

JOSEPH A. KAHL

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL Y VALORES EN LA METRÓPOLI Y LAS PROVINCIAS: BRASIL Y MÉXICO ¹

EL MODELO sociológico general que han adoptado la mayoría de los analistas del desarrollo socioeconómico tiene una doble aplicabilidad, ya que el tipo ideal que contrasta la sociedad tradicional con la moderna puede usarse para comparar países diferentes, o regiones diferentes dentro del mismo país. Recientemente, Hoselitz y también Germani describieron el modelo, y el último lo utilizó para recoger algunas comparaciones internacionales relevantes entre países latinoamericanos.²

El modelo implica que hay dos tipos polares de estructuras sociales. Cada una tiene un sistema característico de estratificación social, y una serie correspondiente de valores sobre la vida y el trabajo. Se dice que las sociedades tradicionales (o ciertos sectores de una sociedad) son agrícolas; que tienen sistemas rígidos de estratificación con predominio de una jerarquía de dos clases y bajas tasas de movilidad; que acentúan una concepción de la vida fatalista y centrada en la familia que lleva los individuos a seguir los hábitos de trabajo de sus padres, creyendo que el cambio no es posible ni deseable y que tienen un ritmo muy lento de desarrollo. Se dice

¹ Preparado para la Conferencia Internacional sobre Investigación Social Comparada en los países en desarrollo: desniveles internos en el proceso de desarrollo económico y social de América Latina, Buenos Aires, septiembre, 1964. Los análisis de datos fueron realizados con la ayuda de Daniel Abbott, Gláucio Ary Dillon Soares, Stanley M. Davis y John E. Lyman. La NSF Grants G24222 y G22296 proveyeron la asistencia financiera a la Universidad de Washington. Se edita simultáneamente en inglés en *América Latina*.

² Bert F. Hoselitz, "Main Concepts in the Analysis of the Social Implications of Technical Changes", en Hoselitz y Moore, editores, *Industrialization and Society*, París: UNESCO, 1963. Gino Germani, *Política y Sociedad en una Época de Transición*, Buenos Aires: Paidós, 1963.

que las sociedades modernas están caracterizadas por las ciudades y por la industria; que tienen complejos sistemas de estratificación con muchos niveles de *status* y mucho movimiento entre ellos; que en ellas la educación está ampliamente difundida en los niveles primario, secundario y universitario, que permite a los jóvenes buscar caminos diferentes de los de sus padres, y les inspira el uso de técnicas modernas en su trabajo, y que, finalmente, acentúa aquellos valores que indican la posibilidad de progreso, y la deseabilidad del esfuerzo individual para el logro personal y el cambio. Se supone como resultado neto la existencia de un ritmo mucho más rápido de desarrollo.

Hasta la fecha, el modelo fue más discutido que probado; en realidad, los únicos datos cuantitativos de que se dispone son comparaciones demográficas entre países, donde se usaron variables tales como urbanización, educación y distribución de la fuerza de trabajo. Por cierto, no existe ninguna prueba adecuada de la conexión entre las variables sociológicas pertinentes y la tasa de desarrollo económico, por más plausible que parezca. Tampoco hay ningún método seguro para decir cuáles son las causas y cuáles los efectos.

En verdad, antes de que pueda establecerse tal prueba, necesitamos trabajar mucho más en la medición de las variables sociológicas importantes, ya que los volúmenes de los censos no van lo bastante lejos. Nos pueden informar sobre la distribución de la educación, o sobre el porcentaje de ocupaciones "de cuello duro" en una población dada, pero raramente nos dirán algo sobre el origen social de los individuos que tienen una educación dada o un nivel determinado de trabajo. Y ningún documento oficial nos hablará sobre los valores y el comportamiento que manifiestan en relación con el trabajo diferentes tipos de hombres. Es necesario el estudio de campo directo, y en América Latina esto está apenas en sus comienzos.³

En 1960, con el patrocinio de la UNESCO y del Centro Latinoamericano de Investigaciones en Ciencias Sociales, dirigí un trabajo de campo en Río de Janeiro y en algunos pueblos del interior del Brasil, entrevistando a más de 600 hombres con un cuestionario que incluía secciones sobre estrati-

³ Buena parte de las investigaciones de que disponemos han sido cualitativas y etnográficas; por ejemplo, Robert Redfield, *The folk culture of Yucatan*, Chicago: University of Chicago Press, 1956. Andrew W. Whiteford: *Two Cities of Latin America*, Garden City, Nueva York: Doubleday (Anchor Books), 1964.

