

POBREZA, RECURSOS PSICOLÓGICOS Y MOVILIDAD SOCIAL

JOAQUINA PALOMAR LEVER*

Y

NURIA LANZAGORTA PIÑOL

Universidad Iberoamericana, México

ABSTRACT

The aim of the present study was to explore the psychological and social variables (social support nets, depression, self-esteem, achievement motivation, subjective well-being, coping strategies and education) that are capable to predict social mobility (positive or negative) among the extreme poor and not poor belonging to a Mexico City's sample. Social mobility was considered to be a construct composed by salary, job position, education, and possession of material goods as indicators. A stratified non probabilistic sampling was used, in which 346 extreme poor and 312 not poor that had experimented a positive or negative social mobility. Discriminant analyses suggested, amid other things, that not being depressed, having an internal locus of control, being satisfied with own economic situation, and being critical of the social and political conditions of the country, predict the belonging to the group of positive social mobility. It is suggested to follow up research on the psychosocial issues of the poverty in order to promote an improvement of the conditions of life of the poor and of the rates of economic growth in the country.

Key words: Social mobility, poverty, psychological well-being.

RESUMEN

El presente estudio se realizó con el fin de explorar qué variables psicológicas y sociales (redes de apoyo social, depresión, autoestima, motivación al logro, bienestar subjetivo, estrategias de afrontamiento del estrés y escolaridad) son capaces de predecir la movilidad social (ascendente o descendente) de pobres extremos y no pobres, pertenecientes a una

Continúa ⇨

* Correspondencia: JOAQUINA PALOMAR LEVER. Prolongación Paseo de la Reforma 880, Lomas de Santa Fé. 01020, México, D.F., México. *E-mail:* joaquina.palomar@uia.mx

Continuación ↴

muestra de la Ciudad de México. La movilidad social se consideró como un constructo compuesto por indicadores como salario, puesto laboral, escolaridad y posesión de bienes materiales. Se utilizó un muestreo estratificado no probabilístico en el que participaron 346 pobres extremos y 312 no pobres, que habían experimentado una movilidad social positiva o negativa. Se realizaron análisis discriminantes que sugirieron, entre otras cosas, que no estar deprimido, tener un *locus* de control interno, estar satisfecho con la propia situación económica y ser crítico con el entorno social del país, predicen la pertenencia al grupo de movilidad social positiva. Se sugiere seguir la investigación sobre los aspectos psicosociales de la pobreza para propiciar un mejoramiento de las condiciones de vida de los pobres y con ello mayores tasas de crecimiento económico en el país.

Palabras clave: movilidad social, pobreza, bienestar psicológico.

INTRODUCCIÓN

La pobreza es uno de los problemas más graves que enfrenta la humanidad. El club de Roma reportó en 1989 que dos terceras partes del mundo eran pobres y de no revertirse esta situación, para el año 2025, el porcentaje se incrementará al 80% de la población mundial (Palomar y Pérez, 2003).

En México, el proceso de industrialización que siguió el país desde los años cuarenta, caracterizado por elevadas tasas de crecimiento económico durante más de tres decenios, generó una serie de problemas que hoy pueden considerarse como trasfondo en la explicación de algunos rasgos de la pobreza. Este acelerado crecimiento concentró sus frutos en los estratos de altos ingresos, favoreció el crecimiento industrial y urbano a costa del empobrecimiento en el sector agropecuario y rural y dejó fuera a enormes regiones y grupos de población del país. Es decir, el desarrollo económico se ha caracterizado por acentuadas desigualdades sectoriales y regionales, que se manifiestan en marginación del bienestar de una gran proporción de la población; profundas disparidades en infraestructura, servicios públicos, ingreso per cápita, grados de escolaridad y calificación laboral; excesiva concentración económica y

poblacional en cuatro grandes zonas metropolitanas, un marcado centralismo económico, político y cultural, y un profundo deterioro ambiental, por mencionar los aspectos más relevantes para el tema que nos ocupa (Gendreau, 1998).

Las posibilidades de crecimiento económico y la distribución de la riqueza generada, son variables estructurales de fondo que enmarcan la evolución de la pobreza en México. La falta de dinamismo de la economía desde inicios de los años ochenta, el comportamiento adverso de un número importante de indicadores como la disminución del producto por habitante y la caída del salario mínimo real desde mediados de los años setenta, la contracción del empleo y la tendencia a la concentración del ingreso, son variables macroeconómicas que han condicionado la satisfacción de las necesidades esenciales o básicas. Lo anterior aunado al crecimiento poblacional superior al crecimiento del PIB y a la falta de capacidad para absorber la mano de obra disponible y generar empleos bien remunerados, ocasionó que importantes núcleos de la población enfrentaran situaciones de pobreza y pobreza extrema (Gendreau, 1998).

Boltvinik (2002) asegura que en el año 2000, la proporción de personas pobres en México era de 86.7% de la población nacional, mientras que

la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH, 2000) señaló un 76.3%; a pesar de las diferencias que se observan en las cifras reportadas por estas fuentes, en ambos casos se trata de indicadores indudablemente alarmantes.

Hoy en día, México ocupa el quinto lugar entre los países con mayor movilidad social de América Latina, después de Chile, Argentina, Uruguay y Perú (Andersen, 2001). Sin embargo, nuestro país también tiene una clara desigualdad en la distribución del ingreso. Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2003), en el año 2000, el 33.6% del ingreso en México se distribuyó entre los hogares urbanos más ricos, mientras que sólo el 2.8% se distribuyó entre los más pobres y el 14.3% entre la clase media. Lo anterior implica que en México, la clase alta es 30.8% más rica que la clase baja y 19.3% que la clase media (en términos de ingreso por hogar). Así, aunque en comparación con otros países de América Latina México parece tener un índice superior de movilidad social, la desigualdad en la distribución del ingreso es pronunciada.

La movilidad social puede definirse como la transición o paso del individuo de una posición social a otra de diferente rango (Blejer, 1977). Es el movimiento de las personas en un sistema social que brinda cierto grado de fluidez en la estratificación de clases (Biswas y Pandey, 1996).

Las formas de movilidad social pueden clasificarse, entre otras, según la dimensión o *variable en que se produce*, en ocupacional, socioeconómica, política o religiosa; según la dirección o sentido, en horizontal, vertical ascendente o vertical descendente; y con relación al tiempo, en intrageneracional (experimentada por el individuo en comparación con él mismo) o intergeneracional (generalmente se compara el estado actual del individuo con el que tuvieron o tienen sus padres o familiares en línea ascendente) (Sánchez, 1991). La movilidad socioeconómica principalmente incluye la movilidad educativa y ocupacional, mismas que

dan lugar a un incremento en el ingreso y en la calidad de vida de los individuos (Biswas y Pandey, 1996). La movilidad vertical se refiere al paso ascendente o descendente de una posición social a otra de distinto rango, mientras que la movilidad horizontal es la transición dada de una posición social a otra del mismo rango; la importancia de esta última radica en que es un paso importante para preparar al individuo hacia la movilidad vertical (Sánchez, 1991).

Existen diferentes puntos de vista desde los que se ha estudiado la movilidad social. Desde el punto de vista *histórico*, se ha señalado que los factores demográficos y económicos han causado reajustes graduales hacia las distintas posiciones sociales (Coxon y Jones, 1984). De acuerdo con este punto de vista, Coxon y Jones (1984) destacan el *mérito de los individuos*, señalando que cuando determinadas posiciones son importantes para una sociedad, esta misma abre espacios para que las personas con mejores capacidades puedan ocuparlas. Por su parte, O'Connor (1999), sostiene una *posición igualitaria* al respecto, señalando que todos los individuos tienen el mismo número de posibilidades de acceso a beneficios materiales y de calidad de vida en general.

Otra perspectiva desde la que puede abordarse la movilidad es la psicológica. En esta, algunos investigadores estudian los patrones de crianza y estructura familiar (Astone y McLanahan, 1991; Biblarz y Raftery, 1993; Thomson, McLanahan y Curtin, 1992), así como variables psicológicas (como los valores, actitudes y creencias) que pueden estar relacionadas con la movilidad social.

De acuerdo con este punto de vista, cada clase social inculca a sus integrantes valores que hacen que permanezcan en ella. Sin embargo, los individuos pueden poseer valores o adoptar conductas y actitudes distintas a los de la clase social a la que pertenecen (Balán, Blowing y Jelin, 1973). Dichos individuos tendrán mayores posibilidades de ascender o descender del nivel social en el que se encuentran.

En este sentido, la movilidad social está en gran medida relacionada con algunas variables psicológicas, entre las que se encuentran las redes de apoyo social de la familia, la depresión, la autoestima, el *locus* de control, la motivación al logro, el bienestar subjetivo y las estrategias de afrontamiento del estrés, entre muchas otras. La mayoría de los estudios sobre movilidad social se han enfocado en la descripción del fenómeno desde el punto de vista económico, político y social. Sin embargo, el estudio de los factores que explican desde el punto de vista psicosocial, las circunstancias en las que los individuos ascienden, descienden o permanecen en la misma clase social, es útil para complementar el análisis del fenómeno de manera multidisciplinar.

A continuación se describirá brevemente la relación de algunas de estas variables psicosociales con la movilidad social.

Redes de apoyo social. Autores como Lomnitz (1981, en Abello y Madariaga, 1997) han señalado que las redes sociales son una forma de proporcionar apoyo, ya sea moral, económico o social, con base en ciertas condiciones (como la vecindad física, incluso entre familiares) que facilitan el flujo continuo de intercambio. Estas condiciones revelan el carácter dinámico de la red, donde día a día se agregan nuevos miembros, en la mayoría de los casos parientes, es decir, cambia y evoluciona continuamente, convirtiéndose en el mecanismo cotidiano para la supervivencia de las personas que viven en condiciones de pobreza. Así, según los investigadores, queda planteado en estas comunidades un objeto “conscientemente genérico”, que se orienta a resolver, mediante su interacción y solidaridad, sus diferentes necesidades.

Las personas que se sienten apoyadas por sus amigos y familia disfrutan de una amplia variedad de beneficios como menores índices de depresión y ansiedad, un mayor nivel de autoestima (Barrera, 1986; Cohen y Wills, 1985; Pierce, Sarason y Sarason, 1996), un sistema inmunológico más fuerte, menos síntomas físi-

cos (Uchino, Cacioppo y Kiecolt-Glaser, 1996), y una mayor longevidad (Berkman y Syme, 1979; Blazer, 1982). Estos factores pueden asociarse con una movilidad social positiva.

En la literatura se ha relacionado el grado en que los individuos cuentan con el apoyo social de familiares y amigos y la movilidad social. Se ha podido demostrar que los individuos en condiciones de pobreza, suelen pedir ayuda alimenticia o económica a las personas que conforman su red de apoyo social (Ahluwalia, Dodds y Baligh, 1998; Dodds, Ahluwalia y Baligh, 1996; Radimer, Olson, Greene, Campbell y Habicht, 1992). Asimismo, se ha podido constatar que tener una red de apoyo social permite afrontar de manera más adecuada los problemas cotidianos, reafirma el sentimiento de afiliación y como consecuencia, se atenúan los efectos del estrés, dotando a los individuos de mejores condiciones para enfrentar su situación de pobreza y posibilitar el mejoramiento de su condición económica (Cohen, 1988 y Thoits, 1985, en Ahluwalia, Dodds y Baligh, 1998).

Russel y Cutrona (1991) también reportaron que un déficit en la cantidad de apoyo social se asocia a un incremento en los síntomas depresivos y que las personas que tienen más relaciones interpersonales son menos vulnerables a los efectos del estrés o a las situaciones críticas que van enfrentando en la vida. Además, autores como Wheaton (1985), Barrera (1986) y Lin (1986), sugieren que los recursos de apoyo social reducen el nivel de percepción de estrés de forma proporcional a la cantidad y calidad de apoyo percibido, por lo que al estar menos estresados, los individuos tienen más posibilidades de ascender en la escala social.

Depresión. En una revisión de literatura de 47 estudios sobre la relación entre el estatus socioeconómico y los desórdenes depresivos, Eaton, Muntaner, Bovasso y Smith (2001), observaron que en 28 de dichos estudios no se encontró significancia estadística y en 19 se pudo demostrar una mayor incidencia de desór-

denes depresivos entre quienes eran de nivel socioeconómico bajo.

De acuerdo con Matza (1967, en Eaton, Muntaner, Bovasso y Smith, 2001) los individuos de bajos niveles socioeconómicos, se estresan y se culpan de su condición y por consiguiente se deprimen más, lo que no sólo les impide que puedan ascender en la escala social, sino que puede provocarles un descenso en la misma.

Actualmente, la mayoría de los estudios que se han realizado sobre la relación entre el estatus socioeconómico y la depresión, se basan en el paradigma del estrés, el cual supone que la depresión de los individuos de un estrato social proviene de su alta exposición a múltiples estresores que la fomentan (Langner y Michael, 1963; Pearlin, 1989, en Miech, Shanahan, y Elder, 1999)

Si ser pobre significa estar más propenso a experimentar eventos estresantes y tener menos recursos para salir de ellos, entonces la relación entre el empobrecimiento y la depresión o enfermedad mental es bidireccional. La pobreza puede favorecer la enfermedad mental, lo cual a su vez, puede empeorar las circunstancias económicas de la persona y su familia (Patel, 1996, en Acharya, 2001). Los resultados de una investigación reportada por Patel, Abas, Broadhead, Todd, y Reeler (2001) parecen apoyar esta hipótesis. Estos autores encontraron que los estresores económicos (tales como haber experimentado hambre en el último mes) estuvieron asociados con la aparición de episodios de depresión persistentes. Los puntajes de incapacidad (incluyendo social, funcional y psicológica) fueron dos veces más altos en sujetos con depresión, durante el período que siguió, independientemente del estatus socioeconómico, lo cual sugiere que existe un círculo vicioso de la pobreza, la depresión, la enfermedad, la incapacidad y el inadecuado cuidado de la salud.

Es factible que exista entre los individuos pobres, una relación negativa entre la depresión

y la movilidad social ascendente, ya que la pobreza coloca a los sujetos en una situación en la que las demandas o exigencias cotidianas son excesivas, lo cual favorece la aparición de altos niveles de depresión y ansiedad (por la incapacidad de satisfacerlas) y sus habilidades para desarrollar mecanismos que les permitan resolver sus exigencias laborales o educativas (McLeod y Nonemaker, 2000).

