
Ignacio Martín-Baró

Aspiraciones del pequeño burgués salvadoreño

Resumen

El nivel de aspiraciones es el criterio con el que las personas establecen sus proyectos y miden sus realizaciones, y constituye un importante vínculo entre el individuo y su grupo de referencia. El nivel de aspiraciones de los sectores medios de El Salvador los ata al estilo de vida y a la visión social de la burguesía, aunque sólo una minoría entre ellos logra satisfacer esas elevadas aspiraciones de consumo suntuario. Una encuesta representativa de la pequeña burguesía metropolitana (N= 1114) corrobora su alto nivel de aspiraciones y su consecuente visión discriminatoria de la sociedad. Cualquier proceso de cambio social significativo tendrá que enfrentar esta realidad psicosocial de los sectores medios si pretende contar con su positiva participación.

1. El nivel de aspiraciones.

1.1. Los sectores medios y el cambio social en El Salvador.

En una perspectiva global, El Salvador tiene que ser considerado un país radicalmente dividido entre la clase burguesa (incluyendo en ella a la oligarquía y a la alta burguesía), que no alcanza al 5% de la población, y la clase proletaria en su sentido más amplio (es decir, incluyendo al proletariado, al campesinado y a todos los sectores marginados, estén o no proletarizados en un sentido estricto), que abarca a la gran mayoría de los habitantes. El contraste entre estas dos clases sociales es tan marcado y notorio en todos los órdenes de la

existencia que diluye cualquier tipo de matiz intermedio, absorbiendo así a los restantes sectores de la población, aunque propiamente no pertenezcan a ninguna de esas dos clases. No se trata, por tanto, de que en El Salvador no existan los así llamados sectores o clases medias; se trata de que su entidad y su significación social es opacada por el contraste extremo entre burguesía y proletariado.

En términos de ingreso económico —uno de los índices más generalizados sobre estratificación social— puede estimarse que los sectores medios constituyen aproximadamente un 20% de la población salvadoreña (ver Cuadro 1). En este porcentaje se incluyen desde profesionales y ejecutivos de alto nivel hasta empleados en oficinas y comercios, con niveles salariales muy bajos. Específicamente, se incluyen sectores que en

1977 tenían un ingreso familiar per cápita de al menos 86 colones por mes (34.40 dólares) lo cual es una cantidad bajísima. Cabe esperar que un grupo tan heterogéneo muestre diferencias notables tanto en sus prácticas y estilo de vida, como en sus valores e ideales. Lo que nos interesa examinar aquí es el nivel de aspiración de estos "sectores medios" a fin de ver si los objetivos y metas perseguidas son comunes a todos sus miembros o hay diferencias sensibles, así como el realismo social de esas aspiraciones y metas.

hecho, son los sectores medios los que agrupan a la mayoría de los técnicos. No se puede prescindir de su aporte al menos en un primer momento, ni por tanto ignorar sus necesidades y aspiraciones, por enajenantes que sean. Si la pequeña burguesía salvadoreña siente una fuerte atracción hacia un estilo de vida centrado en el consumo suntuario y busca satisfacer necesidades más propias de los sectores burgueses de los países capitalistas, es indudable que ese sector va a constituir un quebradero de cabeza para cualquier in-

Cuadro 1

Distribución del ingreso per cápita familiar en El Salvador en 1977

Ingreso mensual en colones*	N de familias	N de personas	%	% acu.
0.00 - 50.57	399,057	2,486,443	57.9	57.9
50.58 - 85.00	159,485	801,701	18.7	76.6
85.01 - 195.00	167,575	754,117	17.6	94.2
195.01 - 297.00	39,986	144,626	3.4	97.6
297.01 - 593.33	23,910	78,011	1.8	99.4
593.34 - más	8,193	24,023	0.6	100.0

* Los límites en colones de cada nivel están determinados por la presentación de los datos en la fuente utilizada y son cifras promediadas.

Fuente: El Salvador, Ministerio de Planificación, Unidad de Investigaciones Muestrales, *Distribución del ingreso por deciles de familia*. San Salvador, abril de 1978, pág. 6.

EL problema es muy importante en un país pobre, como El Salvador, con una renta anual per cápita de aproximadamente 600.00 dólares que, aun cuando estuviera bien distribuida (es decir, cada habitante dispusiera de una cantidad así por año), apenas alcanzaría para cubrir las necesidades más básicas. En la medida en que el nivel de aspiraciones del sector pequeño burgués salvadoreño esté moldeado por el estilo de vida de la burguesía, el país se encontrará en la incapacidad objetiva de satisfacer esas aspiraciones, con los consiguientes desequilibrios que esto puede desencadenar tanto en la organización económica como en el psiquismo de las personas mismas.

Si el problema del nivel de aspiraciones es siempre importante, lo es particularmente en el momento en que se buscan cambios sociales radicales. Toda revolución necesita de técnicos y, de

tento de cambio revolucionario. Una revolución en un país como El Salvador exige grandes sacrificios y la aceptación de un estilo de vida austero que corresponda objetivamente a la pobreza económica del país. En la medida en que este estilo sea exigido a toda la población, una buena parte de los sectores medios (y los técnicos tan necesitados) tenderá a buscar otros horizontes, donde pueda o crea poder colmar sus aspiraciones.

1.2. El nivel de aspiraciones.

La importancia del nivel de aspiraciones en la vida de las personas y de los grupos es un hecho que ha sido reconocido desde los albores mismos de las ciencias sociales, aunque son muy diversas las perspectivas adoptadas para estudiarlo así como los aspectos a los que se ha concedido importancia. Probablemente el aspecto

más subrayado ha sido el de la relación entre el nivel de aspiraciones del individuo y las condiciones objetivas de su propio grupo. Las aspiraciones concretas de cada persona dependen en lo fundamental del marco de referencia que le ofrece su grupo social. Así, por ejemplo, la formación del superyó, según Freud (1921/1972), no se limita a la introyección de las prohibiciones sociales por parte del individuo, sino también a la incorporación de un horizonte de desarrollo que sirve como modelo de identificación y, por consiguiente, como marco de referencia para canalizar en aspiraciones específicas el torrente del deseo. Por su lado, G. H. Mead (1932/1972) indica que el sujeto adquiere su unidad personal mediante la incorporación del "otro generalizado", es decir, del conjunto de actitudes y valoraciones de su entorno social. De este modo, la socialización de las personas incluye como aspecto muy central la conformación de un marco de referencia que indique lo que el individuo debe desear y unos criterios que precisen los objetivos concretos a los que puede aspirar. El concepto mismo de "nivel de aspiraciones" fue originalmente propuesto por Tamara Dembo, una estudiante de Kurt Lewin, y con él pretendía examinar cómo las personas fijan objetivos a su vida y los van cambiando según el resultado de sus propias acciones (Lewin, Dembo, Festinger y Sears, 1944). Ahora bien, una modificación esencial del nivel de aspiraciones lleva aparejada una modificación del marco de referencia lo que, de hecho, supone una ruptura con el propio grupo social.

