

El rol de la comunicación familiar

y las redes sociales en la movilidad ascendente:

Historias de vidas de desplazamientos de largo tramo

Juan Enrique Huerta Wong y Adriana Berumen Jurado

Resumen

Este documento tiene como objetivo principal identificar algunas causas de la movilidad de largo tramo; de manera principal, qué estrategias de comunicación usan las familias de origen de los sujetos de larga movilidad, o los mecanismos a través de los cuales se comunican las aspiraciones a los hijos, y se desarrollan capacidades para poder seguir tales aspiraciones. Se identifican tres elementos estratégicos en las trayectorias de vida de las personas, a) comunicación directa de las aspiraciones por parte de los padres o madres de familia, b) redes sociales que comunican ambientalmente pero también invierten en capital humano, c) firmeza como principal conducta de paternidad. Es a través de estas estrategias de comunicación al interior de la familia que los padres y madres parecen lograr que los hijos cuenten con aspiraciones altas y sean capaces de seguirlas.

Palabras clave: Movilidad social, Aspiraciones, Comunicación familiar, Redes sociales, Historias de vida

Abstract - The Role of Family Communication and Social Networks in Upward Mobility: Stories of Lives of Long Stretch Movements

This document has as its principle objective the identification of some of the causes of long-term mobility. More specifically, it address the question of the communication strategies in families with individuals with high levels of mobility, as well the mechanisms through which they communicate their children's aspirations, and develop skills to realize such aspirations. It identifies three strategic elements in the life trajectories of people, a) direct communication of aspirations by parents or mothers, b) social networks that communicate environmentally but also invest in human capital, c) firmness as the main basis of parental behavior. It is through these communication strategies within the family that parents appear to successfully produce children with high aspirations and are able to follow them through.

Keywords: Social Mobility, Aspirations, Family Communication, Social Networking, Investments in Human Capital, Life Stories

Juan Enrique Huerta Wong. Mexicano. Profesor Investigador Posgrados UPAEP. Consejero Permanente, Programa de Movilidad Social, Centro de Estudios Espinosa Yglesias. Posdoctorado en Estudios del Desarrollo Internacional, McGill University. Doctorado en Política Social, The University of Texas at Arlington; Posgrados UPAEP. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I. Premio UNICEF de Investigación Premio del CSWE por Investigación. Ganador de becas de Conacyt; IDRC (Canadá); National Science Network; University of Texas at Arlington (Estados Unidos); ITESM y UANL. Travel Award, 2006, Latin American Studies Association. Áreas de interés: Estudios en Movilidad Social, Capital Humano y Movilidad Educativa; juan.huerta@upaep.mx

Adriana Berumen Jurado. Mexicana. Licenciada en Ciencias de la Comunicación por el ITESM. Ganadora de becas del ITESM, ITESO y Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY). Áreas de interés: Estudios de Maestría en Movilidad Social y Capital Humano, ITESO; adriana.bj@gmail.com

Los datos de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2011 muestran que aproximadamente un 10 por ciento de las personas cuyos padres tenían ocupaciones rurales o manuales de baja calificación, consistentemente alcanzaron ocupaciones no manuales de alta calificación. Es decir, bajo cualquier indicador, aproximadamente 1 de cada 10 personas alcanza movilidad ascendente de largo tramo, desde los orígenes más bajos de la escala hasta las posiciones más altas. Este documento explora los procesos que ocurren en las trayectorias de vida de las personas. El objetivo es identificar algunas causas de la movilidad de largo tramo; de manera principal, qué estrategias de comunicación usan las familias de origen de

los sujetos de larga movilidad, o los mecanismos a través de los cuales se comunican las aspiraciones a los hijos y se desarrollan capacidades para poder seguir tales aspiraciones. La premisa de partida es que la movilidad social será en función de la eliminación de barreras estructurales, pero también de que, ya sea a través de procesos estructurales o micro sociales, las personas tengan las capacidades (*cappability*) de a) establecer expectativas altas; y b) de poder seguir las.

Este texto aporta evidencia en tres direcciones. Primero, las redes sociales (en especial los lazos débiles) de las personas resultan cruciales para adquirir la capacidad de establecer expectativas altas y poder seguir las. Segundo, que los tipos de comunicación familiar se asocian al establecimiento de dichas expectativas o aspiraciones. Tercero, que las conductas de parentalidad se relacionan con el fortalecimiento de las capacidades para poder seguir o alcanzar tales expectativas.

