

el prestigio ocupacional en México como variable en la posición de clase social

JUAN MANUEL CAÑIBE

A partir de los resultados obtenidos en un estudio empírico sobre prestigio ocupacional, se hacen algunas reflexiones en relación a las cuestiones que plantea dicho fenómeno, considerándolo asociado a la dimensión psicológica de las clases sociales.

Se trata de establecer la adecuación en el manejo del prestigio ocupacional tomándolo como variable, de modo que pueda ser útil en un estudio analítico sobre clases sociales. Esto solamente se logrará si ubicamos dicha variable en el contexto conceptual pertinente y dentro de un modelo analítico multidimensional.

No obstante que el fenómeno del prestigio ocupacional se ha desprendido de la temática sobre estratificación social característica de estudios descriptivos, considero interesante reflexionar acerca de las posibilidades que tiene como fenómeno contribuyente para ampliar las dimensiones analíticas de la estructura de clases en una sociedad determinada. Es decir, considero útil hacer una incursión en el terreno psicológico y actitudinal de un modo más específico, para llegar a una aproximación de mayor perspectiva en el estudio del tema. Se desprende de lo anteriormente señalado que la manera de tratar la variable prestigio ocupacional deberá superar el nivel descriptivo, que ha sido el más frecuentemente tratado, para llegar a una contribución analítica.

El propósito de este trabajo es tomar la variable prestigio como dependiente e independiente respecto a otras variables características de fenómenos sociales complejos. No será exhaustivo sino parcial a nivel de sondeo. Se trata de plantear proposiciones hipotéticas

a partir de inferencias probables que resultan del análisis de los datos. Algunas hipótesis han aparecido ya en varios trabajos anteriores sobre el tema.¹ Respecto a estas hipótesis, el estudio que se realizó en la ciudad de México ha corroborado la validez general de algunos supuestos. Además, la información utilizada, si bien reducida, permitió conocer algunas direcciones de comportamiento del fenómeno en cuestión relacionado con diferentes aspectos socioeconómicos que sería un tema interesante para una investigación futura.

No quiero conceder demasiada importancia a la variable prestigio ocupacional. Simplemente deseo utilizarla como componente de los condicionantes de clase social. En una tarea tan completa como el análisis de las clases, no sería razonable prescindir de una variable como ésta sólo porque, en la mayor parte de los casos, se le ha empleado exclusivamente en trabajos descriptivos. Con un enfoque distinto puede ser pertinente su utilización, sin que ello signifique que el estudio será descriptivo y estático.

¹ Existe una abundante literatura sobre el tema prestigio ocupacional. La mayor parte proviene de pequeños estudios empíricos publicados en revistas de sociología. Algunos de los trabajos pioneros, modelo de estudios posteriores son: NORC. "Jobs and Occupations: a Popular Evaluation, *Class, Status and Power*. Editado por Reinhard Bendix y Seymour Martin Lipset, The Free Press of Glencoe, 1963, pp. 411-426. John Hall y Caradog Jones. "Social Grading of Occupations." *The British Journal of Sociology*, vol. 1, N° 1, March, 1950, pp. 31-55. Joel B. Montague y Bernard Pustilnik.—"Prestige Ranking of Occupations in an American City with Reference to Hall's and Jones's Study". *The British Journal of Sociology*, vol. v, N° 2, June, 1954, pp. 154-160.

Es relativamente sencillo encontrar la influencia de fenómenos de carácter psicosocial en fenómenos de desplazamiento social. Es probable encontrar la influencia de las motivaciones y aspiraciones en la movilidad social. En los estudios sobre movilidad vertical es necesario buscar la dimensión psicológica para poder entender el fenómeno. Concretamente, el prestigio, como fenómeno de naturaleza psicosocial, puede tener importancia notable como factor condicionante de la movilidad y de la identificación de clase.

El hecho de que la dimensión psicológica de las clases haya sido poco analizada, no significa que carezca de importancia. Sería conveniente profundizar en este tipo de fenómenos para poder contar con otros elementos de juicio, distintos a los más utilizados, que permitan explicar las relaciones de clase.

Hay temas que abordan de alguna manera las implicaciones psicológicas dentro de relaciones estructurales de clase. Es posible distinguir algunos sobre los que se conoce poco analíticamente y en base a hipótesis comprobadas. Algunos de los temas más interesantes serían: la identificación de clase, la conciencia de clase, la relación entre situación de clase y praxis política, la enajenación en sus diferentes manifestaciones temporales: oportunismo, conformismo, radicalismo, así como las aspiraciones que se convierten en factores de movilidad social dentro de estructuras flexibles.

No solamente estos temas serían interesantes. La dimensión psicológica de las clases serviría igualmente para analizar otros fenómenos tales como: la identificación al grupo, particularmente en el caso de grupos formales, la discriminación y el prejuicio, que serían también temas relevantes.

Es cierto que el análisis de las implicaciones psicológicas de las relaciones estructurales no puede ser efectuado a la luz de una sola de las manifestaciones posibles. Hace falta conocer la influencia de diferentes variables. Sin embargo, para propósitos de simplificación de la tarea analítica es válido manejar por separado una de estas variables. Ésta es la manera como manejamos la variable prestigio ocupacional.

A pesar de que la explicación de los fenómenos obliga a establecer las interrelaciones recíprocas, la única forma realista de hacerlo es identificando por separado cada uno de los fenómenos que nos interesen, sin perder de vista por ello el lugar que les corresponde en el conjunto.

Hay una dificultad que impide llevar a cabo un aná-

lisis objetivo: la escasa confiabilidad de los datos cuando éstos proceden de una encuesta directa en la que se entrevista a un grupo de personas formulándoles preguntas específicas con el objeto de obtener sus respuestas. Independientemente de las limitaciones que en sí mismas tienen las encuestas es posible que la naturaleza del fenómeno que se trata de medir ocasione poca precisión en los datos que se recolectan por medio de este procedimiento empírico. Sin embargo, no es fácil superar estas limitaciones. El estudio realizado, del cual se da un informe, tuvo como única fuente de información una encuesta aplicada a dos muestras no probabilísticas. En consecuencia, las conclusiones son el resultado del análisis de los datos provenientes de esa fuente y tienen las limitaciones que eso significa. Dadas las consideraciones apuntadas, hay que tomar los resultados con las reservas del caso; pero hay que reconocer, a pesar de todo, la utilidad del estudio como fuente de sugerencias hipotéticas.

Como estudio piloto que es, servirá para fines de comparación, así como para tener una idea más precisa acerca de los procedimientos metodológicos que deben ser afinados en futuras investigaciones. Un trabajo sociológico que busque objetividad y validez en sus resultados tiene que estar basado en un procedimiento riguroso metodológicamente. El estudio exploratorio, además de dar hipótesis para comprobar o disprobar, puede aportar sugerencias metodológicas a fin de mejorar los estudios sociológicos que se hagan después.

Por lo dicho anteriormente se desprende que lo expresado en el presente artículo no es de ninguna manera definitivo. Ya hemos comenzado a plantear un tema de investigación que ayude a desentrañar el significado de algunos resultados encontrados en el estudio exploratorio al que se alude. Este artículo, por su parte, solamente ha sido elaborado para dar cuenta, a *grosso modo*, de la exploración, al mismo tiempo que para expresar algunas de las reflexiones acerca de aspectos que parecen relevantes.

Al considerar el prestigio ocupacional como una variable pertinente de las interrelaciones de clase social, queremos apuntar la conveniencia de profundizar en el tema.

Como se ha dicho, este trabajo está referido a una

² Cañibe, Juan Manuel. *Estudio exploratorio sobre el prestigio de algunas ocupaciones. Encuesta realizada entre estudiantes y obreros en la ciudad de México en 1965*, Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1965, 136 p.

pequeña investigación empírica. Se trata de la encuesta sobre prestigio de las ocupaciones llevada a cabo en la ciudad de México² hace tiempo. En aquella ocasión me enfrentaba por primera vez ante la tarea de investigación social y pretendía conocer el comportamiento de algunas hipótesis sobre prestigio ocupacional en el medio mexicano. Estas hipótesis fueron tomadas de las sugerencias encontradas en diferentes estudios llevados a cabo en otros países. Me animaba el propósito de contribuir en alguna medida al conocimiento sobre la estratificación social en México.