En 1942, Hyman acuñó el término "grupo de referencia" para subrayar que el individuo concretiza sus aspiraciones y evalúa sus logros respecto a las aspiraciones y logros de un grupo, real o imaginario. Sherif (1936; Sherif y Sherif, 1964) y Newcomb (1948) realizaron estudios empíricos, hoy ya clásicos, sobre cómo los grupos sirven de referencia normativa para las actitudes y comportamientos del individuo, es decir, cómo fijan los criterios que señalan al individuo lo conveniente y lo inconveniente. Pero además, los grupos pueden servir como punto de comparación respecto al cual el individuo se evalúa a sí mismo y a los demás. En este sentido, Merton y Rossi (1968) enfatizan la importancia que tiene el grupo de referencia como una variable que explica aparentes inconsistencias en las actitudes y comportamientos de las personas de diverso nivel social.

Según Merton y Rossi, el valor del concepto de grupo de referencia se aprecia mejor cuando el individuo utiliza como fuente normativa o como término de comparación a un grupo que no es el suyo. Actuar tomando como punto de referencia a un exogrupo es fuente de discordancia entre el individuo y su endogrupo, tanto más grave cuanto más desventajosa resulte la comparación para el propio grupo, que suele ser experimentada por el individuo como una "carencia relativa". De este modo, a medida que un individuo vaya adoptando a un grupo externo como su marco de referencia habitual, se producirá su alienación respecto al propio grupo.

El planteamiento sobre los grupos de referencia tiene el grave inconveniente de fundarse en una visión no muy precisa sobre la realidad de los grupos sociales. De hecho, la determinación de cuándo un grupo va a ser considerado como interno y cuándo como externo queda en buena medida al arbitrio del analista. Así, por ejemplo, resulta no poco arbitrario considerar que, en un momento dado, un batallón utilizado como grupo de referencia constituye un grupo externo respecto a otro batallón del mismo ejército, pero en otro momento ambos batallones constituyen un mismo grupo de referencia, aunque ahora considerados como un solo endogrupo frente a la población civil.

Independientemente de cómo se determine el carácter y límites de los grupos, existen dos aspectos cruciales en la teoría sobre los grupos de referencia. Por un lado está el hecho de que los individuos utilizan un marco de referencia para regular sus aspiraciones y medir sus logros; hay, pues, un continuo relacionar lo que objetivamente se hace y se consigue con lo que subjetivamente se considera como factible y alcanzable. Este aspecto es básico, ya que lo que está en juego es la adecuación entre lo que los individuos desean y pretenden conseguir en una determinada situación social (su nivel de aspiraciones) y lo que objetivamente puede conseguirse en esa situación (la capacidad productiva real). Por otro lado, la teoría del grupo de referencia señala que los niveles de aspiración individuales provienen de los grupos, es decir, no son determinados exclusiva ni primordialmente por cada persona. Así se abre la puerta a que, en el contexto de la confrontación social, unos grupos impongan a otros los criterios de su existencia, su marco de referencia y, por consiguiente, sus necesidades y niveles de



aspiración. De hecho, al establecer y presentar un estilo de vida como ideal, la clase burguesa promueve unas aspiraciones en los sectores pequeño burgueses (y, en algunos casos, hasta en las clases dominadas) que sociedades pobres y explotadas como la de El Salvador no pueden objetivamente satisfacer. Esto tiene una doble consecuencia: por un lado, se genera un clima social de gran rivalidad, ya que todos tienen que luchar contra todos los demás a fin de lograr satisfacer individualmente unas aspiraciones que objetivamente sólo unos pocos podrán colmar; por otro lado, este proceso es fuente de continuas frustraciones, precisamente porque la mayoría de las personas nunca logran dar respuesta a esos niveles de aspiración.

Frente a lo que muy frecuentemente se suele presuponer, las "necesidades" humanas no son totalmente prefiguradas por naturaleza. Es claro que la supervivencia del organismo humano requiere ciertas condiciones que deben ser satisfechas en cualquier parte y por todos. Pero la forma concreta como se experimentan esas necesidades (los deseos) y el desarrollo de nuevas necesidades más específicamente humanas (no biológicas), es consecuencia directa de procesos sociales concretos. Como acertadamente ha indicado L. Sève (1973), no es la necesidad la que explica adecuadamente la actividad humana, sino la actividad de los hombres la que explica la emergencia y carácter de sus necesidades. Así,

cada grupo social desarrollará una estructura de deseos y aspiraciones (sentidas como necesidades) de acuerdo a las demandas de su particular historia. Precisamente porque las necesidades surgen en un proceso social concreto, se abre la posibilidad (tan frecuentemente convertida en realidad) de que los grupos desarrollen aspiraciones que objetivamente no se pueden satisfacer o que sólo pueden ser satisfechas por unos pocos a costa de someter a la mayoría de la población a una explotación y depauperización inhumana.

1.3. Nivel de aspiración de los sectores medios de El Salvador.

En el presente estudio, nos preguntamos sobre el nivel de aspiraciones de los sectores pequeño burgueses de El Salvador. Nuestra hipótesis fundamental es que la subordinación de estos sectores a un contexto social determinado estructuralmente por los intereses de la élite burguesa (la oligarquía y la alta burguesía) va a generar en ellos un nivel de aspiraciones respecto al estilo de vida, que objetivamente resulta más propio de un país rico que de un país pobre como El Salvador. Y si fuera cierto que el nivel de aspiraciones de la pequeña burguesía salvadoreña tiene realmente como marco de referencia al estilo de vida y los niveles de consumo de la oligarquía, cualquier intento de cambio social va a encontrar en estos sectores muy serias resistencias cuando la satis-

facción de las necesidades básicas de las mayorías depauperadas exija la continua frustración de sus aspiraciones de consumo suntuario y, sobre todo, les exija abandonar la esperanza de poder satisfacer esas aspiraciones algún día. Así, sin una conciencia nueva, que sólo puede surgir de un marco social nuevo y de una praxis social diferente, los sectores medios pueden representar el enemigo inmediato más encarnizado de cualquier intento por establecer un régimen social de mayor equidad y justicia distributiva.