Antecedentes

Formación de aspiraciones

El concepto de movilidad social se refiere al desplazamiento de un individuo con respecto a su posición de origen, dentro de un contexto social. Típicamente, por “origen” se refiere a la posición que una persona guarda en el contexto social, ya sea con respecto a su propio punto de partida, o respecto a la posición de la generación antecesora. La “posición”, típicamente se refiere a nivel socioeconómico, ocupación o educación. Aunque no hay consensos respecto a cuál es la mejor manera de medir origen y posición, diversos autores han privilegiado el análisis de los mercados ocupacionales asumiendo que una posición laboral incluye “paquetes de recompensas” objetivos y subjetivos, tales como mayor ingreso y prestigio social (Grusky y Ku, 2007).

Para que la movilidad social sea posible, es tarea del gobierno reducir las barreras estructurales, pero es labor de la sociedad, especialmente de las familias, hacer que las personas establezcan sueños elevados y tengan la capacidad de seguirlos; de modo que la primera pregunta a plantear se refiere a cómo se forman las aspiraciones. Se recurre aquí al concepto de aspiraciones de Arjun Appadurai (2004) y de Jay MacLeod (2009). Ambos sugieren, que las aspiraciones median entre lo deseable y lo real, y parten de una base objetiva y social. Para Appadurai, las aspiraciones constituyen una metacapacidad *à la Sen* (*cappability*), es decir, una capacidad cultural que se desarrolla no desde un espacio individual, sino como consecuencia de la interacción interpersonal y de las relaciones sociales. Las aspiraciones

no tienen que ver con los sueños generales de las personas, sino con la conciencia de las conexiones y con el grado de inmediatez del objeto de la aspiración. Es en ese sentido, que las aspiraciones no están normalmente distribuidas. Las personas en condición de pobreza que Appadurai ha estudiado etnográficamente en la India, cuentan con un grado menor de aspiraciones que las que sus propios recursos económicos les permitiría alcanzar, debido a que no poseen recursos para experimentar entre distintas opciones. Se limitan a la sobrevivencia dado que, como una capacidad cultural, la aspiración se alimenta de la práctica, la repetición, la exploración y la refutación; las personas en condición de pobreza frecuentemente encuentran obstáculos para realizar este ciclo, lo que perpetúa los límites a ampliar el frente de sus aspiraciones. De lo que más abajo referimos como la comunicación de las aspiraciones, así como del fortalecimiento de las capacidades para alcanzarlas, depende el desarrollo de otras habilidades relacionadas con el alcance de metas objetivas, salud, educación, ingreso.

Recursos instrumentales y funciones expresivas

Desde Parsons (1951), sabemos que los recursos instrumentales se orientan al logro de metas que no ocurrirían sin la intervención de los actores en el curso de los eventos. En esta medida, la orientación hacia los objetivos, u orientación instrumental, introduce elementos de disciplina y renuncia a gratificaciones potenciales inmediatas, incluyendo aquellas que derivan al dejar que las cosas ocurran y sólo esperar resultados. En esta perspectiva, las personas que posponen las gratificaciones inmediatas esperan ganancias mayores en el largo plazo, que derivan del logro de la meta; un logro que es percibido como contingente al cumplimiento de ciertas condiciones en las etapas intermedias del proceso.

En contraposición a los recursos instrumentales, las funciones expresivas son actividades en las cuales la orientación primaria no es hacia el logro de una meta futura, sino que deriva de la organización del flujo de gratificaciones, y de evitar amenazas de privaciones. Con Parsons, las funciones expresivas (como la receptividad, el cariño y la empatía) corresponden a lo que la sociedad patriarcal ha socializado como tradicionalmente femeninas, mientras que las instrumentales (como la asertividad, la ambición, la autodisciplina y la objetividad), se han identificado como masculinas. Parsons señaló que, normalmente, los recursos instrumentales fomentan el éxito de logros competitivos. Los más capaces de sobrevivir y sobresalir con la menor dependencia hacia otros, dice, son aquellos que despliegan sus recursos instrumentales de la manera más competente.

De lo anterior sigue que el desarrollo de funciones instrumentales sea crucial para que las personas experimenten movilidad ascendente, pero

también que para que cancelen gratificaciones inmediatas y mantengan una visión de que la privación inmediata es necesaria, requiera de visualizar la probabilidad de contar con una recompensa futura.