No fue posible en aquella época tomar un universo amplio y heterogéneo a fin de probar las hipótesis elegidas. Tampoco fue posible realizar un análisis exhaustivo de los datos. Solamente fueron anotadas las generalidades más notables, tanto en el sentido de comprobación de las hipótesis como de disprobación parcial de algunas de ellas. De ninguna manera considero haber alcanzado los objetivos que me propuse. No obstante, pienso que es provechoso el trabajo por la razón de que, en alguna medida, permite distinguir aspectos pocos estudiados sobre estratificación y clases sociales en nuestro medio. Tomaré los resultados parcialmente como punto de partida para replantear algunos puntos interesantes. En base a consideraciones teóricas habré de analizar los resultados y reflexionar sobre la importancia del tema para estudios posteriores.

Los supuestos teóricos que dieron fundamento al estudio exploratorio proceden de trabajo realizados principalmente en la década de los años cincuenta. De manera preferente se ha tomado como guía la investigación del Hall-Jones, quienes pueden ser considerados pioneros en esta clase de investigaciones.³

El prestigio ocupacional y otros conceptos

Hemos considerado el prestigio ocupacional como una dimensión de la estratificación y, si es posible, un estudio empírico de las clases sociales, también habría que considerarlo pertinente en la composición empírica del concepto clase social. Evidentemente, no tendría ninguna utilidad explicativa sobre las relaciones de clase si únicamente se le toma aislado. Haciendo la aclaración sobre este punto, es necesario señalar que el estudio exploratorio utilizó el concepto prestigio para distinguir las diferencias empíricas que nos señalaban las hipó-

³ Hall, John, Jones, Caradog. "Social Grading of Occupations", *British Journal of Sociology*, vol 1, N° 1, March, 1950; pp. 31-55.

tesis y de ninguna manera para llegar a una explicación de la dinámica de las clases sociales.

A pesar de que así fue como procedimos en esa ocasión, no descartamos la posibilidad de que utilizando dicha variable se pudiera llegar a conocer la dinámica de las clases. Y en el momento presente nos sigue pareciendo útil la variable prestigio para fines explicativos de las interrelaciones de clase. Es probable, no obstante, que su poder explicativo sea secundario. Sin embargo, esto no lo sabremos con exactitud sino hasta después de haberla probado empíricamente. En este artículo la reflexión no solamente aludirá a la jerarquización de ocupaciones según su prestigio reconocido, sino a las perspectivas de utilizar éstas dentro de categorías más amplias.

Se entenderá el prestigio como "el reconocimiento social que se otorga a un individuo o grupo de individuos como resultado del cumplimiento de una conducta que se espera de ellos".⁴ Se trata de la manifestación objetiva de un valor subjetivo pero fundamentado en los valores socialmente reconocidos. Se valora, en este caso, la ocupación que habitualmente se desempeña como *modus vivendi*. Es de suponer que la valoración de la ocupación implica la valoración de algunas características de la misma, tales como la habilidad y la preparación formal que se requiere para desempeñarla, el talento que se supone necesario para dedicarse a ella, la utilidad social que representa, el ingreso que en promedio se sabe reciben quienes desempeñan una determinada ocupación, el poder o autoridad que están correlacionados con la ocupación y otras características más. No sabemos a ciencia cierta si el prestigio ocupacional se debe exclusivamente a la apreciación sobre estas características o si hay otras más importantes. El esclarecimiento de esta cuestión puede ser uno de los temas que sugieren los resultados del estudio exploratorio. Quizá en la determinación del prestigio influyan estereotipos.

Entre los posibles fundamentos del prestigio, los estereotipos son manifestaciones de valores irracionales. El conocimiento de estos fenómenos podría ayudar a explicar algunas de las razones de las preferencias ocupacionales y educacionales. Este sería un tema relevante por tener significación respecto a problemas sociales de gran magnitud en el momento presente.

El prestigio como valor vigente tiene un carácter, si no determinante sí condicionante de las aspiraciones de

⁴ Cañibe. *Op. cit.*, p. 9.

movilidad social. Esto significa que los individuos seleccionan, dentro de las posibilidades a su alcance, los mecanismos existentes en una sociedad que permiten la movilidad y en esto el prestigio tiene un papel importante. Si la sociedad ha institucionalizado valores auténticos, digámoslo así, es decir, valores que se refieren a grandes cualidades humanas, a la solidaridad social, al reconocimiento de la igualdad entre los individuos, al talento puesto al servicio de la sociedad y a otras cualidades que recalcan intereses universales y no de grupos particulares en detrimento de las mayorías, será posible que el prestigio, basado en los valores que crean estos intereses, oriente la motivación y las aspiraciones para el despliegue de la habilidad y el talento individuales al servicio de la sociedad en su conjunto.

Si, por otra parte, los valores institucionalizados se fundamentan en intereses particulares para cuya satisfacción se legitiman procedimientos de cualquier índole, es probable que la motivación y las aspiraciones de las personas se fundamenten en el prestigio socialmente reconocido de estos valores. Esto significa estar frente a un fenómeno característico de las estructuras sociales en donde hay un proceso de descomposición y desestructuración. Todo esto podría ser sintomático de una crisis del sistema en su conjunto.

En ocasiones, la generalización de los valores puede llegar a formar todo un *consensus* característico, según sea el grado de generalización correspondiente, de grupos o de sectores sociales, imponiendo un estilo peculiar. Fenómenos tales como el estilo de vida y la cultura de clase pueden estar afectados por estereotipos.

El prestigio ocupacional puede ser resultado de estereotipos y en este caso sería relevante encontrar las bases de esos estereotipos lo cual permitiría comprender mejor la superestructura. En la medida en que el prestigio ocupacional funge como un factor de motivación en la movilidad social vertical, se convierte en un importante contribuyente en el análisis de las relaciones de clase.

Sabemos que las recompensas que la sociedad otorga por el desempeño de una ocupación pueden darse en términos de ingreso y de deferencia. Esto significa que, además de la parte del producto social, resultado del trabajo empleado para la creación de la riqueza, se recibe una apreciación subjetiva. Esto es, un trato socialmente diferenciado según sea la ocupación desempeñada. Por lo general, las recompensas sociales siguen un paralelismo, lo cual sugiere una vinculación que res-

ponde al *consensus* de algunos valores institucionalizados.

En una sociedad cuya estructura sea de tipo clasista, es fácil encontrar paralelismo entre la baja remuneración del trabajo obrero, tanto en términos de ingreso como de prestigio, y de manera similar, una alta correlación entre el ingreso y el prestigio de un profesionalista liberal o de un ejecutivo. Mientras más marcada sea una estructura social, mejor se notará la escasa retribución al trabajo y, en cambio, la abundante retribución a la propiedad. También se verá un escaso prestigio de las ocupaciones caracterizadas por el trabajo manual y un alto prestigio de las ocupaciones que significan menos trabajo y más ocio.

El análisis de este fenómeno contribuiría a desentrañar el sentido de la evolución de los valores y su razón de ser dentro de la estructura social. Un particular interés puede despertar este tema referido a sociedades atrasadas y dependientes, en las que se mezclan valores propios de la sociedad hegemónica con otros de origen autóctono. Este podría ser el caso de la sociedad mexicana, donde se dan simultáneamente valores procedentes de sociedades occidentales desarrolladas y reminiscencias de valores propios. Lo peculiar consiste en la mezcla *sui generis* que se origina. Por una parte, valores pertenecientes a sistemas desarrollados pero cuyas sociedades de origen sufren crisis profundas y, por otra parte, valores autóctonos en vías de desaparición, o por lo menos en proceso de amalgama.

Por el hecho de que el prestigio está referido a una ocupación, a la vez que está condicionado por la retribución social conocida como ingreso, es necesario especificar, para propósitos de análisis, en qué términos habremos de referirnos a estos conceptos. Debido a que una ocupación no es otra cosa que la actividad socialmente reconocida que refleja la división del trabajo, la definición de su concepto tiene que indicar estas características. Así, la definición que proponemos es: "la función realizada en forma sistemática por una persona, mediante la cual presta un servicio o crea bienes materiales, recibiendo por ello una recompensa, tanto de ingresos como de prestigio".⁵ En cuanto al ingreso: "es una forma de participar de los bienes y servicios que ha creado una sociedad; es una recompensa social que reciben todos los miembros de aquélla cuando tienen un papel que desempeñar".⁶

⁵ Cañibe. *Op. cit.*, p. 12.