Nuestro estudio persigue un triple objetivo. En primer lugar, se trata de examinar empíricamente cuál es el nivel de aspiraciones de la pequeña burguesía salvadoreña, entendida en sentido amplio como ese 20% de la población que, sin ser propietario de los medios de producción, tiene un ingreso familiar per cápita superior a los 86 colones mensuales y puede disfrutar, al menos parcialmente, el beneficio de la educación formal en la escuela. Nuestra hipótesis es que estos sectores medios tienen niveles de aspiraciones que el país no puede objetivamente satisfacer en la actualidad, y menos todavía si se pretende eliminar la explotación imperante. En segundo lugar, se trata de analizar qué factores, demográficos, personales y sociales pueden influir más en la configuración de los niveles de aspiración encontrados. Nuestra hipótesis es que son los factores sociales los que más diferencian entre niveles individuales de aspiración. Finalmente, se trata de ver en qué medida esos niveles de aspiración entrañan una concepción clasista de la sociedad, una concepción que acepta como algo normal el que los sectores de la sociedad reciban una desigual porción de los bienes producidos, incluso de aquellos considerados como "necesarios". Hipotéticamente cabe esperar que cuanto más elevado sea el nivel de aspiraciones de una persona, más clasista sea también su concepción social, es decir, mayores sean los niveles de desigualdad en la retribución social que esa persona acepte como normales.

2. Métodos.

2.1. La muestra.

Aunque los sectores medios se encuentran distribuidos por todo El Salvador, se concentran predominantemente en las áreas urbanas. Dadas

las condiciones políticas imperantes en el momento de realizar el presente estudio, la muestra hubo de limitarse a los sectores medios del área metropolitana de San Salvador.

Para 1981, se puede estimar el total de la población que vive en el área metropolitana de San Salvador en aproximadamente 750,000 personas. Manteniendo constantes los porcentajes determinados en las últimas encuestas demográficas (El Salvador, 1975; ver, también, El Salvador, 1981), se calculó el número de individuos correspondientes a cada grupo de edad y de ahí se estimó el 21% que correspondería a los "sectores medios" de acuerdo al ingreso socioeconómico. Los resultados de esta última estimación son probablemente conservadores, ya que se puede suponer que los sectores con ingresos mayores están sobrerrepresentados en el área de San Salvador (ver El Salvador, 1975).

A partir de la estimación de los totales poblacionales, se determinó el tamaño de las muestras para la población entre 15 y 59 años de ambos sexos. El tamaño se calculó para que la probabilidad de que los valores medios en el Índice de Consumismo (utilizado como la principal variable dependiente) se apartaran de la media poblacional en 0.1 puntos de la escala correspondiente fuera menor al 1%. La muestra total obtenida (N = 1114) es mayor al doble de la muestra total requerida (N = 517). Se pretendió, de esta manera, evitar el posible conservadurismo en la estimación del total poblacional de los sectores medios metropolitanos.

Mediante instrucciones precisas a los encuestadores, se buscó una muestra balanceada en cuanto al sexo de las personas, así como una diversificación suficiente tanto en los sectores habitacionales como en las áreas ocupacionales. La aplicación del cuestionario se realizó en dos periodos sucesivos por dos grupos diferentes de estudiantes avanzados en la carrera de psicología de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. Aproximadamente el 4% de las personas a las que se solicitó colaboración se negó a responder el cuestionario, y la causa principalmente alegada fue el peligro de dar información o emitir opiniones de cualquier tipo en las condiciones sociopolíticas imperantes en el país.

Los resultados indican que se obtuvo una muestra bien balanceada y representativa de los sectores medios metropolitanos. 48.7% de la muestra está constituida por hombres y 51.3%

por mujeres; de acuerdo a la precisión muestral, la edad media resultante es de 27 años; el 57.6% es soltero, el 34.9%, casado, y el resto tiene otro estado civil; el 85.1% se declara católico, y la media de escolaridad es de 13 años, lo que significa el haber completado estudios de bachillerato. Este nivel de escolaridad es sumamente elevado con respecto a la totalidad de la población salvadoreña correspondiente, pero describe bien una característica peculiar de los sectores medios, que son los principales beneficiarios del sistema de educación formal, en el que tienen una gran confianza como medio de progreso social (Montes, 1979). Finalmente, el 35.6% indica el estudio como su ocupación principal, seguido por el de secretaria y contador (14.9%), empleado (14.2%), profesor (10.6%), profesional (5.9%), ejecutivo medio o técnico (5.7%), comerciante (4.4%), ama de casa (4.0%) y otras. Resulta lógico que el porcentaje mayor sea de estudiantes, dado que el 50% de la muestra se encuentra entre los dieciséis y veinticinco años y que, como se acaba de indicar, los sectores medios son los principales usuarios del sistema escolar.

2.2. El instrumento.

En la elaboración del cuestionario se siguieron tres criterios: 1) que fuera sencillo, en el sentido de que no requiriera respuestas largas o

elaboradas; 2) que pudiera ser contestado en un lapso de tiempo entre 5 y 15 minutos; y, 3) que no tuviera preguntas que despertaran recelos políticos, dado lo conflictivo de la situación imperante. El cuestionario fue sometido a tres grupos sucesivos de jueces, que evaluaron los ítems incluidos, su claridad y precisión, y aportaron diversas sugerencias. Una versión provisional fue corrida en un sondeo piloto con un grupo de 50 estudiantes universitarios, lo que permitió precisiones adicionales en lo que sería la versión final del cuestionario.

Para la formulación de los ítems, se definieron primero las variables necesarias, que se agruparon en cinco categorías: demográficas, de personalidad, sociales, nivel de aspiraciones y percepción social. El cuestionario contenía así preguntas que buscaban obtener información correspondientes a estos cinco grupos de variables.

Las variables demográficas incluidas fueron el sexo, la edad y el estado civil de la persona. La información sobre variables de personalidad se redujo a una pregunta múltiple, en la que la persona debía indicar la imagen que tenía de sí misma respecto a cinco rasgos: religiosidad, individualismo, nivel de información, politización y ambición. La pregunta tenía formato escalar y la persona indicaba el grado en que consideraba poseer cada uno de esos rasgos. El Cuadro 2 sintetiza las respuestas obtenidas.

