

## Participación de la población de dos ciudades del noreste del Brasil en el proceso de desarrollo económico

JEAN CASIMIR

En una investigación realizada en las ciudades de Juazeiro y Petrolina, situadas en el noreste del Brasil,<sup>1</sup> intentamos estudiar el crecimiento económico y demográfico, las características sociales de los agentes del crecimiento económico, así como las relaciones de dichas aglomeraciones con su región de influencia económica. Luego pasamos a observar en sus poblaciones, mediante una muestra de 500 personas de 20 a 60 años del sexo masculino, los movimientos migratorios, la estructura social, los niveles de vida de los habitantes y el uso de los medios de comunicación de masas. A continuación, presentamos los obstáculos al crecimiento, estudiando las principales características de la mentalidad de la población y los tipos de relaciones de la clase dominante con la población local y los centros de decisión política. Finalmente, describimos en diversos anexos la estructura educacional, los transportes, los servicios de salud, el sistema bancario y las oficinas públicas. Deseamos ofrecer en forma de artículo, el capítulo referente a los aspectos de la mentalidad de la población relacionados con el desarrollo económico.

Juazeiro y Petrolina son dos pequeñas ciudades de 28,000 y 21,000 almas respectivamente, separadas por el Río San Francisco. Localizadas en el cruce de varias vías de transportes, reciben una inmensa corriente migratoria de suerte que de cada diez personas que viven en ellas, siete son foráneas. En los últimos diez años se verificó ahí un crecimiento notable de las actividades industriales y de servicio. Ese progreso llamó la atención de la Superintendencia del Noreste del Brasil, organismo encargado del desarrollo de esta región y a pedido del cual el Centro Latinoamericano de Investigación en Ciencias Sociales realizó el estudio descrito.

I

En el capítulo referente a la estructura de estratificación social, se puso énfasis, como es aceptado, sobre la movilidad intergeneracional de los in-

formantes mientras un breve análisis de la movilidad intrageneracional ayudaba a precisar algunas observaciones. Esos datos revelaron que en la población de las ciudades que nos interesan, las categorías de informantes más operacionales son las siguientes: 1) Los hijos de agricultores oriundos de una zona rural o de una villa que evidenciaron una movilidad social ascendente notable porque al trasladarse a las ciudades observadas, siendo ahí la actividad primaria bastante reducida, sufrieron una movilidad transicional<sup>2</sup> que, con cierta arbitrariedad, calificamos de ascendente. Se apuntaba en esa categoría cierta dificultad para aprovechar las nuevas oportunidades de trabajo a pesar de una participación apreciable en los movimientos de troca de posiciones, o en la movilidad por reemplazo. 2) Los hijos de agricultores nacidos en una zona urbana se distinguieron de los primeros particularmente por su alta tendencia a heredar el *status* paterno y a mantenerse en el mismo nivel de *status* en que iniciaron su vida social en forma independiente. Se señalaba que parecían apegarse más a las normas que rigen el sistema de estratificación social urbana, dando la impresión que mientras mayor fuera la aglomeración urbana de donde provenían, era también mayor su falta de movilidad ascendente.

Entre los demás informantes —es decir aquellos cuyos respectivos padres desempeñaban funciones fuera de la actividad primaria—, la subdivisión más pertinente distinguió 3) a los migrantes que formaron el grupo más móvil de esta población, aunque, en comparación con la posición ocupada por sus padres, tienden a perder en *status* y prestigio. Al ser observados desde el ángulo de su movilidad intra-generacional, demostraron ser más dinámicos que los nativos, dando la impresión de cumplir con más eficiencia sus papeles correspondientes; 4) los nativos del lugar se destacaron fundamentalmente por una estabilidad social que, aunada a su reducida tasa de movilidad ascendente, hacía casi imposible su descenso social. En cuanto a sus movimientos de movilidad inter o intrageneracional, evidenciaron siempre, lo que podría llamarse una cierta inercia social.

En el capítulo que iniciamos, nuestro propósito es de analizar las diferencias entre los grupos antes mencionados en cuanto al acatamiento de algunos valores que suponemos vinculados con el proceso de desarrollo económico. Se admite<sup>3</sup> que la aspiración hacia el desarrollo económico es también una búsqueda de *status* y prestigio. Sabiendo el comportamiento de las personas en este último respecto, sería lógico suponer que aquellos individuos de mayor capacidad de pujanza para el logro de un *status* más elevado, manifestarán valores en consonancia con las exigencias del proceso de desarrollo, siempre y cuando las normas e instituciones canalicen el esfuerzo en este sentido.

Iniciamos esta investigación con la siguiente definición: “El desarrollo económico es el conjunto de cambios en la mentalidad y en las instituciones de una población que la capacitan a hacer crecer acumulativa y duraderamente su producto real bruto.”<sup>4</sup> Siguiendo al autor de esta definición, vemos que para que una economía se expanda y crezca es necesario que el asalariado *quiera* mejorar su suerte y que el jefe de empresa *quiera* aumentar sus utilidades. Pero es también imprescindible que ambos no puedan alcanzar esa meta sino a través de un trabajo y una innovación adicional. “Son las instituciones eficaces, es decir convertidas en hábitos sociales, que preservan la lógica de la inclinación a trabajar y de la inclinación a innovar.”<sup>5</sup>

