes. c. propia	Autón. no agr.	Autón. agr.	Directivo	Profes. c. ajena	Superv. nom.	Superv. man.	Empleador 1	Empleador 2	Obrero cualif.	Obrero no cual.	No clasificable
Total	3.064	88	59	412	197	47	408	94	47	577	303	630	195	7
Empleador	3,2	100,0	15,3	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Autónomo experto	2,6	,0	84,7	6,9	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Autónomo cualificado	10,3	,0	,0	74,5	5,1	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Autónomo no cualificado	8,7	,0	,0	18,6	94,9	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	1,7	,0
Directivo experto	2,6	,0	,0	,0	,0	44,7	6,2	31,8	,0	,5	,0	,0	,0	2,4
Directivo no experto	1,3	,0	,0	,0	,0	55,3	,0	,0	,0	1,8	,4	,0	,0	9,3
Supervisor experto	4,5	,0	,0	,0	,0	,0	19,8	50,8	,0	1,2	,3	,1	,0	,0
Supervisor no experto	5,7	,0	,0	,0	,0	,0	,1	9,5	100,0	7,6	6,2	7,4	4,6	,0
Empleado experto	3,1	,0	,0	,0	,0	,0	21,1	7,3	,0	,0	,0	,0	,0	33,2
Empleado semiexperto	8,0	,0	,0	,0	,0	,0	52,7	,7	,0	4,7	,8	,0	,0	3,6
Empl. cual. no manual	15,1	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	71,4	16,6	,0	,0	27,3
Empl. cual. manual	14,8	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	8,0	68,2	,3	,0
Empleado no cualificado	20,1	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	12,8	67,9	24,2	93,4	24,2

Base: ocupados, excepto ayuda familiar

les por Cuenta Propia. En conjunto, los autónomos se redistribuyen al sustituir el criterio sectorial (agrario-no agrario) por el de grado de cualificación.

Por lo que se refiere a los asalariados, la primera partición de importancia la sufren los directivos, a consecuencia también de introducir el grado de cualificación (quedan partidos casi por la mitad entre expertos y no expertos). La partición más notoria de los Supervisores No manuales obedece, en cambio, a su posición en la organización, pues aunque formal o nominalmente ocupen posiciones de supervisión, casi un tercio de ellos realizan, en realidad, tareas directivas. Los Profesionales por Cuenta Ajena sufren, por su parte, particiones que obedecen a ambos tipos de criterio: por lo pronto, la Tabla 6a nos informa de que la mitad de ellos están considerados en la nueva clasificación de ocupaciones como técnicos o profesionales auxiliares (por lo que caen en la categoría de «empleados semiexpertos»), en tanto que una cuarta parte de ellos se reclasifican debido a su posición en la organización, al realizar tareas de supervisión e incluso de dirección. Este es un problema típico de la clasificación de los profesionales, donde la tendencia a identificarse por la profesión en lugar de por el puesto que ocupan es más acusada que en ningún otro grupo ocupacional.

Las categorías que más heterogeneidad introducen son, como ya anticipamos, las que hemos denominado Empleados 1 y 2, que el INE innomina como «restos

de personal»: «administrativo y comercial», en el primer caso, y «de los servicios», en el segundo. En ambas se mezclan diversos grados de cualificación e incluso hay porcentajes no despreciables de puestos en los que se realizan tareas de supervisión. El problema es particularmente grave en el caso de la segunda categoría, desde el momento en que más de dos tercios de sus componentes realizan tareas no cualificadas (lo que ha escapado, en ocasiones, a la atención de los analistas). Por último y en consonancia con esto, la clase obrera cualificada está fuertemente sobreestimada por la CSE, pues una cuarta parte de sus miembros realizan tareas que, desde la perspectiva de la Nueva CSE, no son cualificadas.

