

MOTIVACIONES, ASPIRACIONES E INFORMACION EN LA PROMOCION SOCIAL

Por JUAN DÍEZ NICOLÁS

Introducción *

Este breve estudio empírico tiene por objeto principal el de llamar la atención sobre algunos aspectos de la promoción social que generalmente no reciben un tratamiento adecuado por parte de los especialistas en esta materia. Concretamente, lo que pretendemos poner en evidencia es que, cuando un país se propone impulsar y acelerar la promoción social como fin político-social, no basta con crear las instituciones y otros mecanismos que faciliten esa promoción, sino que al mismo tiempo tiene que esforzarse en informar y motivar a la población, de forma masiva y repetitiva, sobre la existencia de dichos mecanismos de promoción social. Si las instituciones existen, pero la población no tiene conocimiento de ellas, el esfuerzo del Estado será inútil o por lo menos no tan útil como

* Agradecemos al Instituto de la Opinión Pública el permiso para utilizar los datos primarios en que se basa este trabajo. Asimismo agradecemos la colaboración prestada por los miembros del Departamento Técnico del I.O.P., y en especial a don José Luis Martín Martínez. Asimismo, hemos recogido en esta versión final algunas de las sugerencias que se nos hicieron al exponer la ponencia en la Mesa Redonda, por lo que quedamos agradecidos a todos aquellos que participaron en la discusión. Sin embargo, sólo el autor es responsable de las ideas aquí expuestas.

se hubiera deseado. Como en tantas otras cuestiones, hay que partir de la base de que en las modernas sociedades complejas e industriales, la comunicación (a pesar de las grandes ventajas de los medios de comunicación de masas) es cada vez más difícil y complicada. Por consiguiente, y adelantándonos un poco al material que presentamos en este trabajo, creemos que el Estado debe procurar, por todos los medios a su alcance, informar lo más extensa e intensamente posible sobre los mecanismos de promoción social por él mismo creados. De otra forma, los frutos recogidos no compensarán, o lo harán sólo parcialmente, de los esfuerzos, grandes o pequeños, realizados para favorecer y facilitar la promoción social en nuestro país.

El artículo consta de tres partes. En la primera presentamos algunos datos relativos a la movilidad social en dos generaciones. Corrientemente se utilizan datos de estratificación social para poner a prueba hipótesis que en realidad son de movilidad social, y ello presenta ciertos peligros que no se justifican por el hecho de que los estudios de dinámica social sean metodológica y técnicamente mucho más difíciles de llevar a cabo que los de estática social (1).

En la segunda parte trataremos de interpretar algunos datos referentes a las aspiraciones y motivaciones respecto al futuro status social de la próxima generación.

En la tercera parte del artículo examinaremos el grado de información de la población sobre la existencia de un cierto número de instituciones cuyo fin es precisamente la promoción social.

Naturalmente, y aunque otros ponentes ya habrán hecho esta aclaración, consideramos que el concepto de promoción social no es un término sociológico, sino político-social, ya que la sociología se ocupa de la movilidad social (concepto que, teóricamente al menos, denota cierta neutralidad respecto a si es bueno o no ascender o descender socialmente). El concepto de promoción social, aparte

(1) Naturalmente ya sabemos que estratificación social y movilidad social no son sino dos caras de una misma moneda. Cualquier estudio de una realidad social concreta tiene que tener en cuenta los aspectos estáticos y dinámicos conjuntamente. Sin embargo, y sólo a efectos de análisis, insistimos en que se puede pretender que se les puede estudiar por separado.

de que lleva implícito el juicio de valor de que el ascender socialmente es bueno (y no solamente eso, sino que además presupone que se puede determinar qué es ascender y qué es descender socialmente), denota asimismo la idea de que se puede (y es lícito) manipular a la sociedad para favorecerla (2).

Así, pues, y una vez hechas estas breves aclaraciones respecto a las diferencias entre estratificación social y movilidad social, y entre movilidad social y promoción social, temas por otra parte que están suficientemente tratados en otras ponencias, pasamos a examinar el objeto, método y resultados de este pequeño estudio.

Objeto del estudio

La movilidad social existe, en mayor o menor grado, en todas las sociedades, y por consiguiente, esperábamos que los datos manejados (con las limitaciones derivadas del tipo de muestra utilizado y que luego detallaremos) pondrían de manifiesto la existencia de movilidad en nuestro país. Una hipótesis que desgraciadamente no se puede poner a prueba totalmente, es la de que las expectativas sobre movilidad social ascendente de la población suelen ser mayores que la movilidad real que de hecho se produce. En tercer lugar,

(2) Aceptamos plenamente las definiciones que propone AMANDO DE MIGUEL en su ponencia a esta Mesa Redonda *Análisis General de la Movilidad Social en España*. Así De Miguel distingue entre cambio de *locus*, cambio de *status* y cambio *situs* para referirse a los diversos tipos de movilidad. En nuestro trabajo nosotros hablamos en general de la movilidad para referirnos al cambio de *status*, es decir, a la movilidad vertical propiamente dicha.

Por otra parte, coincidimos con el profesor Ros Gimeno en cuanto a la necesidad que existe de concretar la terminología, y por ello insistimos nuevamente en que el concepto de promoción social, aunque pueda ser *objeto* de un análisis sociológico, como haremos nosotros mismos, no puede, sin embargo, ser considerado como *concepto* sociológico para explicar un determinado aspecto de la realidad social. Una cosa es que el sociólogo pueda estudiar los valores como *objeto* de análisis, y otra muy distinta que estudie la realidad social *partiendo desde* determinados valores. Nosotros entendemos que el sociólogo puede hacer lo primero, pero no lo segundo y esto en sí, somos conscientes de ello, supone que nosotros mismos estamos partiendo de un juicio de valor: el de que el científico debe procurar ser éticamente neutral. (Véase MAX WEBER, *The Methodology of the Social Sciences*, The Free Press of Glencoe, Ill., 1949.)

formulamos también la hipótesis de que los diversos grupos socioeconómicos de la población tienen ideas bastante diferentes respecto a los mecanismos para ascender socialmente (partiendo del supuesto comúnmente aceptado de que el cambio desde ciertos estratos socioeconómicos a otros determinados significa un «ascenso» social). En cuarto lugar, opinamos que la población no está lo suficientemente bien informada sobre las instituciones creadas por el Estado para la promoción social, y que, puntualizando aún más, son los estratos que más necesitan esa información los que están peor informados sobre la existencia de los mecanismos de promoción social.

Metodología

Los datos utilizados para este estudio proceden de una serie de preguntas correspondientes a una de las encuestas realizadas por el Instituto de la Opinión Pública en la primavera de 1965.

La población entrevistada consistía en una muestra por áreas de la población mayor de 18 años del municipio de Madrid (3). El total de entrevistas fue de 860, de las cuales sólo hemos elegido para nuestro estudio las correspondientes a varones (430). Más aún, para eliminar algunos factores de variación innecesarios, dividimos a los varones en dos grupos: cabezas de familia (319) y no cabezas de familia (111). Para la primera parte del trabajo sólo utilizamos al grupo de cabezas de familia, y en la segunda y tercera parte (relativas a las expectativas de movilidad y al grado de información), analizamos por separado cada una de estas dos submuestras.

Por todo lo dicho, queda bien claro que los resultados de la primera parte del análisis sólo son estadísticamente generalizables (en el mejor de los casos) a los varones mayores de 18 años que fueran cabezas de familia españoles y residentes en el municipio de Madrid, mientras que los de la segunda y tercera parte se podrían

(3) Véase cualquiera de los informes del I.O.P. o la Sección Encuestas e Investigaciones de la *Revista Española de la Opinión Pública*, n.º 0, para más detalles sobre el procedimiento de muestreo utilizado.

generalizar a los varones mayores de 18 años que fueran españoles y residentes en Madrid.

Debemos señalar que, como ocurre en todas las encuestas, hay personas que no contestan a determinadas preguntas, lo cual complica el análisis, especialmente a efectos estadísticos de generalización de conclusiones. Acogiéndonos al sistema generalmente aceptado por otros especialistas, hemos eliminado de cada cuadro a aquellas personas que no hubiesen contestado a la pregunta o preguntas en cuestión. De aquí que los totales de unos cuadros no coincidan con los de otros.

Asimismo, queremos hacer constar que nuestro interés fundamental no reside en poder afirmar si un coeficiente de correlación entre dos variables es de 0,76 o de 0,78. El estado de las ciencias sociales en España, especialmente en su vertiente empírica, debe tener como misión el sugerir hipótesis más que el de ofrecer conclusiones categóricas. Creemos que los resultados obtenidos confirman algunas de las ideas que nosotros teníamos sobre el particular, es decir, que las tendencias observadas están bastante de acuerdo con las esperadas. Lo cual no quiere decir que defendamos a capa y espada la total exactitud y representatividad de los porcentajes obtenidos, pues somos lo suficientemente sensatos como para comprender que hacen falta muchos estudios empíricos sobre el mismo tema y con resultados similares para que comencemos a tener un conocimiento mejor respaldado sobre la realidad social española. Así, pues, los datos que aquí se presentan tienen como fin el de ilustrar más palpablemente los fenómenos a los que nos queremos referir, y el de señalar la gran utilidad de las encuestas, que, aun a despecho de muchos escépticos, proporcionan resultados totalmente plausibles.

La movilidad social en dos generaciones

Ya hemos dicho que los datos para este análisis se refieren a 319 varones mayores de 18 años, cabezas de familia, españoles y residentes en el municipio de Madrid. A estas personas se les hizo

ciertas preguntas sobre sus características socioeconómicas propias y las de su padre cuando ellos eran adolescentes. Concretamente se les preguntó por: 1) ocupación habitual de su padre cuando él mismo era adolescente; 2) nivel más alto de estudios que terminó su padre; 3) ocupación habitual suya propia en la actualidad; 4) nivel más alto de estudios que él mismo hubiese terminado; 5) nivel medio de ingresos mensuales en la actualidad.