En las subdivisiones del capítulo referente a los agentes del crecimiento económico de Juazeiro y Petrolina, se ha podido apuntar cuán alta era la estima de los empresarios para con el trabajo. La mayor parte de ellos dedicaban la casi totalidad de su tiempo a sus negocios. Por otro lado, se ha visto que los empresarios destacaban la poca calificación de la mano de obra empleada, así como varias otras de sus lagunas, pero entre las causas que implicaban en su despedida (la pregunta era abierta) no figuraba la poca inclinación al trabajo. Pudimos notar además la ausencia de las células sindicales capaces de asegurar la defensa de los intereses del obrero, la reciente creación de una (de las dos que se necesitan) junta de trabajo y finalmente varios indicios de que los dispositivos de la ley del trabajo, por las más diversas razones, se encontraban pisoteados. Se observó, además, que el aumento de las utilidades de las empresas parece llevarlas a una concurrencia ardua para la obtención de créditos, siendo que en la compra de materias primas, y en la venta de los productos acabados, no existía emulación de ninguna especie. La lucha para convencer a las fuentes más caudalosas de crédito, las fuentes oficiales, parece colocar la concurrencia entre las diversas empresas en el terreno de las luchas políticas, contrariando por esa vía algunas de las condiciones que se suponen necesarias para todo desarrollo, a saber: la especificidad de las funciones y la universalidad de las leyes.

De todo lo anteriormente resumido y en la medida en que las personas ocupadas en la actividad industrial no difieren mucho del resto de la población, podemos afirmar que existe en estas ciudades cierta inclinación al trabajo, pero siendo deficientes las instituciones, se ofrecen otras posibilidades de obtener éxito, impidiendo de esta manera que se concreten los efectos que serían de esperar de la inclinación observada. Veamos si esta deducción concuerda con la realidad.

F. Perroux define la propensión al trabajo como el esfuerzo o pro-

ducto adicional correspondiente a un salario *real* adicional determinado. La inclinación a trabajar vendría a ser el conjunto de motivaciones que llevan a realizar este esfuerzo adicional, o la “cantidad” de esfuerzo que haría un grupo de personas, en relación con otro, para alcanzar un mismo salario adicional. Huelga subrayar que no nos interesa el famoso “trabajar por amor al trabajo” (*work for work's sake*) ni el trabajo del ama de casa, ni otros situados fuera de la esfera de la producción. Enfocamos pura y exclusivamente el trabajo que de una manera o de otra se retribuye, el que desemboca en la ocupación de posiciones más prestigiadas o en la posesión de los símbolos de ese prestigio. Queremos saber quién desea trabajar más para ganar más.

El deseo de logro del individuo define la suma de trabajo adicional que está dispuesto a fornecer, siempre y cuando espere obtener las recompensas vinculadas con dicho trabajo. En el caso contrario, el esfuerzo que realiza (o realizaría) no es sino un intento de “sobrevivir”, y una vez “sobreviviendo” dejará de pensar en todo cuanto huele a esfuerzo. En otras palabras, una inclinación al trabajo notable (o un nivel de aspiración elevado) acompañada de unas expectativas mediocres, reflejan barreras institucionales al logro. Por ello, quienes se colocan en esta posición, pueden únicamente mejorar su *status* y prestigio mediante caminos al menos disonantes con las necesidades del desarrollo económico, caminos estos también definidos institucionalmente.

Se formula pues la hipótesis siguiente: para que una sociedad se desarrolle económicamente, es necesario que los individuos valoricen altamente el trabajo y que perciban la posibilidad de disfrutar de las recompensas de todo esfuerzo adicional. Si esta segunda condición no se realiza en todo o en parte, se dan vías de ascenso social y de mejoría de las condiciones de vida que escapan al pleno control del individuo. Éste se encuentra a merced de fuerzas “extrañas” y manifiesta una actitud ante el futuro incompatible con la tarea de “hacer crecer acumulativa y duraderamente el producto real bruto”.

## II

Para elucidar el problema planteado, hemos tomado el camino descrito por Leonard Reissman<sup>6</sup> con las modificaciones introducidas por Carolina Martuscelli Bori<sup>7</sup> y algunas nuestras.

Trátase de un conjunto de 12 preguntas que representan dificultades eventuales que podrían impedir o no al individuo progresar en su trabajo o en su profesión. El interés fundamental de Reissman, seguido por Mar-

tuscelli, difiere un poco del nuestro. Esos autores, para captar el nivel y contenido de las aspiraciones de sus informantes, desean que éstos enjuicien "las condiciones que acompañan el ofrecimiento de una oportunidad hipotética de progresar en el trabajo o en la profesión".<sup>8</sup>

En nuestro caso queremos indagar el problema más general del aumento de prestigio y de la mejoría de las condiciones de vida, inclusive si hubiere que mudar de profesión y de trabajo.

Las preguntas hechas por Reissman fueron formuladas de la manera siguiente: "Suponga que se le ofrece una oportunidad de obtener una mejora sustancial en su trabajo u ocupación. Anote cada ítem en la lista siguiente para mostrar cuán importante sería que se le impidiera conseguir esa promoción." El informante podía escoger entre: "me impediría", "sería muy difícil pero no me impediría" o "me impediría obtener esta promoción". Debido al problema que teníamos en mente, preguntamos: "para ganar más y vivir mejor, usted aceptaría o no aceptaría..." Siendo nuestros informantes en su gran mayoría o analfabetos o poco habituados al uso de la lectura, usamos una cédula de entrevista y no un cuestionario, lo que no permitió ofrecer tres alternativas de respuesta.

El conjunto de respuestas que obtuvimos tiende a medir el esfuerzo adicional que el individuo está dispuesto a realizar para obtener el premio que se ofrece; esto viene a constituir su nivel de aspiración considerado desde el grado de intensidad con que desea la meta propuesta; es decir, la inclinación a trabajar, para usar la terminología de F. Perroux. Ahora bien, ya que para esa medición proponemos una serie de condiciones que implican valores de diversa índole, hemos prestado especial atención al contenido de las preguntas, como se notará más adelante. Como nuestro interés diverge un tanto del de los citados autores, hemos tratado las informaciones recogidas de una manera diferente, que pasaremos a describir.