⁶ Cañibe. *Op. cit.*, p. 14.

Principales hipótesis de trabajo

En ocasión del planteamiento del problema de investigación se hizo un listado de catorce hipótesis. Una revisión posterior ha permitido la discriminación de algunas por la razón de no ser relevantes y de otras por ser ampliamente confirmadas. En el caso de estas últimas parece que hace falta salir del círculo vicioso de la redundancia entre el establecimiento de una hipótesis y su confrontación en la realidad empírica. Quizá lo más productivo sea preguntarse acerca del porqué algunas hipótesis se comprueban de una manera tan clara y con índices tan altos. Esto queda como otra sugerencia para investigaciones posteriores.

Habremos de referirnos preferentemente a tres hipótesis utilizadas en el estudio exploratorio. Primera: las ocupaciones tradicionales⁷ tienen valoraciones de menor *consensus* dentro de estructuras modernas que dentro de estructuras tradicionales. Segunda: en los países poco desarrollados se concede proporcionalmente menor prestigio a las ocupaciones manuales especializadas y mayor prestigio a las de cuello blanco de rutina, en tanto que en los países de mayor desarrollo sucede lo contrario. Tercera: a medida que es menor el *status* de los que clasifican a las ocupaciones de acuerdo al prestigio correspondiente son mayores las discrepancias en sus juicios.

La relación entre las hipótesis mencionadas y los datos empíricos, da lugar a otras hipótesis que aluden a probables implicaciones existentes entre el prestigio y diferentes fenómenos socioeconómicos.

Técnicas utilizadas en la investigación

Se utilizó la técnica de la encuesta mediante la aplicación de un cuestionario que reunía, en orden alfabético, 31 ocupaciones seleccionadas de acuerdo a dos criterios: permitir la comparación con los resultados obtenidos en otros países y escoger ocupaciones bien conocidas de la gente.

En cuanto al procedimiento para facilitar la respuesta de las personas entrevistadas, se siguió la técnica utilizada por Hall-Jones que consiste en establecer niveles

⁷ Nos referimos a aquellas ocupaciones que, o bien tienen un arraigo notable dado su antiguo origen (abogado, sacerdote), o bien han sido características de un modo de producción y especialización ya superado. A pesar de no haber incluido más que una ocupación de este tipo, consideramos que la hipótesis es válida.

a priori y colocar en ellos todas las ocupaciones que correspondan. De esta manera, cada entrevistado tendría que hacer clasificaciones con muy pocas ocupaciones, evitándose así las posibles confusiones en la complicada tarea de ordenar jerárquicamente todas las ocupaciones de la lista. En el estudio que tomamos como modelo se hizo una clasificación previa a la que los autores llamaron *standard* y en la que se colocaron entre cinco y siete ocupaciones dentro de un total de seis niveles. Posteriormente, para la tarea de análisis elaboraron una escala de cinco puntos.

De una manera similar, pero estableciendo una escala que coincidiera con el número de niveles, hicimos nuestra clasificación *standard*.⁸ Los niveles establecidos *a priori* y que sirvieron como tipología ocupacional, fueron determinados en base al criterio clasificatorio de las estadísticas sobre ocupaciones. De esta manera fue posible, no solamente facilitar la tarea de calificar el prestigio, sino corroborar que el criterio de la clasificación establecida por los censos respectivos tiene correspondencia aproximada en la apreciación empírica. Los niveles *a priori* se refieren a los siguientes tipos ocupacionales: un primer nivel en donde aparecen las profesiones liberales y las administrativas de alta jerarquía; un segundo nivel en el que se clasifican las de gerencia y dirección de nivel medio; un tercer nivel que incluye ocupaciones de carácter no manual de alta jerarquía de autoridad; un cuarto nivel que incluye ocupaciones no manuales de baja jerarquía y de carácter rutinario; un quinto nivel que reúne las ocupaciones manuales especializadas; y un sexto nivel con las ocupaciones manuales no especializadas.

Este esquema, con variaciones, se encuentra en casi todos los estudios sobre clasificación y prestigio de las ocupaciones. En algunos casos el número de niveles aumenta o disminuye como resultado de una agrupación o un desglosamiento de ocupaciones dentro de cada tipo establecido.

Algunos investigadores, para propósitos de exhaustividad y de precisión, desglosan al máximo los tipos clasificatorios e intentan agregar rubros para incluir algunas ocupaciones que no caben en los ya existentes. Tal es el caso de la Clasificación Internacional Unifor-

⁸ La idea de clasificar así la tomamos del trabajo de Hutchinson y Castaldi. "A Hierarquia de prestigio das Ocupações" *Mobilidade e Trabalho*. Rio de Janeiro, Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais, INEP, Ministerio de Educação e Cultura, 1960, pp. 19-51.

me de Ocupaciones de la OIT y la Clasificación de la Dirección General de Estadística, SIC, de México.⁹

El cuestionario

Se elaboró un pequeño cuestionario en donde aparecían todas las ocupaciones elegidas en una columna. Paralelamente había seis columnas marcadas con las letras A, B, C, D, E, F en el encabezado. Cada letra correspondía a cada uno de los distintos niveles establecidos *a priori*. La primera columna correspondía al nivel de prestigio más alto (A), el siguiente nivel en orden decreciente (B), al segundo nivel más alto de prestigio, y así sucesivamente hasta el nivel más bajo (F).

Para facilitar la clasificación se les pidió a los entrevistados que marcaran una cruz en el renglón correspondiente a cada una de las ocupaciones de acuerdo al grado de prestigio que según ellos tenían. Si se trataba del prestigio más alto, marcarían la cruz dentro de la columna (A) en el renglón en donde aparecía la ocupación calificada. Esta manera de proceder simplificó la tarea a los entrevistados quienes en un lapso de 20 a 30 minutos llenaron el cuestionario. No sabemos cuanto tiempo les hubiera llevado colocar 31 ocupaciones en orden jerárquico si, en vez de establecer niveles amplios, se les obliga a dar a cada ocupación un lugar en la escala de 1 a 31. Seguramente les habría llevado mucho más tiempo. Además, si así hubieran tenido que calificar el prestigio, seguramente habrían cometido muchos errores.

Las ocupaciones seleccionadas

Señalamos antes que la selección de las ocupaciones fue hecha en base a dos criterios, por una parte, para facilitar la comparación. Con este propósito tomamos la lista utilizada por Hall-Jones y buscamos las equivalencias entre las ocupaciones en nuestro medio. Además, dado que nos interesaba de manera particular establecer la comparación con los resultados obtenidos en dos países similares al nuestro¹⁰ nos cercioramos de la com-

⁹ Ver: Oficina Internacional del Trabajo. *Clasificación internacional uniforme de ocupaciones*, Ginebra. También: Dirección general de Estadística, *Manual para la crítica del 8º censo de población*.

¹⁰ Se trata de los estudios de Carmen Gloria Cucullu de Mürmis. *Estudio sobre el prestigio de las ocupaciones*, Buenos Aires, Argentina, Departamento de Sociología, Universidad de Buenos Aires, 1961, y de Hutchinson-Castaldi, al que ya nos referimos para el caso del Brasil.

parabilidad entre las ocupaciones respectivas en Argentina y Brasil. No fue difícil hacerlo ya que en estos dos estudios se tomó como referencia la investigación hecha en Inglaterra, la misma que nos sirvió para nuestra exploración. Pero a pesar de que la comparabilidad se da en términos generales, existen diferencias en cuanto al *status* relativo de algunas ocupaciones. Nuestra selección respondió principalmente a la comparabilidad. Esto significa que aceptamos el criterio de Hall-Jones para escoger las ocupaciones. Estos autores consideraron que era necesario escoger ocupaciones que, en su conjunto, representaran la estratificación en una sociedad real. Había que incluir ocupaciones bien definidas y conocidas por el común de la gente. Tomando como criterio la representatividad de una estratificación, los autores solicitaron la opinión de un grupo de jueces quienes hicieron una discriminación de las ocupaciones dentro de cada uno de los niveles a los que nos referimos antes. El *consensus* entre estos jueces dio la seguridad a los investigadores sobre cuáles tomar en cuenta y cuáles desechar.