Fácilmente se puede ver que estos datos permiten hacer un análisis de estratificación social, así como de movilidad social, es decir, que se puede hacer un análisis intrageneracional e intergeneracional de ciertas variables que podemos tomar como indicadores de la posición socio-económica. No se preguntó por los ingresos del padre por ser esta pregunta realmente difícil de contestar, y más aún de analizar comparativamente.

Puede ser útil comenzar por comparar a las dos generaciones con respecto a la ocupación y el nivel de estudios terminados.

Al examinar el cuadro I observamos una tendencia razonable al aumento proporcional de las ocupaciones no manuales respecto a las manuales, y al nivel cada vez más alto de estudios terminados. Esto, al menos como tendencia, no es un descubrimiento. Todos estaríamos de acuerdo en que el desarrollo económico de España, pasado y futuro, efectivamente se ha visto y se verá acompañado de estos dos fenómenos. Aún más, debido a que la muestra se refiere a Madrid, es de esperar que muchos de los padres de los cabezas de familia entrevistados procediesen de ambientes rurales, y que ellos o sus hijos (los actuales cabezas de familia) emigrasen a Madrid (4). Pero sin necesidad de recurrir a esos detalles, no cabe

(4) Este problema se nos planteó realmente al tener que comparar estas dos generaciones. Efectivamente, se puede afirmar que el sistema de estratificación rural-agrícola es algo completamente diferente al urbano-industrial. Cada uno, en cierta medida, constituye un orden social diferente. Sin embargo, la necesidad de poder comparar la composición ocupacional de una y otra generación nos indujo a asimilar las ocupaciones rurales a ocupaciones urbanas. Así, por ejemplo, los padres cuya ocupación fuese de jornalero agrícola, fueron codificados como trabajadores no especializados. Este caso no se presentó respecto a la ocupación de los entrevistados (los cabezas de familia) debido a que por ser residentes del municipio de Madrid, era difícil que tuviesen como ocupación habitual la de la agricultura.

CUADRO I
Ocupación y nivel de estudios terminados de dos generaciones

	Padres	Cabeza de familia
<i>Ocupación:</i>		
Profesionales, gerentes y directivos... ..	10 %	12 %
Empleados, comerciantes y funcs. ...	23	36
Trabajadores especializados... ..	18	26
Trabajadores no especializados	49	26
TOTAL	(304)	(271)
<i>Nivel de estudios terminados:</i>		
Universitarios	6 %	10 %
Secundarios	10	14
Primarios	42	53
Menos que primarios	42	23
TOTAL	(314)	(319)

* Recordamos que el número total de cabezas de familia entrevistados fue de 319. De ellos, 15 no contestaron cuál fue la ocupación de sus padres; 48 no dieron su ocupación propia (en realidad 2 eran estudiantes, 41 jubilados o sin ninguna ocupación y 5 no contestaron en absoluto); y 5 no supieron contestar cuál fue el nivel de estudios terminados por sus padres. Conviene señalar asimismo que los 319 cabezas de familia se distribuían por edad de la siguiente forma: 6 por 100 de 18 a 29 años; 49 por 100 de 30 a 49 años, y 45 por 100 de 50 o más años. Ello explica que hubiese 41 jubilados o sin ocupación.

duda de que, en todo el mundo, los procesos de urbanización e industrialización se han visto acompañados por un mayor crecimiento relativo de las ocupaciones no-manuales, así como por un gran aumento en el nivel medio de estudios de la población.

Se nos plantean ahora varias cuestiones. En primer lugar, ¿hasta qué punto existe una cierta asociación entre los diversos componentes del status socioeconómico de los individuos? En segundo lugar, ¿ha aumentado o disminuido esta relación, caso de existir? En tercer lugar, ¿hasta qué punto existe una transmisibilidad del *status* de una a otra generación?, o dicho de otra forma, ¿cuál es la influencia del *status* de un padre sobre el de su hijo?; y en cuarto lugar, ¿existe realmente un movilidad social en nuestro país?

Tomaremos cada una de estas cuestiones una por una.

CUADRO II

Relación entre el nivel de estudios terminados y la ocupación de los padres

OCUPACION DEL PADRE	NIVEL DE ESTUDIOS DEL PADRE			
	Universi- tarios	Secunda- rios	Prima- rios	Menos que primarios
Profesionales, gerentes y direc- tivos	79 %	36 %	4 %	1 %
Empleados, comerciantes y fun- cionarios	16	45	31	12
Trabajadores especializados ...	5	16	24	13
Trabajadores no especializados.	—	3	41	74
TOTAL	(19)	(31)	(127)	(124)

$$X^2 = 181,20.$$

En el cuadro II se puede observar a simple vista que, efectivamente, existe una gran relación entre el nivel de estudios terminados y la ocupación de los *padres* de nuestros entrevistados. Así, mientras que un 79 por 100 de los que tenían estudios universitarios tenían ocupaciones de profesionales, gerentes o directivos, sólo un 1 por 100 de los que tenían menos de estudios primarios estaban incluidos en esas ocupaciones. Por el contrario, ni un solo caso de padre con estudios universitarios estaba ocupado como trabajador no especializado, mientras que un 74 por 100 de los que tenían menos de estudios primarios eran precisamente trabajadores no especializados. En general se observa una fuerte relación positiva entre ambas variables, es decir, que cuanto mayor era el nivel de estudios del individuo más elevada (o prestigiosa, socialmente) era la ocupación a la que se dedicaba. La relación es significativa más allá del nivel 0,001, al igual que todas las demás relaciones expresadas más adelante, con la única excepción de la relación entre el nivel de estudios terminados y el nivel de ingresos mensuales del cabeza de familia, que sólo es significativa más allá del nivel 0,005.

En el caso de los cabezas de familia (cuadro III), se observa también la existencia de una interrelación entre los tres indicadores de *status* socioeconómico. La menor relación que se observa entre

CUADRO III

Relación entre el nivel de estudios terminados, los ingresos mensuales medios y la ocupación de los cabezas de familia

	NIVEL DE ESTUDIOS DEL CABEZA DE FAMILIA				OCUPACION DEL PADRE DE FAMILIA			
	Universitarios	Secundarios	Primarios	Menos de primarios	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados, comerciantes y funcionarios	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados
<i>Ingresos mensuales del cabeza de familia:</i>								
20.000 ptas. o más.	30 %	2 %	2 %	—	28 %	2 %	2 %	2 %
10.000 a 20.000 pesetas	30	15	3	—	24	9	4	—
5.000 a 10.000 ptas.	30	63	30	17	38	46	41	16
Menos de 5.000 pesetas	10	20	65	83	10	43	53	82
TOTAL	(27)	(41)	(162)	(71)	(29)	(91)	(68)	(68)
<i>Ocupación del cabeza de familia:</i>								
Profesionales, gerentes y directv.	67 %	24 %	3 %	—				
Empleados, comerciantes y funcionarios ...	22	59	40	16				
Trabajadores especializados ...	11	10	33	29				
Trabajadores no especializados ...	—	7	24	55				
TOTAL	(27)	(42)	(139)	(63)				

Valores de X²: estudios-ingresos: 25,89.
 estudios-ocupación: 148,24,
 ocupación-ingresos: 87,81.

el nivel de estudios y los ingresos mensuales puede tener diversas explicaciones. La primera que se ocurre es la de que los ingresos son un indicador menos fiable que los otros, pues existe una mayor tendencia a mentir en esta característica que en otras. Otra explicación sería la de que, efectivamente, los ingresos no están tan determinados por los estudios como lo está la ocupación; las formas en que uno puede ganar dinero dependen de muchos otros factores y no necesariamente de los estudios. La ocupación, por el contrario, viene mucho más determinada por los estudios, ya que cada vez es más frecuente la exigencia de un determinado nivel para poder optar a determinadas ocupaciones. En cualquier caso, sin embargo, es evidente que las tres relaciones son positivas y significativas. Así, por ejemplo, mientras que un 30 por 100 de los que tienen estudios universitarios tienen ingresos superiores a las 20.000 pesetas mensuales, sólo un 2 por 100 de los que tienen estudios secundarios, un 2 por 100 de los que tienen estudios primarios, y nadie con menos de estudios primarios, ingresa esa cantidad mensualmente como promedio. Por otra parte, podemos señalar que un 82 por 100 de los trabajadores no especializados ingresan menos de 5.000 pesetas mensuales; que un 67 por 100 de los universitarios están ocupados como profesionales, gerentes y directivos; que el 55 por 100 de los que tienen menos de estudios primarios están ocupados como trabajadores no especializados, etc. En resumen, parece ser que la ocupación está muy determinada por el nivel de estudios terminados, ya que cada vez es más frecuente el exigir un determinado nivel para cada ocupación (nivel, por otra parte, que cada vez se establece más alto, ya que esto permite una mayor selectividad inicial). La ocupación determina también en buena parte los ingresos que uno reciba, pues a pesar de que existen grandes diferencias económicas por grupos ocupacionales dentro de cada una de las cuatro categorías utilizadas, e incluso dentro de un mismo grupo ocupacional concreto, sin embargo, existen ciertos límites amplios dentro de los cuales se mueven las retribuciones a diversas ocupaciones. Finalmente, la relación estudios-ingresos es la menos fuerte, lo cual se debe, aparte de lo ya dicho respecto a la fiabilidad de los datos sobre ingresos, al hecho de que los estudios sirven primordialmente para realizar

CUADRO IV

Valores del Coeficiente de Contingencia C para la relación entre diversas variables socioeconómicas

	Valor de C
Estudios del padre. Ocupación del padre	0,61
Estudios cabeza de familia. Ocupación cabeza de familia.	0,58
Estudios cabeza de familia. Ingresos cabeza de familia ...	0,27
Ocupación cabeza de familia. Ingresos cabeza de familia.	0,50

una determinada ocupación, y es ésta la que proporciona los ingresos; es decir, la relación estudios-ingresos no es directa, sino que depende, por una parte, de la relación estudios-ocupación, y por otra, de la relación ocupación-ingresos. Puesto que estas dos últimas relaciones no son ni mucho menos perfectas, es lógico que la relación estudios-ingresos sea más débil.