CUADRO 1

## SUMA DE LAS RESPUESTAS "NO" POR CATEGORÍA DE INFORMANTES

<i>Proposiciones *</i>	<i>Hijos de agricultores nacidos en una zona rural (a)</i>	<i>Hijos de agricultores nacidos en una zona urbana (b)</i>	<i>Hijos de no agricultores migrantes (c)</i>	<i>Hijos de no agricultores nativos (d)</i>	<i>Total</i>
1	11	24	24	17	76
2	18	31	30	15	94
3	16	35	35	19	105
4	13	31	48	16	108
5	16	58	43	22	139
6	34	61	66	40	201
7	28	64	77	49	218
8	35	63	91	56	245
9	43	83	69	50	245
10	45	89	94	42	270
11	48	82	121	74	325
12	57	120	157	79	413
Total de casos	71	131	168	90	460
Total de respuestas	364	741	855	479	2439
Promedio de respuestas "no"	5.13	5.66	5.09	5.32	5.30

\* Para ganar más y vivir mejor, usted aceptaría o no aceptaría: 1) trabajar más; 2) aceptar más responsabilidades; 3) aprender una nueva profesión; 4) ganar poco en un principio; 5) dejar a sus amigos; 6) dejar la ciudad para siempre; 7) dejar a sus parientes; 8) no tener tiempo libre; 9) ir al sur del país para siempre; 10) dejar a su esposa y a sus hijos durante cierto tiempo; 11) poner su salud en peligro; 12) perjudicar la educación de sus hijos.

Por las razones ya expuestas, nuestros informantes fueron divididos en hijos de agricultores e hijos de "no agricultores", cada una de esas categorías a su vez fue subdividida en otras dos. Hemos estudiado cada categoría inicial por separado, buscando las diferencias significativas entre las proporciones de respuesta "no" de los sub-grupos establecidos.

CUADRO II

PORCIENTOS DE RESPUESTAS "NO" CON RESPECTO AL TOTAL DE CASOS PARA EL UNIVERSO Y LAS DIVERSAS CATEGORÍAS DE INFORMANTES; FRECUENCIAS TEÓRICAS \*

<i>Proposiciones</i>	<i>% del universo</i>	<i>Números relativos observados</i>	<i>Números absolutos esperados</i>	<i>Números relativos observados</i>	<i>Números absolutos esperados</i>	<i>Números relativos observados</i>	<i>Números absolutos esperados</i>	<i>Números relativos observados</i>	<i>Números absolutos esperados</i>
1	15.6	.155	11.1	.183	20.4	.143	26.2	.189	14.0
2	21.2	.253	15.1	.237	27.8	.179	35.6	.167	19.1
3	22.6	.225	16.0	.267	29.6	.208	38.0	.211	20.3
4	22.8	.183	16.2	.237	29.9	.286	38.3	.178	20.5
5	31.2	.225	22.2	.443	40.9	.256	52.4	.244	28.1
6	43.2	.479	30.7	.467	56.6	.393	72.6	.444	38.9
7	48.4	.394	34.4	.489	63.4	.458	81.3	.544	43.6
8	52.6	.493	37.3	.481	68.9	.542	88.4	.622	47.3
9	53.8	.605	38.2	.634	70.5	.411	90.4	.555	48.4
10	58.2	.634	41.3	.679	76.2	.559	97.8	.467	52.4
11	72.6	.676	51.5	.626	95.1	.720	122.1	.822	65.3
12	89.6	.803	63.6	.916	117.4	.934	150.5	.878	80.6
Total de casos	460	71	—	131	—	168	—	90	—

\* Las frecuencias teóricas representan el número de respuestas "no" que es de esperar si las categorías no se apartan significativamente de la opinión expresada por el universo; o sea que las cifras de 11.1, 20.4, 26.2, 14.0 atribuidas a la proposición 1 representan el 15.6% del total de casos respectivos.

#### A. LOS HIJOS DE AGRICULTORES

Los hijos de agricultores nacidos en la zona rural (categoría *a*) discrepan significativamente de los que nacieron en una zona urbana (categoría *b*) en sus respuestas a las proposiciones referentes a "dejar a los amigos" y "perjudicar la educación de los hijos", tomadas separadamente. Considerando el total de la muestra, vemos en el cuadro I que el último de los ítems mencionados está ponderado de manera que represente una barrera más infranqueable que el primero. Podremos indagar entonces si para las dos preguntas consideradas como elementos de una misma escala, los dos grupos *a* y *b* discrepan significativamente.

Las cifras teóricas con que vamos a comparar las observadas no corresponden al producto de las marginales entre el número total de respuestas, —ya que este procedimiento destruiría la ponderación. Escogimos como cifras teóricas las que serían de esperar si los grupos observados no se apartaran significativamente de la escala. Obtenemos un  $X^2$  significativo al nivel de 0.05. Luego, para determinar cuál de ambos grupos tiene una mayor inclinación al trabajo, observamos el sentido de esas discrepancias con respecto a la opinión de la población considerada como un todo.

Se destacó el hecho de que el grupo *a*) de los hijos de agricultores oriundos de la zona rural estaban más dispuestos a dejar sus amigos y a perjudicar la educación de sus hijos para ganar más y vivir mejor; de lo cual nos permitimos concluir que tienen una mayor inclinación al trabajo que los ciudadanos del mismo *status*. Es interesante subrayar que paradójicamente, los que nacieron en la zona rural demostraron menos apego a la comunidad —visualizada como un círculo de amigos o una red de relaciones primarias. Ya dejaron a sus amigos y parecen dispuestos a repetir la experiencia si redundan en una mejoría de sus condiciones de vida. Por otro lado, la educación como factor de ascenso social no representa tanto para ellos. Cuando se piensa que en las ciudades de provincia, este hecho constituye uno de los atributos más obvios de las personas socialmente prestigiadas, cabe preguntarse qué se entiende en este nivel social, el de los ex-campesinos, por vivir mejor. ¿Será que se encuentran tan apartados de las normas ciudadanas de estratificación social, que dan la espalda a esa “educación” imprescindible para obtener prestigio y poder? ¿O será que esa vía de ascenso está fuera de su alcance y por tanto de sus expectativas? ¿Cómo pretenden vivir mejor? Intentaremos regresar sobre este punto más adelante.