Cuadro 2
Percepción de sí mismo
(En porcentajes)

Categoría	Autopercepción				N Total
	Nada	Poco	Bastante	Muy	
Religioso	5.0	51.8	36.2	7.0	1,084
Individualista*	7.1	39.6	42.2	11.1	1,072
Informado	2.4	32.0	55.8	9.8	1,060
Politizado**	27.4	47.1	21.1	4.3	1,064
Ambicioso	10.5	33.0	43.3	13.3	1,071

* El ítem incluía entre paréntesis: "prefiere hacer las cosas solo".

** El ítem incluía entre paréntesis: "tiende a ver las cosas desde la perspectiva política".

La encuesta incluyó cinco preguntas sobre variables sociales: la religión de la persona, su nivel de escolaridad, su ocupación principal, su situación habitacional y la cantidad de viajes realizados al extranjero. Lamentablemente, la gravedad de la situación política así como experiencias previas desaconsejaban incluir otras variables sociales que hubieran sido muy pertinentes, como el ingreso familiar, grupos y asociaciones a los que se pertenece o desea pertenecer, o la percepción de clase. Esta deficiencia se trató de subsanar con la inclusión de las preguntas sobre la situación habitacional y los viajes realizados al extranjero, que en otros estudios han mostrado una correlación positiva con el nivel económico de las personas y, por tanto, constituyen indicadores sociales aceptables.

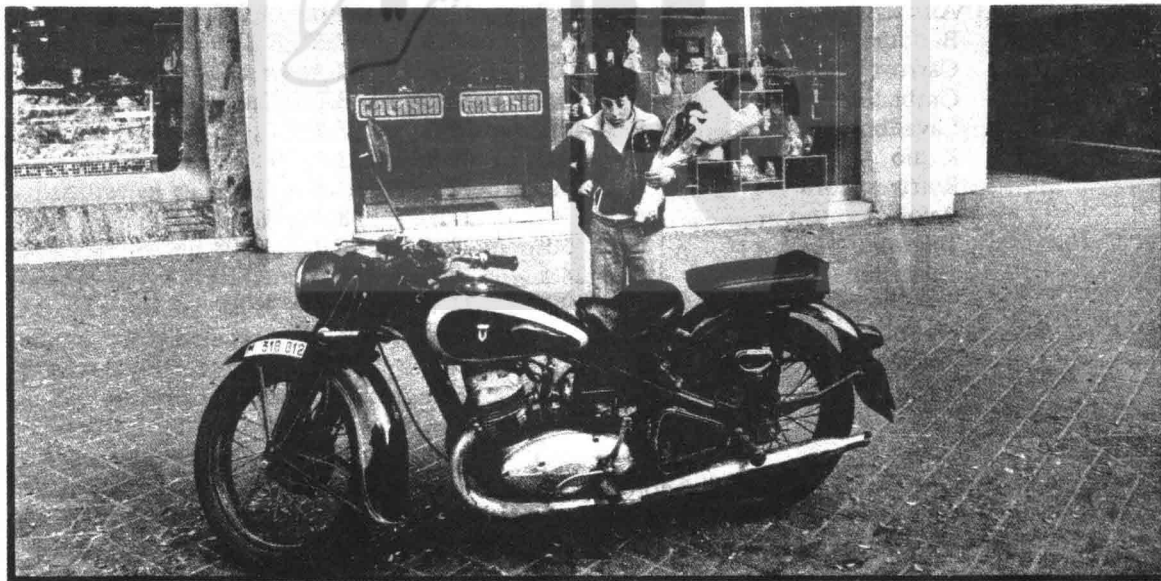
Ya se han mencionado los datos sobre la religión, nivel de escolaridad y ocupación principal de la muestra. La situación habitacional se examinó averiguando el número de piezas habitables en la casa donde vive la persona así como el número total de personas que viven en ella. Esto permite obtener un índice de hacinamiento que expresa la relación entre personas y piezas. En los Estados Unidos, se suele considerar que se da hacinamiento cuando la relación es de más de una persona por pieza, criterio demasiado exigente para El Salvador (ver Martín-Baró, 1979) Con todo, apenas un 29.4% de la muestra resultó vivir en esa situación de hacinamiento. Respecto al número de viajes al exterior, apenas un 4.8%

decía que había viajado frecuentemente, un 36.7% que "varias veces", 38.3% que "alguna vez" y 20.2% declaró no haber viajado nunca al extranjero.

Puesto que el nivel de aspiraciones constituye el objeto central del presente estudio, se incluyeron en el cuestionario varias preguntas orientadas al respecto. Ante todo, se preguntaba a las personas cómo les parecía que su grupo social valoraba la necesidad de once objetos de consumo y potenciales indicadores de status social: reloj, radio, aire acondicionado, carro, grabadora, lavadora eléctrica, tocadiscos, batidora, teléfono, televisión y refrigeradora. A renglón seguido se preguntaba a cuáles de esos objetos les resultaría personalmente más difícil de renunciar. Como una forma de obtener un indicador global sobre la necesidad sentida de objetos, se elaboró un índice, al que se llamó Índice de Consumismo, en el que se promediaba el grado de necesidad expresada acerca de los once objetos incluidos en la lista.

En otro ítem del cuestionario, se interrogaba a las personas sobre cuáles creían ser las razones de que los profesionales salvadoreños prefirieran establecerse en San Salvador y no en otras ciudades o pueblos de la república. Finalmente, se preguntaba cuáles creían ser los mejores estímulos para ejecutivos empresariales y qué distracciones personalmente echarían más de menos si tuvieran que vivir en el campo.

La última variable considerada, la percep-



ción social, se operativizó en dos preguntas, de las cuales sólo se ha utilizado una. En ella se preguntaba cuál creía la persona que debería ser el ingreso mensual mínimo para una familia con cinco miembros (padres y tres hijos) en cinco niveles ocupacionales: campesino, obrero sin especializar, empleado u obrero especializado, profesor o técnico, y profesional o ejecutivo. Con los resultados obtenidos se elaboró un índice, al que se llamó Índice de Elitismo, que expresa la relación entre el sueldo considerado mínimo para la familia del profesional o ejecutivo y el sueldo considerado mínimo para la familia campesina. Este índice constituye un indicador sobre la discriminación perceptiva que establecen las personas respecto a las necesidades de los diversos sectores sociales del país.

3. Análisis de los resultados.

3.1. Primera hipótesis.

La primera hipótesis afirma que los niveles

mita formarse una imagen adecuada de cuáles son los niveles de aspiración de los sectores medios, y una segunda parte en la que se estime el costo objetivo de satisfacer esos niveles de aspiración y si El Salvador tiene capacidad para ello.