Las únicas comparaciones cuantitativas pertinentes entre ciudad y pueblo que conozco figuran en el libro de Melvin M. Tumin, *Social class and social change in Puerto Rico*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1961.

ficación y valores relacionados con el trabajo. En 1963 se repitió el mismo cuestionario a más de 700 hombres en la ciudad de México y en pequeños pueblos del interior de menos de 10 000 habitantes. Todavía se está efectuando el análisis de los datos, pero se dispone de algunos resultados preliminares que tienen relación con el modelo descrito anteriormente.

DEFINICIÓN DE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Concibo un sistema de estratificación social como un conjunto de variables básicas en estado de mutua dependencia.⁴ Cada variable es un continuo, no una característica discreta, y su adición a un sistema refuerza su carácter continuo. Frecuentemente es útil reificar una sección de la jerarquía con propósitos analíticos o descriptivos, y hablar de "la clase trabajadora" o "la clase media", pero en cuanto se empieza a trabajar estadísticamente con datos primarios, se comprende el grado de abstracción y simplificación implícito en tales clasificaciones.

Una vez que una sociedad ha hecho parte del camino hacia la modernización y una economía comercial ha comenzado a predominar en ella, surge la estructura básica de la estratificación, y ésta parece ser notablemente similar en todas partes del mundo. Así, esperaríamos que el marco de estratificación sea similar en Brasil y en México, y en las metrópolis tanto como en los pueblos del interior, pero también que su expresión particular sea diferente en cada caso. Es decir, podríamos trabajar con el mismo conjunto de variables en todos los casos, pero al mismo tiempo buscar las diferencias en los pesos atribuidos a las mismas y en la manera específica en que una influye sobre la otra en cada caso.

¿Cuáles son las variables básicas? Si las colocamos en el orden en que afectan el ciclo vital del individuo, podemos decir que éste empieza por aprender de sus padres una serie de valores sobre la vida y el trabajo. Esos valores, más los recursos económicos de los padres, lo alientan en la búsqueda de cierto nivel de educación formal, que le sirve como preparación para un tipo dado de ocupación. Una vez ocupado, el éxito del individuo en su trabajo (determinado por la cantidad y calidad de su educación, por su inteligencia innata, por sus valores y ambiciones, por los amigos y "conexiones" y fortuna de sus padres, y por la "suerte") determina su ingreso, que a su vez determina su estilo de vida e influye en su elección de mujer

⁴ Véase mi *The American class structure*, Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, 1957, capítulo 1.

y amigos. A través de estas nuevas relaciones aprende otros valores o refuerza valores viejos, que luego pasará a sus hijos, y el ciclo recomienza.

De este modo, educación, ocupación, ingreso, redes de interacción entre amigos que comparten estilos de consumo —todas éstas son características “objetivas” que se imponen al individuo desde afuera y dan forma a su comportamiento—. Se combinan para producir dos características “subjetivas” fundamentales: una es el rango que la comunidad da a una persona, una evaluación de su valía o prestigio a los ojos de sus vecinos. La segunda es el reflejo de la primera, es decir, la autoidentificación del individuo, el sentirse una determinada clase de persona y el reconocer su similitud con otros que son la misma clase de persona. Entre ambos tipos de características, objetivas y subjetivas, están los valores usados por la comunidad como principios abstractos que guían y dan forma a juicios particulares sobre personas particulares.