La Tabla 6b es inversa de la anterior (descompone la Nueva CSE en términos de la CSE) y nos informa de las agrupaciones que hace la Nueva CSE respecto a la CSE. Las más importantes son las que se refieren a las categorías de directivos y supervisores, que proceden de la casi totalidad de categorías de profesionales, empleados y obreros, lo que redundará en un considerable aumento de estos sectores de la clase media. Otra gran agrupación se produce en la categoría de «empleados no cualificados», donde confluyen proporciones muy sensibles de todas las categorías de empleados y obreros de la CSE. Quizá fuera pertinente en este punto introducir una nueva partición, con el fin de precisar el peso del nuevo proletariado de los servicios, pues los datos apuntan a que está próximo

TABLA 6b
Categoría socioeconómica, según nueva CSE

	Total	Empleador	Autónomo experto	Autónomo cualificado	Autónomo no cualificado	Directivo experto	Directivo no experto	Supervisor experto	Supervisor no experto	Empleador experto	Empleado semi-experto	Empleado cual. no manual	Empleado cual. manual	Empleado no cualificado
Total	3,064	97	79	317	267	80	39	137	175	95	246	464	454	615
Empleador	2,9	90,6	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Profesional c/propia	1,9	9,4	63,8	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Autónomo no agrario	13,5	,0	36,2	96,9	28,8	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Autónomo agrario	6,4	,0	,0	3,1	70,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Directivo	1,5	,0	,0	,0	,0	26,3	67,2	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Profesional c/ajena	13,3	,0	,0	,0	,0	32,0	,0	59,1	,2	90,4	87,7	,0	,0	,0
Supervisor no manual	3,1	,0	,0	,0	,0	37,6	,0	34,9	5,1	7,1	,3	,0	,0	,0
Supervisor manual	1,5	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	27,1	,0	,0	,0	,0	,0
Empleado 1	18,8	,0	,0	,0	,0	3,9	27,4	5,0	25,0	,0	10,9	88,8	,0	12,0
Empleado 2	9,9	,0	,0	,0	,0	,0	2,9	,6	10,7	,0	,9	10,8	5,3	33,4
Obrero cualificado	20,6	,0	,0	,0	,0	,0	,7	,5	26,6	,0	,1	,0	94,6	24,8
Obrero no cualificado	6,4	,0	,0	,0	1,3	,0	,0	,0	5,1	,0	,0	,0	,1	29,6
No clasificable	,2	,0	,0	,0	,0	,2	1,7	,0	,0	2,5	,1	,4	,0	,3

Base: ocupados, excepto ayuda familiar.

a representar ya la mitad de la clase obrera no cualificada española.

Por último, el análisis de los ingresos establece una jerarquía clara para cada uno de los tramos en que se descompone esta variable de clase: «clases propietarias», «cuadros organizativos» y «empleados». La jerarquía es clara en el primer caso y en el último, como consecuencia de que en ellos interviene un solo criterio jerárquico: el grado de cualificación, en tanto que los cuadros organizativos están atravesados por dos criterios: la cualificación y la posición en la organización. De ahí que, por un lado, cada una de las categorías de directivo se distancie con claridad de la respectiva categoría de supervisor, pero la categoría de Supervisor Experto se encuentra por encima de la de Directivo No experto, de la misma manera que (saliéndonos de los «cuadros») los empleados expertos se encuentran por encima de los Supervisores No expertos. Cuál de las dos dimensiones de la matriz (cualificación y posición en la organización) que

definen la posición de los asalariados sea más poderosa a la hora de establecer fronteras de clase es un asunto que debe ser motivo de mayor averiguación.

En términos globales, el resultado del análisis de la varianza de los ingresos obtenido por la Nueva CSE es similar al de Goldthorpe (en torno al 24% de varianza explicada), por lo que conviene someter a ambos modelos a un último test.