El Cuadro 3 muestra cuán necesarios se consideran los objetos indicados. Tan sólo cinco de esos objetos (el aire acondicionado, la lavadora eléctrica, la grabadora, el tocadiscos y la batidora) aparecen como poco o nada necesarios para la mayoría de las personas. Los objetos que aparecen como más necesarios, son en este orden: el teléfono, la refrigeradora, el reloj, el radio y el carro. Así como la importancia concedida a la refrigeradora resulta obvia, dado el clima tropical del país, llama la atención la importancia concedida al teléfono.

Si se toman en cuenta los tres objetos a los que cada persona indica que le resultaría más difícil renunciar, se llega a un orden similar al obtenido al preguntar por la necesidad de los ob-

Cuadro 3
Necesidad sentida de objetos
(En porcentajes)

Objetos	Nada	Necesidad			N Total
		Poco	Bastante	Muy	
Aire acondicionado	34.4	50.8	11.8	3.0	1,097
Batidora	20.6	38.8	28.3	12.3	1,099
Carro	3.5	13.0	41.1	42.4	1,111
Grabadora	20.6	48.7	22.0	8.7	1,099
Lavadora eléctrica	31.8	40.1	20.6	7.5	1,105
Radio	1.0	14.6	41.8	42.6	1,109
Refrigeradora	0.8	5.4	30.2	63.6	1,110
Reloj	1.6	12.5	37.7	48.2	1,111
Teléfono	1.0	5.0	28.0	66.0	1,108
Televisión	4.4	24.5	39.5	31.6	1,110
Tocadiscos	18.2	49.0	22.1	10.7	1,097
Porcentaje promedio	12.5	27.5	29.4	30.6	

de aspiración de los sectores medios salvadoreños son objetivamente imposibles de satisfacer en la actualidad. La verificación de esta hipótesis requiere una primera parte descriptiva, que per-

jetos. Sin embargo, cuando se trata del primer objeto mencionado por cada persona al que le resultaría más difícil renunciar, el carro pasa a ocupar el primer lugar de la lista. Este es un pun-

to extremadamente significativo: 83.5% de las personas indican que el carro es muy o bastante necesario, 53.0% indican que sería uno de los tres objetos a los que más les costaría renunciar personalmente, y para 25.0% es el objeto al que, en absoluto, más difícil le resultaría renunciar. Esto ya plantea un grave problema: por un lado, El Salvador no produce vehículos; por otro lado, parece ser una aspiración "normal" (y quizá "normativa") de los sectores medios el tener un vehículo propio, al que consideran necesario. Es cierto que la vida en San Salvador requiere trasladarse a distancias notables y, aunque hasta hace poco el transporte público era aceptable, ha empeorado seriamente en los últimos años. En todo caso, los sectores medios o están acostumbrados o aspiran a no depender del transporte público, lo que les representa indudables beneficios: ahorro de tiempo, seguridad, comodidad y también status.

¿Puede El Salvador permitirse económicamente satisfacer esta necesidad o aspiración de los sectores medios? ¿Es posible que cada familia pueda disponer de uno o más vehículos particulares? La respuesta a estas preguntas se puede obtener desde muy diversas perspectivas, tanto de la economía social como de la economía familiar. Tomando esta última perspectiva, que es la que hemos utilizado para la delimitación de los sectores medios, es claro que la adquisición de un vehículo, cuyo costo promedio en 1980 podía ser estimado entre ocho y doce mil colones, representa un porcentaje demasiado elevado para la gran mayoría de los presupuestos familiares actuales, y el panorama ha ido empeorando, dada la devaluación de la moneda, el creciente desempleo y la descapitalización del país. El carro tiene el problema adicional de los gastos que supone su funcionamiento y mantenimiento, muy superiores en cualquier caso al ahorro en transporte público. La imposibilidad objetiva de que cada familia tenga uno o varios vehículos propios no se resolvería con una redistribución del ingreso en El Salvador, ya que esa redistribución tendría que beneficiar a las clases dominadas, y no a los sectores medios. La renta anual per cápita de aproximadamente 600 dólares apenas alcanzaría, perfectamente distribuida, para cubrir las necesidades fundamentales del pueblo salvadoreño, y no para el gasto suntuario representado por el transporte particular. Así pues, no parece que objetivamente El Salvador esté capacitado para satisfacer esta aspiración de los sec-

tores medios. Si a los costos resultantes de la aspiración al carro se unen los costos de los otros objetos considerados como necesarios, la respuesta negativa a las preguntas formuladas recibe mayor apoyo, y se llega a la conclusión de que no se puede rechazar la primera hipótesis.

En el Cuadro 4 se presenta la distribución del Índice de Consumismo, que engloba la necesidad sentida hacia los once objetos. El Índice se extiende desde un valor mínimo de 1.0, que indica que todos los objetos mencionados se consideran como nada necesarios, hasta un valor máximo de 4.0, que indica que todos los objetos se consideran como muy necesarios. El valor medio obtenido, 2.8, es mayor que el valor medio nominal (2.5) y, por consiguiente, la distribución presenta un sesgo negativo, es decir, una tendencia a valores altos. Aun cuando el sesgo de la distribución no es estadísticamente muy marcado, en realidad representa un nivel elevado de aspiraciones, sobre todo si se tiene en cuenta el número y carácter de los objetos mencionados en la lista.

Cuadro 4
Distribución según
el Índice de Consumismo*

Consumismo	N	%	% acu.
1.00 - 1.49	13	1.2	1.2
1.50 - 1.99	44	4.2	5.4
2.00 - 2.49	247	23.3	28.7
2.50 - 2.99	363	34.3	63.0
3.00 - 3.49	313	29.6	92.6
3.50 - 4.00	79	7.4	100.0
Total	1,059	100.0	100.0

Media: 2.78

Desviación típica: 0.51

Sesgo: -.213

* El Índice se obtiene promediando los puntajes obtenidos por cada persona respecto a la necesidad sentida de los once objetos listados (nada necesario = 1; muy necesario = 4). En la escala, los puntajes altos indican mayor necesidad sentida de objetos..