Ciertas tendencias en la pauta de relaciones entre estas características son concomitantes de la modernización. Disminuye el rol de la riqueza en capital, a medida que un número cada vez mayor de personas siguen carreras que les rendirán un honorario o un salario, y un número relativamente menor se gana la vida como propietarios, particularmente como terratenientes. Cuando la economía adopta la tecnología moderna, la complejidad de la producción y la escala creciente de las operaciones, que expande la importancia de las formas burocráticas de administración (sean privadas u oficiales), conducen a un mayor énfasis en la educación formal como preparación básica para una profesión, y en reglas impersonales de promoción que acentúan la importancia de la eficiencia como la ruta hacia el progreso. En la medida en que la sociedad se democratiza, la educación se hace accesible a través de escuelas y universidades públicas, que abren canales de movilidad ascendentes a grandes sectores de la población. Finalmente, cambia el contenido de los valores que guían los juicios de prestigio e influyen así tan fuertemente en el comportamiento. Se da menos importancia al pasado, al linaje familiar, y más a la realización ocupacional presente.

Los cambios descritos en el párrafo anterior son alteraciones sutiles en los procesos a través de los cuales una variable de estratificación influye sobre otra. Son mucho más difíciles de medir que los cambios en la forma de la pirámide de estratificación, que es también un concomitante de la modernización, es decir, el aumento del tamaño relativo de los estratos medios, tal lo reflejan las estadísticas censales sobre educación secundaria y sobre empleos industriales calificados y de “cuello duro”. Para estudiar

los procesos de interdependencia entre las variables de estratificación debemos medir cada una separadamente, y luego descubrir empíricamente sus covariaciones bajo circunstancias diferentes. Por lo tanto, debemos evitar una de las tendencias más comunes en las investigaciones, a saber: la de combinar todos los indicadores en un solo índice compuesto de *status* económicosocial.

DATOS COMPARATIVOS SOBRE ESTRATIFICACIÓN

Contamos con suficientes datos, recogidos en nuestros estudios en Brasil y México, como para poder comenzar la medición de los cambios procesuales en el sistema de estratificación. Dado que las ciudades brasileñas están algo menos desarrolladas que las mexicanas, y que Río de Janeiro atrae una migración algo menos desarrollada que la que alimenta a la ciudad de México, esperaríamos poder ordenar las comunidades en una escala que vaya del tradicionalismo al modernismo, de la siguiente manera:

Interior de Brasil
Interior de México
Río de Janeiro
Ciudad de México

Ahora bien, nuestras muestras no son estrictamente representativas de las poblaciones de esas comunidades, y por lo tanto no pueden usarse para estimar parámetros de población. Pero son muestras relativamente grandes, y cubren una gama de trabajadores adultos que se concentra en el grueso de la fuerza de trabajo con empleo regular y elimina los dos extremos de los trabajadores ocasionales y los profesionales universitarios. Recogimos las entrevistas introduciéndonos en una amplia variedad de empresas y hablando personalmente con todas clases de obreros y empleados. Así, las muestras deberán servir para indicar las interrelaciones entre las principales variables de estratificación, pero no la incidencia de esas variables en toda la población.

Empecemos con cuatro características principales: educación, ocupación, ingreso, autoidentificación. En ambos países, educación y ocupación tienen una alta correlación: .67 en México, .72 en Brasil. Las otras variables se interrelacionan en un nivel levemente más bajo, con coeficientes que van desde .48 a .60. Estas altas correlaciones sugieren que las cuatro variables son reflejos de una única dimensión subyacente que puede ser llamada *status* económicosocial y que puede medirse mediante un análisis factorial.

Tal análisis indica en efecto un factor común que “explica” el 66% de la variancia de las cuatro variables. Los pesos son los siguientes:

	<i>Brasil</i>	<i>México</i>
Ocupación87	.86
Educación.84	.84
Ingreso.77	.82
Identificación.77	.75

La estructura de factores es casi idéntica en ambos países. Rotamos los ejes en un intento de aislar subfactores oblicuos, y observamos que la educación y la ocupación están tan íntimamente vinculadas que son inseparables, y que, una vez “controlados”, ingreso e identificación aparecen como factores adicionales de una variable única. Pero para todos los fines de medición práctica, trabajamos aquí con un factor único.