En síntesis, nos encontramos con que, por lo que se refiere al análisis de la sociedad española en su conjunto, el modelo de Goldthorpe obtiene mejores resultados que el de Wright, toda vez que este está diseñado para comparar países de capitalismo avanzado, en tanto que la sociedad española presenta rasgos de atraso relativo. Con esta premisa, la Nueva Categoría Socioeconómica—inspirada, *grosso modo*, en el modelo de Wright— tiene, entre otras, la pretensión de discriminar allí donde el modelo de Wright no está preparado para hacerlo: en el seno de la pequeña burguesía. Pues bien, cabría ahora la posibilidad,

TABLA 7
Análisis de la varianza de los ingresos laborales según nueva categoría socioeconómica

Variable	Valor	Etiqueta	Media	Desv. Típ.	N
Para el total de población			96,3393	68,4320	2357
<i>Clases propietarias</i>					
NCSE	1,00	Empleador	183,7604	194,6205	53
NCSE	3,00	Autónomo experto	132,4809	103,4791	44
NCSE	4,00	Autónomo cualificado	106,9293	77,6130	206
NCSE	5,00	Autónomo no cualifico	67,9983	64,4751	198
<i>Cuadros organizativos</i>					
NCSE	6,00	Directivo experto	223,0650	164,2179	52
NCSE	7,00	Directivo no experto	145,5934	74,1817	26
NCSE	8,00	Supervisor experto	154,2596	59,6564	101
NCSE	9,00	Supervisor no experto	106,3877	44,3095	133
<i>Empleados</i>					
NCSE	10,00	Empleado experto	137,5569	61,0765	74
NCSE	11,00	Empleado semiexperto	107,4611	42,5000	195
NCSE	13,00	Empleado cualificado	86,4282	29,4404	763
NCSE	14,00	Empleado no cualifico	65,8158	31,9735	510
Total de casos = 3.390					
Casos ausentes = 1.033 ó 30,5 PCT					

Fuente	Suma cuadrática	Grados de libertad	Media cuadrática	F	Signif.
Entre grupos	2599638,4255	11	236330,7660	65,7151	,0000
Linealidad	762513,9364	1	762513,9364	212,0278	,0000
Desv. de la Linealidad	1837124,4891	10	183712,4489	51,0839	,0000
	R = -,2629	R cuadrado = ,0691			
Intra grupos	8433304,1941	2345	3596,2918		
	Eta = ,4854	Eta cuadrado = ,2356			

aunque sólo fuera por un momento y a título experimental, de considerar la región metropolitana madrileña como un —pequeño— país más avanzado que el conjunto de la sociedad española.

¿Cuál es el rendimiento empírico de ambos modelos de clase cuando tomamos como referencia no España en su conjunto, sino un subconjunto particularmente desarrollado de ella? Las Tablas 8 y 9 comparan los resultados obtenidos por Goldthorpe y por la Nueva CSE en los términos ya habituales de varianza explicada de los ingresos laborales. La primera observación a hacer es de carácter general, pues al tomar como objeto de análisis una sola región, en lugar del conjunto nacional, eliminamos una de las fuentes de desigualdad existentes en España (donde las desigualdades regionales son, como es bien sabido, muy acusadas). En consecuencia, cabe esperar que la varianza explicada de los ingresos aumente de manera automática, tal como ocurre, en efecto. Ahora bien,

mientras la ganancia del modelo de Goldthorpe es de en torno a 4 puntos porcentuales (pasando del 23% a nivel nacional, a casi el 28% en Madrid), la de la Nueva CSE es extraordinaria, pues pasa del 23,5% a nivel nacional, al 36% en Madrid (véase el valor de «eta cuadrado» en la Tabla 9: .3638).

En cualquier caso, los datos confirman las expectativas de ambos modelos, es decir establecen ordenamientos de ingresos acordes con los tramos de jerarquía internos a cada modelo, si bien el modelo de Goldthorpe pierde una de sus categorías (la de «agricultor») y está a punto de perder otra (la de «obrero agrario»³²). Este dato no es casual, sino que lleva al extremo una de las consecuencias del desarrollo capitalista, como es la pérdida de importancia relativa de la agricultura, con lo que el criterio de distinción sectorial que tanto el modelo de Goldthorpe como la CSE vienen utilizando deja de ser pertinente.