## B. LOS HIJOS DE NO AGRICULTORES

Esta categoría se subdivide en dos grupos que se asemejan no sólo porque sus padres poseen el mismo nivel de *status*, sino porque, si bien no todos provienen de una zona urbana, al menos fueron vinculados con funciones típicamente ciudadanas en las esferas de las actividades secundarias y terciarias. Se diferencian por el hecho de que unos ya experimentaron los riesgos de la migración interna, otros no.

Las respuestas de los hijos de no agricultores migrantes se apartan significativamente de las de los nativos en las proposiciones “trabajar más” e “ir al sur del país para siempre”. Utilizando los procedimientos descritos anteriormente, observamos que los migrantes están más dispuestos, para



ganar más y vivir mejor, a superar las dificultades mencionadas. Parece ser entonces que su inclinación al trabajo es mayor que la de los nativos.

### C. LOS HIJOS DE AGRICULTORES NACIDOS EN UNA ZONA URBANA Y LOS DE NO-AGRICULTORES NATIVOS

Una vez realizados los tests de significancia de las diferencias de las proporciones acusadas por los dos pares de categorías, así como el test de homogeneidad para los conjuntos de ítems en donde se confirmó una diferencia significativa, se deduce que los hijos de agricultores nacidos en una zona urbana y los nativos hijos de no agricultores, son los menos inclinados al trabajo. ¿Cuál de ambos grupos demuestra la menor predisposición a trabajar? Discrepan significativamente uno del otro con respecto a 9 de las 12 proposiciones, que son:

(Si usted, para ganar más y vivir mejor, tuviese que...)

2. Aceptar más responsabilidades,
3. aprender una nueva profesión,
4. ganar poco en un principio,
5. dejar sus amigos,
8. no tener tiempo libre,
9. ir al sur del país para siempre,
10. dejar a su esposa y sus hijos por algún tiempo,
11. poner en riesgo su salud,
12. perjudicar la educación de sus hijos.

Cuando comparamos las frecuencias observadas con las que serían de esperar si ambos grupos opinaran como la totalidad de la población estudiada, obtenemos un  $X^2$  significativo al nivel de 0.05. El grupo de los nativos, hijos de no agricultores, se mostró más dispuesto a realizar 7 de los 9 ítems citados y todo indica que tienen una mayor inclinación al trabajo.

En efecto, fijándonos en el contenido de las preguntas, las dificultades que los hijos de agricultores se muestran más propensos a superar son el hecho de no disponer de tiempo libre o de poner en riesgo su salud. Fuera de esto se niegan a aceptar responsabilidades, a aprender una nueva profesión y a ganar poco en un principio; parecen poco habilitados a progresar en actividad económica alguna. Por otro lado, se encuentran prisioneros de las relaciones primarias y difícilmente imaginan la posibilidad de dejar su comunidad, ya que les cuesta demasiado alejarse de sus amigos, migrar

al sur, o dejar esposa e hijos por algún tiempo. Finalmente, valorizan más la educación que los propios depositarios de ella, hecho sobre el cual volveremos.

#### D. LOS HIJOS DE AGRICULTORES NACIDOS EN UNA ZONA RURAL Y LOS MIGRANTES HIJOS DE NO AGRICULTORES

Esos grupos, los más dispuestos a esforzarse para conseguir alguna mejoría, se diferencian significativamente entre sí en lo que se refiere a la migración definitiva hacia el sur del país y al perjuicio que podría causarse a la educación de los hijos. Para las dos preguntas estudiadas conjuntamente se diferencian de la opinión media de manera también significativa, siendo que el grupo de migrantes, hijos de no agricultores, se aparta mucho más en el sentido de estar más dispuesto a realizar esfuerzos para ganar más y vivir mejor.

#### E. INCLINACIÓN A TRABAJAR DE LAS 4 CATEGORÍAS

Por consiguiente, los migrantes hijos de no agricultores son los más inclinados a trabajar, seguido de los hijos de agricultores nacidos en una zona rural, de los nativos hijos de no agricultores y de los hijos de agricultores nacidos en una zona urbana.<sup>9</sup>

### III

#### A. EL MARCO DE REFERENCIA

Decíamos que para que una población sea apta para hacer crecer acumulativa y duraderamente su producto real bruto, es necesario que desee mejorar su situación y que no pueda hacerlo sino mediante el trabajo. Hemos determinado en términos relativos cuáles eran los grupos más inclinados al trabajo. Vamos a tratar de esclarecer si esperan mediante este trabajo obtener una recompensa adicional, es decir, una mejoría cua'quiera. Suponemos que esa *expectativa* es la resultante de una serie de observaciones hechas en el círculo social en que vive el informante.

Partiendo de la idea de que cualquier premio puede reducir el hecho de tener "éxito" en la vida —no importa la forma en que el informante define el éxito—, le pedimos que opinase sobre las vías de ascenso seguidas por un amigo eventual que habría "triunfado en la vida". En primer lugar muchos no tenían tal amigo.

CUADRO III  
 RESPUESTAS A LA PREGUNTA: "¿TIENE UD. UN AMIGO QUE  
 'TRIUNFÓ' EN LA VIDA?"