Así pues, a la primera pregunta que nos formulábamos debemos contestar que, efectivamente, los datos correspondientes a dos generaciones permiten afirmar que existe una interrelación significativa entre los indicadores del *status* socioeconómico que hemos considerado: nivel de estudios terminados, ocupación y nivel de ingresos.

En el cuadro IV se ofrecen los valores del coeficiente de contingencia C para cada una de las relaciones observadas (5). Inmediatamente se observa como los dos casos de relación entre estudios

(5) Ya hemos indicado en cada cuadro correspondiente los diversos valores de la chi-cuadrada para cada relación, y también se dijo anteriormente que todas las relaciones eran estadísticamente significativas más allá del nivel 0,001 (salvo una que lo era sólo al de 0,005). Sin embargo, a efectos de comparación no sirven los valores de X^2 a no ser que el número total de casos sea igual en todos los casos, así como el número de filas y de columnas; como la primera de estas condiciones no se daba aquí, se calculó el

coeficiente de contingencia $C = \sqrt{\frac{N \times X^2}{X^2}}$, que es comparable siempre

y cuando el número de columnas y filas sea el mismo, como en este caso, en el que todos los cuadros son de 4×4 .

y ocupación son más fuertes (valores de C más altos) que las relaciones entre estudios e ingresos y entre ocupación e ingresos. Esto hace posible una interesante discusión.

En primer lugar conviene tener en cuenta que el orden temporal de estas tres variables debe ser, lógicamente: estudios-ocupación-ingresos. Es decir, suelen ser los estudios terminados lo que en buena parte determinan el tipo de ocupación que uno realiza, y a su vez, es la ocupación la que constituye la fuente de ingresos. Por consiguiente, volvemos a insistir en que el orden causal lógico es el ya expresado. Ahora bien, observamos que la relación estudios-ocupación es la más fuerte ($C = 0,58$), seguida de la de ocupación-ingresos ($C = 0,50$), mientras que la relación estudios-ingresos es la más débil ($C = 0,27$), posiblemente por ser una relación mediatizada por la otra variable: la ocupación. De todo ello parece deducirse que lo verdaderamente importante para el *status* socioeconómico del individuo es su ocupación, ya que el nivel de estudios parece ser una causa necesaria, pero no suficiente.

Moviéndonos ahora en otro plano, queremos señalar como la relación entre estudios y ocupación es menor en el caso de los cabezas de familia que en el de la generación de los padres. Es nuestra opinión que la disminución en la fuerza de la relación al pasar de la generación de padres a la de cabezas de familia, puede ser susceptible de una explicación. En efecto, en la época a que pertenece la generación de padres, los estudios universitarios eran muy limitados en cuanto a los campos de estudio, centrándose especialmente en las llamadas profesiones (abogados, médicos, etc.) y carreras técnicas (ingeniería). De aquí que la mayor parte de éstos se dedicaran a ocupaciones del primer grupo (profesionales, gerentes y directivos). La administración de aquella época se nutría preferentemente de personas con estudios secundarios, lo cual puede explicar (cuadro II) que un 45 por 100 de los de estudios secundarios estén incluidos en la categoría de empleados, comerciantes y funcionarios. Pero en la generación actual (la correspondiente a los cabezas de familia), una gran parte de universitarios han pasado a la empresa privada y a la administración, lo cual explica el aumento relativo de los empleados, comerciantes y funcionarios entre los

que han acabado estudios universitarios. Al mismo tiempo, el gran desarrollo industrial del país ha permitido que personas que ni siquiera han acabado sus estudios primarios pasen a desempeñar puestos de trabajadores especializados (así, por ejemplo, en el cuadro II se observa cómo un 74 por 100 de los que tienen menos de estudios primarios eran trabajadores no especializados, y el 13 por 100 trabajadores especializados; en el cuadro III estas proporciones fueron 55 por 100 y 29 por 100, respectivamente) (6).

En nuestra opinión, y con ello cerramos esta fase de la discusión, la relación entre estudios y ocupación será cada vez menor, por lo menos utilizando las categorías que ahora utilizamos, debido a que cada vez será una proporción mayor de la población la que haya acabado ese tipo de estudios. Eso por una parte, pero por otra debemos esperar que la administración pública y la privada absorberán un número cada vez mayor de universitarios. El primero de los razonamientos se podría evitar refinando las distribuciones entre los niveles más altos de estudios y los de ocupación. En definitiva, sería en parte un problema de medición. Por consiguiente, es nuestra conclusión de esta parte que la variable estudios perderá fuerza predictiva del *status* socioeconómico de un individuo a medida que la población vaya adquiriendo, en mayores proporciones, un nivel promedio de estudios cada vez más alto. O dicho de otra forma, el nivel de estudios será una causa cada

(6) Es cierto que toda codificación de ocupaciones, especialmente cuando se consideran categorías amplias como en este caso, da lugar a ciertas dudas y confusiones. Una de las principales, muy bien señalada en la discusión de la ponencia por la señorita Durán y el señor Sánchez Agesta, es la de la codificación de los profesionales que trabajan para la Administración Pública: ¿se les ha de considerar como funcionarios o como profesionales? Pero además, si como en este caso, se les considera como funcionarios, ¿hasta qué punto se puede decir que el funcionario está por debajo del profesional? Ello dependerá de cada caso individual. Así, por ejemplo, se nos pedía que comparásemos a un abogado del Estado con un abogado que tuviese un pequeño «buffet». Pero nosotros podríamos presentar ejemplos opuestos: un abogado que preste sus servicios en una asesoría jurídica de un organismo estatal frente a un abogado de fama nacional e internacional. No cabe duda que se trata de un problema difícil, y desde luego más difícil aún en el caso de España, donde apenas conocemos cual es el prestigio de las diversas ocupaciones. Por todo ello hemos utilizado las categorías tradicionales, teniendo en cuenta además que incluso es práctica corriente la de distinguir sólo dos categorías: trabajadores no manuales y manuales.

vez más *necesaria* de la ocupación, pero cada vez también menos *suficiente* de esta. Las exigencias de nivel de estudios para cada ocupación aumentarán, pero la obtención de un determinado nivel de estudios no podrá garantizar por sí sola la adquisición de una determinada ocupación. Puesto que, en el cuadro I, vimos que ese nivel promedio ha aumentado desde la primera a la segunda generación, creemos que se puede esperar una relación cada vez menor entre estudios y ocupación (al menos en los términos en que aquí se ha hecho). Lo anterior no quiere decir, ni mucho menos, que los estudios no serán importantes en la determinación del *status*; lo que si quiere decir es que los estudios por sí solos no bastarán, sino que tendremos que considerar conjuntamente estudios y ocupación, o refinar más la medición del nivel de ambos indicadores.

Pasemos ahora a contestar la tercera cuestión que nos habíamos planteado: ¿cuál es la influencia del *status* de un padre sobre el de su hijo?

En el cuadro V tenemos datos que nos sirven para estudiar la *movilidad social bruta* de la primera a la segunda generación (es decir, de los padres a los cabezas de familia). Todas las relaciones son significativas más allá del nivel 0,001 y son de signo positivo.

Es evidente, a la vista de los resultados de este cuadro, que la transmisión del *status* se realiza fundamentalmente a través de la familia, es decir, que el individuo adquiere su *status* fundamentalmente a través de su familia. Se habla ahora mucho sobre la movilidad social, sobre la igualdad de oportunidades, sobre las posibilidades de promoción social, y con frecuencia nos olvidamos de que la mayoría de las veces lo que más pesa es precisamente ese condicionamiento familiar que nos socializa. Así, por ejemplo, en el cuadro V, se observa como el 44 por 100 de los entrevistados cuyos padres eran universitarios están ocupados en la categoría de profesionales, gerentes y directivos; de aquellos cuyos padres no terminaron ni siquiera los estudios primarios, el 72 por 100 trabaja en ocupaciones manuales. Ejemplos así existen suficientes en ese cuadro. Pero fijémosnos en algunos casos concretos. En el cuadro V, en la relación entre ocupación del padre y ocupación del cabeza de familia, se puede decir que, en total, un 47 por 100 de los

Relación entre la ocupación y los estudios de los padres y la ocupación, los estudios y los ingresos de los cabezas de familia

	NIVEL DE ESTUDIOS DEL PADRE				OCUPACION DEL PADRE			
	Universitarios	Secundarios	Primarios	Menos que primarios	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados, comerciantes y funcionarios	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados
Ocupación del cabeza de familia:								
Profesionales, gerentes y directivos...	44 %	45 %	8 %	2 %	41 %	18 %	9 %	3 %
Empleados, comerciantes y funcionarios...	50	36	45	26	41	55	30	29
Trabajadores especializados...	—	13	31	29	11	18	54	26
Trabajadores no especializados...	6	6	16	43	7	9	7	42
TOTAL ...	(16)	(31)	(109)	(111)	(29)	(66)	(43)	(122)
Nivel de estudios del cabeza de familia:								
Universitarios...	53 %	34 %	8 %	—	41 %	14 %	7 %	2 %
Secundarios...	32	41	14	6	31	28	16	5
Primarios...	10	25	76	43	25	50	61	58
Menos que primarios...	5	—	2	51	3	8	16	35
TOTAL ...	(19)	(32)	(132)	(131)	(32)	(71)	(55)	(146)
Ingresos mensuales del cabeza de familia:								
20.000 ptas. o más...	16 %	22 %	2 %	1 %	21 %	5 %	2 %	1 %
10.000 a 20.000 ptas.	36	7	7	2	17	11	5	3
5.000 a 10.000 ptas.	32	56	36	24	38	52	36	21
Menos de 5.000 ptas.	16	15	55	73	24	32	57	75
TOTAL ...	(19)	(27)	(123)	(127)	(29)	(63)	(55)	(140)

Valores en X²: Estudios padre, ocupación cabeza de familia: 93,45.—Ocupación padre, ocupación cabeza de familia: 89,18.—Estudios padre, estudios cabeza de familia: 71,28.—Ocupación padre, estudios cabeza de familia: 93,63.—Estudios padre, ingresos cabeza de familia: 93,54.—Ocupación padre, ingresos cabeza de familia: 66,58.