Autoestima. Dado que el nivel socioeconómico es un indicador de estatus en los grupos sociales, una alta autoestima puede ser el resultado de un elevado nivel socioeconómico (Rosenberg y Pearlin, 1978). Si un individuo aspira a tener éxito en términos de estatus social y riqueza y logra esa meta, el resultado será una elevada autoestima (Pelham, 1995; James, 1990/1950 y Pelham y Swann, 1989, citados en Twenge y Campbell, 2002). Por el contrario, el individuo que no logra un cierto estatus social, puede sufrir de baja autoestima. Esto es especialmente cierto en países desarrollados, en los que el nivel socioeconómico se percibe como algo que se gana con el esfuerzo (Hare, 1977, citado en Twenge y Campbell, 2002). Este modelo predice una correlación positiva entre la autoestima y el nivel socioeconómico.

Asimismo, se ha podido evidenciar que el estrés económico tiene un efecto adverso sobre las relaciones familiares y esto impacta la autoestima de los niños y adolescentes, ya que el estrés reduce el soporte parental afectivo y ello conduce al adolescente a una evaluación negativa que tiene efectos en su autoestima (Ho, Lempers, y Clark-Lempers, 1995).

Algunos autores como Middleton (1977, citado en Rosenberg y Pearlin, 1978), reportan correlaciones moderadas de la autoestima con algunos indicadores de la clase social, a saber: con educación, $r=.35$, con ocupación, $r=.36$ y con ingreso, $r=.37$.

Se ha sostenido que una baja autoestima está relacionada con una variedad de dificultades

psicológicas como la depresión, la soledad, el abuso de sustancias, el fracaso académico y la conducta criminal (Leary, 1999), mientras que una alta autoestima facilita la adquisición de estrategias de movilidad ascendente, permitiendo al individuo emigrar del grupo marginado en el que se encuentra para integrarse a un grupo socialmente más elevado (Taylor y McKirnan, 1984).

Internalidad. Se refiere al lugar dónde, desde la óptica del propio individuo, se origina la fuerza motivadora que lo lleva a actuar de una determinada manera y determina los eventos de la vida. El individuo puede explicar los acontecimientos de su vida básicamente como una consecuencia de su conducta (locus de control interno o internalidad) y no como resultado de circunstancias sin relación con sus actos, como el destino, la suerte o la determinación divina (*locus* de control externo o externalidad) (Durán-Ramos, 2001).

Algunos investigadores han mostrado que las explicaciones internas se distribuyen de manera diferente en la sociedad en función del nivel socioeconómico (Beauvois, 1984/1986 y Beauvois y Dubois, 1988, citados en Tamayo, 1993) y están relacionadas con las probabilidades que tienen las personas de ascender en la escala social.

En una investigación realizada por Lachman y Weaver (1998) se encontró que los sujetos de bajos ingresos, tenían bajos sentimientos de logro y fuertes creencias de la existencia de limitaciones externas en sus vidas. A pesar de lo anterior, se encontraron individuos de bajos ingresos que tenían una fuerte creencia en la posibilidad de tener logros, al mismo tiempo individuos de altos ingresos que tenían un bajo nivel de control. ¿Cómo es que algunos individuos de clase social baja desarrollan y mantienen un fuerte sentido de control y logro a pesar de las adversidades económicas? Los resultados demostraron que aquellos de clase social baja que mantenían un alto sentido de control eran más parecidos a personas de una clase social

más elevada que la del grupo social al que pertenecía. Los autores sugieren que un alto sentido de logro es de beneficio para todas las clases sociales ya que los individuos presentan más satisfacción de vida, mejor salud y menos síntomas depresivos.

Por otra parte, O'Connor (1999) realizó una investigación con el fin de evaluar la percepción de oportunidades sociales de movilidad ascendente entre un grupo de jóvenes. El autor encontró que los estudiantes con logros académicos significativos, señalaron que el esfuerzo individual y la responsabilidad (internalidad) son vías útiles para alcanzar estándares sociales más elevados independientemente de la clase social a la que pertenecen. Por otro lado, la mayoría de los estudiantes creía que existen diferentes oportunidades y recompensas de acuerdo con el grupo social al que se pertenece, por lo que formar parte de un grupo marginado es una causa que impide el ascenso en la escala social (externalidad). Lo anterior sugiere que los individuos que creen que el ascenso social depende de su esfuerzo personal y de las propias capacidades (es decir, los que poseen un *locus* de control interno) tienen mayores posibilidades de experimentar una movilidad social vertical ascendente que aquellos individuos que atribuyen la movilidad a las condiciones del medio en el que viven.

Motivación al logro. La motivación al logro se ha concebido como un rasgo de personalidad relacionado con la búsqueda de independencia y la maestría, así como con el deseo de la gente de alcanzar la excelencia y de fijarse y cumplir metas personales (Clark, Varadajan y Pride, 1994). Las personas con alta motivación al logro buscan tareas de reto y compiten por hacer las cosas mejor que los demás (Maehr, 1978, en Salili, 1996).

De acuerdo con algunos autores como McClelland (1961), Lynn, (1969) y Hundal (1970, en Cassidy y Lynn, 1991), existe una relación entre el nivel socioeconómico y la motivación al logro debido a que los niños que

crecen en familias con muy pocos recursos económicos, asimilan sentimientos de fatalismo, indefensión, dependencia e inferioridad, todos ellos relacionados con la baja motivación al logro (ML); de ahí que aquellos que escapan de su “trampa socioeconómica” es porque difieren del resto de la población en su motivación al logro.

No se conocen estudios que relacionen directamente la motivación al logro con la movilidad social ascendente, aun cuando se ha podido constatar que las personas que tienen un nivel socioeconómico más alto, presentan puntajes más altos en dicha área. De acuerdo con estos hallazgos, las diferencias de la motivación al logro pueden explicarse por los procesos de crianza y socialización que generan “la cultura de los pobres” y producen ciclos intergeneracionales de desventaja transmitida (Lewis, 1968 y Rutter y Madge, 1976, en Cassidy y Lynn, 1991; Aston y McLanahan, 1991).

Entre estas investigaciones se puede citar la de Cassidy y Lynn (1991), en la cual se pudo demostrar que los antecedentes socioeconómicos producen estilos cognitivos de comportamiento que distinguen a cada individuo y forman las bases de su interacción con el entorno físico y social. Tanto las metas que cada persona se fija como el esfuerzo que involucra para alcanzarlas, son funciones de sus antecedentes sociales y familiares. Cassidy y Lynn (1991) concluyeron que de las variables de antecedentes familiares, las más importantes para explicar la motivación al logro, son el nivel de educación de las madres, el nivel socioeconómico de ambos padres y el poseer un hogar propio. El niño cuya madre está mejor educada y que viene de un antecedente económico más estable, parece aspirar más al liderazgo, factor importante de la motivación al logro. Los datos también reflejaron que el mejor predictor del estatus socioeconómico fue el nivel educativo personal y después la motivación al logro.

Asimismo, Kim, Hong y Rowe (2000) realizaron un estudio en el que se pretendió estable-

cer un perfil psicológico y académico de los niños con base en el nivel socioeconómico familiar. Se midieron variables como el tiempo que dedican los padres a los hijos, la autoestima, el índice de maestría, el desempeño académico, las aspiraciones educativas, el estatus económico familiar, las características de los padres (trabajo, ingresos, estado civil, educación, matrimonio), las características de los hijos (edad, género, número de hermanos) y las características demográficas (residencia, raza). Los datos arrojaron elementos para concluir que el nivel socioeconómico familiar se relaciona con el bienestar psicológico y las aspiraciones educativas. Se pudo observar que los niños que tenían madres con un alto nivel educativo, mostraron un mayor grado de maestría y desempeño escolar. Además, se encontró que a mayor inestabilidad de la vivienda (constante cambio de casa) menor índice de maestría; y finalmente, se pudo advertir que el nivel socioeconómico de la familia estuvo relacionado con la autoestima, la maestría y las aspiraciones educativas.

Para concluir, es importante mencionar que la literatura sobre la relación entre la ML y el nivel socioeconómico (NSE) se ha centrado, en gran medida, en el estudio de variables educativas y del rendimiento escolar. El contexto educativo es un campo que también interactúa con la socialización, las prácticas de crianza y los procesos cognitivos, todas ellas variables asociadas a la ML y al NSE. Además, el contexto escolar, es un área en la que se pueden estudiar con mayor facilidad factores relacionados con la ML, tales como las metas, las aspiraciones, los patrones de indefensión y maestría, etcétera. Tanto la educación, como la ML son una vía importante para acceder a la movilidad social (Cassidy y Lynn, 1991).

Afrontamiento del estrés. Miller (1980, en Lazarus y Folkman, 1984) definió las estrategias de afrontamiento como el conjunto de respuestas conductuales aprendidas que resultan efectivas para disminuir el grado de estrés mediante la neutralización de una situación potencialmente nociva o peligrosa.

La relación entre las estrategias de afrontamiento y la pobreza ha sido estudiada desde distintos ángulos encontrándose, en general, que la pobreza promueve estrategias de afrontamiento del estrés pasivas (formas que utilizan las personas esperando que las circunstancias por sí solas u otras personas resuelvan el problema), emocionales (las personas se centran en las emociones que produce la situación, más que en evaluar y afrontar la situación de manera racional) y evasivas (las personas evitan enfrentarse con el problema o situación que las estresa).

De acuerdo con algunos autores como Corcoran (1995), los niños que han crecido en un ambiente de pobreza, han aprendido a vivir estresados y es probable que en su vida adulta muestren mayores dificultades para afrontar situaciones estresantes en distintas áreas de su vida (laboral, social, etcétera). Asimismo, este autor sostiene que los padres que tienen altos niveles de estrés responden menos a las necesidades de sus hijos y como consecuencia éstos pueden presentar mayores niveles de depresión y problemas emocionales y del comportamiento, lo cual puede dificultar el ascenso de estos individuos a una escala social más alta.

Bienestar subjetivo. El bienestar subjetivo se ha definido como un constructo multidimensional relativo al grado de satisfacción de un individuo con diferentes áreas de su vida (Palomar, 2000).

En la literatura, se ha relacionado negativamente el bienestar psicológico con el estatus económico y con la posibilidad de mejorar las condiciones de vida (Belle, 1990). De acuerdo con este autor, los síntomas depresivos y de estrés, son comunes entre aquellos individuos que tienen un bajo salario y sufren de estrés por dificultades económicas. Asimismo, se ha afirmado que la pobreza está asociada con elevados índices de eventos amenazantes e incontrolables en la vida, que conducen o reflejan la infelicidad, como la disolución familiar, la mortalidad infantil, el crimen, el homicidio y los accidentes y muertes debidas a causas diversas (Belle, 1990; McLoyd, 1998; Wilkinson, 1996).

Por el contrario, la riqueza se ha relacionado con algunos beneficios en la vida (Furnham y Arglyle, 1998). Por ejemplo, las personas con un alto ingreso, tienen una mejor salud en general y una mejor salud mental en particular (Mayer, 1997); son más longevas y experimentan menos eventos estresantes (Wilkinson, 1996).

De acuerdo con lo anterior, puede afirmarse que aquellos individuos que ascienden en la escala social, experimentarán un mayor bienestar que aquellos miembros pertenecientes a estratos sociales más bajos (y viceversa).

Por otro lado, Quiñones y Fernando (2003) afirman que las comunidades que han pasado por un crecimiento económico sustentado, es decir, han experimentado una movilidad social positiva, tienen una probabilidad mucho mayor de expresar un sentido positivo de satisfacción con lo que la vida les ofrece.

Educación. Si bien el nivel de educación no es una variable psicológica, se incluyó en el presente estudio, debido a que en la literatura se destaca de manera muy importante su efecto sobre la movilidad social. Por ello, fue de gran interés conocer el peso relativo que esta variable, en combinación con otras de índole psicológica, tenía para explicar la movilidad social de los sujetos estudiados. A continuación se describen algunos de los hallazgos en esta línea.

La mayoría de las investigaciones se ha encontrado de manera consistente una fuerte relación entre el nivel educativo y la movilidad social, siendo las personas que ascienden en la escala socioeconómica, las que tienen los niveles educativos más altos en comparación con aquellas que descienden o permanecen en el mismo nivel (Dahan y Gaviria, 2001; Dyhouse, 2001; entre otros). Sin embargo, otros autores como Corcoran (1995) y Kerckhoff (1989), han señalado que no es la escolaridad en sí misma lo que se relaciona con la movilidad, sino algunas otras variables como la motivación al logro, el funcionamiento familiar, etcétera, las que permiten a los individuos alcanzar los logros educa-

tivos. En este sentido, Kerckhoff (1989) afirmó que el modelo psicosocial que ayuda a explicar la movilidad en cuestión educativa, se basa principalmente en la importancia de la motivación y las relaciones sociales del individuo, señalando que aquellos individuos con aspiraciones elevadas probablemente tienen mayores logros educativos, lo que hace que busquen con mayor frecuencia trabajos de un alto desempeño intelectual, mientras que sujetos con menores aspiraciones y logros educativos buscarán trabajos con menores exigencias intelectuales y por tanto recibirán menores ingresos, lo que a su vez reducirá las posibilidades de superar el nivel socioeconómico.

A su vez, autores como Becker (1981) han explicado el estancamiento en un mismo nivel socioeconómico, señalando que los niños que crecen en familias pobres serán pobres de adultos debido a la modesta inversión que se hizo en su educación. Dicho autor argumenta que los niños de familias pobres alcanzan menores logros educativos que los hijos crecidos en familias no pobres.

Por otra parte, existen autores como Corcoran (1995) que afirman que gran parte del efecto de la pobreza de los padres sobre los logros económicos de los hijos se da independientemente de la educación escolar. Dicho argumento apoya la hipótesis de que la relación que existe entre la educación y la movilidad social se da de manera indirecta, es decir, los aspectos psicológicos y sociales que influyen en los logros educativos probablemente son los mismos que favorecen la movilidad social, por lo que la educación puede predecir la movilidad gracias a los factores psicológicos y sociales que en ella se involucran (p. ej. la motivación al logro).

Este estudio tiene su justificación en el aumento de pobres que en todo el mundo se reporta cada día. La investigación sobre la pobreza y la manera de combatirla irremediamente ocupa uno de los primeros lugares en las agendas de los asuntos mundiales. Hoy resulta imperativo construir una propuesta económica, política y social

que acierte a resolver los problemas de pobreza que ponen en juego las posibilidades mismas de vida de grandes segmentos de la humanidad (Gallardo y Osorio, 1998). Además, el estudio del efecto que algunas variables psicológicas tienen sobre los procesos de movilidad social aún no ha sido explorado suficientemente, ya que la mayor parte de los estudios sobre movilidad social, ha incluido variables de tipo económico, de ahí que el presente estudio se haya propuesto como objetivo explorar la relación entre algunas variables psicológicas y sociales (redes de apoyo social, depresión, autoestima, motivación al logro, bienestar subjetivo, estrategias de afrontamiento del estrés y escolaridad) y la movilidad social de sujetos pobres y no pobres.