<i>Categorías</i>	<i>Sí</i>	<i>No</i>	<i>Total</i>
Hijos de agricultores			
a) nacidos en una zona rural	28	43	71
b) nacidos en una zona urbana	57	74	131
Hijos de no-agricultores			
c) migrantes	93	75	168
d) nativos	47	43	90
Total	225	235	460

Las respuestas así distribuidas no se diferencian de manera significativa. Para agudizar las discrepancias, agrupamos nuestros datos en las dos categorías iniciales —de hijos de agricultores e hijos de no-agricultores—, y encontramos un  $X^2$  significativo al nivel del 0.05 y un índice de asociación de caracteres negativo del 24%. Por consiguiente, los hijos de agricultores, contrariamente al resto de la población, tienden a no tener amigos que alcanzaron éxito en la vida.

Ahora bien, se interrogó a aquellos que sí tienen amigos que "triunfaron" en la vida: ¿cuál es en su opinión la causa de este éxito? Planteamos una pregunta abierta y las respuestas fueron computadas de la siguiente manera:

1. Triunfó por su esfuerzo, su inteligencia y habilidad, por sus cualidades morales.
2. Triunfó gracias a su instrucción.
3. Triunfó con la ayuda de "palancas" y por suerte.
4. Triunfó, pero no sabe por qué.

CUADRO IV  
 RESPUESTAS A LA PREGUNTA: "¿A QUÉ ATRIBUYE UD. EL  
 ÉXITO DE SU AMIGO?"

<i>Categorías</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>Total</i>
Hijos de agricultores					
a) nacidos en una zona rural	18	2	5	2	27
b) nacidos en una zona urbana	30	2	23	2	57
Hijos de no-agricultores					
c) migrantes	59	13	19	—	91
d) nativos	27	10	8	2	47
Total	134	27	55	6	222

Una vez agrupados los datos en sólo dos categorías y distribuidas las respuestas “no sabe por qué”, encontramos que las diferencias son significativas al nivel del 0.05. La observación de la naturaleza de las relaciones pone de relieve que no existe relación entre el esfuerzo y la característica de haber nacido en una familia de agricultores o no. En promedio, el 62% de los grupos piensa que es el esfuerzo o la habilidad personal que llevó al amigo al éxito. Además, para los que provienen de una familia de agricultores, la instrucción no conduce al éxito, mientras que los ciudadanos cuyos padres no desempeñan o no desempeñaron tareas agrícolas opinan que sí. Finalmente para este último grupo de personas la “palanca” y la suerte no llevan al éxito, mientras que los primeros explican el ascenso de su amigo por este factor.

Por lo general, entonces, se cree que el esfuerzo, la habilidad profesional y las cualidades morales son premiados. Pero una minoría significativa de un 40% afirma que hay otras vías de ascenso, a saber: la educación y la “palanca”.

## B. IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN

Nos hemos permitido dar un énfasis especial a la educación e inclusive tratarla como una alternativa especial entre las vías de ascenso porque se ha comprobado que los altos niveles de aspiración en esa materia no están necesariamente vinculados con las motivaciones hacia los cambios que implica el proceso de desarrollo. En muchos casos, y particularmente en las pequeñas ciudades de provincia, este anhelo apunta a la mayor participación en el sistema de poder y prestigio tradicionalmente vigente, enfocándose la educación como una manera de poseer la nota característica de los grupos dirigentes de abogados, notarios, funcionarios públicos y demás ocupaciones situadas en las esferas de las actividades de servicio. Prueba de ello es el hecho de que los hijos de agricultores nacidos en una zona urbana, los menos dispuestos a trabajar, valorizan la educación más que el grupo de ciudadanos nativos de las ciudades observadas, como vimos en el párrafo C del apartado I.

### B. 1 *Nivel de educación de los informantes*

Para captar el nivel de educación de los informantes, fue necesario resolver arbitrariamente el problema del número de años pasados en la escuela según los diferentes ciclos educacionales, ya que en todos los casos el número de informantes que abandonan la escuela antes de completar un ciclo u otro siempre es más elevado que el de aquellos que consiguen terminar. El cuadro V representa la forma en que se resolvió el problema.

CUADRO V

## NÚMERO DE AÑOS PASADOS EN LA ESCUELA

<i>Conceptos</i>	<i>Frecuencia</i>		<i>Número de años en el ciclo mencionado</i>	<i>Número de años para alcanzar el ciclo mencionado *</i>	<i>Número de años promedio</i>
	<i>(f)</i>	<i>%</i>			
No sabe leer y escribir	99	21	—	—	—
Lee y escribe sin haber frecuentado la escuela	50	11	0.5	—	0.5
Curso primario incompleto	139	30	4	4	} 4.7
Curso primario completo	72	16	6	6	
Curso gimnasial *					
Incompleto	44	9	2	8	} 8.3
Completo	9	2	4	10	
Curso científico					
Incompleto	21	5	1.5	11.5	} 11.9
Completo	8	2	3	13	
Curso Superior					
Completo e Incompleto	18	4	4	17	1.7
	460	100	—	—	—

\* La enseñanza de nivel secundario se divide en el Brasil en el curso gimnasial (4 años) y el curso científico (3 años).

Se advierte que atribuimos un periodo de aprendizaje de 6 meses a aquellos que declararon saber leer y escribir sin haber frecuentado la escuela, mientras que aquellos que ingresaron en la escuela primaria acusan un promedio de 4.7 años de escolarización. Los que cursaron el gimnasio, el curso científico o el curso superior, pasaron respectivamente unos 8.3; 11.9; y 17 años en la escuela. Vale decir que el 72% de la población masculina adulta no llegó a disfrutar más de 5 años de la educación formal.