CUADRO VI

Valores del Coeficiente de Contingencia C para la relación entre diversas variables socioeconómicas

	Valor de C
Ocupación padre. Ingresos cabeza de familia	0,43
Ocupación padre. Estudios cabeza de familia	0,48
Ocupación padre. Ocupación cabeza de familia	0,50
Estudios padre. Estudios cabeza de familia	0,43
Estudios padre. Ocupación cabeza de familia	0,50
Estudios padre. Ingresos cabeza de familia	0,49

cabezas de familia se encuentra en la misma categoría ocupacional que sus padres, un 15 por 100 han descendido de *status* ocupacional y un 38 por 100 han ascendido ocupacionalmente con respecto a sus padres. Con respecto a estudios, el 61 por 100 de los cabezas de familia tiene el mismo nivel de estudios que sus padres, un 33 por 100 lo tienen más alto y sólo un 6 por 100 lo tienen más bajo que sus padres.

Los resultados precedentes nos hacen pensar en que, efectivamente, la transmisión social del *status* a través de la familia es una realidad. Que hay movilidad social ascendente: cierto. Pero no es menos cierto que esta movilidad no es la regla, sino más bien la excepción.

En el cuadro VI se pueden observar los valores de los coeficientes C de contingencia correspondientes al cuadro V.

Si nos fijamos en las medidas de movilidad observamos en primer lugar que las relaciones más fuertes son las que se dan entre la ocupación del padre y la del cabeza de familia, y los estudios del padre y la ocupación del cabeza de familia. Las relaciones más bajas, por el contrario, son entre los estudios de una y otra generación, y entre la ocupación del padre y los ingresos del cabeza de familia. Las diferencias entre unos y otros valores de C son tan pequeñas, sin embargo, que es difícil sacar conclusiones definitivas sobre otras cuestiones.

En conjunto, por consiguiente, se puede afirmar con cierta confianza que existe movilidad social intergeneracional en nuestro país,

pero que desde luego predomina la tendencia a que el *status* sea transmitido de padres a hijos, o lo que es igual, que el *status* de un individuo está muy determinado por el *status* que tuviese su padre. Parece que a la vista de esos resultados es difícil hablar de igualdad de oportunidades (7).

Motivaciones y aspiraciones de movilidad social

En la sección anterior hemos podido observar algunas características muy generales de la movilidad social de una a otra generación, concretamente, de la generación de padres a la de los actuales cabezas de familia (que son los que fueron entrevistados).

Ahora quisiéramos presentar algunos datos relativos a las expectativas que los cabezas de familia tienen respecto a sus hijos en cuanto a ocupación y nivel de estudios. Estas expectativas o aspiraciones, como mejor podrían denominarse, nos permitirán hacer algunas observaciones sobre la posible movilidad social de la generación de cabezas de familia a la de sus hijos.

En el cuestionario se preguntaba cuál esperaban los entrevistados (en este caso los cabezas de familia) que serían la ocupación y el nivel más alto de estudios que terminarían sus hijos varones. De acuerdo con sus contestaciones podemos ver, en el cuadro VII, cuál sería la distribución resultante según estas dos características.

(7) Estos resultados no constituyen en sí ningún gran descubrimiento, desde luego. La ponencia de Amando de Miguel para esta misma Mesa Redonda, ya citada anteriormente, ofrece un análisis bastante más detallado, distinguiendo entre movilidad bruta y movilidad neta. Por otra parte, existen numerosos estudios en otros países que ya de por sí nos inducirían a pensar que en España debería existir movilidad social, aunque sólo fuese por el desarrollo económico que se está operando (véase, por ejemplo, R. BENDIX y S. M. LIPSET [eds.]: *Class, Status and Power*, The Free Press of Glencoe, Ill., 1953, y muy en especial, la parte IV). Sin embargo, a efectos del análisis que pretendíamos hacer en el resto de este trabajo, necesitamos conocer cuantitativamente la movilidad bruta existente en la muestra que estamos estudiando, con el fin de comparar ciertas medidas de asociación con las que luego veremos referentes a las expectativas de movilidad.

CUADRO VII

Expectativas de los cabezas de familia respecto a la ocupación y el nivel de estudios que terminarán sus hijos *

	%
<i>Ocupación:</i>	
Profesionales, gerentes y directivos	33
Empleados, comerciantes y funcionarios	36
Trabajadores especializados	36
Trabajadores no especializados	9
TOTAL	(191)
<i>Nivel de estudios que terminarán:</i>	
Universitarios	29
Secundarios	35
Primarios	32
Menos que primarios	4
TOTAL	(255)

* Recordamos que el número total de entrevistados fue de 319. De ellos, 128 no dieron la ocupación que esperaban que tendrían sus hijos (12 dijeron que «lo que ellos quieran», 7 que «la carrera que elijan», 3 «lo más que se pueda», y 106 no contestaron en absoluto; por otra parte, 64 no contestaron cual creían que sería el nivel de estudios más alto que terminarían sus hijos.

Lo primero que hemos de señalar en este cuadro VII es la incertidumbre y duda de los entrevistados respecto al futuro de sus hijos. Esto en sí es significativo. No tenemos ni conocemos para España datos referentes a esta cuestión para la generación de padres de los actuales cabezas de familia, pero creemos que si se les hubiera preguntado, habrían tenido una idea más clara respecto al futuro de sus hijos (los actuales cabezas de familia). En aquella generación el sistema de estratificación parecía a todos como algo relativamente más rígido y cerrado. Pero, como decimos, no existe posibilidad de comparar, y tenemos que conformarnos con los hechos, que en este caso ponen de manifiesto que casi la mitad de los actuales cabezas de familia varones no pueden prever cuál será la ocupación de sus hijos. De igual forma, un 20 por 100 no puede anticipar cuál será el nivel más alto de estudios que terminarán sus hijos.

Es lógico, por otra parte, que sea más fácil prever el nivel de estudios que la ocupación, ya que esta última es más lejana en el tiempo y ofrece además muchas más posibilidades de variación.

Pero, a pesar de todo, existe un 60 por 100 de cabezas de familia que contestan cuál es la ocupación que creen que tendrán sus hijos, y un 80 por 100 que dicen cuál es el nivel más alto de estudios que en su opinión terminarán.

Opinamos que en estas contestaciones sobre expectativas se mezclan diversos tipos de contestaciones. Fundamentalmente pensamos que existen dos marcos de referencia: unos contestan intentando sinceramente predecir lo que va a ocurrir, pero otros, creemos nosotros, contestan afirmando que va a ocurrir aquello que a ellos les gustaría que sucediera. Es decir, opinamos que en las respuestas se mezclan expectativas reales con aspiraciones (8).

Dejando aparte estas consideraciones podemos señalar que, si observamos con atención el cuadro VII, se pueden advertir unas expectativas (o aspiraciones) muy altas de movilidad social. Efectivamente, nos encontramos con que, de cumplirse estas expectativas, la futura generación estaría compuesta principalmente por profesionales, gerentes y directivos (33 por 100) y por trabajadores especializados (36 por 100). Recordaremos que la diferencia entre la distribución por ocupación de los padres y la de los cabezas de familia (cuadro I) consistía fundamentalmente en un alto incremento de la categoría de «empleados, comerciantes y funcionarios», así como de «trabajadores especializados», en un ligero aumento de los «profesionales, gerentes y directivos», y en una considerable disminución de los «trabajadores no especializados». La discrepancia porcentual entre ambas distribuciones era de 23 por 100. Pues bien, si comparamos ahora la distribución por ocupación de las cabezas de familia con la esperada (o deseada) para los hijos, encontramos

(8) Como decía José Castillo en la discusión de esta ponencia, muchas veces los sociólogos utilizamos descuidadamente términos psicológicos como motivación, expectativa, aspiración, deseo, etc., sin que de verdad estemos seguros de medir lo que decimos que medimos. Reconocemos esta limitación, ya que, efectivamente, la entrevista (salvo la entrevista de profundidad) puede no ser el mejor instrumento de medida tal y como generalmente lo utiliza el sociólogo para la recogida de sus datos.

que la discrepancia es mayor, un 31 por 100, resultante de grandes incrementos en la categoría de «profesionales, gerentes y directivos» y en la de «trabajadores especializados», así como de grandes disminuciones en las otras dos categorías. Debemos advertir que lo que nos extraña no es la magnitud de la discrepancia, pues esto podría ser explicable como consecuencia de la aceleración del cambio social que se está operando en nuestros días. Lo que sí nos extraña más es precisamente la composición de esa discrepancia, pues nos parece poco realista en algún aspecto; concretamente creemos que es excesivo el incremento esperado en la categoría de «profesionales, gerentes y directivos», y en cambio nos parece poco probable que se produzca una disminución de la categoría de «empleados, comerciantes y funcionarios» (y sobre todo una disminución tan considerable), teniendo en cuenta que estamos siendo testigos del gran crecimiento que se está operando en la administración pública y en la empresa privada. Estos errores de perspectiva (de expectativas), podrían resultar de que los cabezas de familia puedan anticipar con cierta exactitud el nivel de estudios que acabarán sus hijos (abogado, ingeniero, etc.), y de ahí infieren que serán profesionales, sin pensar que muchos de ellos trabajarán precisamente para la administración pública o la empresa privada.