Si aceptamos la lista original de ocupaciones y consideramos correcta la selección estaremos reconociendo que dichas ocupaciones representan, a grandes rasgos, el sistema de estratificación. Sin embargo, es necesario reconocer que esto tiene validez dentro de un sistema y puede no tenerla dentro de otro. En el caso de México es posible que la lista que utilizamos no contenga las ocupaciones más representativas de la estratificación local. Es posible que, de haber procedido de otra manera, hubiéramos encontrado una tipología distinta, más adecuada a la realidad de nuestra sociedad. Pero, a pesar de que la lista utilizada no sea la mejor posible, consideramos que permite alcanzar los objetivos de nuestro trabajo, por lo menos en esta etapa del estudio exploratorio. Además, la comparación de los resultados solamente podía llevarse a cabo a partir de datos que la permitieran y estos datos tenían que ser de las mismas características que los empleados en esos estudios a los que nos hemos referido antes.

Por otra parte, quisimos que las ocupaciones fueran bien conocidas por la gente a la que entrevistáramos. De esta manera sería más confiable la información recolectada.

En el cuadro 1 aparece la correspondencia entre las listas de ocupaciones en tres países, además de México.

Es necesario hacer algunas observaciones a la lista anterior. Pueden apreciarse dos tipos de diferencias entre las ocupaciones: una diferencia consiste en que

CUADRO 1

LISTA DE OCUPACIONES SELECCIONADAS EN CUATRO PAÍSES
PARA UN ESTUDIO DE MEDICIÓN DEL PRESTIGIO

<i>Inglaterra</i> ¹¹	<i>Argentina</i> ¹²	<i>Brasil</i> ¹³	<i>México</i> ¹⁴
Agricultural labourer	peón de campo	trabalhador agrícola	jornalero
Barman	mozo de café o bar	Garçao	cantinero
Bricklayer	albañil	pedreiro	albañil
Business manager	jefe de ventas	gerente comercial de firma	gerente de establecimiento comercial
Carpenter	carpintero	carpinteiro	carpintero
Carter	cartero	—————	repartidor
Chartered accountant	contador público nacional	contador	contador público
Chef	jefe de cocina	cozinheiro	cocinero
Civil servant	—————	funcionario público de padrao medio	diputado federal
Clerk (routine)	empleado de escritorio	escriturario	taquimecanógrafo
Coal hewer	—————	—————	trabajador petrolero
Commercial traveller	viajante de comercio	viajante comercial	agente viajero
Company director	director de sociedad anónima	director superintendente	presidente industrial
Dock labourer	estibador	estivador	machetero de camión de carga
Elementary school teacher	maestro primario	profesor primario	maestro de primaria
Farmer	estanciero	fazendeiro	hacendado
Fitter	obrero mecánico especializado	mecánico	mecánico
Insurance agent	agente de seguros	—————	agente de seguros
Jobbing master building	—————	empreiteiro	contratista
Medical officer of health	médico	médico	médico cirujano
Minister (Nonconformist)	—————	padre	sacerdote
Newsagent and tobacconist	propietario de quiosco	dono de pequeno establecimiento comercial	propietario de tabaquería
News reporter	periodista	jornalista	periodista
Polisceman	agente de policía	guarda civil	policía
Railway porter	changador	—————	mozo en la estación del F.C.
Road sweeper	barrendero	lixeiro	barrendero
Shop assistant	vendedor de tienda	balconista	dependiente de tienda
Solicitor	abogado en pequeña ciudad	advogado	abogado
Tractor driver	tractorista	tratorista agricultura	tractorista u operador de maquinaria en el campo
Works manager	gerente de empresa	gerente de fábrica	gerente de fábrica

¹¹ Hall-Jones. *Op. Cit.*

¹² Cucullu de Murmis. *Op. Cit.*

¹³ Hutchinson-Castaldi. *Op. Cit.*

¹⁴ Cañibe. *Op. Cit.*

CORRESPONDENCIA ENTRE LAS OCUPACIONES SELECCIONADAS PARA EL ESTUDIO
DEL PRESTIGIO Y LAS DEL MANUAL PARA LA CRÍTICA DEL CENSO DE POBLACIÓN

<i>Lista del manual¹⁵</i>	<i>Lista para el estudio del prestigio</i>
1. Abogado	050. Abogados o licenciados en Derecho
2. Agente de seguros	315. Agentes de seguros
3. Agente viajero	316. Agentes viajeros
4. Albañil	622. Albañiles
5. Barrendero	800. Barrenderos
6. Cantinero	912. Cantineros o taberneros
7. Carpintero	640. Carpinteros o ebanistas
8. Cocinero	914. Cocineros
9. Contador público	053. Contadores públicos y auditores
10. Contratista	138. Contratistas de obras
11. Dependiente de tienda	301. Dependientes de tiendas de mayoreo y menudeo
12. Diputado federal	104. Diputados federales y senadores
13. Gerente de fábrica	131. Gerentes industriales
14. Gerente de establecimiento comercial	152. Gerentes de establecimientos comerciales
15. Hacendado	401. Propietarios o empresarios ganaderos
16. Jornalero	431. Jornaleros o peones del campo dedicados a la agricultura
17. Machetero de camión de carga	745. Macheteros
18. Mecánico	600. Mecánicos de automóviles y camiones
19. Médico cirujano	060. Médicos cirujanos y parteros
20. Mozo en la estación del F.C.	943. Mozos de limpieza
21. Periodista	087. Periodistas, redactores, reporteros, corresponsales, cablistas
22. Policía o gendarme	951. Policías o gendarmes
23. Presidente industrial	132. Directores o presidentes industriales
24. Maestro de primaria	021. Profesores de enseñanza primaria o normalista
25. Propietario de tabaquería	300. Propietarios de comercio en pequeño.
26. Repartidor	770. Repartidores de artículos
27. Sacerdote	090. Sacerdotes, clérigos, ministros de cualquier religión
28. Taquimecanógrafo	203. Taquimecanógrafos
29. Trabajador petrolero	542. Trabajadores en la extracción de petróleo
30. Tractorista u operador de maquinaria en el campo	437. Tractoristas u operadores de maquinaria en el campo

¹⁵ A la extrema izquierda de las ocupaciones del manual aparece el número de la clasificación correspondiente.

ocupaciones iguales tienen diferentes *status* entre países; tal es el caso del *carpenter* del *dock labourer*, del *agricultural labourer*, del *fitter* y del *newsagent and tobacco-nist* en Inglaterra, que si bien tienen la ocupación más o menos equivalente en la estructura ocupacional mexicana, en cambio difieren mucho respecto al *status*. Otra diferencia consiste en que algunas ocupaciones no son totalmente equivalentes respecto a la tarea que implican y solamente dan una comparación aproximada; tal es el caso del *civil servant* con el diputado federal; y el *coal hewer* con el trabajador petrolero; además, los casos del *farmer* con relación al hacendado, en donde es posible que las diferencias no se reduzcan solamente al tipo de actividad realizada sino también al *status*.

En otros estudios que tomaron el modelo de Hall-Jones también aparecen diferencias que difícilmente pueden ser eliminadas cuando se comparan estructuras ocupacionales de sociedades con distinto grado de desarrollo. Para los propósitos de nuestro trabajo consideramos acertada la lista antes señalada a pesar de las diferencias encontradas y, en relación a investigaciones futuras, sería pertinente revisar el criterio de selección, tanto para que ésta responda a la situación propia del lugar en donde se investiga como para que la comparación, si es que se quiere hacer, se base en ocupaciones y en *status* similares.

Con el objeto de conocer los ingresos correspondientes buscamos que las ocupaciones de la lista tuvieran también su equivalente en el *Manual para la crítica del 8º Censo de Población*. De este modo se facilitaba la recolección de datos sobre ingresos para establecer una jerarquización y compararla con la de prestigio. En el cuadro 2 se presentan paralelamente las ocupaciones de nuestra lista y su categoría correspondiente en el manual.