MÉTODO

El presente fue un estudio transversal, *expost facto*, descriptivo y comparativo, constituido por sujetos de tres grupos socioeconómicos: pobres extremos, pobres moderados y no pobres.

Sujetos

El total de sujetos que participó fue de 918, de los cuales 346 (37.7%) eran *pobres extremos*, 260 (28.3%) *pobres moderados* y los restantes 312 (34%) eran *no pobres*. Sujetos del sexo femenino fueron 456 (49.7%) y 462 (50.3%) del sexo masculino. La edad de los participantes osciló entre 19 y 50 años, con una media de 36 y una desviación estándar de 8.5 años. Los sujetos fueron agrupados de acuerdo a la edad como jóvenes ($n=462$; 50.3%) y maduros ($n=456$; 49.7%). Se buscó que la muestra se constituyera por un número equivalente de sujetos de acuerdo con su nivel socioeconómico (pobres extremos, moderados y no pobres), su edad (jóvenes y maduros) y de acuerdo al sexo (hombres y mujeres).

Entre los participantes, 91 (9.9%) eran solteros, 604 (65.8%) casados, 68 (7.6%) divorcia-

dos o separados, 21 (2.3%) viudos y 134 (14.6%) vivían en unión libre. Por otra parte, 3 (.3%) eran estudiantes, 215 (23.4%) eran amas de casa, 421 (45.9%) eran empleados, 104 (11.3%) eran dueños de un negocio, 158 (17.2%) trabajaban por su cuenta, 11 (1.2%) eran pensionados, jubilados o estaban incapacitados, y 6 (.7%) desempleados.

En la muestra total, la escolaridad varió entre ninguna y posgrado. En cada uno de los estratos estudiados, las medias de años de escolaridad fueron las siguientes: pobres extremos ($x=7.19$; $s=4$), pobres moderados ($x=10.57$; $s=4.48$) y no pobres ($x=13.08$; $s=4.10$). El ingreso familiar mensual osciló entre \$21.04 y \$9,468.60 dólares americanos y en cada estrato las medias y desviación estándar fueron las siguientes: pobres extremos: $x=\$316.01$; $s=\$246.66$, pobres moderados: $x=\$864.33$; $s=\$546.07$ y no pobres: $x=\$1,476.57$; $s=\$1,227.25$.

Para la selección de la muestra se utilizó un método estratificado, no probabilístico en el que se eligieron al azar distintas colonias de las 16 delegaciones políticas del distrito federal y 16 de los 22 municipios conurbados del estado de México (conglomerado que se conoce con el nombre de "Ciudad de México"), cuidando que existiera el mismo número de colonias por cada delegación o municipio, así como por estrato socioeconómico (baja, media baja, media-media y media-alta, según Ortega, 1993). Las visitas se iniciaron estableciendo un clima de confianza, explicando los objetivos de la investigación y realizando algunas preguntas de tipo económico (particularmente las relacionadas con el consumo de la canasta básica) para asegurar que los sujetos cubrían con el criterio de estrato socioeconómico referido a la línea de la pobreza, el cual permitió clasificar a los sujetos en pobres extremos, pobres moderados y no pobres.

El método de la línea de la pobreza que se utilizó fue el propuesto por la Comisión Económica para América Latina e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (CEPAL-INEGI) (1993). Este método consiste en: a)

definir los requerimientos básicos que necesita un individuo para vivir, b) definir una canasta que satisfaga las necesidades esenciales, c) calcular el costo mensual de la canasta y d) clasificar como pobres extremos a los hogares que tengan un ingreso o consumo mensual inferior al costo de la canasta. La canasta básica de alimentos propuesta por CEPAL-INEGI (1993), contiene los siguientes grupos alimenticios: 1) cereales y derivados, 2) carnes, 3) leches y derivados, 4) huevo, 5) aceites y grasas, 6) tubérculos y raíces, 7) leguminosas, 8) verduras, 9) frutas, 10) azúcar, 11) alimentos procesados, 12) bebidas. El costo mensual de la canasta básica en el momento en que se hizo el levantamiento de datos (julio de 2000) fue de \$265.83 dólares americanos, para una familia compuesta por 4.4 personas en promedio. De acuerdo con lo anterior, un hogar que tiene un consumo mensual de \$265.83 dólares americanos o inferior se considera que vive en pobreza extrema.

Asimismo, CEPAL-INEGI (1993) establecen que el precio de la canasta para los hogares que viven en pobreza moderada, puede obtenerse al multiplicar por dos la línea de la pobreza extrema; por lo que se considera un hogar en pobreza moderada, cuando su consumo mensual en alimentos es mayor a la línea de la pobreza extrema y menor al producto de dicha multiplicación, es decir, mayor a \$265.83 y menor a \$531.66 dólares americanos. Finalmente, de acuerdo con esta metodología, se considera no pobres, a aquellos hogares que tienen un consumo mensual mayor al de los pobres moderados, es decir, superior a \$531.66 dólares.

Instrumentos

Fueron varios los instrumentos utilizados en esta investigación. En primer lugar se diseñó un pequeño cuestionario cerrado que sirvió para recabar información sociodemográfica, económica y educativa de los sujetos. A continuación se describen los constructos que fueron utilizados para medir la pobreza y la movilidad social así como los instrumentos que se utilizaron para medir las variables psicológicas.

Pobreza. Como ya se mencionó, la pobreza fue medida a través de la línea de la pobreza, que se obtuvo dividiendo el monto del consumo mensual de los alimentos de la canasta básica, entre el número de personas del hogar que la consumen. Posteriormente se clasificó a los sujetos de acuerdo con su nivel de consumo (y con base en la línea de la pobreza) en pobres extremos, pobres moderados y no pobres.

Movilidad social. La movilidad social fue considerada como los cambios en dirección ascendente o descendente de la posición económica, educativa y ocupacional del entrevistado, tomando como base dos criterios. El primero, comparando las variables al momento en que el entrevistado empezó a trabajar o conformó su propia familia (es decir, se hizo independiente), con esas mismas variables al momento en el cual se realizó el levantamiento de datos. De este criterio se utilizó solamente el salario, la escolaridad y la posición laboral. El segundo criterio estuvo referido a la comparación de algunas variables relativas a la situación que el entrevistado tenía cuando vivía con sus padres (antes de ser independiente), y la que tenía al momento del levantamiento de datos. Las variables que se compararon con este segundo parámetro fueron: la situación de la vivienda (si era propia, rentada o prestada), los servicios con los que cuenta la vivienda (agua, drenaje, luz, gas y teléfono), el material de la vivienda (del techo, las paredes y el piso), la escolaridad (en este caso se compara la escolaridad del entrevistado con la que alcanzó su padre) y la posesión de algunos bienes muebles (videocasetera, aparato de música, muebles, lavadora, electrodomésticos y computadora).

Los valores de la movilidad social fueron determinados a través de la suma algebraica del puntaje de las variables en los dos momentos (en el primer criterio, cuando el entrevistado se hizo independiente y al momento del levantamiento de datos y en el segundo criterio, cuando el entrevistado vivía con sus padres y al momento del levantamiento de datos). Cabe hacer notar

que los cambios marcados con signo positivo representan ascensos y viceversa.

Se construyó una variable de movilidad social para cada uno de los rubros medidos (escolaridad, vivienda, etcétera) y una variable que mide la movilidad global del entrevistado, la cual se construyó sumando algebraicamente la movilidad social de cada uno de los rubros anteriores (la forma específica en la que se realizaron los constructos puede consultarse en el Anexo Metodológico).

Redes de apoyo social. Para medir las redes de apoyo social se utilizó el instrumento elaborado por Díaz-Guerrero (1986). Este instrumento mide la percepción del tipo de apoyo (económico o emocional /moral) y el grado de apoyo (nada, algo, mucho y muchísimo) recibido por las personas de su entorno. Solamente se aplicaron 17 reactivos del instrumento, los cuales cargaron en tres factores: religión, familia y vecinos y amigos. Estos factores explicaron el 47.2% de la varianza y tienen coeficientes de confiabilidad de .82, .73 y .64 respectivamente.

Escala de depresión de Zung y Durham. Para medir la depresión se utilizó la escala de Zung y Durham elaborada en 1965, que fue adaptada para poblaciones mexicanas por Calderón (1987). Consta de 20 reactivos que corresponden a los síntomas más frecuentes de la depresión en nuestro medio sociocultural. El instrumento está construido de acuerdo al método de rangos sumariados de Likert con 4 opciones de respuesta (no, poco, regular, mucho), que se califican del 1 al 4, según su intensidad, abarcando desde el nivel normal hasta la depresión severa. De acuerdo con Calderón, la confiabilidad del cuestionario fue de .86 que indica una alta consistencia interna.

Para confirmar la validez de constructo de la escala, se realizó un análisis factorial exploratorio que arrojó dos factores: uno relacionado con conductas asociadas a la depresión (p. ej. le ha disminuido el apetito, le cuesta trabajo concentrarse, llora o tiene ganas de llorar, etcétera) cuya

confiabilidad fue de .89 y otro relacionado con estados emocionales depresivos (p. ej. se siente cansado o decaído, se siente pesimista, piensa que las cosas le van a salir mal, ha sentido deseos de morirse, etcétera) cuyo índice de confiabilidad también fue de .89. Ambos factores explicaron el 53.42% de la varianza. Para la presente investigación solamente se utilizó el primer factor, dado que teóricamente los factores miden aspectos muy similares de la depresión.

Escala de autoestima de Andrade. La escala de autoestima fue elaborada por Andrade en 1998. Consta de once afirmaciones con 4 opciones de respuesta (nunca, pocas veces, muchas veces y siempre). La autora de la escala reportó tres factores: 1) rechazo personal, 2) autoestima social y 3) autoestima laboral negativa, que explican el 23.1%, 11.1% y el 8.2% de la varianza, y tienen índices de confiabilidad de .70, .71 y .69, respectivamente. Para la presente investigación solamente se midieron los primeros dos factores, dado que las cuestiones de interés relacionadas con el aspecto laboral fueron medidas a través de otros constructos.

Escala revisada de estilos de afrontamiento de Folkman y Lazarus. Esta escala, elaborada por Folkman y Lazarus en 1985, ha sido utilizada y validada con sujetos de muy diversas características sociodemográficas (Collins, Baum y Singer, 1982; McCrae, 1984; Quayhagen, Quayhagen, y Flaming, 1980 citado en Aldwin y Revenson, 1987, entre otros). La escala original consta de 70 ítems, con 4 opciones de respuesta (en la que 1 significa que la persona no ha utilizado la estrategia de afrontamiento y 4 que la utiliza con mucha frecuencia). Aldwin y Revenson (1987) utilizaron la escala (con algunas modificaciones) con una muestra de un rango de edad y estatus socioeconómico muy amplio y realizaron un análisis factorial exploratorio, encontrando ocho factores que explicaron el 44% de la varianza y una consistencia interna de los factores que osciló entre .65 y .80. Los factores que emergieron son los siguientes: 1) escapismo, 2) precaución, 3) afrontamiento directo (acción instrumental), 4)

minimización, 5) apoyo para enfrentar, 6) autoculpabilización, 7) negociación y 8) búsqueda de significado.

Para la presente investigación, se incluyó sólo la medición de dos factores: afrontamiento directo (acción instrumental) y apoyo para afrontar.

Escala de locus de control de La Rosa (Internalidad). En su forma original, es una escala multidimensional que fue elaborada por La Rosa en 1986 (La Rosa, 1991). Consta de 53 reactivos tipo Likert con 5 opciones de respuesta (completamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni en acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, completamente de acuerdo). El autor sometió la escala a un análisis factorial exploratorio, el cual arrojó cinco factores que explican el 40.7% de la varianza e índices de confiabilidad que van desde .78 a .89. Los factores que emergieron son los siguientes: 1) fatalismosuerte, 2) internalidad, 3) afectividad, 4) poderosos del macrocosmos y 5) poderosos del microcosmos. Para este estudio se decidió utilizar solamente el factor de internalidad.

Escala de motivación al logro de La Rosa. Fue elaborada por La Rosa en 1986 (La Rosa, 1991). Consta de 21 reactivos tipo Likert con 5 opciones de respuesta (completamente en desacuerdo, en desacuerdo, indeciso, de acuerdo, completamente de acuerdo). Un análisis factorial exploratorio realizado por el autor arrojó tres factores (trabajo, maestría y competitividad) que explicaron el 47.4% de la varianza total de la prueba con índices de consistencia interna de .77, .82 y .78 respectivamente. Para la presente investigación solamente se midieron los factores de maestría y competencia.

Escala de bienestar subjetivo de Palomar. Para medir el bienestar subjetivo se utilizó el instrumento realizado por Palomar (2000), en el cual se concibe el bienestar subjetivo como un constructo multidimensional subjetivo que se refiere al grado de satisfacción de un individuo en distintas áreas o aspectos de su vida.

Este instrumento consta de 60 reactivos que se agrupan en 11 factores, a saber: 1) trabajo, 2)

hijos, 3) bienestar económico, 4) pareja, 5) familia en general, 6) desarrollo personal, 7) sociabilidad, 8) percepción personal, 9) recreación, 10) entorno social y 11) familia de origen.

El instrumento de bienestar subjetivo incluye afirmaciones que están relacionadas con la satisfacción de los sujetos respecto a los distintos factores considerados y tiene una escala tipo Likert con 4 opciones de respuesta (nada satisfecho, poco satisfecho, satisfecho y muy satisfecho). Algunas de las preguntas consideradas son: ¿qué tan satisfecho se siente con el dinero que tiene para cubrir sus necesidades básicas? ¿Qué tan satisfecho se siente con el reconocimiento que tiene en su trabajo? ¿Qué tan satisfecho se siente con las diversiones que tiene? ¿Qué tan satisfecho se siente con la seguridad que tiene en sí (usted) mismo? ¿Qué tan satisfecho se siente con el apoyo que tiene de parte sus amigos?

En total, estos factores explican el 73.62% de la varianza del bienestar y presentan una consistencia interna que oscila entre .79 y .96.

Además, se utilizó el puntaje global de bienestar subjetivo obtenido por los sujetos, el cual fue construido sumando los reactivos que componen cada uno de los factores y dividiendo esta suma entre el número de reactivos.