Por lo que respecta al nivel de estudios, opinamos también que existe un exceso de optimismo, ya que los incrementos previstos en las categorías de estudios «universitarios» y «secundarios» nos parecen demasiado grandes. Realmente, y aunque ello sea deseable, no creemos que la estructura social de nuestro país cambie tan rápidamente en tan poco tiempo.

Al pensar un poco sobre los datos anteriores, se nos ocurrió que posiblemente hubiese alguna relación entre el *status* socioeconómico del cabeza de familia y su incertidumbre respecto al futuro de sus hijos. Concretamente esperábamos descubrir que la incertidumbre sería menor entre los de alto *status* socioeconómico, debido a que su posición social les daría confianza respecto a cuál sería el futuro de sus hijos. También se podría haber formulado la hipótesis de que los de *status* muy alto y los de *status* muy bajo serían los que demostrarían una menor incertidumbre, debido a que la

posición de unos y otros se podría considerar como determinante de la de los hijos. Igualmente se podrían haber formulado otras muchas hipótesis. Sin embargo, y después de ver cuáles son los porcentajes que no contestan cuáles creen que será la ocupación y el nivel de estudios de sus hijos, controlando en la ocupación, el nivel de estudios y el nivel de ingresos de los cabezas de familia, debemos concluir que no se aprecia ninguna tendencia en absoluto, ni en alguna de las dos direcciones previstas en nuestras hipótesis, ni en ninguna otra. Es decir, parece que no existe relación alguna entre estas dos variables, ya que las proporciones que no contestan son similares en cada categoría de *status*, o si varían, no lo hacen siguiendo una pauta determinada.

Por consiguiente, podemos concluir que la distribución esperada en la ocupación y el nivel de estudios de los hijos no resulta de diferencias en la incertidumbre de los distintos grupos socioeconómicos de los cabezas de familia. Y por tanto, podemos reafirmarnos en nuestra conclusión anterior de que, en general, las expectativas (o aspiraciones) de los cabezas de familia respecto a sus hijos nos parecen algo optimistas al compararlas con las previsiones que objetivamente se puedan hacer sobre la futura estructura social de nuestro país. Que estas expectativas (o aspiraciones) optimistas pue-

CUADRO VIII

Relación entre la ocupación y el nivel de estudios terminados que se esperan para los hijos

OCUPACION QUE SE ESPERA QUE TENGAN LOS HIJOS	NIVEL DE ESTUDIOS QUE ESPERAN QUE TERMINEN LOS HIJOS			
	Universi- tarios	Secunda- rios	Prima- rios	Menos que primarios
Profesionales, gerentes y directivos ...	98 %	16 %	3 %	—
Empleados, comerciantes y funcio- narios	—	43	22	—
Trabajadores especializados	2	39	62	44
Trabajadores no especializados	—	2	13	56
TOTAL	(60)	(57)	(67)	(9)

$$X^2 = 192,04.$$

$$C = 0,70.$$

Relación entre los estudios, los ingresos y la ocupación del

	NIVEL DE ESTUDIOS DEL CABEZA DE FAMILIA				20.000 pesetas o más
	Universitarios	Secundarios	Primarios	Menos que primarios	
<i>Nivel de estudios de los hijos:</i>					
Universitarios	94 %	49 %	23 %	2 %	90 %
Secundarios	6	38	43	24	10
Primarios	—	13	34	55	—
Menos que primarios	—	—	—	19	—
TOTAL	(16)	(40)	(136)	(54)	(10)
<i>Ocupación de los hijos:</i>					
Profesionales, etc.	95 %	65 %	27 %	9 %	89 %
Empleados, etc.	—	19	25	21	—
Trabajadores especializados.	5	16	46	35	11
Trabajadores no especializados	—	—	2	35	—
TOTAL	(19)	(31)	(105)	(43)	(9)

Valores de X²: Estudios cabeza de familia. Estudios hijos: 109,47.
 Estudios cabeza de familia. Ocupación hijos: 97,42.
 Ingresos cabeza de familia. Estudios hijos: 86,64.
 Ingresos cabeza de familia. Ocupación hijos: 47,36.
 Ocupación cabeza de familia. Estudios hijos: 60,22.
 Ocupación cabeza de familia. Ocupación hijos: 72,74.

Valores de C: Estudios cabeza de familia. Estudios hijos: 0,55.
 Estudios cabeza de familia. Ocupación hijos: 0,57.
 Ingresos cabeza de familia. Estudios hijos: 0,51.
 Ingresos cabeza de familia. Ocupación hijos: 0,45.
 Ocupación cabeza de familia. Estudios hijos: 0,46.
 Ocupación cabeza de familia. Ocupación hijos: 0,55.

IX :

abeza de familia con los estudios y la ocupación de los hijos

INGRESOS DEL CABEZA DE FAMILIA			OCUPACION DEL CABEZA DE FAMILIA			
10.000 a 20.000 pesetas	5.000 a 10.000 pesetas	Menos de 5.000 pesetas	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados, comerciantes y funcionarios	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados
81 %	40 %	10 %	77 %	41 %	18 %	9 %
19	45	37	23	40	43	36
—	12	49	—	19	32	46
—	3	4	—	—	7	9
(16)	(73)	(141)	(26)	(75)	(60)	(58)
89 %	51 %	17 %	95 %	50 %	26 %	11 %
11	17	26	—	25	16	24
—	29	44	5	23	56	38
—	3	13	—	2	2	27
(9)	(59)	(108)	(20)	(60)	(43)	(45)

dan tener una influencia positiva (porque den lugar a que se realicen grandes esfuerzos por alcanzar esos objetivos) o negativa (porque den lugar a frustraciones al no alcanzar dichos objetivos) sobre el proceso mismo de movilidad social intergeneracional, es algo que escapa a los fines de este artículo.

Realmente, sin embargo, necesitaríamos estudiar dentro de varios años a los hijos de los actuales cabezas de familia para ver hasta qué punto se han cumplido o no las expectativas (o aspiraciones). Pero esto también es algo que no estamos en condiciones de analizar con los datos de que disponemos.

En el cuadro VIII podemos ver que la relación entre ocupación y estudios esperados para los hijos es bastante grande. El coeficiente de contingencia *C*, es mayor aquí (0,70) que el que observamos anteriormente para la generación de padres (0,61) y para la de cabezas de familia (0,58). La explicación creemos que está, como ya dijimos, en que los cabezas de familia, al pensar que sus hijos acabarán estudios universitarios, automáticamente piensan que serán «profesionales, gerentes y directivos», sin tener en cuenta que muchos de ellos probablemente trabajarán en la administración pública o en la empresa privada como «funcionarios» o «empleados» respectivamente.

En el cuadro IX podemos observar asimismo la relación entre el *status* socioeconómico de los cabezas de familia (medido por su ocupación, nivel de estudios y nivel de ingresos) y el *status* socioeconómico esperado para los hijos (medido por su ocupación y nivel de estudios). Al comparar los coeficientes de contingencia *C* del cuadro VI, relativos a la relación entre el *status* socioeconómico de los padres y el de los cabezas de familia, son sus correspondientes del cuadro IX entre los cabezas de familia y sus hijos, observamos que estos últimos son siempre mayores (salvo en la comparación entre ocupación y estudios) Ello parece indicar nuevamente que las expectativas de los cabezas de familia son posiblemente excesivas, a no ser que aceptásemos la idea de que vaya a hacerse más rígido el sistema de estratificación social, cosa que nosotros estamos lejos de aceptar como posibilidad.

CUADRO X

Proporción de personas que mencionó cada uno de los factores señalados como factor más importante para triunfar en la vida: cabezas y no cabezas de familia

	Cabezas de familia	No cabezas de familia
TOTAL	(319)	(111)
Trabajo	15 %	10 %
Salud	12	3
Dinero	16	11
Estudios	8	8
Suerte	12	17
Inteligencia	2	10
Voluntad y constancia	11	9
Seguir la vocación	2	4
Cualidades individuales internas	10	7
Cualidades individuales externas	6	11
Recomendaciones	3	5
Otras respuestas	1	2
Sin respuesta	2	3

Quisiéramos ahora pasar a otra cuestión relacionada con la anterior. Puesto que los cabezas de familia parecen tener tanta confianza en las posibilidades de movilidad social para sus hijos, podemos tratar de conocer, al menos de manera indirecta, cuáles son los mecanismos mediante los cuales creen que sus hijos realizarán ese objetivo. Así, analizamos a continuación las respuestas a la pregunta: ¿Cuál cree usted que es el factor más importante para triunfar en la vida?

En el cuadro X hemos presentado las respuestas a esta pregunta no sólo para los 319 cabezas de familia que hemos estado considerando hasta ahora, sino también para los 111 no cabezas de familia, pues sospechábamos, no sin razón, que había diferencia significativa entre los dos grupos.

Efectivamente, mientras que para los cabezas de familia los factores más importantes son el dinero, el trabajo, la salud y la suerte, para los no cabezas de familia son la suerte, el dinero y ciertas cualidades individuales externas. Ya es significativo el que

ambos grupos coincidan en dos factores: suerte y dinero. Es también significativo que ambos grupos concedan tan poca importancia a los estudios, a la inteligencia o a seguir la vocación, siendo así que, en el caso de los cabezas de familia sobre todo, sus expectativas (o aspiraciones) respecto al nivel de estudios de sus hijos eran tan elevadas. Ello sugiere dos explicaciones, siendo la primera la ya enunciada de que las expectativas son irreales. La segunda explicación, sin embargo, es la de que consciente o inconscientemente, los cabezas de familia consideran que los estudios son necesarios, pero no suficientes, para triunfar en la vida; por eso, muy bien podría suceder que sus aspiraciones sobre los estudios de sus hijos fuesen altas y, sin embargo, no considerasen a ese factor como promotor del triunfo en la vida, es decir, que partiesen del supuesto de que un alto nivel de estudios es condición *sine qua non*, pero que éstos por sí solos no garantizan el triunfo.