Las cuatro categorías en que se divide nuestra muestra, revelan un promedio de años de escolarización sumamente bajo para los hijos de agricultores nacidos en la zona rural, un poco más de 2 años, contra 3 para las personas del mismo grupo oriundos de una zona urbana. Los entrevistados que nacieron en una familia de *status* más elevada, cursaron en promedio 6 años de clase. (Cuadro VI.)

CUADRO VI  
 NÚMERO PROMEDIO DE AÑOS PASADOS EN LA ESCUELA POR LAS  
 DIFERENTES CATEGORÍAS DE INFORMANTES

<i>Ciclo Educativo</i>	<i>Promedio de años cursados para alcanzar el ciclo mencionado</i>	<i>Categorías de informantes</i>			
		<i>Hijos de agricultores</i>		<i>Hijos de no-agricultores</i>	
		<i>Nacidos en una zona rural (a)</i>	<i>Nacidos en una zona urbana (b)</i>	<i>Migrantes (c)</i>	<i>Nativos (d)</i>
No sabe leer ni escribir	0	32	36	22	9
Sabe leer y escribir, sin haber frecuentado la escuela	0.5	11	24	10	5
Curso primario					
Incompleto y completo	4.7	23	61	83	44
Curso gimnasial					
Incompleto y completo	8.3	4	6	22	21
Curso científico					
Incompleto y completo	11.9	1	2	18	8
Curso superior					
Incompleto y completo	17	—	2	13	3
Total	—	71	131	168	90
Promedio	—	2.24	3.10	6.0	5.9

B. 2 *Nivel de educación deseado para los descendientes*

Para tener una idea del deseo del informante al respecto, formulamos la siguiente pregunta: “¿Hasta qué curso le gustaría que sus hijos varones llegasen?” (o: suponga que tuviese hijos, ¿hasta qué curso le gustaría que llegasen?). El cuadro VII nos muestra las respuestas.

CUADRO VII

<i>Nivel de educación deseado</i>	<i>CATEGORÍA DE INFORMANTES</i>			
	<i>Hijos de agricultores</i>		<i>Hijos de no-agricultores</i>	
	<i>Nacidos en una zona rural (a)</i>	<i>Nacidos en una zona urbana (b)</i>	<i>Migrantes (c)</i>	<i>Nativos (d)</i>
Primario	9	9	11	—
Gimnasio	14	22	11	13
Científico	3	2	7	—
Superior	45	98	139	77
Total	71	131	168	90

Con el fin de cerciorarnos que estas respuestas no se deben al azar, calculamos el  $X^2$  que resultó significativo a un nivel de 0.05. Resulta del cálculo del coeficiente de la contingencia cuadrática media, que los datos se correlacionan en un 25% de los casos. Las tendencias más claras son la asociación entre el hecho de ser hijo de agricultor y de desear los cursos primarios y secundarios para los descendientes y la disociación entre esta característica y el deseo de obtener un curso superior. Los informantes cuyos padres ocupan u ocupaban posiciones en las actividades secundarias y terciarias, no dejan traslucir ninguna tendencia clara, aunque, como se nota, su inmensa mayoría opta por el curso superior.

Teniendo la certeza de que las diferencias observadas no se deben al azar, podemos calcular el promedio de años de escolarización deseado por cada categoría de informantes. Los resultados aparecen en el cuadro VIII y revelan, como era de esperarse, que los grupos discriminados anhelan una educación más profundizada para sus descendientes, conforme nacieron en aglomeraciones urbanas de mayor importancia.

### B. 3 Nivel de aspiración en materia de educación para los descendientes

Definimos como nivel de aspiración para las necesidades de este análisis, la diferencia entre el nivel deseado para los descendientes y el nivel alcanzado por el informante. Nótese que las diferencias casi desaparecen, indicando que los adultos entrevistados demuestran una altísima valoración de la educación formal. Conviene sin embargo destacar que las personas vinculadas —ya sea ellas mismas o a través de sus padres—, a la agricultura, evidencian los mayores niveles de aspiración.

CUADRO VIII

#### NIVEL DE ASPIRACIÓN EN MATERIA DE EDUCACIÓN DE LOS HIJOS

<i>Conceptos</i>	CATEGORÍA DE INFORMANTES			
	<i>hijos de agricultores</i>		<i>hijos de no-agricultores</i>	
	<i>Nacidos en una zona rural (a)</i>	<i>Nacidos en una zona urbana (b)</i>	<i>Migrante (c)</i>	<i>Nativos (d)</i>
Número promedio de años cursados por el informante	2.2	3.1	6.0	5.0
Número promedio de años deseado para los descendientes	14.1	15.0	15.6	16.0
Nivel de aspiración	11.9	11.9	9.6	10.1

B.4. *Expectativa en materia de educación de los descendientes*

¿Esperan nuestros informantes ver realizadas sus aspiraciones? En otras palabras, tomando en cuenta sus esfuerzos, así como las dificultades del momento, ¿prevén o no la concreción de sus deseos?

Para captar ese aspecto del problema, hemos planteado en nuestra cédula de entrevista el siguiente caso: "Un obrero gana un salario regular; tiene cuatro hijos. Desea que su primer hijo ingrese en el gimnasio industrial.<sup>10</sup> ¿Usted piensa que este hijo tiene oportunidad de entrar en el gimnasio? El procedimiento es válido, ya que como suponemos al elaborar nuestra cédula de entrevista, la mayor parte (74%) de nuestros informantes poseen el mismo *status* y aproximadamente el mismo salario que un obrero, o se colocan abajo de este nivel. No deja de representar, no obstante, algunas dificultades, puesto que el 26% restante opina sobre una situación que no está viviendo. Las respuestas se distribuyen conforme lo indica el cuadro IX.

CUADRO IX  
ESPERA SEGÚN LAS CATEGORÍAS DE INFORMANTES:  
RESPUESTAS A LA PREGUNTA: ¿PUEDE EL HIJO  
DEL OBRERO INGRESAR AL GIMNASIO?