TABLA 8
Análisis de la varianza de los ingresos laborales según Goldthorpe
COMUNIDAD DE MADRID

Variable	Valor	Etiqueta	Media	Desv. Típ.	N
Para el total de población			115,7010	81,6751	354
<i>Clase de servicio</i>					
EGP10	1,00	Servicio alto	239,6364	178,9515	23
EGP10	2,00	Servicio bajo	157,1411	93,6843	59
<i>Clases intermedias</i>					
EGP10	3,00	No manual alto	97,7721	39,4705	97
EGP10	4,00	No manual bajo	78,0699	35,3523	12
EGP10	5,00	Pequeño empleador	145,8293	68,2338	5
EGP10	6,00	Autónomo	125,7501	81,2189	21
EGP10	8,00	Supervisor manual	132,8502	56,8570	14
<i>Clase obrera</i>					
EGP10	9,00	Obrero cualificado	98,0128	28,6436	52
EGP10	10,00	Obrero no cualificad	74,7694	34,0382	67
EGP10	11,00	Obrero agrario	88,4961	9,0725	2
Total de casos = 448					
Casos ausentes = 95 ó 21,1 PCT.					

Fuente	Suma cuadrática	Grados de libertad	Media cuadrática	F	Signif.
Entre grupos	650822,8162	9	72313,6462	14,6090	,0000
Linealidad	254615,8529	1	254615,8529	51,4383	,0000
Desv. de la Linealidad	396206,9633	8	49525,8704	10,0054	,0000
R = -,3289 R cuadrado = ,1082					
Intra grupos	1702774,3716	344	4949,9255		
Eta = ,5259 Eta cuadrado = ,2765					

TABLEA 9
Análisis de la varianza de los ingresos laborales según nueva categoría socioeconómica
COMUNIDAD DE MADRID

Variable	Valor	Etiqueta	Media	Desv. Típ.	N
Para el total de población			114,4818	79,7800	342
<i>Clases propietarias</i>					
NCSE	1,00	Empleador	202,4594	85,3406	5
NCSE	3,00	Autónomo experto	197,0260	136,0035	3
NCSE	4,00	Autónomo cualificado	121,8648	70,6689	13
NCSE	5,00	Autónomo no cualifico	117,1148	87,5874	10
<i>Cuadros organizativos</i>					
NCSE	6,00	Directivo experto	300,1993	227,2966	12
NCSE	7,00	Directivo no experto	283,5787	175,5726	2
NCSE	8,00	Supervisor experto	163,9277	68,9519	24
NCSE	9,00	Supervisor no experto	126,6071	43,8077	26
<i>Empleados</i>					
NCSE	10,00	Empleado experto	149,3736	66,0848	13
NCSE	11,00	Empleado semiexperto	109,2401	61,2724	30
NCSE	13,00	Empleado cualificado	95,6351	32,8430	130
NCSE	14,00	Empleado no cualific	74,6665	36,8626	72
Total de casos = 448					
Casos ausentes = 106 ó 23,7 PCT.					

Fuente	Suma cuadrática	Grados de libertad	Media cuadrática	F	Signif.
Entre grupos	789796,5532	11	71799,6867	17,1539	,0000
Linealidad	418458,7290	1	418458,7290	99,9755	,0000
Desv. de la Linealidad	371337,8242	10	37133,7824	8,8718	,0000
	R = -,4390	R cuadrado = ,1927			
Intra grupos	1381251,9717	330	4185,6120		
	Eta = ,6031	Eta cuadrado = ,3638			