En el cuadro XI hemos presentado los resultados para los cabezas de familia, pero ejerciendo un control sobre la edad, los estudios y la ocupación, lo cual nos permite hacer ciertas puntualizaciones que consideramos de interés. Así, mientras que los menores de 50 años creen que el triunfo se logra principalmente con trabajo, dinero y salud, los mayores de esa edad mencionan el dinero, la suerte y otras cualidades individuales internas. Pero al comparar conjuntamente los resultados relativos al nivel de estudios y la ocupación, nos damos cuenta que los de *status* muy bajo señalan el trabajo, la salud y el dinero, mientras que los de *status* alto dan como factores el trabajo y la voluntad y la constancia. No es de extrañar que los de *status* alto no mencionen apenas la salud, el dinero, los estudios o la suerte, cosas que para ellos están bastante garantizadas por su posición económica; ello les permite mencionar preferentemente otros factores «más dignos».

En el cuadro XII se pueden observar los resultados relativos a los varones no cabezas de familia. Debido a la mayor homogeneidad de este grupo y al menor número de personas que lo componen, especialmente al considerar la ocupación (ya que se eliminaron los que no trabajan), se observa que las variaciones son menores, y las que hay no siguen una pauta fácilmente observable. Aún así,

CUADRO XI

Proporción de cabezas de familia que mencionó cada uno de los factores señalados como factor más importante para triunfar en la vida, por edad, nivel de estudios y ocupación

CABEZA DE FAMILIA	EDAD		ESTUDIOS				OCUPACION				
	Total	- 50 + 50	Primarios o menos	Secundarios	Superiores	Profesionales	Empleados	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados	(71)	(71)
TOTAL	(319)	(176)	(143)	(242)	(46)	(31)	(32)	(97)	(71)	(71)	
Trabajo...	15 %	19 %	12 %	17 %	4 %	23 %	26 %	11 %	21 %	17 %	
Salud	12	13	11	15	6	—	—	10	13	17	
Dinero	16	15	19	20	11	—	—	14	14	23	
Estudios	8	6	10	8	16	—	9	10	4	6	
Suerte	12	8	16	13	6	6	3	14	11	11	
Inteligencia	2	2	1	—	4	10	6	2	1	—	
Voluntad y constancia ...	11	12	8	4	26	42	35	16	6	3	
Seguir la voluntad	2	2	1	1	4	3	9	1	1	—	
Cualidades individuales internas	10	8	13	11	13	3	6	10	16	6	
Cualidades individuales externas	6	8	4	5	6	10	6	9	4	7	
Recomendaciones... ..	3	3	1	2	4	—	—	3	3	3	
Otras respuestas	1	1	2	1	—	3	—	—	3	3	
Sin respuestas... ..	2	3	2	3	—	—	—	—	3	4	

CUADRO XII

Proporción de no cabezas de familia que mencionó cada uno de los factores señalados como factor más importante para triunfar en la vida, por edad, nivel de estudios y ocupación

NO CABEZAS DE FAMILIA	EDAD				ESTUDIOS			OCUPACION		
	Total	18-19	20-29	30 +	Primarios o menos	Secundarios	Superiores	No manuales	Manuales	
	(111)	(27)	(59)	(25)	(45)	(44)	(22)	(42)	(40)	
TOTAL	(111)	(27)	(59)	(25)	(45)	(44)	(22)	(42)	(40)	
Trabajo	10	4	14	8	7	14	9	15	2	
Salud	3	—	2	8	7	—	—	—	5	
Dinero	11	15	7	16	18	7	4	5	22	
Estudios	8	18	3	8	9	4	14	12	8	
Suerte	17	25	12	20	21	16	14	12	27	
Inteligencia	10	4	15	4	4	9	24	12	5	
Voluntad y constancia	9	7	14	—	4	16	4	7	8	
Seguir la vocación	4	4	5	4	4	7	—	7	—	
Cualidades individuales internas... ..	7	4	3	20	11	7	—	5	8	
Cualidades individuales externas... ..	11	11	14	4	—	16	23	14	5	
Recomendaciones	5	4	8	—	7	4	4	7	5	
Otras respuestas	2	4	—	4	4	—	—	2	—	
Sin respuesta	3	—	3	4	4	—	4	2	5	

y si nos fijamos sólo en algunos de los factores, nos damos cuenta que el factor dinero lo mencionan sobre todo los de 18 a 19 años, los de más de 30 años, los que tienen menos de estudios primarios, y los de ocupaciones manuales. El trabajo en cambio lo mencionan sobre todo los de veinte a veinticinco años y los de ocupaciones no manuales. Es de señalar la fe que tienen en los estudios los muy jóvenes (18 a 19 años); así como los que ya tienen estudios superiores o trabajan en ocupaciones no manuales. Sin embargo, los de 18 a 19 años, así como los de más de 30, los de menor nivel de estudios y los de ocupaciones manuales, dan mayor importancia al factor suerte. La inteligencia y las cualidades individuales externas aparecen también con mayor frecuencia entre los de 20 a 29 años, los de estudios superiores y lo de ocupaciones no manuales.

Es difícil poder matizar con excesivo detalle teniendo tan pequeño número de casos en que basar nuestras conclusiones, pero al considerar en conjunto los cuadros XI y XII parece que se observa una tendencia, por parte de los pertenecientes a estratos socioeconómicos bajos, a confiar más en factores sobre los que ellos no tienen ningún control: suerte, dinero, con lo cual justifican en parte su posición socioeconómica inferior. Por el contrario, los de estratos socioeconómicos altos tratan de ocultar su favorable posición ante la vida y, por consiguiente, mencionan factores que significan un esfuerzo individual independiente de la posición que tienen: trabajo, voluntad y constancia, cualidades individuales externas. Es decir, los de posiciones inferiores mantienen una actitud más fatalista de la vida; el triunfo no depende de ellos, sino de condiciones externas a ellos mismos, mientras que los de posiciones socioeconómicas superiores adoptan la actitud de que el triunfo depende de uno mismo y no de las condiciones externas.

La información en la promoción social

Ya hemos visto que la movilidad social no es tan amplia como algunos suponen. También hemos señalado que los actuales cabezas de familia tienen cierto optimismo respecto al porvenir de sus hijos.

Esta movilidad social prevista, sin embargo, debería corresponderse con un amplio conocimiento de aquellos mecanismos que puedan facilitar esa promoción social a sus hijos, ya que, si no es así, las expectativas no pasarían de ser simples deseos. Pues bien, en la encuesta a que ya hemos hecho referencia, se preguntó a los entrevistados si conocían o no una serie de estas instituciones, si habían tenido contacto con ellas, y si creían que servían o no para mejorar la posición social. La lista de instituciones incluía una amplia representación de aquellas que se han creado para mejorar el nivel educacional de las clases trabajadoras (Bachilleratos Nocturnos, Centros Nocturnos de Estudios Universitarios, Comisaría de protección Escolar, etc.), o su formación profesional (Centros de Formación Profesional Acelerada, Programa de Promoción Profesional Obrera, etc.). No es que creamos que estos son los únicos medios de lograr una movilidad social ascendente, pero si opinamos que son una muestra amplia de los que el Estado ha creado con la intención de favorecer, precisamente, la promoción social de las clases trabajadoras.

En el análisis de estos datos hemos tomado en cuenta no sólo los 319 varones cabezas de familia ya utilizados anteriormente, sino también 111 varones no cabezas de familia. Este último grupo, naturalmente, estaba formado por personas de menos edad, de mayor nivel de estudios y de ocupaciones preferentemente no manuales (9).

Queremos señalar que, con el fin de tener una cierta idea de la proporción de personas que mienten, o simplemente se equivocan al contestar, añadimos a la lista de instituciones una que no existe en la realidad: Servicio Internacional de Ocupaciones Auxiliares. En el cuadro XIII se puede apreciar que el porcentaje que dice haber oído hablar de él es de 7 por 100, en el caso de los cabezas de familia, y 11 por 100 en los otros; menos del 1 por 100 y nadie, respectivamente, dicen haber tenido contacto con ese organismo. Es decir, las proporciones son ínfimas y ciertamente diferentes del

(9) La distribución por edad es como sigue: 18 a 19 años, 24 por 100; 20 a 29 años, 54 por 100; 30 años o más, 22 por 100. Por ocupación: no manuales, 38 por 100; manuales, 36 por 100; sin ocupación, 26 por 100. Por estudios: primarios o menos 40 por 100; secundarios, 40 por 100; superiores, 20 por 100.