Al buscar una correspondencia entre las ocupaciones destinadas al estudio empírico del prestigio y las clasificaciones oficiales que registran el ingreso, intentábamos saber si entre la escala empírica de prestigio y la del ingreso había o no correlación. Es decir: se tomaría el ingreso como posible variable independiente del prestigio. Los datos manejados no permiten confirmar absolutamente esta proposición, por lo tanto sólo tiene un carácter hipotético. Sin embargo, parece que en todos los estudios realizados se ha encontrado una estrecha asociación entre ambas variables. Hace falta, desde luego, profundizar en la investigación para conocer con exactitud las relaciones entre estas dos variables. Un

estudio sobre este problema permitiría conocer mejor otras implicaciones relevantes.

Debemos señalar que además de las ocupaciones destinadas a la comparación con el trabajo de Hall-Jones, decidimos agregar una más: Oficial del ejército. Dicha ocupación no aparece en la lista de Inglaterra pero sí en las de Argentina y Brasil. Nos pareció interesante no solamente comparar el prestigio de los militares entre nuestro país y los otros dos países sudamericanos, sino conocer el grado de deferencia social que tiene en nuestro medio. Entonces, nuestra lista definitiva fue de 31 ocupaciones. La clasificación *a priori* en los seis niveles mencionados aparece a continuación:

Nivel A. Abogado; contador público; diputado federal; médico cirujano; presidente industrial, y profesor de primaria.

Nivel B. Gerente de establecimiento comercial; gerente de fábrica; hacendado; periodista; sacerdote, y oficial del ejército.¹⁶

Nivel C. Agente de seguros; agente viajero; contratista, y propietario de tabaquería.

Nivel D. Cantinero; cocinero; dependiente de tienda; policía, y taquimecanógrafo.

Nivel E. Albañil; carpintero; mecánico; trabajador petrolero, y tractorista u operador de maquinaria en el campo.

Nivel F. Barrendero; jornalero; machetero; mozo en la estación del F. C., y repartidor.

Un análisis de las ocupaciones clasificadas dentro de estos niveles *a priori* reflejará que, en ciertos casos, la correspondencia no es rigurosamente exacta, ya sea porque la especificación de los niveles no es detallada y por ello resulta inadecuado meter a fuerza una determinada ocupación que no tiene las características especificadas; ya sea porque una determinada ocupación presenta tal variedad de posibles niveles socioeconómicos que, a no ser que precisemos mejor sus características, nos veríamos obligados a clasificarla dentro de varios niveles lo cual no es correcto tratándose de categorías excluyentes.

La muestra.

No es una muestra probabilística, por tanto no tiene representatividad del universo global. Fue determinada

¹⁶ Hemos hecho un ajuste después del estudio exploratorio. En un principio habíamos clasificado al oficial del ejército dentro del nivel D. Nos pareció que no correspondía estrictamente a ese nivel y lo ubicamos tentativamente en el B.

CUADRO 3

EDADES DE LOS OBREROS Y LOS ESTUDIANTES QUE PARTICIPARON
EN LA ENCUESTA SOBRE PRESTIGIO OCUPACIONAL

<i>Clases de edad</i>		<i>Frecuencia</i>
Estudiantes hombres	Total	50
17 - 19		4
20 - 22		20
23 - 25		18
26 - 28		4
29 - 31		2
32 - 34		1
35 y más		1
Estudiantes mujeres	Total	50
17 - 19		10
20 - 22		11
23 - 25		18
26 - 28		4
29 - 31		5
32 - 34		1
35 y más		1
Obreros	Total	50
menos de 17		6
17 - 19		13
20 - 22		8
23 - 25		5
26 - 28		7
29 - 31		2
32 - 34		4
35 y más		5

por juicio. Se escogieron dos tipos de informantes: obreros de la industria y estudiantes de nivel superior. Los primeros se caracterizaban por ser trabajadores en proceso de calificación profesional. Todos ellos fueron localizados en los centros de capacitación para el trabajo industrial de la Unidad Cuauhtémoc del Instituto Mexicano del Seguro Social en Naucalpan, Estado de México. La muestra fue de 50 personas, todas del sexo masculino. En cuanto a los estudiantes de nivel superior, fueron localizados entre los que asisten a la Bolsa de Trabajo de la Universidad Nacional Autónoma de México. La procedencia, en cuanto a su especialidad, era diversa. En este grupo de estudiantes hay dos subgrupos de 50 mujeres y 50 hombres respectivamente. En el cuadro 3 aparecen las frecuencias de edades.

La razón para escoger estos dos tipos de informantes fue establecer las posibles diferencias en las respuestas procedentes de dos grupos distintos en su *status*. Así, sería probable encontrar variaciones en los resultados que pudieran contribuir al replanteamiento de las hipótesis. Sin embargo, como se verá más adelante, no existen grandes diferencias, al menos en los resultados de la muestra seleccionada. Es de suponer que si el tamaño de la muestra es la causa de no haberlas encontrado, podría ser esclarecido este punto mediante un estudio apoyado en una muestra estadísticamente representativa. Si la causa es otra, habría que sondear en las posibles implicaciones de los fenómenos para encontrar la explicación.

Los datos.

Las respuestas obtenidas son presentadas en cuadros de doble entrada donde se elabora una escala de rango en base a la frecuencia de las calificaciones de cada ocupación dentro de cada uno de los seis niveles determinados *a priori*. La jerarquización de las ocupaciones, según su ingreso, dio lugar al cálculo de una mediana. El empleo de esta medida estadística respondió al deseo

de evitar que los valores extremos de la distribución, en una muestra tan pequeña, afectaran la ubicación de las ocupaciones dentro de la escala ordinal. Las dispersiones fueron medidas utilizando la desviación intercuartilar.

Para propósitos de comparación de los resultados globales de las tres distribuciones con escalas obtenidas en otros países se empleó el coeficiente de correlación de Spearman. Así, el promedio obtenido en la calificación

CUADRO 4

CALIFICACIÓN DEL PRESTIGIO OCUPACIONAL SEGÚN
ESTUDIANTES DEL SEXO MASCULINO

porcentajes

Ocupaciones	A	B	C	D	E	F	Sin respuesta
Médico	84	15	1	—	—	—	—
Abogado	58	30	4	—	2	6	—
Presidente industrial	56	32	6	4	—	—	2
Contador público	54	34	8	4	—	—	—
Gerente de fábrica	46	44	4	4	—	—	2
Sacerdote	46	20	20	4	6	4	—
Diputado	38	30	14	3	—	13	2
Gerente de comercio	20	54	18	6	—	2	—
Profesor de primaria	32	28	28	8	2	—	2
Periodista	16	30	26	14	4	10	—
Contratista	8	28	46	12	—	4	2
Hacendado	22	18	26	14	4	16	—
Agente de seguros	—	30	38	24	8	—	—
Agente viajero	—	14	46	30	10	—	—
Oficial del ejército	6	24	26	16	14	14	—
Trabajador petrolero	4	18	30	30	16	—	2
Taquimecanógrafo	—	2	44	26	18	8	2
Mecánico	6	4	32	34	24	—	—
Tractorista	—	8	20	34	26	6	6
Carpintero	—	4	14	38	38	6	—
Propietario de tabaquería	2	—	16	36	30	16	—
Policía	—	6	16	26	30	20	2
Cocinero	—	4	12	32	38	14	—
Dependiente	2	—	14	26	36	18	4
Albañil	—	8	8	18	38	28	—
Repartidor	—	—	—	16	48	34	2
Jornalero	2	2	12	16	22	42	4
Mozo en la estación del F.C.	—	—	4	14	32	50	—
Cantinero	—	2	—	4	32	62	—
Machetero	—	—	4	8	20	64	4
Barrendero	—	2	—	6	20	68	4