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BIRCH, M., y ELIAS, P (1990): «Harmonization of Occupational Classifications. Revised Proposals for the Creation of a European Community Version of ISCO-88 (ISCO-88-COM)»; University of Warwick, Institute for Employment Research, mimeo.
- CARABAÑA, J., y GONZÁLEZ, J. J. (1992): *La construcción empírica de las clases*. Documento de Trabajo 92-1 del Proyecto Comparativo sobre Estructura de Clase, mimeo.
- FELDMAN, Arnold (1989): «Certificates, markers and markets: a schema for specifying status inequality systems for contemporary society», inédito.
- GARRIDO, Luis (1991): *Prospectiva de las ocupaciones y la formación en la España de los noventa*. Ministerio de Economía y Hacienda.
- GOLDTHORPE, John, y HOPE, Keith (1974): *The Social Grading of Occupations*. Oxford Clarendon Press.
- GONZÁLEZ, Juan Jesús (1992): «El debate postmarxista sobre las clases», en este mismo número.

- INE (1990): «La Condición Socioeconómica en la Encuesta de Población Activa», mimeo.
- OIT (1987): «Revisión de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones. Parte I: Antecedentes, principios y proyectos de resolución», Decimocuarta Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo.
- WATERS, Malcolm (1991): «Collapse and convergence in class theory», *Theory and Society* 20: 141-172.
- WRIGHT, Erik Olin (1980): «Class and Occupation», *Theory and Society* 9, 177-214.
- (1985): *Classes*. Verso.

NOTAS

* Este artículo contiene un extracto del Documento de Trabajo 92-1 del Proyecto español sobre Estructura, Biografía y Conciencia de Clase.

El Proyecto está patrocinado y financiado por el Instituto Nacional de Estadística, la Comunidad de Madrid y el Instituto

de la Mujer. Asimismo, está reconocido y apoyado por la Comisión Interministerial de Investigación Científica y Técnica y por el Instituto de Estudios Sociales Avanzados del CSIC.

¹ Sobre la propuesta de análisis de clase de Erik O. Wright y, en general, el debate reciente sobre las clases, véase el artículo de GONZÁLEZ, J. J.: «El debate postmarxista sobre las clases», en este mismo número.

² Esto es particularmente cierto respecto a la nueva clasificación de ocupaciones, pues si bien la ISCO-68 hacía la triple distinción entre directivos, mandos intermedios (capataces, jefes de equipo, encargados...) y obreros o empleados, la ISCO-88 recomienda subsumir el nivel intermedio (supervisión) en el nivel inferior. Se establece así el principio de que las tareas de supervisión no constituyen una ocupación en sí mismas, lo que constituye, a nuestro juicio, uno de los aspectos más discutibles de la nueva clasificación. Es aquí donde el diseño del Proyecto comparativo sobre Estructura, Biografía y Conciencia de Clase se muestra especialmente adecuado para detectar este tipo de tareas —y captar así con precisión el peso de las clases medias.

³ Esta distinción es fácilmente observable cuando los puestos están sujetos a algún tipo de formalización y reglamentación, como ocurre, típicamente, en la Administración pública. Pero incluso en este caso, profesión y ocupación van, en la práctica, irremediabilmente asociadas, con la consiguiente dificultad empírica (no analítica) de tal distinción. Más adelante, volveremos sobre este punto.

⁴ Un análisis pormenorizado de la nueva clasificación, en comparación con la antigua, puede encontrarse en el Capítulo IV del Informe de Base del citado Proyecto Comparativo: La Estructura Ocupacional.

⁵ Véase, desde este punto de vista, la propuesta de Luis Garrido (1991).

⁶ Se trata, justamente, del único punto en el que la clase y la ocupación resultan perfectamente independientes.

⁷ Esta recomienda clasificar a los supervisores en la misma categoría del personal que supervisan, lo que no parece una solución satisfactoria. Acaso consciente de ello, el documento maestro de la OIT deja abierta la posibilidad de que cada país adopte en este punto las decisiones que crea más pertinentes. Por su parte, la propuesta comunitaria sigue la directriz de la OIT.