CUADRO XIII

Proporción de personas que han oído hablar, han tenido contacto y creen que sirven, de una serie de instituciones para la promoción social *

	CABEZAS DE FAMILIA N = 319			NO CABEZAS DE FAMILIA N = 111		
	Han oído hablar	Han tenido contacto	Cree que sirven	Han oído hablar	Han tenido contacto	Cree que sirven
Patronado de Igualdad de Oportunidades (P.I.O.)	33	5	31	52	13	46
Centros de Formación Profesional Acelerada (C.F.P.A.)	50	5	48	72	9	68
Universidades Laborales (U.L.)	70	7	66	85	4	80
Bachillerato Nocturno (B.N.)	52	2	49	73	4	69
Institutos Laborales (I.L.)	55	4	51	73	—	68
Instituto Español de Emigración (I.E.E.).	75	9	68	77	2	70
Servicio Nacional de Orientación Profesional (S.N.O.P.)	42	3	39	56	3	53
Bachillerato Radiofónico (B.R.)	42	2	39	68	4	60
Formación Intensiva Profesional (F.I.P.).	35	1	34	50	1	47
Programa de Promoción Profesional Obrera (P.P.P.O.)	33	2	31	32	2	30
Centro Español de Nuevas Profesiones (C.E.N.P.)	21	2	19	32	4	28
Centros Nocturnos de Estudios Universitarios (C.N.E.U.)	37	3	34	50	8	46
Comisaría de Protección Escolar (C.P.E.).	38	4	35	53	7	49
Fondo Nacional de Protección al Trabajo (F.N.P.T.)	37	3	32	47	2	41
Servicio Internacional de Ocupaciones Auxiliares	7	*	6	11	—	9

* Los números son porcentajes calculados sobre el total de cada grupo (319) si cabezas de familia, y 111 en el caso de no cabezas de familia, y, por consiguiente, no pueden sumar cien ni horizontal ni verticalmente.

resto, por lo cual tenemos que presumir una gran sinceridad por parte de los entrevistados.

Si nos fijamos en los cabezas de familia, observamos que de lo que más han oído hablar es del Instituto Español de Emigración (75 por 100) y de las Universidades Laborales (70 por 100); de lo que menos han oído, del Centro Español de Nuevas Profesiones (21 por 100), del Programa de Promoción Profesional Obrera (33 por 100) y del Patronato de Igualdad de Oportunidades (33 por 100). Entre los no cabezas de familia los más conocidos son los mismos, aunque alterado su orden: Universidades Laborales, 85 por 100, e Instituto Español de Emigración, 77 por 100. Los menos conocidos son también el Centro Español de Nuevas Profesiones (32 por 100) y el Programa de Promoción Profesional Obrera (32 por 100) (10). Creemos que es verdaderamente penoso que sólo un 38 por 100 de los cabezas de familia haya oído hablar de la Comisaría de Protección Escolar, y que sólo un 35 por 100 sepa de la Formación Intensiva Profesional. Y sin embargo, un 75 por 100 ha oído hablar del Instituto Español de Emigración. Creemos que esto es significativo; que los cabezas de familia estén más enterados sobre el I.E.E. que sobre el F.I.P. puede ser peligroso, ya que naturalmente buscarán la promoción social más a través del primero que del segundo servicio indicado. Así, vemos cómo un 9 por 100 de los cabezas de familia han tenido contacto con el I.E.E., un 7 por 100 con las Universidades Laborales y sólo un 1 por 100 con el F.I.P. Los no cabezas de familia, sin embargo, han tenido contacto preferentemente con el

(10) La señorita María Angeles Durán opinaba que los porcentajes que decían haber oído hablar del Programa de Promoción Profesional Obrera, aunque bajos, eran, sin embargo, elevados teniendo en cuenta que dicho Programa existe desde hace muy poco tiempo. Sin embargo, debemos recordar que hay un 7 por 100 de cabezas de familia y un 11 por 100 de no cabezas de familia que también afirman haber oído hablar del Servicio Internacional de Ocupaciones Auxiliares. Por otra parte, aunque las muestras del I.O.P. son representativas de Madrid a efectos de actitudes y características generales de la población, pueden no serlo cuando se quiere inferir de ellos un parámetro totalmente exacto de la población (ejemplo, número exacto de habitantes de Madrid que han oído hablar o han tenido contacto con un determinado servicio). En este último caso, un pequeño error de muestreo puede originar una enorme diferencia en dicho número de habitantes. La muestra, para estos propósitos, tendría que ser posiblemente de otro tipo.

Patronato de Igualdad de Oportunidades (13 por 100), los Centros Nocturnos de Estudios Universitarios (8 por 100) y los Centros de Formación Profesional Acelerada (9 por 100), aunque no han tenido ningún contacto con los Institutos Laborales.

Los no cabezas de familia, por ser más jóvenes, conocen en mayores proporciones que los cabezas de familia cada una de las instituciones citadas en la lista (a excepción del Programa de Promoción Profesional Obrera). Asimismo, en todos menos cuatro casos (Universidades Laborales, Institutos Laborales, Instituto Español de Emigración y Fondo Nacional de Protección al Trabajo), los no cabezas de familia han tenido contacto en mayores proporciones que los cabezas de familia. Por otra parte, la mayoría de los que han oído hablar de cada uno de los servicios, creen que éstos sirven para mejorar la promoción social.

En resumen, del cuadro XIII podemos obtener las siguientes conclusiones: 1) existe bastante sinceridad en las respuestas, como lo ponen de manifiesto los bajos porcentajes relativos a la falsa institución que denominamos Servicio Internacional de Ocupaciones Auxiliares; 2) el mayor conocimiento y contacto de los no cabezas de familia respecto a la casi totalidad de las instituciones citadas en la lista; 3) la gran preponderancia de conocimientos y contactos en relación con las Universidades Laborales y el Instituto Español de Emigración; 4) aunque no presentamos los datos, por considerarlo innecesario, queremos señalar de todas formas que las personas que han oído hablar de un determinado servicio son generalmente las mismas que han oído hablar de otros servicios, y viceversa, o dicho de otra forma, que existe un conocimiento o desconocimiento generalizado sobre los mecanismos de promoción social. Esto, con respecto a otro tipo de conocimientos, lo hemos estudiado ya en otras ocasiones (11).

Respecto a este último punto conviene señalar que, en nuestra opinión, este gran conocimiento que se tiene sobre las Universida-

(11) Véase por ejemplo nuestro artículo «Los conocimientos de política Internacional en una Gran Ciudad Española», *Revista Española de la Opinión Pública*, n.º 0, Madrid, abril de 1965; y también «El Grado de Información sobre la Política Internacional», *Revista del Instituto de Ciencias Sociales*, n.º 6, Barcelona, 1965.

des Laborales se debe principalmente, aparte de su antigüedad, a la gran publicidad que sobre ellos se ha hecho a través de todos los medios de comunicación de masas. En cuanto al Instituto Español de Emigración, la razón posiblemente es la de la gran cantidad de españoles que han emigrado en los últimos años. Creemos que, el poco impacto causado por las demás instituciones de promoción social, debe atribuirse a la gran proliferación de éstos, que tiene por consecuencia una gran dispersión de los recursos existentes, siendo así que todas ellas buscan el mismo fin. En la actualidad todos estos organismos dependen del Ministerio de Trabajo, del Ministerio de Educación Nacional, de Sindicatos, de la Secretaría General del Movimiento, etc. Si se agrupasen muchos de estos organismos cuyos fines son idénticos, estamos seguros de que los esfuerzos y recursos combinados darían mejores resultados, pues ofrecerían la posibilidad de incrementar su difusión y su capacidad de actuación. En esto, como en casi todo, lo peor es la existencia de pequeños «reinos de taifas».

En cuadros sucesivos hemos eliminado los resultados correspondientes al Servicio Internacional de Ocupaciones Auxiliares, así como las columnas correspondientes a «creen que sirven», pues, como hemos dicho, estas cifras son siempre algo más bajas que las de «han oído hablar», y, por tanto, carecen de interés ulterior.

Naturalmente, esperábamos que hubiese diferencias entre los cabezas de familia respecto a sus conocimientos sobre la lista de organismos. Realmente esperábamos que los jóvenes estuviesen más enterados, e igualmente pensábamos de los de más baja posición socioeconómica (medida por ocupación y estudios), debido a su mayor necesidad de estos servicios. En el cuadro XIV se puede observar el porcentaje de cabezas de familia que habían oído hablar de cada institución, clasificados por ocupación, edad y estudios. Claramente se ve que, aunque se confirma nuestra hipótesis sobre la edad, en las otras dos variables sucede precisamente lo contrario a lo que esperábamos. Así, con respecto a la ocupación, el porcentaje de los que han oído hablar es mayor cuanto mayor es el *status* ocupacional. Sólo en dos ocasiones (F.I.P. y P.P.P.O.) se observa un porcentaje mayor entre los trabajadores especializados que entre

CUADRO XIV

Proporción de cabezas de familia, clasificados por ocupación, edad y nivel de estudios, que han oído hablar de cada una de las instituciones de promoción social citadas

	OCUPACION				EDAD			NIVEL DE ESTUDIOS		
	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados, comerciantes y funcionarios	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados	Menores de 50 años	50 años o más	Primarios o menos	Secundarios	Superiores	
P.I.O.	69	47	29	20	39	27	23	65	64	
C.F.A.	84	58	55	36	54	45	40	78	87	
U.L.	91	78	78	49	73	67	64	87	94	
B.N.	81	59	55	31	53	49	41	83	84	
I.L.	88	67	61	29	57	52	46	78	87	
I.E.E.	91	87	79	59	81	66	70	91	87	
S.N.O.P.	75	50	49	25	44	41	34	67	77	
B.R.	81	50	43	21	47	36	32	72	81	
F.I.P.	66	39	43	20	37	34	27	54	74	
P.P.P.O.	53	37	45	18	33	33	28	50	52	
C.E.N.P.	40	29	20	6	22	20	16	35	42	
C.N.E.U.	72	45	43	17	36	39	26	67	81	
C.P.E.	69	50	38	15	38	37	28	70	61	
F.N.P.T.	69	49	32	21	36	38	29	67	55	
TOTAL	(32)	(97)	(71)	(71)	(176)	(143)	(242)	(46)	(31)	

los no especializados. De igual forma, cuanto mayor es el nivel de estudios mayor es el porcentaje que ha oído hablar de cada servicio, a excepción de cuatro ocasiones (P.I.O., I.E.E., C.P.E. y F.N.T.P.) en que es mayor el porcentaje de los de estudios secundarios que el de los estudios superiores. Podemos afirmar también que, entre los cabezas de familia, sea cual sea el control que utilicemos, las dos instituciones más conocidas son, por orden, el Instituto Español de Emigración y las Universidades Laborales.