TRATAMIENTO DE LOS DATOS

Primero se obtuvieron las medias y desviación estándar de los factores de todas las variables que fueron medidas, de acuerdo con el nivel socioeconómico (pobres extremos y no pobres) y con la movilidad social de los sujetos (positiva o negativa). Seguidamente, se realizó un análisis de varianza factorial para conocer los efectos principales y las interacciones de las variables de nivel socioeconómico y movilidad social sobre las variables psicológicas que fueron medidas.

Para terminar, se realizaron cuatro análisis discriminantes. En los cuatro se utilizaron las mismas variables psicológicas, lo que varió en-

tre ellos fueron los grupos de clasificación de los cuales se pretendía predecir la pertenencia de los sujetos a través de dichas variables. En el primer análisis los grupos de clasificación fueron: movilidad social positiva y movilidad social negativa; en el segundo análisis se buscó incluir a los grupos más disímiles con el objetivo de potenciar la fuerza predictora de las variables, estos grupos fueron el de pobres extremos que experimentaron una movilidad negativa y el de no pobres que tuvieron una movilidad positiva. El tercer análisis se realizó con pobres extremos que tuvieron una movilidad negativa y pobres extremos con una movilidad positiva y finalmente en el cuarto análisis los grupos de clasificación fueron los no pobres que se movieron positivamente y los no pobres que se movieron negativamente.

RESULTADOS

En este apartado se reportan los resultados que fueron encontrados en el presente estudio. Primeramente se describirán las medias y desviación estándar de los factores que fueron medidos, según el nivel socioeconómico de los sujetos y según la movilidad social que experimentaron los mismos.

A continuación, se describen los resultados del análisis de varianza factorial, que sirvió para conocer los efectos principales y las interacciones de las variables de nivel socioeconómico y movilidad social sobre las variables psicológicas que fueron medidas. Finalmente, se analizan los resultados de los cuatro análisis discriminantes que fueron llevados a cabo con la finalidad de conocer la combinación de variables que permitieron predecir la pertenencia a los grupos que fueron estudiados.

Si se observa la tabla 1, que muestra las medias y desviación estándar de las variables psicológicas, según el nivel socioeconómico de los sujetos, se aprecia que en todas las variables, excepto en la de apoyo social de los vecinos, el grupo de no pobres obtuvo las

TABLA 1
Medidas y desviaciones estándar de las variables psicológicas según el nivel socioeconómico

VARIABLES	POBRES EXTREMOS			NO POBRES		
	N	Media	Desv. Est.	N	Media	Desv. Est.
Apoyo social de la Iglesia/Religión	339	2.0610	.850	308	2.3582	.961
Apoyo social de la familia	322	2.2404	.695	296	2.6020	.633
Apoyo social de los vecinos	309	1.3991	.533	291	1.2749	.524
Depresión	330	1.8842	.586	305	1.9311	.652
Rechazo personal (baja autoestima)	339	1.6659	.657	310	1.6661	.563
Autoestima social	335	2.7619	.601	307	2.8583	.449
Internalidad	332	1.5422	.747	309	1.8770	.774
Motivación al logro (maestría)	326	3.3125	.552	309	3.3441	.525
Motivación al logro (competencia)	338	2.3412	.980	309	2.9720	.799
Bienestar con el trabajo	219	2.7874	.605	246	3.2064	.521
Bienestar con los hijos	277	3.2766	.587	206	3.4108	.574
Bienestar con el dinero	328	2.0476	.692	305	2.9220	.640
Bienestar con la pareja	300	3.1760	.725	261	3.4092	.652
Bienestar con la familia en general	340	3.0971	.630	309	3.2000	.563
Bienestar con el desarrollo personal	332	1.9420	.765	310	2.8363	.779
Bienestar con la sociabilidad y los amigos	342	2.7977	.529	310	3.0458	.458
Bienestar con la percepción personal	342	2.9678	.549	309	3.1723	.520
Bienestar con las act. recreativas	318	2.7686	.734	302	2.7503	.602
Bienestar con el entorno social	341	1.5220	.551	302	2.0022	.686
Bienestar con la familia de origen	329	1.8288	.717	301	3.0642	.534
Bienestar global	126	2.5517	.380	115	3.0187	.330
Afrontamiento directo	313	2.3494	.663	303	2.7228	.546
Apoyo social para afrontar	326	2.4315	.931	303	2.6876	.724
Escolaridad	346	7.1922	4.008	312	13.0865	4.104

medias más altas, lo que indica que recurren más al apoyo social de la iglesia y de la familia, presentan más depresión, tienen un *locus* de control más interno, mayores índices de maestría y competencia, reportan un mayor bienestar subjetivo en las áreas de trabajo, hijos, dinero, pareja, familia, desarrollo personal, sociabilidad y amigos, percepción personal, actividades recreativas y entorno social, recurren más a las estrategias de afrontamiento directo para afrontar el estrés y al apoyo social. Cabe señalar que en la

variable de rechazo personal (baja autoestima) las medias fueron similares.

Si se observa la tabla 2, que muestra las medias y desviación estándar de los factores que fueron medidos en sujetos que experimentaron movilidad negativa o positiva, puede apreciarse que en todas las variables, excepto en seis (apoyo social de la Iglesia, apoyo social de la familia, depresión, rechazo personal -autoestima-, bienestar con el entorno social y bienestar con la familia de origen), las medias del grupo de

sujetos que experimentaron una movilidad positiva, son más altas que las del grupo que se movió en dirección negativa. Esto significa que los primeros recurren con más frecuencia al apoyo de sus vecinos, tienen menos rasgos depresivos, una autoestima más alta, un *locus* de control más interno, tienen más conductas de competitividad con los demás, buscan hacer las cosas cada vez mejor y son más

esforzados, afrontan los problemas de manera más directa y recurren con mayor frecuencia al apoyo social para afrontar sus problemas; reportan una mayor satisfacción en diferentes áreas de su vida como el trabajo, los hijos, la economía familiar, la pareja, su desarrollo personal, su relación con amigos y también más satisfacción con las actividades recreativas que realizan.

TABLA 2

Medias y desviaciones estándar de las variables psicológicas según la movilidad social

VARIABLES	SUJETOS QUE EXPERIMENTARON MOVILIDAD NEGATIVA			SUJETOS QUE EXPERIMENTARON MOVILIDAD POSITIVA		
	N	Media	Desv. Est.	N	Media	Desv. Est.
Apoyo social de la Iglesia/Religión	102	2.258	.979	100	2.013	.919
Apoyo social de la familia	95	2.594	.705	98	2.578	.599
Apoyo social de los vecinos	93	1.305	.524	97	1.395	.592
Depresión	101	1.968	.622	100	1.704	.470
Rechazo personal (baja autoestima)	102	1.708	.619	101	1.567	.509
Autoestima social	101	2.800	.450	100	2.970	.468
Internalidad	103	1.721	.742	101	2.087	.781
Motivación al logro (maestría)	101	3.352	.572	100	3.556	.449
Motivación al logro (competencia)	102	2.837	.852	100	3.023	.903
Bienestar con el trabajo	87	3.105	.621	90	3.219	.508
Bienestar con los hijos	61	3.297	.589	76	3.447	.488
Bienestar con el dinero	101	2.661	.755	97	2.892	.658
Bienestar con la pareja	83	3.323	.632	78	3.426	.675
Bienestar con la familia en general	103	3.130	.604	101	3.259	.541
Bienestar con el desarrollo personal	100	2.645	.844	98	2.865	.764
Bienestar con la sociabilidad y los amigos	102	2.939	.419	102	3.088	.476
Bienestar con la percepción personal	102	3.100	.571	100	3.220	.486
Bienestar con las act. recreativas	98	2.512	.737	100	2.566	.667
Bienestar con el entorno social	98	1.942	.694	100	1.790	.619
Bienestar con la familia de origen	99	3.104	.596	94	3.021	.473
Bienestar global	36	2.824	.422	44	2.992	.312
Afrontamiento directo	97	2.657	.613	97	2.817	.520
Apoyo social para afrontar	100	2.643	.806	100	2.777	.746
Escolaridad	103	12.767	4.093	102	13.069	4.419

Por otra parte, se pudo observar que los sujetos que experimentaron una movilidad negativa, reportan recibir un mayor apoyo de la Iglesia y de la familia que los que se movieron positivamente, y además reportan sentirse más satisfechos con la situación económica, política y social del país y también más satisfechos con las relaciones que tienen con su familia de origen.

En todas las variables la desviación estándar es pequeña, excepto en la variable de años de escolaridad, lo que indica que los grupos son heterogéneos en esta variable, tanto en los sujetos que tuvieron una movilidad positiva como en los que tuvieron una negativa.

TABLA 3
Análisis de varianza de las variables psicológicas según el nivel socioeconómico y la movilidad social

Variable	Efectos principales									
	Nivel socioeconómico		GL	F	Pro. asoci.	Movilidad social		GL	F	Pro. asoci.
	Pobres extremos	No pobres				Negativa	Positiva			
Apoyo social de la familia N=	2.26 31	2.71 108	1/138	12.721	0.001	2.67 67	2.55 72	1/138	4.258	0.041
Apoyo social de los vecinos N=	1.62 28	1.24 105	1/132	11.691	0.001					
Depresión N=						1.97 70	1.68 73	1/142	9.601	0.002
Internalidad N=						1.74 72	2.08 72	1/143	6.343	0.013
Motivación al logro (competencia) N=	2.42 32	3.14 111	1/142	17.812	0.000					
Bienestar con el trabajo N=	2.83 24	3.28 100	1/123	12.499	0.001					
Bienestar con los hijos N=	3.13 22	3.45 68	1/89	5.819	0.018					
Bienestar con el dinero N=	2.32 32	2.96 110	1/141	22.02	0.000					
Bienestar con el desarrollo personal N=	2.35 31	2.95 111	1/141	16.324	0.000					
Bienestar con la sociabilidad y los amigos N=	2.84 33	3.07 112	1/144	6.539	.012					
Bienestar con las act. recreativas N=	2.02 29	2.76 111	1/139	30.907	0.000					
Bienestar con el entorno social N=						2.00 67	1.82 71	1/137	4.162	0.043
Bienestar global N=	2.66 10	3.06 43	1/52	11.928	0.001					
Escolaridad N=	9.64 33	14.37 112	1/144	44.029	0.000					

En la tabla 3 se muestran los resultados derivados del análisis de varianza que se efectuó. De acuerdo con ella, se observaron efectos principales de la variable de nivel socioeconómico sobre las siguientes variables: soporte social de la familia, soporte social de los vecinos, depresión, motivación al logro (competencia), bienestar global, bienestar en el trabajo, con los hijos, con el dinero, con el desarrollo personal, con la sociabilidad, con las actividades recreativas, con el entorno social y escolaridad. En todas las variables, excepto en la de soporte social de los vecinos, el grupo de no pobres obtuvo las medias más altas, lo que significa que recurren con mayor frecuencia al apoyo de su familia, son más competitivos, y se sienten más satisfechos con las áreas que se mencionan (trabajo, hijos, dinero, desarrollo personal, sociabilidad, actividades recreativas, entorno social y bienestar

global); además se muestran diferencias estadísticamente significativas en la escolaridad, a favor de este grupo.

En lo que respecta a los efectos principales obtenidos según la movilidad social, se observa que los que experimentaron una movilidad positiva tienen medias más bajas en las variables de soporte social de la familia, depresión y bienestar con el entorno social, lo que significa que buscan en menor medida el apoyo de su familia, tienen menos rasgos depresivos y están menos satisfechos con el entorno político, económico y social del país. Por el contrario, este grupo obtuvo una media más alta en la variable de internalidad, lo que significa que atribuyen en mayor medida las consecuencias de sus acciones a ellos mismos, a su esfuerzo y a sus capacidades.

TABLA 4
Análisis de varianza de las variables psicológicas según el nivel socioeconómico y la movilidad social

Nombre del factor	Interacciones							
	Nivel socioeconómico				GL	F	Pro. asoc.	
	Pobres extremos		No pobres					
	Movilidad social	Negativa	Positiva	Negativa	Positiva			
Apoyo social de la Iglesia/Religión	1.78	2.54	2.58	2.07	1/143	9.916	0.002	
N=	24	8	48	64				
Apoyo social de los vecinos	1.35	2.19	1.24	1.23	1/132	12.855	0.000	
N=	19	9	45	60				
Bienestar con la pareja	3.05	3.56	3.59	3.40	1/115	5.316	0.023	
N=	19	9	38	50				
Bienestar con la familia en general	2.92	3.38	3.27	3.23	1/143	4.198	0.042	
N=	24	9	48	63				
Bienestar global	2.53	2.95	3.17	3.00	1/52	5.663	0.021	
N=	7	3	14	29				

Por otra parte, se encontraron interacciones estadísticamente significativas en las siguientes variables: apoyo social de la Iglesia, soporte social de los vecinos, bienestar con la pareja, bienestar con la familia en general y bienestar global (véase tabla 4).

En cuanto a la variable de apoyo social de la Iglesia, se advierte que los no pobres que expe-

rimentaron una movilidad negativa son quienes recurren en mayor medida al apoyo de la Iglesia, siguiéndoles los pobres extremos que experimentaron una movilidad positiva. Los que menos recurren a la Iglesia son los pobres extremos que han descendido en la escala social.

Con respecto a la variable de bienestar con la pareja, se aprecia que quienes reportan una

mayor satisfacción con su relación de pareja son los no pobres que han experimentado una movilidad social negativa, y por el contrario, quienes más insatisfechos están en esta área son los pobres extremos que también sufrieron una movilidad negativa.

En el factor de bienestar con la familia en general, se observó que los que se encuentran más satisfechos son los pobres extremos que experimentaron una movilidad positiva, siguiéndoles los no pobres que sufrieron una movilidad negativa. Los más insatisfechos en este rubro fueron los pobres extremos que se movieron en dirección negativa.

Finalmente, se encontró una interacción estadísticamente significativa en el bienestar global, observándose que el grupo que más satisfecho se reportó, fue el de no pobres que sufrieron una movilidad negativa, siguiéndole el grupo que también es no pobre pero que experimentó una movilidad positiva, y después el grupo de pobres extremos que sufrió una movilidad positiva y negativa, respectivamente.

PRIMER ANÁLISIS DISCRIMINANTE

Al primer análisis discriminante entraron 186 sujetos, de los cuales 95 habían experimentado una movilidad social negativa y 91 una movilidad social positiva (véase tabla 5).

Como puede observarse, la combinación de variables que entró al modelo fueron: 1) conductas depresivas, 2) internalidad, 3) satisfacción con el aspecto económico y 4) satisfacción con el entorno social.