<i>Categoría</i>	<i>No</i>	<i>Sí</i>	<i>Total*</i>
Hijos de agricultores			
a) nacidos en una zona rural	42	29	71
b) nacidos en una zona urbana	58	73	131
Hijos de no-agricultores			
c) migrantes	71	97	168
d) nativos	50	40	90
	221	239	460

\* En 11% de los casos los informantes respondieron "no sé". Esas respuestas fueron distribuidas proporcionalmente.

Las diferencias observadas son significativas. Los hijos de agricultores nacidos en la zona rural, en un 59% piensan que no hay posibilidad de que un hijo de obrero alcance el nivel mencionado. Mientras que una proporción casi igual de hijos migrantes de no-agricultores opinan que el hijo puede concretar el sueño de su padre. En los demás casos, hay independencia de los caracteres estudiados.

En resumen, los dos grupos que consideran la educación, además del esfuerzo personal, como una vía de ascenso social, tienen en la sociedad observada los más altos niveles de instrucción, anhelan mucho más para sus hijos y parecen, al menos uno de ellos, esperar alcanzar la concreción



de este deseo en todo o en parte. Por el contrario, los hijos de agricultores que no visualizan la educación como una vía de ascenso, a pesar de sus aspiraciones más altas que las de la categoría opuesta, no esperan, en el caso de los que nacieron en la zona rural, concretar estos sueños. Todo indica que son conscientes de la posibilidad de ascender por esta vía, pero se percatan de que no está a su alcance. Más fácil y seguro es conseguirse una buena "palanca", o esperar la suerte.

Hay pues bastante congruencia en estas tendencias. En efecto, 1) si además del esfuerzo personal y de las cualidades morales y de inteligencia del individuo, la educación es una vía de ascenso social, 2) si, como suponemos, aunque sin las debidas pruebas empíricas, los que visualizan la educación como tal, están pensando sobre todo en términos del sistema de estratificación existente que premia al "bacharel" (licenciado) inclusive cuando no aporta ayuda alguna a la producción de bienes materiales, los grupos que el sistema educacional formal no ha logrado absorber tienen que buscar en la participación en una clientela cualquiera la manera de obtener *status* y prestigio. El compadrazgo en cuanto institución viene a ser una solución alternativa al problema de la movilidad ascendente.

#### IV

Se admite que es en el sistema político donde actúan con más nitidez las relaciones de clientela y la relación de dependencia. ¿Cómo enjuician nuestros informantes la acción de sus dirigentes? Es decir, los políticos, en tanto tales, ¿tienen o no en su opinión una función tendiente a solucionar los problemas de la colectividad? Para responder a estos interrogantes, hemos formulado la pregunta siguiente: "Hay personas que piensan que es indiferente elegir uno u otro candidato, porque nada cambiará. ¿Usted está de acuerdo con esa manera de pensar?"

CUADRO X  
RESPUESTAS DE LOS INFORMANTES A LA PREGUNTA  
QUE INDAGA SI ES INDIFERENTE ELEGIR UNO  
U OTRO CANDIDATO

<i>Categorías</i>	<i>No</i>	<i>Si</i>	<i>Total</i>
Hijos de agricultores			
a) nacidos en una zona rural	52	19	71
b) nacidos en una zona urbana	91	40	131
Hijos de no-agricultores			
c) migrantes	140	28	168
d) nativos	65	25	90
Total	348	112	460

Las respuestas así distribuidas o agrupadas en dos categorías discriminan significativamente a nuestros informantes. El índice de asociación de caracteres muestra una correlación negativa en el 23% de los casos. Podemos concluir que los hijos de agricultores tienden a estar de acuerdo con la opinión presentada, mientras los hijos de no-agricultores manifiestan su desacuerdo.

v

### *Actitud ante el futuro y conclusiones*

Las conclusiones de los párrafos anteriores podrían resumirse en el siguiente cuadro:

Si nuestra columna “designación trivial”, que no nos atrevemos a llamar de tipología, capta adecuadamente la realidad, sería de esperar que los diferentes grupos de informantes manifestasen ante el futuro actitudes divergentes o congruentes con dicha columna. En efecto, vemos que 1) el hijo del agricultor nacido en una zona rural es uno de los más dispuestos a trabajar, y en una medida significativa cree que las relaciones particularistas llevan al éxito; aunque posee altos niveles de aspiración en materia de educación, no espera concretarlas, la política no le parece dedicada a resolver los problemas de la colectividad; afirmamos que es un trabajador frustrado, ya que no percibe ninguna recompensa importante para los esfuerzos que realiza. 2) El hijo de agricultor nacido en una zona urbana es de todos el que menos piensa en trabajar, comparte con el informante de la clase anterior la idea de que el éxito puede lograrse con la ayuda de las “palancas”, así como su aspiración a un alto nivel de educación para sus hijos y su actitud negativa ante la política; decimos que es un tipo mediocre y ambicioso. 3) El migrante que no nació en una familia de agricultores, demuestra la más alta inclinación al trabajo, cree que además del esfuerzo personal, la educación lleva a conseguir éxito en la vida, en esta materia espera alcanzar para sus hijos más de lo que pudo obtener, participa y cree en el sistema político; a nuestra manera de ver, es un tipo trabajador y adaptado a su medio. 4) El nativo cuyo padre pertenece a los estratos ocupacionales dedicados a tareas fuera de la actividad primaria, difiere del migrante del mismo origen social en cuanto a su reducido interés con respecto al trabajo; puede decirse que es una persona mediocre y adaptada a su medio.