Si consideramos ahora los no cabezas de familia (cuadro XV), observamos asimismo que los que tienen ocupaciones no manuales han oído hablar de todas y cada una de las instituciones en mayores proporciones que los de ocupaciones manuales. Asimismo, el porcentaje de los que han oído hablar de estos servicios es mayor cuanto más alto es el nivel de estudios (sólo hay dos excepciones, B.R. y F.I.P., en los que los de estudios secundarios muestran porcentajes mayores que los de estudios superiores). Con respecto a la edad, sin embargo, los de 20 a 29 años han oído hablar de cada una de las instituciones señaladas en mayores proporciones que los de 18 a 19 años y los mayores de 30 años. La relación, por consiguiente, parece ser curvilínea, con un máximum en el grupo de 20 a 29 años.

Así, pues, si comparamos con los cabezas de familia, notamos que las relaciones con la ocupación y el nivel de estudios son similares. En cuanto a la edad, combinando ambos cuadros, se llegaría a la conclusión de que la edad de 20 a 29 años es el período en que más enterado se está sobre los mecanismos de promoción social, lo cual es lógico, ya que es a esta edad principalmente cuando se está realmente decidiendo el porvenir del individuo, cuando más preocupado está por encontrar su posición en la sociedad. En cuanto a las instituciones más conocidas entre los distintos grupos de no cabezas de familia, debemos señalar que las Universidades Laborales y el Instituto Español de Emigración son las más conocidas entre los de ocupaciones no manuales, siendo el orden inverso entre los manuales. Parece ser, por consiguiente, que son estos últimos los más interesados o afectados por las emigraciones. Entre los de 18 a 19 años predominan las instituciones educativas (U.L., B.N. y B.R.) entre los de 20 a 29 los U.L. y C.F.P.A., y entre los de más de 30

CUADRO XV

Proporción de no cabezas de familia, clasificados por ocupación, edad y nivel de estudios, que han oído hablar de cada una de las instituciones de promoción social citadas

	OCUPACION		EDAD		NIVEL DE ESTUDIOS			
	No manuales	Manuales	18 a 19 años	20 a 29 años	30 a más años	Primarios		Superiores
						Secundarios	Superiores	
P.I.O.	71	30	56	63	24	24	70	73
C.F.P.A.	88	55	52	88	60	51	84	96
U.L.	95	72	82	98	60	67	98	100
B.N.	86	58	70	83	56	49	89	96
I.L.	93	45	67	81	60	42	91	100
I.E.E.	81	78	59	86	72	69	77	91
S.N.O.P.	62	38	48	59	56	33	70	73
B.R.	86	48	70	78	40	38	91	86
F.I.P.	60	32	48	52	44	31	70	50
P.P.P.O.	48	18	11	40	36	24	30	54
C.E.N.P.	45	20	19	40	24	16	39	54
C.N.E.U.	64	22	41	58	40	24	61	77
C.P.E.	69	22	44	66	32	22	70	82
F.N.P.T.	60	30	33	58	36	33	52	68
TOTAL	(42)	(40)	(27)	(59)	(25)	(45)	(44)	(22)

años destaca muy especialmente el I.E.E. Y finalmente, por estudios, entre los de más bajo nivel predomina el I.E.E. y las U.L., mientras que las instituciones educativas (U.L. e I.L.) son más conocidas en los otros dos niveles.

En los cuadros XVI y XVII se presentan datos respecto al contacto que se ha tenido con cada una de las diversas instituciones. En primer lugar, y salvo excepciones, la proporción que ha tenido contacto con estas instituciones es verdaderamente pequeña. Ciertamente que en algunos casos aislados se llega al 30 por 100 de personas que han tenido contacto, pero en la mayor parte de las ocasiones no hay nadie o el porcentaje es menor del 10 por 100. Entre los cabezas de familia se puede observar que el contacto ha sido mayor entre profesionales, gerentes y directivos, y trabajadores especializados. Los porcentajes de mayores de 50 años, salvo en dos ocasiones, son también mayores que los de menos de 50 años. Y en general, los porcentajes aumentan cuando mayor es el nivel de estudios de los entrevistados. De igual forma, entre no cabezas de familia, la situación parece similar a lo ya dicho anteriormente.

En resumen, y después de haber examinado toda la evidencia anterior, debemos señalar que, al parecer, los que están más enterados sobre los instrumentos de promoción social son los que teóricamente menos lo necesitan, y viceversa. Ello quita fuerza a muchos de esos servicios, ya que, si la población que necesita de ellos no sabe de su existencia, difícilmente se podrá lograr su fin. Como ya hemos dicho antes, no basta con crear las oportunidades, sino que hay que ofrecerlas a sus posibles usuarios en forma eficaz y completa de manera que les puedan ser útiles para satisfacer sus deseos de mejora.

Resumen

Este breve análisis, basado en los resultados de una encuesta entre varones españoles mayores de 18 años y residentes en Madrid, realizada en la primavera de 1965 por el I.O.P., ha tratado de ofrecer algunas ideas sobre la movilidad social y sobre el papel de la información en este proceso.

Respecto al primer punto, hemos puesto de manifiesto la gran

CUADRO XVI

Proporción de cabezas de familia, clasificados por ocupación, edad y nivel de estudios, que han tenido contacto con cada una de las instituciones de promoción social citadas

	OCUPACION				EDAD		NIVEL DE ESTUDIOS		
	Profesionales, gerentes y directivos	Empleados, comerciantes y funcionarios	Trabajadores especializados	Trabajadores no especializados	Menores de 50 años	50 años o más	Primarios o menos	Secundarios	Superiores
P.I.O.	12	5	6	4	7	3	3	9	16
C.E.P.A.	12	5	10	1	5	6	2	17	13
U.L.	15	5	10	3	6	8	5	9	16
B.N.	15	—	1	—	1	3	*	2	13
I.L.	15	3	3	1	2	5	2	6	13
I.E.E.	19	5	11	10	9	9	8	9	19
S.N.O.P.	9	2	5	1	2	4	2	4	13
B.R.	12	2	1	—	2	2	—	11	6
F.I.P.	6	2	1	—	1	2	*	4	6
P.P.P.O.	6	1	1	1	1	2	1	2	6
C.E.N.P.	6	3	1	—	2	1	1	2	6
C.N.E.U.	12	3	3	1	3	3	2	6	10
C.P.E.	18	5	1	—	4	5	2	6	16
F.N.P.T.	9	2	3	2	2	4	2	2	10
TOTAL	(32)	(97)	(71)	(71)	(176)	(143)	(242)	(46)	(31)

CUADRO XVII

Proporción de no cabezas de familia, clasificados por ocupación edad y nivel de estudios, que han tenido contacto con cada una de las instituciones de promoción social citadas

	OCUPACION		EDAD			NIVEL DE ESTUDIOS		
	No manuales	Manuales	18 a 19 años	20 a 29 años	30 o más años	Primarios	Secundarios	Superiores
P.I.O.	21	2	11	21	—	2	30	4
C.F.P.A.	14	8	7	12	4	4	16	4
U.L.	10	2	8	5	—	—	9	4
B.N.	10	2	4	7	—	2	9	—
I.L.	—	—	—	—	—	—	—	—
I.E.E.	2	2	—	3	—	2	—	4
S.N.O.P.	2	2	—	5	—	2	2	4
BR.	2	2	8	3	—	2	7	—
F.I.P.	—	—	—	2	—	—	2	—
P.P.P.O.	5	—	—	3	—	—	2	4
C.E.N.P.	7	2	4	7	—	—	9	4
C.N.E.U.	14	2	11	10	—	—	16	9
C.P.E.	12	2	7	10	—	—	16	4
F.N.P.T.	2	2	—	3	—	2	—	4
TOTAL	(42)	(40)	(27)	(59)	(25)	(45)	(44)	(22)

interrelación que existe y ha existido entre algunos de los componentes del *status* socioeconómico de un individuo, señalándose la gran importancia del nivel de estudios en cuanto que es éste el que más o menos condiciona el tipo de ocupación que uno pueda realizar, siendo ésta a su vez la que condiciona parcialmente los ingresos.

Pero así como los estudios parecen ser el factor de mayor importancia en cuanto a la adquisición individual de una posición social, los datos parecen indicar que la ocupación es el factor de más importancia en cuanto a la transmisión del *status* de una a otra generación. Hemos visto que, aunque en España exista movilidad social, la transmisión intergeneracional del *status* sigue teniendo más importancia. Asimismo, hemos ofrecido algunos datos sobre las expectativas que los cabezas de familia tienen respecto al futuro de sus hijos, y sobre las diferencias existentes entre los distintos estratos sociales en cuanto a cuáles son los factores determinantes del triunfo en la vida.

Finalmente, creemos haber proporcionado los datos suficientes para ver que, en general, existe un nivel muy bajo de conocimiento de las instituciones sociales para la promoción social. Pero lo peor no es eso, sino que los grupos que teóricamente deberían estar mejor informados (ejemplo, los que han de utilizarlos), son precisamente los que menos los conocen y los utilizan.

Creemos, por consiguiente, que si el Estado se propone como fin político-social el aumento de la promoción social, para lograrlo no bastará con crear instituciones que sirvan de medio a ese fin. Será necesario dar a conocer de manera intensiva la existencia de estos medios, y deberá procurar motivar a la población para que los utilice. Por otra parte, es nuestra opinión que la excesiva proliferación de instituciones cuyos objetivos son muy similares (y que sólo difieren en cuanto al departamento ministerial en que estén encuadrados), dificulta aún más el conocimiento que la población tenga de los mismos. Más vale, creemos, aunar todos los esfuerzos para conseguir el éxito de ciertos programas, y evitar así que se piense en el Instituto Español de Emigración, más que en los demás organismos de promoción social, como forma de realizar la ascensión social.