Las medias de los factores de conductas depresivas y satisfacción con el entorno social son más altas en el grupo que experimentó una movilidad negativa, mientras que en los factores de internalidad y satisfacción con el aspecto económico fue a la inversa, es decir, el grupo que tuvo una movilidad positiva obtuvo las medias más altas. El análisis se hizo en 4 pasos,

quedando 20 factores fuera; por lo que la función discriminante quedó constituida por 4 factores, tiene una Chi cuadrada de 45.995 y explica el 100% de la varianza.

Los factores de la función tienen coeficientes estandarizados de correlación canónica que van desde $-.791$ hasta $.762$. Los factores que mejor discriminan son el de conductas depresivas ($-.791$), satisfacción con el aspecto económico ($.762$) e internalidad ($.725$).

Al usar la función discriminante para distinguir a los casos, el porcentaje reagrupado correctamente fue de 66.7%.

Se puede concluir entonces, que de los veinticuatro factores, cuatro discriminaron de manera significativa entre los sujetos que tuvieron una movilidad negativa y los que tuvieron una positiva.

SEGUNDO ANÁLISIS DISCRIMINANTE

En el segundo análisis discriminante entraron 80 sujetos, de los cuales 21 eran pobres extremos que habían experimentado una movilidad social negativa y 59 eran no pobres y habían experimentado una movilidad positiva (véase tabla 6).

La combinación de variables que permitió predecir la pertenencia a los grupos fue: 1) depresión, 2) satisfacción con el aspecto económico y 3) afrontamiento directo del estrés.

Como puede observarse, la media del factor de depresión fue más alta en los pobres extremos que experimentaron movilidad negativa, mientras que las medias de los factores de satisfacción con el aspecto económico y afrontamiento directo del estrés, fueron más altas en el grupo de no pobres que se movieron positivamente. El análisis se hizo en tres pasos, quedando veintiún factores fuera; por lo que la función discriminante quedó constituida por

TABLA 5

Análisis discriminante de las variables psicológicas para predecir la membresía a los grupos de acuerdo con su movilidad social

Resumen de las funciones discriminantes canónicas

Función	Valor Eigen	Porcentaje de varianza	Correlación canónica	Lambda de Wilks	Chi cuadrada	Grados de libertad	Signif.
1	1.509	100%	.776	.399	45.995	4	0.000
Coeficientes discriminantes estandarizados canónicos				Coeficientes de las funciones discriminantes canónicas			
	Variable	Función 1		Variable	Función		
	Depresión	-.791		Depresión	-1.341		
	Internalidad	.725		Internalidad	.962		
	Satisfacc. con el aspecto económico	.762		Satisfacc. con el aspecto económico	1.133		
	Satisfacc. con el entorno social	-.597		Satisfacc. con el entorno social (constante)	-.859		
					-.535		
Grupo actual	Nº casos	Grupo predicho					
		Movilidad negativa	Movilidad positiva				
Movilidad negativa	95	46 (48.4%)	49 (51.6%)				
Movilidad positiva	91	13 (14.3%)	78 (85.7%)				

Porcentaje de casos clasificados correctamente: 66.7%

Variables	Medias aritméticas	
	Movilidad negativa	Movilidad positiva
Depresión	2.35	1.67
Internalidad	1.45	2.29
Satisfacc. con el aspecto económico	2.35	2.89
Satisfacc. con el entorno social	2.12	1.98

TABLA 6

Análisis discriminante de las variables psicológicas para predecir la membresía a los grupos de acuerdo con su nivel socioeconómico y su movilidad social (comparación entre pobres extremos con movilidad negativa y no pobres con movilidad positiva)

Resumen de las funciones discriminantes canónicas

Función	Valor Eigen	Porcentaje de varianza	Correlación canónica	Lambda de Wilks	Chi cuadrada	Grados de libertad	Signif.
1	3.377	100%	.878	.228	33.216	3	0.000
Coeficientes discriminantes estandarizados canónicos			Coeficientes de las funciones discriminantes canónicas				
Variable	Función 1	Variable	Función				
Depresión	-1.280	Depresión	-2.678				
Satisfacc. con el aspecto económico	.918	Satisfacc. con el aspecto económico	1.368				
Afrontamiento directo	.564	Afrontamiento directo (constante)	1.338 -2.742				
Grupo actual	Nº casos	Grupo predicho					
		Pobreza extrema con movilidad negativa	No pobres con movilidad positiva				
Pobreza extrema con movilidad negativa	21	8 (38.1%)	13 (61.39%)	Medias aritméticas			
No pobres con movilidad positiva	59	2 (3.4%)	57 (96.6%)	Variables	Pobreza extrema con movilidad negativa	No pobres con movilidad positiva	
Porcentaje de casos clasificados correctamente: 81.3%				Depresión	2.72	1.62	
				Satisfacc. con el aspecto económico	1.80	2.98	
				Afrontamiento directo	2.56	2.80	

tres factores, tiene una Chi cuadrada de 33.216 y explica el 100% de la varianza.

Los factores de la función tienen coeficientes estandarizados de correlación canónica de -.1.280, .918 y .564. El factor que mejor discrimina es el de conductas depresivas (-1.280).

Al usar la función discriminante para distinguir a los casos, el porcentaje reagrupado correctamente fue de 81.3%.

Se puede concluir entonces, que de los veinticuatro factores, tres discriminaron de manera significativa entre los sujetos pobres y no pobres que tuvieron una movilidad negativa y positiva respectivamente.

TERCER ANÁLISIS DISCRIMINANTE

Se realizó un tercer análisis discriminante en el cual entraron 30 sujetos, de los cuales 22 eran pobres extremos que habían experimentado una movilidad social negativa y 8 eran también pobres extremos pero su movilidad social fue positiva (véase tabla 7).

El análisis se hizo en tres pasos, quedando veintiún factores fuera; por lo que la función discriminante quedó constituida por tres factores, con una Chi cuadrada de 15.318, que explica el 100% de la varianza.

La combinación de variables que conformó la función discriminante fue: 1) apoyo social de la Iglesia /religión, 2) rechazo personal (autoestima) y 3) motivación al logro (competencia). De acuerdo con la tabla 7, se puede observar que de los dos grupos de pobres extremos, el que experimentó una movilidad positiva reporta recurrir con mayor frecuencia al apoyo de la Iglesia /religión y manifiesta un mayor número de conductas relacionadas con la competitividad con otras personas; asimismo, este grupo muestra una mayor autoestima que el que sufrió una movilidad negativa.

Los factores de la función tienen coeficientes estandarizados de correlación canónica que van desde 9.200 hasta -7.311. El factor que mejor discrimina es el de motivación al logro (competencia) (9.200).

Al usar la función discriminante para distinguir a los casos, el porcentaje reagrupado correctamente fue de 70%.

CUARTO ANÁLISIS DISCRIMINANTE

Se realizó un cuarto análisis discriminante al cual entraron 99 sujetos, de los cuales 44 eran no pobres que habían experimentado una movilidad social negativa y 55 eran no pobres y habían experimentado una movilidad positiva (véase tabla 8).

Las variables que conformaron la función discriminante son: 1) apoyo social de los vecinos, 2) depresión, 3) internalidad, 4) afrontamiento directo y 5) escolaridad.

Como puede observarse, las medias de los factores de apoyo social de los vecinos, depresión y escolaridad fueron más altas en el grupo de no pobres que experimentó una movilidad social negativa, mientras que las medias de internalidad y afrontamiento directo de los problemas, fueron más altas en el grupo que experimentó una movilidad positiva. El análisis se hizo en cinco pasos, quedando diecinueve factores fuera; por lo que la función discriminante quedó constituida por cinco factores, tiene una Chi cuadrada de 35.884 y explica el 100% de la varianza.

Los factores de la función tienen coeficientes estandarizados de correlación canónica que van desde 1.287 hasta -.889. El factor que mejor discrimina es el de depresión (1.287).

Al usar la función discriminante para distinguir a los casos, el porcentaje reagrupado correctamente fue de 69.7%.

Se puede concluir entonces, que de los veinticuatro factores, cinco discriminaron de manera

TABLA 8

Análisis discriminante de las variables psicológicas para predecir la membresía a los grupos de acuerdo con su nivel socioeconómico y su movilidad social (comparación entre no pobres con movilidad positiva y negativa)

Resumen de las funciones discriminantes canónicas

Función	Valor Eigen	Porcentaje de varianza	Correlación canónica	Lambda de Wilks	Chi cuadrada	Grados de libertad	Signif.
1	2.873	100%	.861	.258	35.884	5	.000
Coeficientes discriminantes estandarizados canónicos				Coeficientes de las funciones discriminantes canónicas			
Variable	Función 1	Variable	Función 1				
Apoyo social de los vecinos	.667	Apoyo social de los vecinos	1.233				
Depresión	1.287	Depresión	3.489				
Internalidad	-.525	Internalidad	-.729				
Afrontamiento directo	-.889	Afrontamiento directo	-1.908				
Escolaridad	.502	Escolaridad (constante)	-.3735				
Grupo actual	Nº casos	Grupo predicho					
		No pobres con movilidad negativa	No pobres con movilidad positiva				
No pobres con movilidad negativa	44	23 (52.3%)	21 (47.7%)				
No pobres con movilidad positiva	55	9 (16.4%)	46 (83.6%)				
Porcentaje de casos clasificados correctamente: 69.7%							
				Variables	No pobres con movilidad negativa	No pobres con movilidad positiva	Medias aritméticas
				Apoyo social de los vecinos	1.55	1.24	
				Depresión	2.18	1.62	
				Internalidad	1.36	2.15	
				Afrontamiento directo	2.65	2.80	
				Escolaridad	16.44	14.20	

significativa entre los sujetos no pobres que tuvieron una movilidad negativa y positiva.

En términos generales, se puede apreciar que las variables de depresión, internalidad y escolaridad resultaron tener un peso importante para predecir la movilidad social, particularmente de sujetos que no son pobres.

Finalmente, llama la atención que las variables de rechazo personal (baja autoestima) y motivación al logro (competencia) solamente tuvieron un peso en la combinación de variables, para predecir la pertenencia a los grupos de pobreza extrema.

Otras variables importantes fueron las de satisfacción con el aspecto económico y afrontamiento directo del estrés que formaron parte de la combinación de variables de la función en dos de los análisis efectuados.

DISCUSIÓN

El presente estudio se realizó con el objetivo de explorar qué variables psicológicas y sociales (redes de apoyo social, depresión, autoestima, motivación al logro, bienestar subjetivo, estrategias de afrontamiento del estrés y escolaridad) son capaces de predecir la movilidad social (ascendente o descendente) de una muestra de sujetos de la Ciudad de México, estratificada en cuatro grupos: pobres extremos y no pobres que han experimentado una movilidad social positiva o negativa. En el estudio de la relación de dichas variables psicológicas y la movilidad social, fue necesario introducir la variable de nivel socioeconómico, con el objetivo de controlarla, ya que de no haberse hecho así, no hubiera podido aislarse el efecto de estas variables psicológicas sobre la movilidad social de los sujetos, ya que los sujetos pertenecían a distintos estratos socioeconómicos y se ha podido constatar que el nivel socioeconómico por sí mismo, produce diferencias en dichas variables.

Uno de los objetivos del presente estudio fue conocer los efectos principales y las interacciones

de estas dos variables (nivel socioeconómico y movilidad social) sobre las variables psicológicas. Como se señaló en el apartado de resultados, fueron once las variables en las que se produjeron diferencias según el nivel socioeconómico (soporte social de la familia, de los vecinos, bienestar con el trabajo, con los hijos, con el desarrollo personal, con la sociabilidad y los amigos, con las actividades recreativas, con el dinero, competencia, bienestar subjetivo global y escolaridad), y cuatro según la movilidad social (apoyo social de la familia, conductas depresivas, internalidad y bienestar con el entorno social). En este sentido, es importante subrayar que la variable de nivel socioeconómico, se comportó como un constructo más robusto para manifestar diferencias en los puntajes obtenidos en estas variables psicológicas.

Asimismo, cabe destacar que el nivel socioeconómico y la movilidad social experimentada por los sujetos, son variables que interactúan para producir efectos en algunas de las variables psicológicas medidas, (*apoyo social de la Iglesia /religión, soporte social de los vecinos, bienestar con la pareja, bienestar con la familia en general y bienestar global*) permitiendo distinguir qué recursos psicosociales predominan entre los individuos de cierto nivel socioeconómico que experimentaron algún tipo de movilidad social. Así por ejemplo, puede advertirse que son los no pobres que experimentaron una movilidad negativa quienes perciben en mayor medida el apoyo de la Iglesia, y los pobres extremos que se movieron en dirección negativa quienes lo perciben en menor medida; en cambio, el apoyo de los vecinos fue percibido en mayor medida por los pobres extremos que tuvieron una movilidad negativa, mientras que los no pobres que tuvieron un ascenso en la escala social son quienes lo perciben en menor medida (o recurren en menor grado a este tipo de apoyo). A su vez, los no pobres que descendieron en la escala social se sienten más satisfechos con su relación de pareja, y los más insatisfechos en ésta área, son los pobres extremos que tam-

bién mostraron un descenso social. En cuanto a las relaciones familiares, los pobres extremos que tuvieron una movilidad positiva se reconocen más satisfechos y finalmente, llama la atención que en la medida de bienestar global quienes tienen las medias más altas son los no pobres que han tenido una movilidad negativa. No se tiene evidencia empírica de otras investigaciones que puedan explicar porqué los no pobres que han tenido descensos en su nivel económico pueden sentirse más satisfechos que otros grupos en algunas áreas de su vida.

A continuación se discutirán los resultados obtenidos siguiendo esta línea de análisis para explicar qué variables y de qué manera pudieron predecir la movilidad social de los cuatro pares de grupos estudiados: (1) sujetos que experimentaron una movilidad positiva *vs.* los que experimentaron una negativa, (2) pobres extremos que experimentaron una movilidad negativa *vs.* no pobres que se movieron en dirección positiva, (3) pobres extremos que se movieron en dirección positiva *vs.* pobres extremos que experimentaron una movilidad negativa y (4) no pobres que experimentaron una movilidad positiva *vs.* no pobres que experimentaron una movilidad negativa.

En primer lugar, se puede advertir que las variables que permiten predecir la pertenencia a los grupos que experimentaron una movilidad social positiva y negativa, son la *depresión*, el *locus* de control interno, el *bienestar con la propia situación económica* y la *satisfacción con el entorno social* del país. El grupo que tuvo una movilidad ascendente presenta menos depresión, una mayor internalidad, se siente más satisfecho con el dinero que tiene y más insatisfecho con el entorno sociopolítico y económico del país. Cabe mencionar que con excepción de la variable de bienestar con el aspecto económico, se observaron diferencias estadísticamente significativas entre los grupos en estas variables, según la movilidad social (positiva o negativa) y a su vez, no se encontraron diferencias en estas variables, según el nivel socioeconómico de los

sujetos, lo que estaría indicando que éstas predicen la movilidad social independientemente del nivel socioeconómico de los sujetos.