CUADRO XI  
RESUMEN DE LOS ANALISIS ANTERIORES

Categorías	Participación en la movilidad social	Inclimación al trabajo (rango)	Percepción de los canales de ascenso social (salvo el esfuerzo)	Educación		Actitud frente a la política	Designación trivial
				Nivel de aspiración	Nivel de expectativa		
a	movilidad alta, sin alcanzar estratos elevados	2º lugar	compadrazgo y suerte	alto	bajo	negativa	trabajador frustrado
b	alta estabilidad social	4º lugar	compadrazgo y suerte	alto	indeterminable	negativa	mediocre ambicioso
c	movilidad alta, alcanzando todos los niveles	1er. lugar	educación formal	regular	alto	positiva	trabajador adaptado
d	alta estabilidad social	3er. lugar	educación formal	regular	indeterminable	positiva	mediocre adaptado

¿Cómo encaran el futuro? Para aprehender la actitud ante el futuro, se preguntó al informante: “¿Cree usted que el secreto de la felicidad consiste en conformarse con lo que acontece sin esperar mucho de la vida?” Las respuestas se distribuyen como lo indica el Cuadro siguiente:

CUADRO XII

RESPUESTAS A LA PREGUNTA ¿CREE USTED QUE EL SECRETO DE LA FELICIDAD CONSISTE EN CONFORMARSE CON LO QUE ACONTECE SIN ESPERAR MUCHO DE LA VIDA?

<i>Categoría</i>	RESPUESTAS		
	<i>No</i>	<i>Sí</i>	<i>Total</i>
Hijos de agricultores:			
<i>a) nacidos en una zona rural</i>	33	18	71
<i>b) nacidos en una zona urbana</i>	59	72	131
Hijos de no-agricultores:			
<i>c) migrantes</i>	98	70	168
<i>d) nativos</i>	49	41	90
total:	239	221	460

Las diferencias acusadas por las categorías así discriminadas, no son significativas. Agrupando otra vez para agudizar las discrepancias, en dos categorías de informantes, el  $X^2$  se revela significativo al nivel de 0.05. El índice de asociación de caracteres indica una correlación negativa del 23%, de suerte que podemos concluir que los hijos de agricultores tienden a pensar que en la vida, para ser feliz hay que conformarse con las cosas que van sucediendo, mientras que el resto de la población no ve en ese conformismo un requisito de la felicidad.

A la luz de estos últimos datos, nos parece posible concluir que los migrantes, hijos de no agricultores, representan el grupo más capacitado para reformar el estado de cosas existente. Capaces no sólo de acompañar el proceso de desarrollo económico, sino de provocarlo. La apatía de los nativos de la categoría *d* así como la de los hijos de agricultores nacidos en una zona urbana, no permite esperar mucho de dichos grupos, aunque los primeros manifiestan una actitud positiva ante el futuro, su poca inclinación al trabajo y su estabilidad social habitual dan la impresión que difícilmente propiciarán cambios capaces de trastornar las instituciones existentes. Los hijos de agricultores nacidos en una zona rural, parecen vivir una situación altamente conflictiva que de momento desemboca en el conformismo. No es de descartar la posibilidad de que a la larga podrán percibir las barreras que obstaculizan su disposición a trabajar; no obstante, consideramos que esa situación de conflicto perdurará todavía por

bastante tiempo de mantenerse el volumen y las características de las corrientes migratorias nordestinas, impidiendo la plena participación de este grupo en el proceso de desarrollo y la actualización de su potencial de cambio.

<sup>1</sup> La investigación cuyo informe se intitula: "Juazeiro y Petrolina, ¿un polo de crecimiento? Estudio de las concomitantes sociales de un crecimiento económico" fue coordinada por el autor de este artículo, asistido por el señor J. P. Bombart, experto de la Cooperación Técnica Francesa en el Centro Latinoamericano de Investigaciones en Ciencias Sociales, la señorita Lucía María Lippi Leite, licenciada en Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro, además de los técnicos de la Superintendencia del Nordeste (SUDENE), en particular del sociólogo Estanislau Monteiro de Oliveira. Deseo expresar mi gratitud a los miembros de este Centro por las numerosas sugerencias y críticas. Las opiniones presentadas en este trabajo, son de responsabilidad exclusiva del autor.

<sup>2</sup> cf. Gino Germani, "Estrategia para estimular la movilidad social", en Joseph A. Kahl, ed., *La Industrialización en América Latina*, F. de C. E., 1965, pp. 274-306.

<sup>3</sup> cf. F. Harbison y Ch. A. Myers, *Educação, mão de obra e crescimento econômico Brasil Portugal*, ed. Fundo e Cultura, 1965, p. 14.

<sup>4</sup> F. Perroux, *L'Economie du XXe, siècle*, PUF, 1964, p. 155.

<sup>5</sup> *Ibidem*, p. 419.

<sup>6</sup> cf. Leonard Reissman, "Levels of Aspiration and Social Class", *American Sociological Review*, junio 1953, 18 (3), pp. 233-242.

<sup>7</sup> Carolina Martuscelli Bori, "O individuo e a mobilidade: Características psicológicas relacionadas com a mobilidade social", en Bertram Hutchinson, *Mobilidade e Trabalho*, Rio de Janeiro, Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais, 1960, pp. 230-280.

<sup>8</sup> C. Martuscelli, *ibidem*, p. 246.

<sup>9</sup> Si calculamos el número promedio de veces en que los diferentes grupos no realizarían las condiciones propuestas para ganar más y vivir mejor, el resultado es el mismo: Obtenemos 5.09 para los hijos de no agricultores migrantes, 5.13 para los hijos de agricultores nacidos en la zona rural, 5.32 para los hijos de no-agricultores nativos, y 5.66 para los hijos de agricultores nacidos en una zona urbana.

<sup>10</sup> Ese gimnasio existe en las ciudades estudiadas.