Cabe mencionar algunos resultados adicionales que permiten una visión más completa sobre el estilo de vida anhelado por los sectores medios. Entre las desventajas que señalan a la vi-

da en el campo respecto a la vida en San Salvador las primeras son la falta de oportunidad para progresar (34.0%) y el menor ingreso económico (26.7%). Es muy posible que una y otra razón estén estrechamente vinculadas, y que la falta de progreso se vea como la causa de un menor ingreso económico y a la inversa. El hecho es que las aspiraciones llevan a los sectores medios a optar por la vida en la ciudad, cuyas distracciones, sobre todo el cine, son parte importante de su estilo de vida. Por otro lado, al señalar los mejores estímulos para un ejecutivo, el preferido es el aumento de salario (indicado por el 77.0% de las personas). Una vez más, se ve que el progreso es concebido fundamentalmente en términos económicos y, por consiguiente, que las aspiraciones de los sectores medios reclaman un continuo incremento de sus ingresos. El ideal subyacente aparece en toda su claridad: para llegar a ser alguien, para desarrollarse, hay que tener más.

En la medida en que estos datos presentan una imagen adecuada del nivel de aspiraciones de los sectores medios metropolitanos salvadoreños, la primera hipótesis no puede ser rechazada, ya que, en efecto, parece real que esos niveles de aspiración no corresponden a los niveles de necesidades humanas que El Salvador está en capacidad objetiva de satisfacer.

3.2. Segunda hipótesis.

La segunda hipótesis predice que los factores sociales van a diferenciar más en los niveles de aspiración individuales de los sectores medios que los factores demográficos o los de personalidad. Es importante recordar aquí las limitaciones de los indicadores obtenidos tanto sobre las variables sociales como sobre las variables de personalidad, limitaciones ya mencionadas anteriormente.

Una forma de examinar esta tesis consiste en comparar los valores promedio obtenidos en el Índice de Consumismo cuando la muestra se divide en grupos según las diversas variables demográficas, de personalidad y sociales. Aunque casi todas las diferencias resultan ser estadísticamente "significativas" a niveles de probabilidad inferiores al cinco y aun al uno por ciento, las diferencias entre valores promedio cuando los grupos se dividen según las variables sociales son mayores que las diferencias entre grupos determinados con otras variables, tal como la predice la segunda hipótesis.

La comparación de medias tiene el inconveniente de que ignora el condicionamiento mutuo entre variables. En cambio, el Cuadro 5 presenta un análisis estadísticamente más preciso. En él se

Cuadro 5
Resumen de la regresión por pasos
para predecir el Índice de Consumismo

Paso	Predictor	r simple	R múltiple	R ²	Coef. de reg. ti.	F (dentro)
1	Viajes	.18	.18	.03	.15	20.3
2	Sexo	.11	.21	.04	.12	13.2
3	Individualismo	.10	.23	.05	.08	6.5
4	Hacinamiento	-.13	.24	.06	-.07	3.7
5	Politización	.06	.24	.06	.06	2.8
6	Ambición	.08	.25	.06	.04	1.7
7	Edad	-.01	.25	.06	-.03	1.0
8	Religiosidad	.05	.25	.06	.03	1.0
9	Información	.02	.25	.06	-.03	0.6
10	Escolaridad	.03	.25	.06	-.01	0.1

Constante: 2.23

N = 969

puede examinar el resumen de una regresión múltiple por pasos, donde la porción de varianza de la que da cuenta cada variable introducida en la ecuación es eliminada para el examen de las variables ulteriores. En este análisis, la variable que da cuenta de más varianza en el Índice de Consumismo es una variable social, el número de viajes realizados por la persona al extranjero, seguida por una variable demográfica, el sexo, y una de personalidad, el individualismo.

Los resultados confirman la predicción, de modo que no permiten rechazar la hipótesis segunda. Ciertamente, el número de viajes al extranjero y el hacinamiento discriminan más el Índice de Consumismo que las variables demográficas y de personalidad de que se dispone. Conviene recordar aquí que estas dos variables se incluyeron como una forma de subsanar la carencia de indicadores sociales más significativos, como el ingreso familiar o la afiliación a diversos grupos, con los que suelen tener una correlación elevada. Así mismo, hay que recordar que el presente análisis no presupone causalidad, aunque tampoco la excluye. En otras palabras, no se puede asumir a nivel de los datos obtenidos que los factores sociales "causen" el nivel de aspiraciones de las personas; lo que se supone es una relación, independientemente de la dirección causal. Finalmente, el análisis nos muestra que la proporción de varianza del Índice de Consumismo de la que dan cuenta todas las variables incluidas apenas alcanza a un seis por ciento de la varianza total, y de que de ese mismo porcentaje dan ya cuenta las cuatro primeras variables (viajes, sexo, individualismo y hacinamiento). Esta proporción es muy pequeña, y obliga a mantener una cautela ante las posibles conclusiones.

A una mirada superficial, puede resultar sorprendente que la relación entre el nivel de escolaridad de las personas y el Índice de Consumismo sea insignificante, siendo así que se trata de una de las variables más importantes. La explicación probablemente haya que buscarla en el tipo de indicador utilizado, de orden cuantitativo y no cualitativo. Ahora bien, los sectores medios muestran una notable homogeneidad respecto al nivel cuantitativo de escolaridad logrado (el número de años cursados). Cabe pensar que no es el número de años, sino la calidad y el carácter peculiar de la educación formal recibida la que podría establecer una diferencia entre los niveles de aspiración de los sectores medios.

3.3. Tercera hipótesis.

De acuerdo con la tercera hipótesis, cuanto más elevado sea el nivel de aspiraciones de una persona, más clasista será también su concepción social, es decir, mayores serán los niveles de desigualdad en la retribución social que esa persona acepte como normales.

Una primera aproximación para la verificación de esta hipótesis consiste en examinar los ingresos mensuales mínimos asignados a los diversos tipos de familia. En el Cuadro 6 se pueden ver los promedios así como los máximos y mínimos asignados. La discriminación entre los niveles aceptados de necesidad resulta notable, por más acostumbrados que estemos a ella y por más "natural" que nos parezca. Particularmente llamativo resulta el salto entre el nivel salarial asignado a la familia del profesional o del ejecutivo y el asignado a las familias con otro status ocupacional.



Cuadro 6
Asignación de ingreso mensual mínimo para una
familia de cinco miembros según nivel ocupacional
(En colones)

Nivel ocupacional de la familia	Ingreso mensual mínimo asignado		
	Promedio	Mínimo asignado	Máximo asignado
Campesino	505	50	5,000
Obrero sin especializar	648	100	5,000
Empleado/obrero especializado	891	150	6,000
Profesor/técnico	1,248	200	5,000
Profesional/ejecutivo	2,123	250	7,000

Como se indicó anteriormente, se elaboró un Índice de Elitismo, dividiendo el sueldo asignado a la familia del profesional/ejecutivo por el asignado a la familia del campesino, como un indicador del sentido clasista de las personas. El valor promedio resultante en el Índice de Elitismo es de 5.0, lo que significa que estos sectores medios consideran que el salario mínimo correspondiente a las necesidades de la familia del profesional o del ejecutivo debe ser cinco veces mayor que el correspondiente a la familia campesina. 12.0% de la muestra presenta un Índice de Elitismo menor a 2.0, pero 8.3% resulta con valores de 9.0 o más altos. Estos datos confirman los resultados del Cuadro 6 acerca de la discriminación aceptada por los sectores medios metropolitanos de El Salvador respecto a las necesidades que pueda tener una misma familia según posea un status ocupacional socialmente distinto.