Como se mencionó previamente, los hallazgos de O'Connor (1999) sugieren que la gente que cree que el ascenso social depende de su esfuerzo personal y de las propias capacidades (es decir, que se orientan hacia la internalidad), tienen mayores posibilidades de experimentar una movilidad social vertical ascendente que aquellos que atribuyen la movilidad a las condiciones del entorno en el que viven. Asimismo, Caputo (2003) encontró una fuerte correlación entre el *locus* de control interno y la movilidad social ascendente.

Por su parte, los resultados sugieren que la depresión es un componente importante entre los individuos que han experimentado un descenso en la escala social, independientemente de su nivel socioeconómico. Si bien algunos autores como Matza (1967, en Eaton, Muntaner, Bovasso y Smith, 2001) afirman que los individuos de bajo nivel socioeconómico se culpan de su condición, se estresan y por consiguiente se deprimen más, en el presente estudio puede inferirse que los individuos se culpan y se deprimen por el hecho de haber descendido en la escala social, más que por pertenecer a un nivel socioeconómico bajo. De hecho, estudios recientes han demostrado que no existen diferencias en los niveles de depresión entre los individuos de niveles socioeconómicos distintos (Palomar, Lanzagorta y Hernández, en prensa).

Resulta interesante el hecho de que los individuos que experimentaron una movilidad social positiva sean más críticos con el entorno político y social que actualmente vive el país, en comparación con las personas que han descendido en la escala social. Esta insatisfacción podría interpretarse de la siguiente manera: *es posible que quienes más luchan por su situación laboral y económica y han logrado salir adelante, se sientan con más derecho a exigir a quienes*

dirigen el país, respuestas claras y oportunas frente a los problemas que aquejan a la sociedad. No esperan que el gobierno les resuelva su vida, pero sí que haga su trabajo; buscan alternativas por sí mismos y como se han responsabilizado de su propia situación, esperan que otros también lo hagan, se sienten insatisfechos con situación económica en la que viven muchos millones de mexicanos y con las condiciones sociales del país.

Asimismo, los individuos que experimentaron una movilidad social positiva se sienten más satisfechos con su situación económica, lo cual es comprensible si en los últimos años han venido mejorando su situación financiera (ya que han experimentado una movilidad ascendente). Cabe mencionar, que aunque esta variable permitió predecir la pertenencia a los grupos, de acuerdo con su movilidad social, no pudieron encontrarse diferencias estadísticamente significativas entre los grupos en esta variable (de acuerdo con la movilidad social que experimentaron —positiva o negativa), y en cambio, sí se encontraron diferencias según el nivel socioeconómico. Esto parece indicar que si bien la satisfacción con la situación económica permite diferenciar a los grupos que experimentaron una movilidad social positiva y negativa, el nivel de satisfacción está en gran medida explicado por el nivel socioeconómico de los sujetos. Al respecto, Diener y Biswas-Diener (2002), han reportado que los individuos de bajo nivel socioeconómico están menos satisfechos que los individuos de clases sociales superiores, y Palomar (2004), también pudo encontrar diferencias en la satisfacción con el aspecto económico entre sujetos de diferentes niveles socioeconómicos.

En síntesis, la ausencia de depresión, tener creencias de que la situación social depende del propio esfuerzo y habilidades, tomar decisiones sobre el futuro y responsabilizarse de ellas, sentirse satisfecho con la propia situación económica y ser crítico con la situación política y social del país, predicen la movilidad social positiva.

Por otra parte, y como se mencionó con anterioridad, se pretendió conocer qué variables eran capaces de predecir la pertenencia a los grupos más disímiles. Esto se llevó a cabo comparando a los grupos que representaban las situaciones más polarizadas en lo que respecta a su situación económica y tipo de movilidad social experimentada. De ahí que se compararon los grupos de pobres extremos con movilidad negativa y no pobres con movilidad positiva, con la finalidad de conocer qué recursos psicosociales favorecen que los sujetos de estos grupos se encuentren en uno de esos dos escenarios tan distintos.

De acuerdo con los hallazgos obtenidos, se pudo apreciar que las variables que permiten predecir que un individuo no pobre experimente una movilidad social positiva, comparado con alguien que vive en la pobreza extrema y que experimenta una movilidad descendente, son no estar deprimido, estar satisfecho con la situación económica y manejar el estrés a través de las estrategias directas de afrontamiento. Como se mencionó anteriormente, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre las medias de depresión, de acuerdo con el nivel socioeconómico, ni diferencias en las medias de la variable de satisfacción con la situación económica, según la movilidad social; asimismo, tampoco se encontraron diferencias en las estrategias de afrontamiento directas, ni de acuerdo con el nivel socioeconómico ni según la movilidad social de los participantes. Sin embargo, estas tres variables en conjunto, fueron capaces de predecir la pertenencia a los grupos más divergentes de la población estudiada.

Las investigaciones sobre la relación entre la pobreza y las estrategias de afrontamiento han mostrado que las condiciones de carencia extrema promueven estrategias de afrontamiento del estrés pasivas (formas que utilizan las personas esperando que las circunstancias por sí solas u otras personas resuelvan el problema), emocionales (las personas se centran en las emociones que produce la situación, más que en evaluar y afrontar la situación de manera racional) y eva-

sivas (las personas evitan enfrentarse con el problema o situación que las estresa), lo cual, es posible que se relacione no sólo con la dificultad de experimentar una movilidad positiva o de mantenerse en la misma condición económica de precariedad, sino incluso con un descenso en la escala social.

En concordancia con lo anterior, Greenlee y Lantz (1993), realizaron un estudio con una población apalache en condiciones de pobreza, en el que se encontró que el estrés causado por la escasez de recursos económicos genera sentimientos de depresión, ansiedad y preocupación, así como el uso de estrategias de afrontamiento emocionales, hechos que dificultaban el ascenso en la escala social.

Así, los hallazgos del presente estudio sugieren que las variables que permiten predecir el hecho de que un grupo de individuos no pobres experimente una movilidad positiva, en contraste con un grupo que vive en pobreza extrema y experimenta una movilidad social descendente, son la ausencia de depresión, la satisfacción con la situación económica que se tiene y el hecho de afrontar el estrés de manera directa.

Por otra parte, las variables que permitieron predecir la pertenencia a los grupos de pobres extremos (que experimentaron una *movilidad social* ascendente o descendente), son las de *apoyo social de la Iglesia / religión*, *rechazo personal (baja autoestima)* y *la motivación al logro (competencia)*. A este respecto, resulta comprensible que los individuos más competitivos sean los que asciendan en la escala social. Este hallazgo permite inferir la importancia que tiene la orientación al logro para el ascenso a posiciones sociales superiores. Dado que los individuos competitivos buscan tareas de reto, son proactivos y tienen un incesante deseo de alcanzar la excelencia y de fijarse y cumplir las metas personales (Baterman y Crant, 1993; Clark, Varadajan y Pride, 1994) no resulta sorprendente este hallazgo. Es por ello de vital importancia

prestar atención a los procesos de socialización que favorecen en los sujetos el desarrollo de la motivación al logro, lo cual les permite buscar estrategias y competir con otros, logrando con ello un ascenso social.

Por otro lado, el hecho de que los participantes que viven en pobreza extrema tengan una autoestima más baja (y particularmente los que además experimentaron una movilidad negativa) en comparación con los que viven en una mejor situación económica, es consistente con los hallazgos encontrados con otros autores, como Rosenberg y Pearling (1978).

Con relación al apoyo social de la Iglesia, cabe señalar que la gente de bajos recursos que suele pedir ayuda a las personas que conforman su red de apoyo social, reafirman su sentimiento de pertenencia y atenúan con ello los efectos del estrés que padecen por causas económicas (Cohen, 1988 y Thoits, 1985, en Ahluwalia, Dodds y Baliggh, 1998). Estas condiciones favorables para enfrentarse con situaciones difíciles, les sirven de apoyo para superar su condición de pobreza y les permiten ascender en la escala social. En la presente investigación, los resultados mostraron que el apoyo social que puede brindar un grupo religioso es un soporte fundamental entre los pobres extremos que experimentaron una movilidad social positiva. Cabe resaltar que en esta variable se encontraron diferencias estadísticamente significativas de acuerdo con el nivel socioeconómico y con la movilidad social. Asimismo, se pudo advertir que estas dos variables (nivel socioeconómico y movilidad social) interactúan para afectar la percepción de los sujetos respecto al soporte social que reciben de la Iglesia. En este sentido, los resultados indican que los no pobres que sufrieron un descenso en la escala social son quienes perciben más apoyo de la Iglesia, en contraste con los pobres extremos (que también experimentaron una movilidad negativa) que son los que en menor medida perciben el apoyo de ésta.

Al respecto, recientemente Caputo (2003) evaluó qué variables sociodemográficas correlacionaban con la movilidad económica en una cohorte de jóvenes de 1985 a 1997. Entre otras variables, el autor señaló que el hecho de ser católico es un indicador robusto que se relaciona con la movilidad descendente, dato que se contrapone con lo encontrado en el presente estudio. Dado que en México el 95.6% de la población es religiosa (y el 92% es católica) (INEGI, 2002), los hallazgos de Caputo pueden suscitar el interés de algunos investigadores para abordar esta cuestión con mayor profundidad.

Recientemente los investigadores han conceptualizado la percepción del apoyo social como una cognición generalizada de ser apoyado más que las conductas de apoyo *per se* (Dunkel-Schetter y Bennett, 1990, en Sarason, Sarason y Pierce, 1990; Lakey y Cassady, 1990; Lakey y Drew, 1997). De acuerdo con este punto de vista, este constructo cognitivo está más relacionado con la percepción del apoyo que tiene la gente, que con la ayuda que *de facto* recibe de la gente (Lakey y Cassady, 1990), lo que puede a su vez relacionarse con el apoyo que los individuos perciben de la Iglesia /religión. En este sentido, sería pues interesante conocer las condiciones que favorecen en los sujetos, la percepción de un apoyo social eficaz por parte de sus grupos de referencia.

En suma, las variables que permiten predecir que los individuos en extrema pobreza asciendan en la escala social, son la percepción de apoyo social por parte de la Iglesia /religión, la autoestima (sentirse bien con ellos mismos) y el ser competitivos.

Por otra parte, se pudo concluir que la combinación de variables que permitió predecir la pertenencia a los grupos de no pobres que experimentaron una movilidad ascendente y descendente, fueron *el apoyo social de los vecinos*, *la depresión*, *la internalidad*, *las estrategias de afrontamiento directas* y *el nivel de escolaridad*. En particular, el grupo de sujetos que experi-

mentó una movilidad positiva percibe menos apoyo social de los vecinos, menos síntomas de depresión, tiene un *locus* más interno, utiliza en mayor medida estrategias de afrontamiento directo del estrés y cursó menos años de escolaridad.

Con relación al apoyo social, Russel y Cutrona (1991) reportaron que un déficit en la cantidad de apoyo social se asocia a un incremento en los síntomas depresivos y que las personas que tienen más relaciones interpersonales son menos vulnerables a los efectos del estrés o a las situaciones críticas que van enfrentando en la vida. Sin embargo, los resultados muestran que aun cuando los individuos no pobres que experimentaron una movilidad ascendente perciben en menor medida el apoyo de sus vecinos, sus niveles de depresión fueron menores a los de aquellos que experimentaron una movilidad negativa, lo cual es inconsistente con lo que sostienen Russel y Cutrona. Es posible que en el presente estudio, los sujetos no pobres no perciban en gran medida el apoyo de los vecinos, dado que no recurren a solicitar su apoyo, y es probable que no recurran a él porque no lo necesitan, o porque tienen otras fuentes de apoyo social. Esto último puede inferirse debido a que no presentan síntomas de depresión, utilizan estrategias directas para afrontar el estrés, tienen un *locus* de control interno y lograron ascender en la escala social. De ahí que se cuestiona el hecho de que en todos los casos, se pueda afirmar que los individuos que perciben un mayor soporte social son menos vulnerables a los efectos del estrés o a las situaciones críticas que van enfrentando en la vida. Asimismo, cabe hacer notar que aunque no existieron diferencias estadísticamente significativas en la variable de soporte social de los vecinos, de acuerdo con su movilidad social, sí hubo diferencias en esta variable, según el nivel socioeconómico, siendo los pobres extremos quienes en mayor medida perciben el apoyo de sus vecinos.

Cabe señalar que si se observan las medias del apoyo percibido por parte de la familia, se advierte que los no pobres son quienes perciben

más este apoyo (en comparación con los pobres extremos) y los que experimentaron una movilidad negativa (en comparación con los que se movieron en dirección positiva). Esto indica que si bien los no pobres no recurren (o perciben) el apoyo de sus vecinos, sí buscan (o perciben) el apoyo de su familia, especialmente cuando están pasando por momentos difíciles (descendiendo en la escala social). Lo anterior parecería indicar que la gente más pobre tiene por costumbre acceder para solicitar ayuda a las personas que se encuentran más cerca físicamente, aunque no sean parte de la familia, en contraste con los sujetos que no son pobres, quienes parecen recurrir con mayor frecuencia a los miembros de su familia, aunque puedan encontrarse lejos.

En este mismo sentido, Thoits (1986) afirmó que los beneficios del apoyo social se deben a que éste refuerza los sentimientos de control personal, lo que también juega un papel importante en el bienestar general y en la movilidad social consecuente. Como ya se mencionó los sujetos no pobres que ascendieron en la escala social, no percibieron un apoyo significativo de los vecinos, aunque sí percibieron un mayor apoyo de su familia y presentaron un mayor puntaje de internalidad en comparación con los no pobres que experimentaron una movilidad negativa.

Con relación a la variable de escolaridad, llama la atención en primer lugar, que sólo entró a formar parte de la combinación de variables que permitió predecir la pertenencia a los grupos de no pobres y no tuvo ninguna relevancia en los otros análisis discriminantes que fueron llevados a cabo, y en segundo lugar, que sea menor la media de escolaridad de los no pobres que experimentaron una movilidad positiva; aunque hay que señalar que dicha media fue alta (14.2 años de escolaridad) y no muy diferente de la del grupo de no pobres que experimentó una movilidad negativa. Dicho hallazgo es sorprendente debido a que gran parte de la literatura relaciona mayores niveles de educación con una movilidad social ascendente (Kerckhoff, 1989; Magdol, 1996; Nielsen y Rudberg, 2000). Sin embargo,

se podría inferir que el hecho de poseer un nivel educativo menor, en combinación con altos niveles de internalidad y el predominio en la utilización de estrategias directas de afrontamiento, puede ser una importante motivación para que un individuo logre escalar posiciones sociales.