CUADRO 5

CALIFICACIÓN DEL PRESTIGIO OCUPACIONAL SEGÚN
ESTUDIANTES DEL SEXO FEMENINO

porcentajes

<i>Ocupaciones</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	<i>Sin respuesta</i>
Médico	84	16	—	—	—	—	—
Contador público	72	20	4	2	—	—	2
Presidente industrial	68	16	6	4	2	2	2
Abogado	64	26	10	—	—	—	—
Gerente de fábrica	56	36	2	4	—	—	2
Diputado	50	24	8	6	2	8	2
Sacerdote	42	24	12	8	10	2	2
Gerente de comercio	24	58	12	2	—	—	4
Profesor de primaria	32	32	24	8	2	—	2
Periodista	22	42	24	4	2	4	2
Hacendado	22	26	38	4	2	6	2
Contratista	14	28	44	6	6	—	2
Oficial del ejército	14	16	30	16	16	6	2
Agente de seguros	2	20	42	26	4	6	—
Taquimecanógrafo	4	20	32	34	6	—	4
Agente viajero	—	12	40	34	6	4	4
Trabajador petrolero	6	6	28	22	28	6	4
Mecánico	4	8	20	46	14	6	2
Dependiente	—	8	14	44	22	8	4
Propietario de tabaquería	6	6	12	40	28	6	2
Cocinero	—	2	12	38	28	16	4
Albañil	2	4	4	20	26	44	—
Tractorista	2	8	16	22	32	18	2
Carpintero	—	2	18	26	44	10	—
Policía	2	4	18	22	30	20	4
Repartidor	—	—	6	18	44	28	4
Mozo en la estación de F.C.	—	—	4	12	42	40	2
Jornalero	—	4	4	12	34	44	2
Cantinero	—	—	6	10	32	50	2
Machetero	—	2	6	6	24	58	4
Barrendero	—	—	10	6	14	66	4

CUADRO 6

CALIFICACIÓN DEL PRESTIGIO OCUPACIONAL SEGÚN
OBREROS DEL SEXO MASCULINO

porcentajes

Ocupaciones	A	B	C	D	E	F	Sin respuesta
Médico	90	8	—	2	—	—	—
Abogado	86	12	2	—	—	—	—
Diputado	54	32	8	4	2	—	—
Gerente de fábrica	43	34	8	10	—	—	—
Sacerdote	46	20	14	8	6	2	4
Profesor de primaria	26	30	32	4	8	—	—
Presidente industrial	42	40	14	2	2	—	—
Contador público	28	26	32	14	—	—	—
Gerente de Comercio	20	34	34	12	—	—	—
Periodista	12	32	34	12	6	4	—
Agente de seguros	4	36	38	16	6	—	—
Hacendado	12	32	24	18	12	2	—
Contratista	8	20	52	16	4	—	—
Oficial del ejército	8	26	36	24	6	—	—
Agente viajero	6	22	34	34	4	—	—
Mecánico	4	18	42	24	12	—	—
Taquimecanógrafo	—	14	52	24	10	—	—
Trabajador petrolero	2	18	28	26	24	2	—
Propietario de tabaquería	8	8	14	30	26	14	—
Carpintero	2	6	10	40	40	2	—
Tractorista	—	—	16	32	38	14	—
Policía	—	4	16	18	32	30	—
Cocinero	—	—	4	20	58	18	—
Mozo en la estación del F.C.	—	2	6	14	30	48	—
Dependiente	—	2	4	32	42	20	—
Repartidor	—	—	2	20	40	38	—
Albañil	—	—	4	10	42	44	—
Cantinerero	—	—	—	14	34	52	—
Jornalero	—	—	2	16	22	60	—
Machetero	—	—	—	2	20	78	—
Barrendero	—	—	—	6	12	82	—

del prestigio que los estudiantes y obreros de la ciudad de México asignaron a las ocupaciones de la lista, fue el índice utilizado para la comparación con catorce escalas de otros tantos estudios.

Siguiendo el criterio de establecer la escala de rango en base a la mediana de cada una de las tres distribuciones, separamos en seis niveles las ocupaciones una vez que fueron calificadas por nuestros entrevistados. Fueron concentradas las ocupaciones dentro del nivel en donde se localiza el valor central. Por esta razón el cuadro 4 presenta cuatro ocupaciones en el primer nivel, separadas por un espacio respecto a las cinco ocupaciones que caen dentro del segundo nivel. De esta misma manera se agrupan todas las demás ocupaciones de la lista. Una revisión de la ubicación que correspondió a cada una de ellas nos obliga a ver las modificaciones que sufrió nuestra clasificación *a priori*. Al observar cómo se distribuyen las ocupaciones de los cuadros 5 y 6, se notará que las modificaciones son distintas a las presentadas en el cuadro 5 pero que, de manera muy general, expresan un *consensus* de opinión, tomándolo con las reservas que imponen los resultados procedentes de una encuesta de opinión y de una muestra pequeña.

Al comparar la distribución de frecuencias podemos hacer algunas consideraciones sobre las diferencias encontradas. Los tres grupos de entrevistados coinciden en colocar al médico en el primer lugar de la escala pues a los ojos de los obreros este profesionalista liberal tiene mayor prestigio que para los estudiantes. Esto nos hace pensar que, dentro de su propio *status*, el médico está menos apreciado de como lo aprecian las personas de un *status* más bajo. Las características de la profesión médica pueden ser las razones de este mayor respeto de parte de aquellos que aún conciben la medicina como una disciplina difícil y a la cual no cualquiera puede dedicarse. No queremos decir esto de un modo tajante, sino apuntarlo como posibilidad. Por otra parte, una profesión que tradicionalmente ha ocupado los niveles más altos, como es la de abogado, sigue conservando el respeto social, pero se notan ciertas diferencias interesantes en la calificación de los tres grupos estudiados. Los obreros parecen tener en más alta estima al abogado, en tanto que los estudiantes lo tienen en menor grado, y no solamente eso sino que, comparativamente con la posición del médico, el prestigio del abogado produce mayor dispersión de la opinión.

Puede apreciarse que la concentración de ocupaciones dentro del nivel más alto varía entre los tres grupos de

entrevistados y que, al parecer, los obreros son más cuidadosos en sus calificaciones referidas a ese nivel más alto. Solamente han clasificado tres ocupaciones en dicho nivel, en tanto que los estudiantes han colocado cuatro y seis, respectivamente, demostrando más flexibilidad para conceder calificaciones de máximo prestigio, particularmente las mujeres.

En el extremo opuesto de la escala se ve que los obreros tienen, nuevamente, mayor *consensus* para otorgar calificaciones muy bajas de prestigio, y manifiestan una disposición para clasificar un número menor de ocupaciones en ese nivel. Entre los dos grupos de estudiantes los resultados son más parecidos que entre éstos y los obreros. Además hay una variación que quizá pueda ser significativa: el jornalero tiene un prestigio relativamente más alto para los estudiantes y menor para los obreros. Esto podría dar a pensar en que la ideología generalmente característica de los estudiantes les haga concebir que el trabajo del campo, no obstante ser escasamente calificado, es digno de respeto y, aunque en realidad el prestigio socialmente reconocido del jornalero sea bajo, los estudiantes lo ponderan posiblemente por razones más bien ideológicas. Los obreros, por su parte, probablemente manifiesten mayor realismo al reconocer la dosis menor de prestigio para los jornaleros del campo. Si profundizáramos en estos aspectos podríamos encontrar, quizá, algunos indicios de que el origen rural de buena parte de los obreros es una variable que contribuye a explicar el porqué de sus decisiones. Si vemos cómo ha sido calificada otra ocupación manual, la de mecánico, notaremos que las diferencias entre las respuestas de estudiantes y obreros proporcionan más elementos para considerar que el trabajador urbano, principalmente el que está en proceso de capacitación profesional, como era el caso de nuestros obreros entrevistados, ve la ocupación que desempeña como un ideal ya que, dentro de sus posibilidades, el ser obrero calificado significa superación en el *status* de alguien cuyo origen social es muy humilde. Los obreros calificaron mejor al mecánico que los estudiantes. Esto nos hace pensar en una aparente contradicción, en caso de que en un estudio representativo encontráramos la confirmación de nuestra proposición: por una parte los estudiantes conceden relativamente más prestigio al jornalero del campo que los obreros; por otra parte conceden relativamente menos prestigio al mecánico que los obreros.