La hipótesis tercera predice que cuanto más alto sea el Índice de Consumismo de las personas (su nivel de aspiraciones), más alto será su Índice de Elitismo (su visión clasista de la sociedad). El Cuadro 7 presenta los valores promedios en el Índice de Elitismo al dividir la muestra en tres grupos, de acuerdo a su nivel en el Índice de Consumismo. Estos valores promedios son objetivamente altos en los tres grupos, pero significativamente diferentes entre sí, como lo demuestra un análisis de varianza que arroja un valor F de 9.9, cuya probabilidad de ocurrir al azar es menor al uno por diez mil.

Cuadro 7
Valor promedio del Índice de Elitismo
según nivel de consumismo

Consumismo	Elitismo	
	X	N
Bajo (0.000 - 2.450)	4.1	231
Medio (2,451 - 2,910)	5.0	426
Alto (2.911 - 4.000)	5.5	384
TOTAL	5.0	1,041

$$F(\text{gl} = 2, 1038) = 9.9; p = <.0001$$

Ciertamente, el Índice de Consumismo resulta ser el mejor dato disponible para predecir el Índice de Elitismo como afirma la tercera hipótesis. La percepción de las personas sobre su propia politización, que es un factor de personalidad sin relación significativa con el Índice de Consumismo, resulta ser el segundo mejor predictor del Índice de Elitismo.

El Cuadro 8 presenta un dato adicional que puede ayudar a una mejor comprensión del nivel de aspiraciones de los sectores medios salvadoreños. En él se puede ver el salario mínimo que tres grupos ocupacionales (empleados, profesores y profesionales) atribuyen a las familias de sus respectivos niveles, así como el salario medio que la totalidad de la muestra atribuye a esos grupos.

Cuadro 8
Promedio del salario familiar mínimo asignado
por grupo y ocupación
(En colones)

Grupo	Salario familiar asignado a			N
	Empleado	Profesor	Profesional	
Empleado	907	1,225	2,036	155
Profesor	922	1,319	2,085	110
Profesional	1,070	1,584	2,686	64
Todos	891	1,248	2,123	1,083

Un cuidadoso examen de los datos del Cuadro 8 muestra que: 1) cuanto más alta la valoración social del status ocupacional, más altos son los sueldos que los grupos se asignan a sí mismos y a los demás: los salarios que asignan los profesionales son en promedio mayores que los que asignan los profesores, y los que asignan estos últimos son a su vez mayores que los que asignan los empleados; 2) todos los grupos se asignan a sí mismos niveles más altos que los que les asigna la totalidad de la muestra; y 3) todos los grupos aceptan de hecho la discriminación salarial. Sin duda, estos datos apuntan a cuán profundamente los sectores medios han asimilado la concepción discriminante de la sociedad en función de la ocupación.

4. Reflexiones finales.

De acuerdo con los datos del presente estudio, los sectores medios metropolitanos de El Salvador muestran un alto nivel de aspiraciones, que los vincula con el estilo de vida y la percepción clasista de la sociedad propios de la burguesía. Este nivel de aspiraciones (medido por el Índice de Consumismo) parece ser un ideal compartido e introyectado por los diversos sectores medios, aun cuando ciertos factores sociales permiten diferenciar niveles más o menos altos. Ahora bien, los sectores medios tienden a aceptar

un grado tanto mayor de discriminación social (medida por el Índice de Elitismo y por la asignación diferenciada de salarios según ocupación) cuanto más alto es su nivel de aspiración. De esta manera, altas aspiraciones y aceptación de la discriminación social forman un entramado ideológico según el cual el ideal introyectado del estilo de vida burgués debe lograrse subiendo por la escala social, lo que se realiza principalmente mediante el ascenso en el orden económico.

Esta ideología de la pequeña burguesía salvadoreña (ideología en el doble sentido de visión del mundo pero también de estructura actitudinal de las personas) ha ayudado, sin duda, a mantener el sistema social explotador e injusto que ha imperado en el país. Con todo, los beneficiarios principales de este sistema no han sido los sectores medios, sino la burguesía. Casi por definición (es decir, por su determinación a partir de los indicadores económicos), el porcentaje mayoritario de los sectores medios ha arrastrado en El Salvador una vida difícil, en la que sus altas aspiraciones han tenido que ser repetidas veces frustradas por la imposibilidad económica de satisfacerlas. Los sectores medios se han tenido que conformar con un limitado nivel de satisfacción a sus necesidades sentidas, junto con la ilusión (en el sentido fuerte del término) de que algún día podrían lograr la plenitud de sus aspiraciones.

Por ello, un cambio de sistema social que



concentrara sus esfuerzos en satisfacer primordialmente las necesidades más básicas del pueblo salvadoreño no supondría un cambio drástico en la satisfacción objetiva de los sectores medios, ya que la gran mayoría seguiría recibiendo niveles de beneficios materiales equivalentes a los que ya recibe hoy; lo que probablemente sufriría un cambio drástico sería la ilusión, el engaño ideológico, de que algún día todos podrán alcanzar el estilo de vida suntuario propio de la burguesía. Una ilusión que sólo una minoría de los sectores medios logra realmente satisfacer en el sistema actual, pero que constituye el señuelo fundamental del capitalismo.