En México, Fraustro Siller, alto funcionario de la Secretaría de Educación Pública (SEP), afirmó que el gobierno federal le apuesta a la educación como un medio eficaz de movilidad y justicia social y, a juicio de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), la SEP “ha permitido romper el círculo intergeneracional de la pobreza en las familias de más escasos recursos, tanto de zonas urbanas como rurales” (Martínez, 2003, 14 de mayo). Si bien es claro que para algunos, la educación se concibe como un aspecto fundamental para favorecer la movilidad social, en el presente estudio no parece ser definitorio el papel que juega esta variable para predecir la movilidad positiva. Es posible que, tal como algunos autores han afirmado, gran parte del efecto de la pobreza de los padres sobre los logros económicos de los hijos se de independientemente de la educación escolar (Corcoran, 1995). De acuerdo con los resultados obtenidos por este autor, los aspectos psicológicos que intervienen en la educación probablemente son los mismos que favorecen o inhiben la movilidad social; de ahí que sea importante que los funcionarios de gobierno en materia de educación, presten más atención al desarrollo de programas y políticas que involucren el manejo de aspectos psicológicos que favorezcan el mejoramiento de las condiciones que ayuden a los pobres a mejorar su situación económica.

En síntesis, las variables que permiten predecir la pertenencia a los grupos de no pobres que experimentaron una movilidad negativa y no pobres que se movió en dirección ascendente, son la percepción de apoyo social por parte de los vecinos, la depresión, la internalidad, la utilización de estrategias de afrontamiento directas y la escolaridad.

Antes de finalizar, es importante señalar algunas limitaciones del presente estudio. Existen numerosas variables psicológicas y sociales que no fueron consideradas en esta investigación y que sin duda pueden aportar importantes argumentos para explicar la relación entre la pobreza y la movilidad social. Otra limitación es que la movilidad social se consideró como una medida global, es decir, no se evaluaron por separado distintas áreas de la movilidad social (escolar, laboral, posesión de bienes materiales o salario) por lo que no se conoce aún la relación de las variables psicológicas medidas con cada una de esas formas de movilidad. Por otra parte, se puede considerar que aunque la muestra fue grande, pertenece a la población urbana de la Ciudad de México, por lo que no se consideró la población rural ni de otros estados del país. Se sugiere que estas limitaciones sean tomadas en cuenta en la interpretación de los resultados y sean considerados esos grupos de población en la realización de futuras investigaciones.

Como puede apreciarse, la presente investigación permitió discriminar qué variables son capaces de predecir la movilidad social entre los grupos que fueron estudiados. Así, se sugiere considerar dichos conceptos psicosociales en la generación de estrategias que permitan a los individuos superar su condición marginal y ascender en la escala social. Si se logra que más individuos experimenten una movilidad social ascendente, la distribución del ingreso en el país podría ser más equitativa y el país experimentaría mayores tasas de crecimiento económico, logrando con ello un mejoramiento de la calidad de vida de los mexicanos.

CONCLUSIONES

En el presente estudio pudo demostrarse que la relación que existe entre el nivel socioeconómico y la movilidad social está mediada por algunas variables psicosociales como *las redes de apoyo social, la depresión, la autoestima, la motivación al logro, el bienestar subjetivo, las estrategias de afrontamiento del*

estrés y la escolaridad. Además, se demostró que estas variables son capaces de predecir la movilidad social de los individuos.

Las variables que mostraron diferencias significativas de acuerdo con el nivel socioeconómico de los sujetos, independientemente de la movilidad social que experimentaron, fueron *el soporte social de la familia, el soporte social de los vecinos, el bienestar con el trabajo, con los hijos, con el dinero, con el desarrollo personal, con la sociabilidad y los amigos, con las actividades recreativas, con el entorno social, la competencia, y la escolaridad*, lo que sugiere un importante peso de la posición social sobre los puntajes obtenidos.

Por su parte, las variables en las que se encontraron diferencias significativas, de acuerdo con la movilidad social, independientemente del nivel socioeconómico fueron el soporte social de la familia, la depresión, la internalidad y el bienestar con el entorno social.

Las variables que mostraron diferencias significativas por la interacción del nivel socioeconómico y la movilidad social fueron *el apoyo social de la Iglesia /religión, el soporte social de los vecinos, el bienestar con la pareja y con la familia en general y el bienestar subjetivo global*.

Se puede concluir que no estar deprimido, tener un *locus* de control interno, estar satisfecho con la propia situación económica y ser crítico con el entorno social del país, predice la pertenencia al grupo que tuvo una movilidad social positiva.

Asimismo, los resultados sugieren que no estar deprimido, estar satisfecho con la propia situación económica y afrontar el estrés de manera directa, predice la movilidad social positiva entre los no pobres (con relación a los pobres extremos que experimentan una movilidad social negativa).

A su vez, puede concluirse que percibir el apoyo de la Iglesia /religión, el tener una alta

autoestima y ser competitivo predicen la movilidad positiva entre los pobres extremos; mientras que no recurrir (o percibir) al apoyo social de los vecinos, no estar deprimido, tener un locus de control interno, afrontar el estrés de manera directa y tener un cierto nivel de escolaridad, predicen la movilidad ascendente entre los no pobres.

Finalmente, puede concluirse que las variables psicológicas y sociales son aspectos relevantes para el estudio de la movilidad social, lo cual hace necesario profundizar la investigación en esta línea, con el fin de propiciar un mejoramiento de las condiciones de vida de los pobres y con ello mayores tasas de crecimiento económico en el país.

REFERENCIAS

- Abello, R. & Madariaga, C. (1997). Redes sociales como mecanismo de supervivencia: un estudio de casos en sectores de extrema pobreza. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 29, 115-137.
- Acharya, K. (2001). Poverty and mental health in the developing world. *Contemporary Review*, 279, 1628, 136-137.
- Ahluwalia, I.B., Dodds, M. & Baligh, M. (1998). Social support and coping behaviors of low-income families experiencing food insufficiency in North Carolina. *Health Education and Behavior*, 25, 5, 599-612.
- Aldwin, C. & Revenson, T. (1987). Does coping help? A reexamination of the relation between coping and mental health. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 2, 237-348.
- Andersen, L.E. (2001). *Social mobility in Latin America*. Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas, Universidad Católica Boliviana. Documento de trabajo 03/2000.
- Andersen, L.E. (2002). Baja movilidad social en Bolivia: causas y consecuencias para el desarrollo. Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas, Universidad Católica Boliviana. Documento de trabajo del 8 de febrero de 2002.
- Andrade, P. (1998). El ambiente familiar del adolescente. Tesis de doctorado en psicología, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Aston, N.M. & McLanahan, S.S. (1991). Family structure, parental practices and high school completion. *American Sociological Review*, 56, 309-320.
- Balán, J., Blowing, H. & Jelin, E. (1973). *Migración, estructura ocupacional y movilidad social (el Caso Monterrey)*. México: Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM.
- Barrera, M. Jr. (1986). Distinctions between social support concepts, measures and models. *American Journal of Community Psychology*, 51, 1173-1182.
- Bateman, T.S. & Crant, J.M. (1993) The proactive component of organizational behavior. A measure and correlates. *Journal of Organizational Behavior*, 14, 2, 103-118.
- Becker, G.S. (1981). *A treatise on the family*. Cambridge: Harvard University Press.
- Belle, D. (1990). Poverty and women's mental health. *American Psychologist*, 54, 821-827.
- Berkman, L.F. & Syme, S.L. (1979). Social networks, host resistance, and mortality: A nine-year follow up study of Alameda County residents. *American Journal of Epidemiology*, 109, 186-204.
- Biblarz, T.J. & Raftery, A.E. (1993). The effects of family disruption on social mobility. *American Sociological Review*, 58, 97-109.
- Biswas, U.N. & Pandey, J. (1996) Mobility and perception of socioeconomic status among tribal and caste group. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27, 2, 200-215.
- Blazer, D. (1982). Social support and mortality in an elderly community population. *American Journal of Epidemiology*, 115, 684-694.
- Blejer, J. (1977). *Clase y estratificación social*. México: Edicol.
- Boltvinik, J. (1999) Perfil sociodemográfico de los pobres. En J. Boltvinik & E. Hernández Laos (eds.), *Pobreza y distribución del ingreso en México* (pp. 244-312) México: Siglo Veintiuno.
- Boltvinik, J. (2002, 20 de agosto) Geografía de la pobreza en México. *La Jornada*. Recuperado de: <http://www.jornada.unam.mx/2002/ago02/020830/032a1eco.php?origen=index.html>

- Calderón, G. (1987). *Depresión. Un libro para enfermos deprimidos y médicos en general*. México: Trillas.
- Caputo, R.K. (2003). Assets and economic mobility in a youth cohort, 1985-1997. *Families in Society: the Journal of Contemporary Human Services*, 84, 1, 51-62.
- Cassidy, T. & Lynn, R. (1991). Achievement motivation, educational attainment, cycles of disadvantage and social competence: Some longitudinal data. *British Journal of Educational Psychology*, 61, 1-12.
- CEPAL (2003). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2002*. Comisión Económica para América Latina. Recuperado de: www.cepal.org/publicaciones/Estadisticas/0/LCG2190PE/p1_1.pdf
- CEPAL-INEGI (1993). *Magnitud y evolución de la pobreza en México, 1984-1992*. Informe metodológico, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).
- Clark, T., Varadajan, P.R. & Pride, W.M. (1994). Environmental management: The construct and research propositions. *Journal of Business Research*, 29, 23-38.
- Cohen, S. & Wills, T.A. (1985). Stress, social support and the buffering hypothesis. *Psychological Bulletin*, 98, 310-357.
- Collins, D.L., Baum, A. & Singer, J.E. (1982). Coping with chronic stress at Three Mile Island: Psychological and biochemical evidence. *Health Psychology*, 2, 149-166.
- Corcoran, M. (1995). Rags to rags: Poverty and mobility in the United States. *Annual Review of Sociology*, 21, 237-267.
- Coxon, A. & Jones, C. (1984). *Social mobility*. Nueva York: Penguin Group.
- Dahan, M. & Gaviria, A. (2001). Sibling correlations and intergenerational mobility in Latin America. *Economic Development and Cultural Change*, 49, 3, 537-555.
- Díaz-Guerrero, R. (1986). *El ecosistema sociocultural y la calidad de vida*. México: Trillas.
- Diener, E. & Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being? A literature review and guide to needed research. *Social Indicators Research*, 57, 119-169.
- Dodds, J., Ahluwalia, I. & Baligh, M. (1996) Experiences of families using food assistance and welfare programs in North Carolina: Perceived barriers and recommendations for improvement. *Journal of Nutrition Education*, 28, 101-108.
- Durán-Ramos, T. (2001). El constructo *locus* de control en la toma de decisiones educativas. *Paedagogium*, 1, 3, 8-11.
- Dyhouse, C. (2001). Family patterns of social mobility through higher education in England in the 1930s. *Journal of Social History*, 34, 4, 817-842.
- Eaton, W.W., Muntaner, C., Bovasso, G. & Smith, C. (2001) Socioeconomic status and depressive syndrome: the role of inter- and intra-generational mobility, government assistance, and work environment. *Journal of Health and Social Behavior*, 42, 277-294.
- ENIGH (2000). Base de datos de la *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares*. México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI.
- Folkman, S. & Lazarus, R.S. (1986). Stress processes and depressive symptomatology. *Journal of Abnormal Psychology*, 95, 107-113.
- Furnham, A. & Argyle, M. (1998). *The psychology of money*. London: Routledge.
- Gallardo, L.R. & Osorio, J. (1998). Prólogo, En *Los rostros de la pobreza*, México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), Universidad Iberoamericana (UIA), y Limusa Editores.
- Gendreau, M. (1998). Tres dimensiones en la geografía de la pobreza, En *Los rostros de la pobreza*, México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), Universidad Iberoamericana (UIA), y Limusa Editores.
- Greenlee, R. & Lantz, J. (1993). Family coping strategies and the rural Appalachian working poor. *Contemporary Family Therapy: An International Journal*, 15, 2, 121-137.
- Ho, C.S., Lempers, J.D. & Clark-Lempers, D.S. (1995). Effects of economic hardship on adolescent self-esteem: A family mediation model. *Adolescence*, 30, 117-132.
- INEGI (2002). *Estados Unidos Mexicanos. XII Censo General de Población y Vivienda 2000: resultados definitivos*. Recuperado de: www.inegi.gob.mx
- Kerckhoff, A. (1989). On the social psychology of social mobility processes. *Social Forces*, 68, 1, 17-25.
- Kim, S.Y., Hong, G.S. & Rowe, B.R. (2000). The impact of the family economic hardship and parental commitment on children's outcomes. *Consumer Interest Annual*, 46.
- La Rosa, J. (1986). Escalas de *locus* de control y autoconcepto: construcción y validación. Tesis de doctorado. Universidad Nacional Autónoma de México.
- La Rosa, J. (1991). Locus de controle: uma escala de avaliação. *Psicología: Teoría y Pesquisa*, 7, 3, 327-344.
- Lachman, M. & Weaver, S. (1998). The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 763-773.