Un caso que llama la atención y que puede dar lugar a un planteamiento es el hecho de que, en relación al contador público, los dos grupos de estudiantes otorgan

las calificaciones más altas en comparación con los obreros, siendo por otra parte más notables estas diferencias. Aquí cabría preguntarse si los obreros no conocían exactamente lo que significaba la ocupación de contador público o si, conociendo las características de esa ocupación, diferían notablemente de los estudiantes en los valores de referencia. A reserva de reunir elementos de juicio suficientes para hacer afirmaciones al respecto, se puede pensar que los valores de referencia son las variables que permitirían explicar estas diferencias. Los estudiantes, en su mayoría de clase media, ven —o por lo menos veían hasta hace relativamente poco tiempo— la profesión de contador público como una actividad novedosa y con grandes posibilidades de asegurar un mejoramiento económico. Además, se trata de una profesión que dentro de la nueva organización comercial e industrial tiene gran demanda. Es tomada como sinónimo de modernización en el trabajo.

Si este supuesto tiene la relevancia que le atribuimos,

industrial, sumaríamos más elementos que den sustento a este planteamiento, de modo que sea manejado como hipótesis en una futura investigación.

En cuanto a la calificación de dos profesiones tradicionales como las de sacerdote y oficial del ejército, los resultados del estudio exploratorio sugieren que entre estudiantes y obreros no hay diferencias aparentemente significativas. Esto parece un poco raro. Si consideramos que la ideología de los estudiantes explica que discriminen de determinada manera las ocupaciones, y si aceptamos que ésta sea una de las razones probables de que al jornalero le concedan una mayor dosis de prestigio, los resultados obtenidos respecto al sacerdote nos obligarían, o bien a reconsiderar el planteamiento, o bien a buscar otras variables que ayuden a explicar este resultado aparentemente contradictorio. Lo mismo sucedería con la calificación del prestigio ocupacional del oficial del ejército. Las diferencias son mínimas, lo cual da a pensar en un *consensus* que requiere explica-

CUADRO 7

PRESTIGIO DEL SACERDOTE Y DEL OFICIAL DEL EJÉRCITO, SEGÚN
LA CALIFICACIÓN DE ESTUDIANTES Y OBREROS

(porcentajes)

<i>Grupos que califican al sacerdote</i>	<i>Niveles de prestigio</i>					<i>F</i>	<i>Sin respuesta</i>
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>		
Estudiantes sexo femenino	42	24	12	8	10	2	2
Estudiantes sexo masculino	46	20	20	4	6	4	—
Obreros	46	20	14	8	6	2	4
<i>Grupos que califican al oficial del ejército</i>							
Estudiantes sexo femenino	14	16	30	16	16	6	2
Estudiantes sexo masculino	8	26	36	24	6	—	—
Obreros	6	24	26	16	14	14	—

habremos reunido otro elemento de juicio para explicar que, así como los obreros ven en la especialización una vía para el mejoramiento de su *status*, las personas de clase media ven, en actividades como la de contador público, una vía de características similares. Al ver cómo calificaron los estudiantes el prestigio del presidente

En el cuadro 7 se presentan las calificaciones del prestigio del sacerdote y del oficial del ejército, según las respuestas de los tres grupos de entrevistados.

Si los datos fueran representativos, se podría decir que los obreros son algo más liberales que los estudiantes y que, por lo menos sobre la base de sus calificación.

nes del prestigio de estas dos ocupaciones tradicionales, demuestran menor estima por sacerdotes y militares. Sabemos que la muestra no es representativa y que, probablemente, ha habido errores de medición; por esta razón solamente podemos dar a la proposición un carác-

sobre el prestigio del hacendado y nuevamente pensamos que algo pasa con los valores de este grupo. A menos que los estudiantes, tanto hombres como mujeres, hayan pertenecido a un determinado sector homogéneo y que por esta razón expresan juicios de valor

CUADRO 8

PRESTIGIO DEL HACENDADO SEGÚN LA CALIFICACIÓN DE ESTUDIANTES Y OBREROS

<i>Grupos que califican</i>	<i>Niveles de prestigio</i>					<i>Sin respuesta</i>	
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>		
Estudiantes sexo femenino	22	26	38	4	2	6	2
Estudiantes sexo masculino	22	18	26	14	4	16	—
Obreros sexo masculino	12	32	24	18	12	2	—

ter de hipótesis. Suponemos que el tamaño de la muestra y las características más o menos homogéneas de los informantes pudieron haber afectado los resultados. Sin embargo, no se descarta la posibilidad de encontrar elementos significativos que ayuden a fundamentar la proposición expuesta anteriormente.

Nos pareció interesante introducir en la lista al hacendado, tanto para comparar “su prestigio” con los estancieros argentinos y los fazendeiros brasileños, como para saber si alguno de los entrevistados pedía aclaraciones sobre el porqué aparecía esta ocupación “desaparecida” oficialmente. Fue muy raro el que ninguno de los 150 entrevistados pidiera explicaciones al respecto. Todos calificaron el prestigio del hacendado y esto nos hace pensar que, o bien persiste en la conciencia social la imagen del hacendado y ésta es una imagen vigente, o bien se identifica al empresario agrícola o al ganadero con un hacendado. No lo sabemos pero nos parece que esta aceptación implícita de que existe la ocupación de hacendado puede ser reveladora de algunos estereotipos. Se desprende de aquí otra sugerencia para la investigación. El cuadro 8 presenta comparativamente los resultados de las calificaciones obtenidas sobre el prestigio del hacendado.

Los resultados de este cuadro vuelven a inquietarnos en el sentido de que los obreros manifiestan valores relativamente menos conservadores cuando califican el prestigio de ocupaciones tradicionales, particularmente de aquellas características de una estructura económica desaparecida. Es curioso que los estudiantes sean aparentemente más conservadores en sus apreciaciones

como los registrados, podríamos creer que, si no son más conservadores en sentido estricto, sí son más contradictorios. Por supuesto que esta afirmación tiene un carácter meramente especulativo. Sabemos que ni la muestra es representativa ni tenemos una medición exenta de errores, por ello nos limitamos a hacer consideraciones hipotéticas sobre los resultados obtenidos en el estudio exploratorio.

Hay algo que vale la pena agregar. El estudio exploratorio fue hecho hace ya algunos años, y creemos que, de entonces a la fecha, la ideología estudiantil ha evolucionado mucho. Nos gustaría conocer la manera de pensar de los estudiantes de diferentes grupos en el momento presente, tanto para medir con precisión los valores de referencia como la evolución que éstos han sufrido en tanto poco tiempo. Sabemos que tal estudio es difícil, no solamente por razones técnicas, sino porque no disponemos de elementos de comparación suficientemente confiables sobre la situación anterior de los estudiantes. Pero si la comparación con datos de una época anterior es prácticamente imposible, no lo es, en cambio, el análisis de la situación actual y la comparación de diferentes sectores estudiantiles.

Las comparaciones

Uno de los objetivos de nuestro trabajo, el de establecer comparaciones entre los resultados del estudio en México y lo de otros estudios, permitió confirmar un *consensus* muy alto. Lejos de satisfacernos, nos plantea muchas interrogantes acerca de la significación de tan

altos coeficientes de correlación. La inquietud principal que tenemos, una vez conocidas las grandes semejanzas de los resultados, es saber si pequeñas diferencias en el coeficiente de correlación son significativas, a pesar de que, en términos generales, se obtengan siempre índices

Conclusiones

No insistiremos en señalar el comportamiento de los datos a luz de las tres hipótesis que guiaron este trabajo. Más bien, haremos referencia a lo que debería plantearse

CUADRO 9
CORRELACIONES ENTRE EL PRESTIGIO OCUPACIONAL EN MÉXICO Y OTROS PAÍSES

<i>Países</i>	<i>Coefficiente rho.</i>
México con Australia ¹⁷	.98
México con Inglaterra ¹⁸	.97
México con Estados Unidos ¹⁹	.97
México con Estados Unidos ²⁰	.96
México con Inglaterra ²¹	.96
México con Filipinas ²²	.95
México con Rusia ²³	.94
México con Nueva Zelandia ²⁴	.94
México con Argentina ²⁵	.93
México con Estados Unidos ²⁶	.90
México con Brasil ²⁷	.90
México con Australia ²⁸	.87
México con Indonesia ²⁹	.87
México con Polonia ³⁰	.86

de más de .8, cualquiera que sea el universo estudiado. Es decir, debemos plantear nuestras dudas a fin de buscar otras medidas que permitan llegar a una explicación más satisfactoria y no conformarnos con afirmar haber encontrado altas correlaciones. El cuadro 9 presenta los coeficientes de correlación de Spearman obtenidos en nuestras comparaciones.