El señuelo está en la mente de los sectores medios salvadoreños y constituye un problema psicosocial que conviene enfrentar si se pretende realizar cambios sociales significativos, sean del signo que sean. Porque, tanto si El Salvador se encamina hacia un sistema de corte socialista como si le obligan a mantener un sistema de corte capitalista, la solución de sus problemas sociales más elementales pasa necesariamente por el realismo de la austeridad económica. El Salvador es un país pobre y pobre seguirá siendo por mucho tiempo. Los sectores medios, sobre todo los pertenecientes a los niveles económicos más bajos,

tienen ciertas aspiraciones muy razonables, como la de lograr una vivienda propia digna o la de alcanzar un mínimo de seguridad de cara a la vejez o a accidentes imprevisibles. Ciertamente, este tipo de aspiraciones tiene que ser asumido como objetivo nacional, no sólo para los sectores medios, sino para toda la población del país. Pero precisamente para poder satisfacer estas aspiraciones razonables, las aspiraciones de consumo suntuario, como la de poseer uno o varios vehículos propios, forzosamente tendrán que ser frustradas. También habrá que cambiar ese ideal de ascenso individualista, montado sobre una discriminación social intolerable. Ello, por supuesto, requiere no sólo de un cambio en la ideología y en los valores socialmente propugnados, sino, sobre todo, de un cambio en las condiciones materiales que apoyan esa ideología y en las formas de vida socialmente posibilitadas por ellas. Es ingenuo pedir la renuncia al vehículo propio mientras no se establezca un adecuado servicio de transporte público; pero es todavía más ingenuo esperar un sacrificio colectivo, cuando el mismo sistema productivo exige y estimula el consumo suntuario y abruma a los sectores medios con el efecto de demostración.

Para algunos de los sectores medios la



frustración en sus aspiraciones y el cambio en sus ideales resultarán inaceptables y preferirán seguir el camino de la emigración a la busca de horizontes donde su esfuerzo les reporte mayores beneficios individualistas. Con esto hay que contar, no sólo al principio de un proceso de cambio, sino incluso en etapas posteriores. Sin duda, la satisfacción y la libertad de las mayorías supone una frustración y una cierta coacción para las ambiciones de los más fuertes en el marco de una economía tan precaria como la de El Salvador. Hay quienes, o por su conciencia política o por sus principios éticos, están dispuestos a aceptar estas limitaciones; pero hay quienes no perciben más allá de sus propias aspiraciones y exigencias, y toda limitación a ellas, por racional que sea, les resulta inaceptable.

La realidad psicosocial de los sectores medios salvadoreños impone así una buena dosis de realismo a los ideales de cambio revolucionario. Esta no es quizá la razón más importante para esperar moderación y flexibilidad, pero es una buena razón. Ni las condiciones objetivas de El Salvador ni las condiciones subjetivas de amplios sectores de su población permiten anticipar la posibilidad de cambios drásticos. Por elemental

justicia, ciertos cambios radicales deben darse y sus consecuencias pueden y deben exigirse a toda la población como necesarias. Sin embargo, habrá que buscar los caminos más adecuados para realizar estos cambios tratando de capitalizar al máximo en todos los sectores sociales.

Una dosis de flexibilidad será particularmente necesaria con los sectores medios, cuya colaboración resulta imprescindible, pero cuya mente, absorbida hasta hoy por ideales de individualismo burgués, ha de ganarse con pedagogía histórica. Esta pedagogía social ha de buscar dos objetivos y apoyarse en un presupuesto de gran realismo. El primer objetivo es el de concientización política: sólo una conciencia lúcida sobre los vínculos y fuerzas que configuran la vida de una comunidad humana así como sobre las raíces del propio ser, saber y quehacer, garantiza a mediano y largo plazo la viabilidad de un proceso de cambio social significativo. Un segundo objetivo, complementario del primero, será el de forjar ideales suficientemente atractivos y palpables como para compensar a la conciencia colectiva de la pequeña burguesía (y aun de ciertos sectores de la clase trabajadora) por la pérdida de su ilusión por el consumo suntuario. No se trata de susti-

tuir una ilusión por otra, y mucho menos de engañar a la población con promesas demagógicas de un inmediato bienestar colectivo, objetivamente inalcanzable. Se trata, más bien, de presentar horizontes de superación social que constituyan un reto personal para los mejores y un objetivo estimulante para todos, incluidos los sectores medios.

Con todo, la pedagogía social deberá apoyarse en un presupuesto histórico de gran realismo: los cambios exigen un proceso de transición. En lo que respecta a los sectores medios salvadoreños, esto significará no exigirles más sacrificios de los que como grupo, más allá de casos individuales, pueden realmente aceptar. Ningún grupo social acepta de la noche a la mañana renunciar a su estilo de vida y menos aún a sus aspiraciones. Por eso, hará falta una transigencia de hecho (no de principio) que, sin ceder a aspiraciones gravemente perjudiciales para el todo social, facilite a los sectores medios salvadoreños el paso hacia una sociedad nueva, más justa y solidaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- El Salvador, Dirección General de Estadística y Censos. *Encuesta demográfica y de mano de obra, agosto-septiembre 1974*. San Salvador, enero de 1975.
- El Salvador, Ministerio de Planificación. *Indicadores económicos y sociales. Julio-diciembre 1980*. San Salvador, 1981.
- Freud, S. *Psicología de las masas*. (Traducción de L. López Ballesteros.) Madrid: Alianza Editorial, 1972. (Originalmente publicada en 1921.)
- Hyman, H.H. [La psicología del status]. *Archives of Psychology*, 1942, 269.
- Lewin, K., Dembo, T. Festinger, L. y Sears, P. S. [Nivel de aspiración]. En J. McV. Hunt (Comp.), [Personalidad y desórdenes conductuales]. New York: Ronald Press, 1944.
- Martín-Baró, I. [Densidad y hacinamiento habitacional en las clases bajas de El Salvador]. Tesis doctoral. Chicago: The University of Chicago, 1979.
- Mead, G. H. *Espíritu, persona y sociedad desde el punto de vista del conductismo social*. (Traducción de F. Mazia.) Buenos Aires: Paidós, 1972. (Originalmente publicada en 1932.)
- Merton, R. K. y Rossi, A. S. [Contribuciones a la teoría sobre la conducta y los grupos de referencia.] En R. K.Merton, [Teoría social y estructura social]. New York: The Free Press, 1968.
- Montes, S. *Estudio sobre estratificación social en El Salvador*. San Salvador: Departamento de Sociología y Ciencias Políticas, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, 1979.
- Newcomb, T. [Desarrollo de las actitudes en función de los grupos de referencia]. En M. Sherif (Comp.), [Un esquema de psicología social]. New York: Harper & Row, 1948.
- Sève, L. *Marxismo y teoría de la personalidad*. (Traducción de M. A. Payró de Bonfanti). Buenos Aires: Amorrortu, 1973.
- Sherif, M. [Psicología de las normas sociales]. New York: Harper & Row, 1936.
- Sherif, M. y Sherif, C. W. [Los grupos de referencia: estudio exploratorio sobre el conformismo y la desviación de los adolescentes]. New York: Harper & Row, 1964.