- Lakey, B. & Cassady, P.B. (1990). Cognitive processes in perceived social support. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 337-343.
- Lakey, B. & Drew, J.B. (1997). A social cognitive perspective of social support. En G.R. Pierce, B. Lakey, I.G., Sarason, y B.R. Sarason (eds.), *Sourcebook of Theory and Research on Social Support and Personality* (pp. 107-140). Nueva York: Plenum.
- Lazarus, R.S. & Folkman, S. (1984). *Estrés y procesos cognitivos*. Nueva York: Springer.
- Leary, M. (1999) *Making sense of self-esteem*. Department of Psychology, Wk. Forest University, 8, 1, 32-35.
- Lin, N. (1986). Conceptualizing social support. En N. Lin, A. Dean, y W.M. Ensel, (eds.) *Social Support, Life Events and Depression*. Londres: Academic Press.
- Magdol, L. (1996). Residential mobility, social ties, and psychological well-being. *Dissertation Abstracts International Section A: Humanities and Social Sciences*, 56, 12-A, 4964.
- Martínez, A. (2003, 14 de mayo). "Apostamos a la educación como medio de movilidad social": SEP. Crónica, A32.
- Mayer, S.E. (1997). *What money can't buy: Family income and children's life chances*. Cambridge: Harvard University Press.
- McCrae, R. (1984). Situational determinants of coping responses: Loss, threat, and challenge. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 919-928.
- McLeod, J.D. & Nonemaker, J.M. (2000). Poverty and child emotional and behavioral problems: Racial/ethnic differences in processes and effects. *Journal of Health and Social Behavior*, 41, 2, 137-161.
- McLoyd, V.C. (1998). Socioeconomic disadvantage and child adjustment. *American Psychologist*, 53, 184-204.
- Miech, R.A., Shanahan, M.J. & Elder, G.H. (1999). Socioeconomic status and depression in life course perspective. *Working Paper N° 98-24*, Center for Demography and Ecology, Madison WI.
- Nielsen, H.B. & Rudberg, M. (2000). Gender, love and education in three generations: The way out and up. *European Journal of Women's Studies*, 7, 4, 423-453.
- O'Connor, C. (1999). Race, class, and gender in America: Narratives of opportunity among low-income African American youths. *Sociology of Education*, 72, 3, 137-157.
- Ortega, C. (1993) *Mapa mercadológico de la mega Ciudad de México*. México: Buró de Investigación de Mercados, S.A. de C.V.
- Palomar, J. (2000). The development of an instrument to measure quality of life in Mexico City. *Social Indicators Research*, 50, 187-208.
- Palomar, J. (2004). Poverty and Subjective Well-Being in Mexico, *Social Indicators Research*, 68, 1-33.
- Palomar, J., Lanzagorta, N. & Hernández, J. (en prensa). Poverty, psychological resources and subjective well-being, *Social Indicators Research*.
- Palomar, J. & Pérez, A. (2003). Un solo rostro y tres maneras de mirarlo: el significado de "pobreza" según el nivel socioeconómico, *Revista Latinoamericana de Psicología*, 35 (1), 27-39.
- Patel, V., Abas, M., Broadhead, J., Tood, C. & Reeler, A. (2001). Depression in developing countries: Lessons from Zimbabwe. *British Medical Journal*, 322, 7284, 482-484.
- Pelham, B.W. (1995). Self-investment and self-esteem: Evidence for a Jamesian model of self-worth. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1141-1150.
- Pierce, G.R., Sarason, B.R. & Sarason, I.G. (1996). *Handbook of social support and the family*. Nueva York: Plenum.
- Quiñones, B. & Fernando, S. (2003). *El capital social en las finanzas solidarias*. Taller de finanzas solidarias, Finsol. Recuperado de: http://finsol.socioeco.org/documents/108rtf_SC_Es.doc
- Radimer, K., Olson, C., Greene, J., Campbell, C. & Habicht, J. (1992). Understanding hunger and developing indicators to assess it in women and children. *Journal of Nutrition Education*, 24, 36-44.
- Rosemberg, M. & Pearlin, L.I. (1978). Social class and self-esteem among children and adults. *American Journal of Sociology*, 84, 1, 53-77.
- Russel, D.W. & Cutrona, C.E. (1991). Social support, stress, and depressive symptoms among the elderly: test of a process model. *Psychology of Aging*, 6, 190-201.
- Salili, F. (1996). Achievement motivation: A cross-cultural comparison of British and Chinese students. *Educational Psychology*, 165, 3, 271-280.
- Sánchez, F. (1991). Movilidad social. En *Gran Enciclopedia Rialp*. Madrid: Rialp.
- Sarason, B.R., Sarason, I.G. & Pierce, G.R. (1990). Traditional views of social support and their impact on assessment. En B.R. Sarason, I.G. Sarason & G.R. Pierce (eds.), *Social support: an international view* (pp. 97-128). Nueva York: Wiley.
- Tamayo, A. (1993). Locus de control: diferencias por sexo y edad. *Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina*, 39, 301-308.

- Taylor, D.M. & McKirnan, D.J. (1984). A five stage model of intergroup relations. *British Journal of Social Psychology*, 23, 291-300.
- Thoits, P.A. (1986). Social support as copying assistance. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 54, 416 - 423.
- Thomson, E., McLanahan, S. & Curtin, R.B. (1992). Family structure, gender, and parental socialization. *Journal of Marriage and the Family*, 54, 368-378.
- Twenge, J.M. & Campbell, W.K. (2002). Self-esteem and socioeconomic status: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review*, 6, 1, 59-71.
- Uchino, B.N., Cacioppo, J.T. & Kiecolt-Glaser, J.K. (1996). The relationship between social support and psychological processes: a review with emphasis on underlying mechanisms and implications for health. *Psychological Bulletin*, 119, 488-531.
- Wheaton, B. (1985). Models for the stress-buffering functions of coping resources. *Journal of Health and Social Behavior*, 26, 352-364.
- Wilkinson, R.G. (1996). *Unhealthy Societies: the Afflictions of Inequality*. Londres: Routledge.

Recepción: Marzo de 2004

Aceptación final: Noviembre de 2004

ANEXO METODOLÓGICO

Movilidad social

Fueron siete las variables medidas para calcular la movilidad social de los entrevistados. A continuación se define cada una.

1. Situación de la vivienda. Esta variable investiga si el entrevistado es propietario de su vivienda, o si por el contrario se la prestan o la renta. Se asignaron 100 puntos a la condición más favorable (cuando es propia) y 10 a la más desfavorable (cuando es prestada). Se considera que cuando la vivienda se está pagando o es rentada, se trata de una situación medianamente favorable ya que refleja que los sujetos tienen ingresos para cubrir esos montos. El hecho de que se esté pagando la vivienda es una situación más favorable que rentarla ya que se es propietario, aunque sea parcialmente. Asimismo, se consideró en mejor situación económica el hecho de que los padres sean propietario de su vivienda cuando se depende de ellos que cuando se es ya independiente.

Situación de la vivienda antes de ser independiente	Puntaje
1. Propia (de sus padres ya pagada)	100
2. Propia (de sus padres con hipoteca)	60
3. Rentada	25
4. Prestada	10
5. Otro	10

Situación de la vivienda en el momento actual	Puntaje
1. Propia (de sus padres)	20
2. Propia (suya, ya pagada)	100
3. Propia (suya con hipoteca)	60
4. Rentada	25
5. Prestada	10
6. Otro	10

La movilidad social en relación con la vivienda se obtuvo sumando algebraicamente el puntaje obtenido por el sujeto en la variable de situación de la vivienda en el momento actual y

el puntaje de la variable situación de la vivienda antes de ser independiente.

2. Servicios de la vivienda. Se refiere a los servicios que tiene el entrevistado en su vivienda. Se utilizó una escala de 0 a 100, dependiendo del acceso de la población al servicio, de acuerdo con el INEGI (2002).

Servicios con que cuenta la vivienda	Puntaje	Porcentaje de la población que no tiene acceso a los servicios (INEGI, 2002)
Drenaje	33.33	15%
Agua	22.22	10%
Luz	11.11	5%
Gas	11.11	5%
Teléfono	100	45%

El valor que se le dio a cada uno de los servicios públicos dependió de la inaccesibilidad de la población a éstos, de acuerdo con los datos reportados por el INEGI (2002). De tal forma que, para fines de codificación, se consideró el porcentaje de la población que no tiene acceso a cada uno de los servicios, (por ejemplo, el 45% de la población no tiene teléfono) y se convirtió ese porcentaje a una escala del 0 al 100, siendo ése el valor que se asignó a los sujetos cuando contaban en sus viviendas con ese servicio, de tal forma que tiene un mayor valor el servicio de menor acceso a la población y viceversa.

3. Material de la vivienda. Se midió el material con el que están contruidos el techo, las paredes y piso de la vivienda, tanto antes de que el entrevistado fuera independiente como al momento del levantamiento de datos. Se utilizó la escala de calificación utilizada por Boltvinik (1999), el cual asigna los puntajes más altos a los materiales de la vivienda más caros y resistentes y viceversa. Para homogeneizar la escala de calificación de esta variable con las anteriores, se convirtió la calificación utilizada por Boltvinik a una escala de 0 a 100, tal como aparece en la siguiente tabla.

Material de la vivienda	Puntaje (Boltvinik, 1999)	Puntaje
Techo		
1. Lámina de cartón	0	0
2. Palma, tejamanil o madera	1	16.66
3. Lámina de asbesto o metálica	1	16.66
4. Teja	2	33.33
5. Losa de concreto, tabique o ladrillo	2	33.33
6. Otro	2	33.33
Paredes		
1. Lámina de cartón	0	0
2. Carrizo, bambú o palma	.5	8.33
3. Embarro o bajareque	.5	8.33
4. Madera	1	16.66
5. Lámina de asbesto o metálica	.5	8.33
6. Adobe	1	16.66
7. Tabique, ladrillo, bloque, piedra o cemento	2	33.33
8. Otro	2	33.33
Piso		
1. Tierra	0	0
2. Cemento o firme	1	16.66
3. Madera, mosaico u otros recubrimientos	2	33.33
4. Otro	2	33.33

Finalmente, se construyó una variable general de material de la vivienda sumando el puntaje obtenido por los sujetos en cada una de las tres variables (material del techo, las paredes y el piso) y finalmente se obtuvo un producto en escala de 0 a 100 puntos.

4. *Bienes muebles.* En relación con los bienes muebles que la persona poseía cuando vivía con sus padres y los que posee actualmente, los puntajes se asignaron con base en el costo aproximado de cada uno de los bienes, tomando en cuenta el equipamiento del que disponen, por lo general, las viviendas a nivel nacional (INEGI, 2002). Los puntajes se convirtieron a una escala de 100 puntos, obteniendo el puntaje más alto el bien de mayor costo. No se consideró la televisión por ser éste un bien que en el momento actual la mayoría de los hogares lo poseen.

Variable	Costo aproximado*	Puntaje
Videocasetera	\$200.00	20
Aparato de música	\$300.00	30
Muebles	\$500.00	50
Lavadora	\$400.00	40
Electrodomésticos	\$100.00	10
Computadora	\$1000.00	100

*dólares americanos

5. *Salario.* El cálculo de la movilidad salarial, se realizó sumando algebraicamente el salario que la persona ganaba al momento del levantamiento de datos (o bien el salario que tenía en el último trabajo que tuvo), y el salario percibido en su primer empleo. Fue necesario controlar el período de tiempo trabajado a lo largo de su vida laboral (hasta el momento actual), así que el resultado de la suma se dividió entre el número de meses trabajados. Para evitar sesgos por cuestiones económicas, de inflación, etcétera, se deflactaron los salarios de los dos momentos.

6. *Posición laboral.* Esta variable fue construida por medio de una ponderación en la que intervinieron la categoría de la ocupación del sujeto (puesto) y el tamaño de la empresa en la

que aquél desempeña o desempeñaba sus labores. Los valores fueron asignados de acuerdo con la siguiente tabla:

Puesto	Tamaño de la empresa	Puntaje	Puntaje Ponderado	Conversión del puntaje a una escala de 100 puntos
Director general, dueño o socio	1 a 10 trabajadores	13(X 4)	52	81
	11 a 100 trabajadores	14(X 4)	56	87
	101 a 500 trabajadores	15(X 4)	60	94
	501 a 5001 o más trabajadores	16(X 4)	64	100
Puesto	Tamaño de la empresa	Puntaje	Puntaje Ponderado	Conversión del puntaje a una escala de 100 puntos
Director de área, gerente o jefe de departamento	1 a 10 trabajadores	9(X 3)	27	42
	11 a 100 trabajadores	10(X 3)	30	47
	101 a 500 trabajadores	11(X 3)	33	51
	501 a 5001 o más trabajadores	12(X 3)	36	56
Supervisores y funciones técnicas y profesionales	1 a 10 trabajadores	5(X 2)	10	16
	11 a 100 trabajadores	6(X 2)	12	19
	101 a 500 trabajadores	7(X 2)	14	22
	501 a 5001 o más trabajadores	8(X 2)	16	25
Funciones no técnicas o profesionales, empleado en funciones de limpieza, vigilancia o vendedor	1 a 10 trabajadores	1(X 1)	1	1
	11 a 100 trabajadores	2(X 1)	2	3
	101 a 500 trabajadores	3(X 1)	3	5
	501 a 5001 o más trabajadores	4(X 1)	4	6
Independiente no profesional, obrero, campesino	—	—	1	1
Profesional independiente	—	—	52	81

En primer lugar se asignaron valores a los puestos ocupados por los sujetos, jerarquizando éstos de mayor a menor (1, 2, 3, 4, etcétera). El más bajo fue independiente no profesional, obrero o campesino, así como funciones de limpieza, vigilancia, etcétera, mientras que el más alto fue el de director general, dueño o socio, así como profesional independiente, considerando el tamaño de la empresa en la que laboran (o laboraron) los sujetos; (mientras más grande era la empresa, más alto fue el valor). Seguidamente se multiplicó ese código por un valor (1, 2, 3 ó 4) dependiendo de la jerarquía del puesto ocupado, para dar más variabilidad a la escala, y finalmente se convirtió el puntaje obtenido por los sujetos, en una escala de 0 a 100.

Para obtener la movilidad social en este rubro se obtuvo una suma algebraica de la jerarquía ocupacional de los sujetos al inicio de su vida laboral y en el momento del levantamiento de datos (o bien la del último trabajo que desempeñó). Además, se comparó la jerarquía ocupacional del sujeto al momento del levantamiento (o bien la del último trabajo que desempeñó), con la que tuvo su padre durante más tiempo a lo largo de su vida.

Para el caso concreto de los puestos de profesional independiente, no profesional independiente, obrero y campesino, no se tomó en cuenta el tamaño de la empresa (ya que no trabajan en una empresa) y en cambio, se asignaron los valores considerando el valor que se les dio a otros de una jerarquía similar.

7. *Escolaridad*. El cálculo de la movilidad escolar de los sujetos se realizó tomando en cuenta dos parámetros: la escolaridad que tenían los sujetos en el último (o actual) trabajo que desempeñan (o desempeñaban), en comparación con la que tenían en el primer trabajo de su vida laboral. Para calcular la movilidad escolar con respecto al padre, se tomó en cuenta la escolaridad actual del entrevistado y se comparó con la escolaridad del padre.

Finalmente, se calculó la *movilidad total*, a través de la suma algebraica de la movilidad social experimentada por los sujetos en los rubros antes mencionados, a saber: situación de la vivienda, servicios de la vivienda, material de la vivienda, posesión de bienes muebles, salario, posición laboral (trayectoria del sujeto y en comparación con la que tuvo su padre la mayor parte de su vida) y escolaridad (a lo largo de su trayectoria laboral, y también en comparación con la que alcanzó su padre).