En la medida en que un sistema de estratificación es tradicional, debería estar “cristalizado” —es decir, las diversas características de *status* deberían estar altamente relacionadas, dado que el cambio es lento y la movilidad poco común—. Una medida simple de la cristalización es el porcentaje de la variancia entre los distintos índices que es explicado por el factor común. Para confirmar la hipótesis, en consecuencia, tendríamos que encontrar un ordenamiento de las comunidades, según el porcentaje de variancia controlado, que corresponda al ordenamiento desde lo tradicional a lo moderno presentado más arriba; pero los resultados no confirman las expectativas. Las cifras que encontramos son las siguientes:⁵

Interior del Brasil	67%
Interior de México	62%
Río de Janeiro	63%
Ciudad de México	67%

El examen de los pesos factoriales separados de cada índice de *status* en cada comunidad no reveló ninguna pauta consistente que distinguiese el interior de la metrópoli. En ambos países, el ingreso tiene un peso levemente mayor en el interior que en la ciudad capital. En México, la identificación tiene un peso mayor en los pueblos pequeños, en tanto que en Brasil lo tiene en la metrópoli. En ambos países, la ocupación es algo más importante que la educación en la metrópoli, pero son casi iguales en el interior. Estas diferencias son, sin embargo, muy pequeñas.

⁵ Las cifras que figuran en el texto para las capitales corresponden a personas nacidas y criadas en grandes ciudades, eliminándose a los migrantes de pequeños pueblos. La variancia controlada para los migrantes a Río de Janeiro, fue 63% y para los migrantes a la ciudad de México fue 70%.

Debemos concluir que hay más semejanza que diferencia. El grado de semejanza me sorprendió. Yo había previsto que la educación tendría un peso más alto en el interior que en la metrópoli, porque aunque es más escasa en el campo, suele considerársele más estrictamente limitada a las clases media y alta, y por lo tanto debería tener correlaciones más altas con la ocupación, el ingreso y la identificación; pero los datos no confirmaron mis preconceptos. Además, yo había esperado que en el interior la identificación iba a estar basada más en la educación que en el ingreso, reflejando el tradicionalismo familiar y el culto del elitismo; pero una vez más los datos no confirmaron mis ideas.

IDENTIFICACIÓN

En términos del comportamiento personal, la autoidentificación es una variable particularmente interesante. Según una larga tradición teórica que comienza con Marx, las características de *status* objetivas determinarían la identificación, la que a su vez determinaría actitudes y valores. Nosotros computamos las correlaciones parciales de cada uno de nuestros índices objetivos con la identificación, manteniendo a los otros constantes, tal como se muestra en la tabla I.

Igualmente en Brasil y en México, la educación y la ocupación, en tanto determinantes de la identificación, son relativamente más importantes en la capital que en el interior, lo cual encaja en nuestro modelo teórico. Pero resulta bastante interesante que el modelo se vea contradicho, pero el hecho de que en un nivel dado de ocupación y educación, las variaciones en el ingreso sean más significativas en los pueblos chicos que en las grandes ciudades, especialmente en Brasil. Tenemos así una indicación de que los pueblos pequeños pueden ser más "materialistas" que la gran ciudad, y que los sistemas provinciales de estratificación pueden ser lo suficientemente flexibles como para permitir que un individuo cambie su identificación cuando gana más dinero. Presumiblemente, esta diferencia en la estructura debería hacer que el hombre del interior tuviese un comportamiento más próximo al modelo del "hombre económico" que su primo urbano. Dado que este descubrimiento empírico contradice todas las teorías a que hemos estado acostumbrados, parece digno de ser controlado por ulteriores investigaciones. (Dicho sea de paso, los coeficientes que indican la influencia del *status* paterno sobre la identificación son inconsistentes en los dos países; en Brasil, tienen más peso en el interior, y en México, tienen más peso en la capital.)

En el cuadro II se ven las identificaciones de diversos grupos de personas, clasificados por ocupación y educación. Los datos revelan dos tendencias interesantes: primero, y con muy raras excepciones, los mexicanos, en todos los niveles de ocupación y de educación, se identifican con la clase media más que los brasileños. Segundo, los habitantes de la metrópoli se identi-

CUADRO I

CORRELACIONES PARCIALES DE LOS ÍNDICES OBJETIVOS DE "STATUS"
CON LA IDENTIFICACIÓN

	BRASIL		MÉXICO	
	Provincias	Metrópoli	Provincias	Metrópoli
Ocupación.10	.17	.10	.25
Educación.09	.14	.09	.14
Ingreso.34	.18	.22	.13
Ocup. del padre.19	.05	.02	.16
Educación del padre.01	.01	.09	.08

¹ Se han excluido de la tabla los migrantes.