Conviene aclarar, por nuestra parte, que este punto no tendría mayor importancia si las estadísticas oficiales incluyeran, a partir de ahora, alguna pregunta específica sobre la posición en la organización jerárquica del trabajo, pero si esto no es así y, además, se sigue la recomendación de la OIT, la mencionada pérdida de información resultará irreparable.

⁸ Como conclusiones prácticas de todo lo expuesto, presentamos en anexo, junto a la nueva clasificación de ocupaciones (con las modificaciones y adaptaciones hechas por nosotros), una serie de recomendaciones para la cumplimentación de la ocupación.

⁹ Sin duda, el cambio más importante es la eliminación del nivel de estudios en la operacionalización de la CSE. Este cambio parece coherente con nuestras consideraciones anteriores acerca del riesgo de utilizar la cualificación en la definición de la posición estructural. Por poner un ejemplo, no es correcto, tal como hacía la anterior versión de la CSE

(correspondiente a la EPA 76), clasificar a un profesional o técnico por cuenta ajena (sea estadístico o profesional de la publicidad) como «alto personal administrativo, comercial y técnico» por tener estudios superiores y clasificarle como «personal intermedio» cuando no tiene ese nivel de estudios (INE, 1990: 14).

¹⁰ Es de esperar que esta confusión se haya visto reducida con la citada eliminación del nivel de estudios en la definición operativa de las categorías (que constituía un certificado de la mencionada confusión).

¹¹ Esta diferencia obedece, en parte, a que mientras la operacionalización de la Categoría Socioeconómica utiliza la ocupación a dos dígitos (es decir, opera con subgrupos ocupacionales), los modelos de clase operan, por lo general, a tres dígitos (es decir, operan con ocupaciones propiamente dichas).

¹² En realidad, tanto esta excepción como la anterior se producen cuando se trata de actividades fuera del sector primario (pasando a puestos de supervisión), pues en caso contrario también pertenecen a la primera categoría de empleados. Parece, en efecto, que la citada «lógica de los medios sociales» acarrea drásticas consecuencias sobre las actividades típicas del medio rural. Ello resulta tanto más llamativo por cuanto el «personal administrativo» del GG 3 incluye, por ejemplo, a «carteros, ordenanzas y recaderos» (subgrupo 37), con lo que los supervisores no manuales de empresas agrarias y los mensajeros comparten una categoría que parecía estar reservada para empleados de cuello blanco.

¹³ Así hace Goldthorpe, pero no Wright.

¹⁴ Véase el Capítulo III del citado Informe de Base del Proyecto Comparativo de Estructura de Clase.

¹⁵ Otro tanto cabría decir sobre la inclusión de asalariados y no asalariados entre las «clases intermedias». Sobre las implicaciones teóricas de estas decisiones, véase González, 1992, en este mismo número.

Sobre los aspectos técnicos y la operacionalización concreta de este modelo puede verse el Documento de Trabajo 92-1 del Proyecto Comparativo de Estructura de Clase, que lleva el mismo título que este artículo.

¹⁶ Quizá convenga señalar en este punto que, así como el modelo de Goldthorpe presenta heterogeneidad en los casos que ya han sido referidos, el modelo de Wright presenta, a su vez, cierto grado de heterogeneidad (y acaso de inconsistencia interna) en las categorías de Propietarios de Medios de Producción, donde se incluye tanto a los Expertos (profesionales por cuenta propia) como a los No expertos.

¹⁷ Recordemos que si la vieja clasificación de ocupaciones (ISCO-68) resultaba restrictiva a la hora de detectar las tareas de dirección y supervisión, más lo es la nueva (ISCO-88), de la que están ausentes las tareas de supervisión.