La primera duda es sobre el porqué los índices más altos se obtuvieron en las comparaciones con países desarrollados, tales como Estados Unidos, Inglaterra y Australia, en tanto que con países más parecidos al nuestro como Argentina y Brasil disminuyó el valor del coeficiente de correlación. Después, existe inquietud acerca de las posibles significaciones del coeficiente de correlación cuando hay diferencias mínimas. Entre .98, que fue la correlación más alta alcanzada y .86, que fue la más baja, puede haber significación, a pesar de que ambos son índices muy altos.

De estas cuestiones, así como de los resultados de cada una de las tres distribuciones, es posible desprender temas acerca de la metodología, las técnicas y la teoría, que deberían ser sometidos a reflexiones sistemáticas. Nuestro propósito es apuntar algunas de las que nos parecen más interesantes.

¹⁷ Dufty, N. F. "Occupational Status, Jobs Satisfaction and Levels of Aspiration", London, *British Journal of Sociology*, vol. xi, N° 4, Dec., 1960, pp. 348-355.

¹⁸ Young, M. & Willmont, Peter. "Social Grading by Manual Workers". *British Journal of Sociology*, vol. vii, N° 4, Dec., 1956, pp. 337-345.

¹⁹ Brown, Morgan C. "Occupations as evaluated by an Urban Negro Sample". *American Sociological Review*, vol. 20, N° 5, Oct., 1955, pp. 561-566.

²⁰ NORC. *Op. cit.*

²¹ Hall Jones. *Op. cit.*

²² Tiryakian, E. A. "The Prestige Evaluation of Occupations in an Underdeveloped Country: the Philippines". *American Journal of Sociology*, vol. LXIII, N° 4, Jan., 1958, pp. 390-399.

²³ Rossi, P. H. Inkeles, A. "National Comparisons of Occupational Prestige". *American Journal of Sociology*, vol. LXI, N° 4, Jan., 1956, pp. 329-339.

²⁴ Congalton, A. A. "Social Grading of Occupations in New Zealand". *British Journal of Sociology*, vol. iv, N° 1, March, 1953, pp. 45-59.

²⁵ Cucullu de Murmis. *Op. cit.*

²⁶ Montague-Pustilnik. *Op. cit.*

²⁷ Hutchinson-Castaldi. *Op. cit.*

²⁸ Taft, R. "The Social Grading of Occupations in Australia". *British Journal of Sociology*, vol. iv, N° 2, June, 1953, pp. 181-187.

²⁹ Murray Thomas, R. "Reinspecting a Structural Position on Occupational Prestige", *American Journal of Sociology*, vol. LXVII, N° 5, March, 1962, pp. 561-565.

³⁰ Sarapata, A. Wesolowski, W. "The Evaluation of Occupations by Warsaw Inhabitants". *American Journal of Sociology*, vol. LXVI, N° 6, May, 1961, pp. 581-591.

de un modo más preciso. La relativa comprobación de las hipótesis no nos parece, en este caso, tan importante como el encuentro de las explicaciones respectivas. Esto implica una gran dificultad, y la manera de hacerle frente es aproximarse a los aspectos relevantes en etapas sucesivas. Por lo pronto, se sintetizan algunas de las sugerencias que pueden ayudarnos a profundizar en el tema.

1. Es necesario reflexionar acerca del concepto prestigio y su posible operacionalización para una investigación que permita identificar las dimensiones psicológicas de las clases sociales.

Es necesario evaluar el grado de vaguedad y ambigüedad que dicho concepto pueda tener para diferentes personas. Una investigación que se base en encuestas de opinión necesita asegurarse de que la terminología de la entrevista está adecuada a la conceptualización pertinente que será básica en el análisis. Suponemos que los conceptos referidos a juicio de valor tienen un carácter ambiguo y vago. Por ello, hace falta buscar la manera de que sean precisados para que exista correspondencia entre esta clase de conceptos, tanto en relación a nuestro marco de referencia, como al que tienen los entrevistados.

2. Es necesario analizar los criterios de clasificación de las ocupaciones a fin de asegurarnos que respondan a los propósitos de la investigación. Es posible advertir que los criterios convencionales de clasificación *a priori* no corresponden a los criterios que distintas personas tienen para calificar el prestigio de las ocupaciones y discriminar éstas en rangos dentro de una escala. Como resultado de una inadecuada formulación de los niveles clasificatorios, se corre el riesgo de mezclar criterios diferentes y, en consecuencia, llegar a conclusiones falsas, o por lo menos parciales.

3. Es necesario hacer una selección adecuada de las ocupaciones, a pesar de que esto pueda dificultar las comparaciones internacionales. Si así fuere, es preferible conocer bien el fenómeno dentro de un contexto espacial y temporal restringido que hacer apreciaciones muy poco fundamentadas aunque se ajusten a un esquema de comparación. Puede perderse de vista la relevancia de los fenómenos locales y pueden abandonarse tendencias de probable significación cuando el propósito principal del trabajo es utilizar un esquema que facilite la comparación.

Una manera de seleccionar las ocupaciones es partiendo de las preferencias ocupacionales que tenga la gente en un momento determinado.

4. Es necesario fundamentar sólidamente el marco teórico de referencia que ayude a la explicación de los hechos. Si la intención es tomar algunas dimensiones psicológicas para conocer las interrelaciones de clase, así como algunos valores, hace falta elaborar el marco teórico apropiado. Para tal fin, hace falta manejar la dimensión económica, que constituye un factor determinante de las clases sociales, conjuntamente con la psicológica que puede ser condicionante, de modo tal que se replanteen las proposiciones existentes y se elaboren otras. Un estudio exploratorio podría proporcionar sugerencias para elaborar estas proposiciones y guiar una investigación.

5. Es necesario experimentar distintas técnicas de medición del prestigio a fin de poder saber hasta dónde los resultados obtenidos tienen una sola posibilidad de interpretación y hasta dónde las técnicas son susceptibles de conducir a falacia sobre la explicación de los hechos. Por lo pronto, nuestro trabajo ha demostrado que no podemos conformarnos con decir que hay una alta correlación entre determinadas distribuciones de datos sin que hayamos reunido, por una parte, elementos de juicio para darles explicación y sin que hayamos, por otra parte, evaluado los índices mismos.

6. Es necesario seleccionar muestras de universos muy heterogéneos para tener el mayor número posible de variación en los datos y poder observar las concordancias y diferencias entre los resultados. En base a esta diversificación de las características del universo, tendremos mayor seguridad al establecer proposiciones y encontrar explicación a los hechos.

Hemos dicho antes, cuando reflexionábamos sobre la posible significación de los datos recogidos, que determinadas variaciones entre la apreciación de estudiantes y obreros podrían deberse a la influencia de la variable *status*. Nuestros datos no permitían ir más allá de hacer afirmaciones hipotéticas. Tampoco permitían fundamentar mejor éstas. Con los datos procedentes de un universo más diversificado, sería posible aumentar y afinar las hipótesis y, de este manera, cubrir un área más amplia. De modo que, respecto a la variable *status*, los datos procedentes de un grupo campesino, por ejemplo, darían mayor amplitud a las perspectivas para encontrar elementos de juicio variados.

Además, no sería estéril controlar otras variables que, asociadas al *status*, pudieran tener relevancia en la explicación del fenómeno. La edad y el sexo pueden ser contribuyentes en la explicación. Pero seguramente no son las únicas. Es de suponer que la dimensión psicológica contenga una diversidad de variables intervinientes. Si no se cuenta con elementos teóricos para seleccionar

variables pertinentes de este tipo, sería necesario recurrir al sondeo o exploración. Es en este punto que se vuelve oscura la perspectiva analítica; pero si pensamos en la relevancia de la dimensión psicológica como condicionante de clase social, estaremos obligados a deslindar las variables necesarias para alcanzar nuestro objetivo.