² La correlación múltiple de los cinco índices objetivos con la identificación fue de .59 en Brasil y de .60 en México (muestras totales, incluyendo migrantes).

³ Para un análisis similar sobre Buenos Aires, véase Gino Germani, "Clase social objetiva e indicadores objetivos de estratificación", colección Datos número 3, Instituto de Sociología, Universidad de Buenos Aires, 1963. Para la relación entre identificación y perspectiva política en Río de Janeiro, ver Gláucio Ary Dillon Soares, en "Classes sociais, strata sociais e as eleições presidenciais de 1960", *Sociologia*, septiembre de 1961.

can con un estrato más alto con más frecuencia que los habitantes del interior. En realidad, la pauta se aproxima al ordenamiento cuatripartito de comunidades propuesto anteriormente. Tenemos como ejemplo los trabajadores manuales especializados, y vemos el porcentaje de los que se identifican con la clase media:

Interior del Brasil	24%
Interior de México	27%
Río de Janeiro	32%
Ciudad de México	46%

Por lo tanto, cada uno de los cuatro grupos muestra una tendencia mayor a identificarse con la clase media en relación con el grupo inmediato anterior en la lista.

¿Una identificación con un estrato superior al propio implica satisfacción con la vida? ¿Indica tal vez que los niveles de consumo son más altos, o que las esperanzas con respecto a los hijos son más optimistas? ¿Implica

una disminución de las tensiones de clase, una suavización de las relaciones interpersonales entre individuos de diversos estratos? ¿Es una prueba del pasaje de un sistema biclasista a uno de estratos múltiples? Trataremos de poner a prueba algunas de estas preguntas en futuros análisis de datos, pero por el momento presentamos los hechos sin interpretación.

Si se estudia la tabla buscando puntos de la estructura social que parecen producir un cambio importante en la identificación, se observa que la asistencia a la escuela secundaria es un paso decisivo para los habitantes de las ciudades capitales. Dos tercios o más de los que fueron a la escuela secun-

CUADRO II

IDENTIFICACIÓN, POR OCUPACIÓN Y POR EDUCACIÓN
Residentes en la capital y en el interior, en Brasil y en México

	IDENTIFICACIÓN			
	BRASIL		MÉXICO	
	% clase trabajadora	% clase media	% clase trabajadora	% clase media
<i>Residentes en la capital:</i>				
Trab. manuales no calificados.	74	26	74	26
Trab. manuales calificados.	68	32	54	46
Capataces.	50	50	35	65
Vendedores y empleados	26	74	15	85
Supervisores y ejecutivos	14	86	03	97
Primaria incompleta	69	31	65	35
Primaria completa	66	34	62	38
Secundaria incompleta	40	60	21	79
Secundaria completa	19	81	21	17
Pos-secundaria	13	87	04	96
<i>Residentes en el interior:</i>				
Trab. manuales no calificados.	92	08	81	19
Trab. manuales calificados	76	24	73	27
Capataces	77	23	50	50
Vendedores y empleados	45	55	20	80
Supervisores y ejecutivos	25	75	18	82
Primaria incompleta	81	19	68	32
Primaria completa	73	27	39	61
Secundaria incompleta	50	50	31	69
Secundaria completa	20	80	30	70
Pos-secundaria	18	82	00	100

NOTA: "Clase Trabajadora" incluye los que se identifican como pobres, modestos, operarios, trabajadores y obreros; "Clase Media" incluye clase media baja, media alta y alta. Los migrantes han sido eliminados.

daria se consideran miembros de la clase media, mientras que por debajo de ese nivel sólo un tercio lo hace. Esta división es más neta que la que se da entre trabajadores manuales y no manuales, a causa de la posición ambigua de los capataces.