¹⁸ Se definen como «autónomos» quienes, además de considerarse con capacidad para decidir «aspectos importantes de su propio trabajo», cuentan con margen para hacer cosas tales como «decidir por su cuenta la introducción de una nueva tarea o actividad», «disminuir su ritmo de trabajo durante un día por propia decisión», etc. (Wright, 1985: 314-5).

¹⁹ »Productivo» se opone aquí a administrativo o de gestión.

²⁰ Aunque Wright ha rectificado recientemente su opinión al respecto, defendiendo un concepto más restringido de clase media, mantenemos aquí su criterio anterior según el cual la

clase media está compuesta por quienes poseen algún *bien productivo*, ya sean «bienes de organización», ya cualificaciones (en otras palabras, se compone de directivos, supervisores y expertos). Véase, al respecto, González, 1992, en este mismo número.

²¹ Este es, a nuestro juicio, el ámbito de análisis de la estructura, tal como hemos argumentado en el citado Informe de Base.

²² Otra cosa es, claro está, que el peso estadístico de los grandes capitalistas sea ínfimo y que escape, por lo general, de las encuestas habitualmente utilizadas para este tipo de análisis.

²³ Este índice apenas varía si hacemos el cálculo con las 19 categorías originales de la CSE, en cuyo caso el valor de «eta squared» es de .1995.

²⁴ En efecto, la categoría de «pequeño empleador» rompe —al menos, desde el punto de vista de los ingresos— la jerarquía del modelo, como consecuencia, en parte, de que Goldthorpe establece un umbral muy alto para los medianos y grandes empleadores: tener un mínimo de 25 empleados.

²⁵ El uso de esta variable requiere, por consiguiente, la introducción en el cuestionario correspondiente de una pregunta sobre lo que nosotros hemos llamado Tipo de Puesto: Directivo, de Supervisión o de Simple Empleado.

²⁶ Recordemos, por poner un ejemplo citado, el caso de «cocineros y camareros», pertenecientes a un mismo subgrupo del Gran Grupo 5 («personal de los servicios»). Consideramos, en este caso, que el grado de cualificación de ambas ocupaciones no es el mismo, por lo que hemos mantenido a los primeros en el nivel de ocupaciones cualificadas (segundo grado), en tanto que hemos incluido a los camareros entre las ocupaciones no cualificadas.

²⁷ Hemos hecho una excepción en el caso de los autónomos, dada la conveniencia de distinguir, dentro de los no expertos, ocupaciones cualificadas y no cualificadas (donde hemos incluido la agricultura). Esto no quiere decir que la agricultura sea una actividad descualificada, sino que, al tratarse de una cualificación tan específica, tiene escaso valor en relación con las demás.

²⁸ Puesto que la nueva clasificación de ocupaciones parte de la correspondencia entre el antiguo gran grupo de profesionales y técnicos y los grandes grupos actuales de profesionales superiores y profesionales auxiliares, este criterio permite el «empalme» entre la CSE y la Nueva CSE en este punto.

²⁹ Para ello hemos seguido el criterio analítico de considerar trabajo manual todo aquel cuyo objeto de la tarea está constituido ya sea directamente por materiales, ya por cualquier tipo de máquina que implica alguna mediación en el tratamiento de materiales. Por el contrario, todo trabajo cuyo objeto está representado, de una manera u otra, por información o que implica trato con personas (atención al público, servicios personales, etc.) se ha considerado no manual.

³⁰ Los detalles técnicos de la operacionalización pueden verse en el citado Documento de Trabajo 92-1 del Proyecto.

³¹ Resulta muy aconsejable alguna pregunta relativa a la existencia de subordinados.

³² El número de casos de que hablan estas tablas no es el real, pues la muestra de Madrid está sobrerrepresentada, sino el *resultante de darle a Madrid el peso que realmente tiene* en el conjunto nacional. Obsérvese, por otra parte, que los indicadores de significación estadística son siempre iguales a 0 (lo que quiere decir que los datos son estadísticamente significativos).