Pero cuando consideramos a la gente del interior, la escuela secundaria no es tan decisiva, y la pauta no es la misma en ambos países. En Brasil, el secundario incompleto no decide la identificación de un hombre; le deja la misma probabilidad de identificarse con cualquier clase. Y en México, el paso decisivo es anterior, por cuanto dos tercios de los individuos que sólo terminaron la escuela primaria se identifican con la clase media.

Con todo, antes de tomar demasiado en serio a la identificación, debemos considerar una comprobación adicional. Si la identificación fuese claramente una variable interviniente entre la posición social objetiva y las actitudes subjetivas sobre clase y política, como Marx lo prevería, entonces la identificación debería tener una correlación más alta con esas actitudes que la que tuviera con los indicadores objetivos. Es decir, una persona que se identificase con la clase media, aun si fuese un trabajador manual, debería pensar como una persona de clase media. Pero nuestros datos revelan que hay una correlación algo más alta entre los indicadores objetivos y las actitudes que entre la identificación y las actitudes. Debemos concluir, entonces, que la identificación es sólo uno de los varios indicadores del *status* económicosocial antes que una variable interviniente con un poder particular para predecir actitudes.⁶

MOVILIDAD SOCIAL

¿Qué podemos decir del movimiento dentro del sistema, de una generación a otra? Una medida directa del grado de ausencia de movilidad es la correlación entre las ocupaciones de padres e hijos. Es de .51 para Brasil y de .50 para México.⁷ También podemos correlacionar la educación de los padres con la de los hijos y obtenemos coeficientes casi idénticos.

⁶ Los datos de Richard Centers para los Estados Unidos revelan lo mismo, aunque dicho autor no lo señale en su texto; véase su *The psychology of social classes*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1949.

⁷ Germani obtuvo un coeficiente de .36 en Buenos Aires, tal como lo informa en el artículo citado anteriormente. Bertram Hutchinson, en *Mobilidade e trabalho*, Río de Janeiro: Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais, 1960, da una tabla en la página 214 São Paulo de la cual computamos un coeficiente de .69. Ambas son muestras representativas de las ciudades, y por lo tanto incluyen a las personas situadas en los extremos de la jerarquía, que nosotros hemos

El análisis factorial muestra que las características de *status* del padre encajan en el principal factor-eje del *status* económicosocial del hijo (con pesos entre .70 y .75), pero rotaciones oblicuas separan netamente a una generación de la otra. Por lo tanto, los indicadores del padre están más relacionados entre sí que con los del hijo.

Una vez más, podemos comparar nuestros cuatro tipos de comunidades para ver si las provincias satisfacen las expectativas teóricas, mostrando una tasa más baja de movilidad que las metrópolis. Los datos no muestran diferencias significativas entre las comunidades; las provincias se asemejan a la metrópoli y Brasil se asemeja a México. (Hay un leve indicio de que los emigrantes tienen una movilidad ligeramente mayor que los otros grupos.) Así como nuestra comprobación sobre la importancia del ingreso con respecto a la identificación en las provincias contradujo las expectativas, también las contradice esta comprobación de que la movilidad es igualmente alta en las regiones del interior. Después de todo es posible que el desarrollo económico no sea obstruido por un rígido sistema de estratificación en los pueblos pequeños.

VALORES

Consideremos ahora los valores básicos sobre la vida y el trabajo sustentados por los individuos en los cuatro tipos de comunidades. Podríamos preguntar: ¿Son los provincianos tan modernos en sus perspectivas como los residentes de las áreas metropolitanas? La respuesta es: casi, pero no del todo.

Los indicadores usados más arriba para las características de *status* son instrumentos comunes en la sociología contemporánea, y fueron utilizados en muchos países. Pero los indicadores de valores son en su mayoría indicadores nuevos que hemos construido para nuestra investigación, aunque, siempre que fue posible, aprovechamos los resultados de esfuerzos anteriores.⁸

excluido. Por lo tanto, nuestras estimaciones resultan demasiado pequeñas comparadas con estas dos. Para datos internacionales véase S. M. Lipset y R. Bendix, *Social mobility in industrial society*, Berkeley, California: University of California Press, 1959 (en castellano, *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, EUDEBA, 1963); y S. M. Miller, "Comparative Social Mobility", *Current sociology*, IX (1960), número 1.

⁸ Los detalles de nuestros instrumentos de medición pueden encontrarse en mi "Urbanização e mudanças ocupacionais no Brasil", *América Latina*, año V (octubre-diciembre de 1962), número 4. Se está preparando un informe total en forma monográfica.

Pudimos identificar una dimensión central de tradicionalismo-modernismo en los valores. Se componía de diez escalas de actitudes que usamos en ambos países, más tres escalas adicionales que se usaron sólo en México. Los conceptos que llevaron a la construcción de estas escalas se dedujeron del modelo general de sociedad tradicional *versus* sociedad moderna descrito al principio de este artículo. Cada concepto fue usado para construir una escala unidimensional de un solo valor. Luego la serie de escalas fue sometida al análisis factorial con un procedimiento que reveló la dimensión central del modernismo, pero al mismo tiempo mostró que las diferentes escalas tenían una considerable variabilidad independiente, es decir, un individuo podía ser "más moderno" en algunas escalas que en otras.

Las escalas que usamos son las siguientes, dispuestas aproximadamente en su orden de importancia como indicadores de modernismo:

- Activismo (su opuesto: fatalismo).
- Baja integración con parientes.
- Preferencia por la vida urbana.
- Individualismo.
- Baja estratificación comunitaria.
- Baja estratificación de las probabilidades de vida.
- Alta participación en los medios de comunicación de masa.
- Confianza en la gente.
- En favor del trabajo manual.
- En contra de las grandes compañías.

En México usamos tres escalas adicionales: disposición a correr riesgos, modernismo familiar y baja religiosidad.

Los datos confirman el modelo teórico estándar: los indicadores más significativos de un punto de vista moderno son una perspectiva activista y dispuesta a correr riesgos en contraposición a una fatalista; preferencia por carreras individualistas antes que la inmersión en el destino común de la familia extensa; preferencia por la vida urbana, y una percepción del mundo social como poco estratificado, de modo que el individuo que se esfuerza por cambiar su posición tiene una esperanza realista de lograrlo.

Encontramos que tanto para la dimensión general de modernismo (es decir, el factor común que atraviesa todas las escalas) como para la mayoría de las escalas por separado, el *status* económicosocial tenía más influencia en las opiniones del individuo que su ubicación en la metrópoli o en un pueblo del interior. El coeficiente de correlación parcial entre la dimensión general de modernismo y el nivel de *status* se encontraba entre .50 y .55 en ambos países, mientras que el coeficiente entre modernismo y ubicación geográfica estaba entre .10 y .15.

El estudio en detalle de los puntajes medios que las diferentes comuni-

dades tuvieron en las escalas de valores mostró que los individuos de *status* alto tenían valores similares independientemente de su ubicación; pero los individuos de *status* medio y bajo residentes en las ciudades del interior eran más tradicionales en sus perspectivas que los de las grandes ciudades.

La pauta de los datos sugiere por lo tanto que los individuos de *status* alto que viven en ciudades del interior participan bastante plenamente de la vida moderna. Si aprendieron sus valores en la escuela o por otros medios es algo que no podemos decir con seguridad, pero algunas entrevistas cualitativas que efectuamos muestran que la educación, los viajes a la metrópoli, el contacto personal con gente de *status* alto de otras partes del país, y el uso frecuente de medios de comunicación de masa se combinan para influir en su perspectiva general.

En contraste con ellos los individuos de *status* más bajo están más influidos por el medio ambiente inmediato. Viajan menos, leen menos, y tienen contacto con menos personas. Así, si su medio ambiente local es provinciano, es más probable que sean tradicionalistas.

SATISFACCIÓN EN EL TRABAJO

Quedó dicho anteriormente que los mexicanos se identifican con estratos superiores más que los brasileños, y especulamos que este hecho puede estar relacionado con una sensación mayor de realización en la vida y mayores esperanzas para el futuro. Tenemos algunos datos primarios sobre satisfacción en el trabajo y en la profesión, que indican que los individuos de ambos países están casi igualmente satisfechos con sus ocupaciones actuales, pero que los mexicanos tienen una sensación de realización en la profesión un poco mayor que los brasileños.⁹

Las diferencias entre las comunidades son interesantes, especialmente en Brasil. En ese país, los migrantes están considerablemente más satisfechos con sus ocupaciones que los provincianos o los individuos de larga residencia en la ciudad capital. Entre los migrantes, hay una relación negativa entre *status* y satisfacción; entre los metropolitanos, hay una relación positiva, y entre los provincianos, no hay relación. Podemos suponer, entonces, que los migrantes sin educación son individuos que se ven forzados a salir de zonas rurales muy pobres y esperan poco de la vida; si logran conseguir

⁹ Más del 70% de los individuos de ambos países hablaban de sus puestos actuales calificándolos como "buenos" o "agradables". Sin embargo, el 68% de los mexicanos y tan sólo el 49% de los brasileños opinaron que habían logrado más en sus profesiones de lo que esperaban originalmente.

empleos estables, aunque sean de baja especialización, encuentran a la ciudad altamente satisfactoria. Pero los migrantes con más educación esperan más, y así, aunque consigan buenos empleos, sólo están relativamente satisfechos con ellos. Sin embargo, están más contentos que los metropolitanos de larga residencia. A estos últimos, aparentemente, en todos los niveles de *status*, se les ha enseñado a esperar más, y por lo tanto sólo un alto logro ocupacional puede depararles alta satisfacción. De estos datos surge claramente la necesidad del uso de una compleja teoría de grupos de referencia para interpretar los hechos acerca de la satisfacción, porque esta última es el resultado de las relaciones entre logro y expectativa. Una teoría simple que sostenga que el éxito objetivo produce satisfacción, y el fracaso frustración, no servirá.

Los diferentes grupos de México son más similares entre sí, confirmando nuestras impresiones de que, en ese país, las perspectivas modernas están algo más difundidas por los niveles de *status* y los grupos regionales que en Brasil. En México, hay una ligera relación positiva entre *status* y satisfacción en los tres grupos de ubicación (metropolitanos, provincianos y migrantes), y no mucha diferencia entre ellos.¹⁰ Supondríamos entonces, que las expectativas están más estandarizadas, y la satisfacción está, por consiguiente, más directamente relacionada con el logro.

CONCLUSIONES

Comencé con el modelo sociológico hoy estándar que contrasta la sociedad tradicional con la moderna, prestando especial atención a la estratificación social y los valores sociales. Luego informé sobre algunas operaciones usadas para lograr contrastes empíricos entre ciudades, capitales y pueblos pequeños del interior en Brasil y México para ver si los datos confirmaban el modelo.

Los datos indicaron que la estructura de estratificación en las diversas comunidades era más similar que lo que el modelo haría prever, pues las pautas de relaciones entre ocupación, educación, *status* de parentesco y autoidentificación eran paralelas. En realidad, y en contradicción con las expectativas, en las provincias había un vínculo más estrecho entre ingreso e identificación que en la metrópoli, y se daba una tasa igualmente alta de movilidad. Con respecto a valores y satisfacciones, había algunas diferencias significativas entre los tipos de comunidades, pero quizá algo menos

¹⁰ Para datos internacionales, véase Alex Inkeles, "Industrial Man", *American Journal of Sociology*, LXVI (julio, 1960), 1-31.

importantes que las esperadas. El *status* social controló generalmente más variancia en los valores que la ubicación.¹¹

Yo concluiría que tal vez hemos usado el modelo teórico estándar con más confianza que la justificada. Dicho modelo sirve como guía útil para la investigación, pero mientras esa investigación no avance bastante más de lo que lo ha hecho hasta ahora, y mientras ella no demuestre diferencias más básicas entre estructuras sociales regionales y sistemas de creencias que las que yo he podido demostrar, las proposiciones relativas a los efectos de tales diferencias sobre la tasa de desarrollo económico deben formularse por cierto con la mayor precaución.

¹¹ Tumin, *op. cit.*, llegó a una conclusión semejante con respecto a Puerto Rico.