Modos de comunicación familiar

Los hallazgos de Simpson en jóvenes de preparatoria (1962) mostraron que los consejos familiares pueden compensar las desventajas asociadas a una clase social, motivando la ambición profesional. Es probable que un joven proveniente del estrato bajo busque la educación superior, si sus padres lo incitan a hacerlo (si lo orientan al logro). Al contrario, es poco posible que aspire a una movilidad ascendente, si sus progenitores no ejercen sobre él una presión en esta dirección (Simpson 1962).

Más recientemente, Lucas (2011) ha planteado que la comunicación parental se transmite de tres modos distintos: comunicación directa, comunicación indirecta, y comunicación ambiental. Los *mensajes directos* son aquellos que, sin importar el grado de firmeza con que se comuniquen, buscan explícitamente influir las decisiones de estudio, trabajo o carrera de quien los recibe. Éstos se expresan comúnmente en forma de consejo o aviso. Los *mensajes indirectos*, por su parte, son expresiones sobre aspectos generales de trabajo o carrera, sin que dichas emisiones se relacionen particularmente con la labor o la carrera del receptor. Esta comunicación tiende a manifestarse en forma de historias sobre las experiencias de trabajo de los padres, comentarios, proverbios, consejos y reglas referentes a temas laborales y de educación. Finalmente, los *mensajes por ambiente* o *mensajes ambientales*, son la vía por la cual un individuo extrae significados de señales contextuales, en lugar de participar en un intercambio comunicativo. Aunque éstos no se articulan verbalmente, sí dibujan poderosas conclusiones. Para ser considerados como tales, en los mensajes ambientales las personas deben encontrar la relación explícita entre un resultado profesional y una observación particular sobre su familia. Dichos mensajes se relacionan, por ejemplo, con la examinación de su contexto, la experiencia de ver a los padres trabajar o estudiar, y la observación de cómo la sociedad o los miembros de la familia, enfrentan ciertas situaciones problemáticas. Los *mensajes por omisión* forman parte de los ambientales. Se refieren a lo que no se discute en la familia. Por ejemplo, los mensajes de omisión en materia de educación tienden a desfavorecer la movilidad ascendente (Lucas, 2011). Pero los individuos no reciben los mensajes de forma pasiva. Una negociación de las personas con los mensajes que reciben de su familia, así como su contexto, experiencias y relaciones sociales, determina también en gran medida su capacidad de aspiración y, por ende, las acciones que las llevarán al crecimiento socioeconómico.

Conductas de parentalidad

Ahora bien, si a) la comunicación parental favorece en los niños el establecimiento de altas expectativas o aspiraciones, a través de mensajes directos, indirectos o ambientales; y b) las aspiraciones constituyen una meta capacidad que, como tal, puede ser alimentada durante el proceso de socialización, la pregunta que sigue es cómo se fomenta esta capacidad. Aquí resulta relevante el trabajo de Baumrind (1975) para probar empíricamente las relaciones entre conductas parentales y el desarrollo de funciones instrumentales, cruciales para el alcance de logros. Baumrind distingue cuatro conductas de paternidad o parentalidad: a) autoritaria o correctiva; b) orientadora o autoritativa; c) permisiva o complaciente; y d) no conformista. Los principales resultados de Baumrind sugieren que sólo los tres primeros resultan relevantes (Baumrind 1975, Baumrind 2002).

Estilo autoritario/correctivo. El padre valora la obediencia como virtud y favorece medidas enérgicas y correctivas para frenar la libre voluntad en los puntos donde las creencias o las acciones de los niños entran en conflicto con lo que el padre considera una conducta apropiada;

Estilo orientador/autoritativo. El padre intenta dirigir las actividades del niño de una manera racional y orientada a los conflictos. Alienta al diálogo, comparte con el niño el razonamiento detrás de una política y solicita argumentos cuando éste se niega a cumplirla. Valora tanto la autonomía como la conformidad en la disciplina;

Estilo permisivo. El padre se comporta de una manera afirmativa, aceptadora y benigna hacia los impulsos y las acciones del niño. Está presente para el niño como un recurso para que éste haga de él lo que quiera, pero no como un agente activo responsable de la formación y la alteración de su comportamiento actual y futuro.;

Hay que decir que los hallazgos de Baumrind no han sido concluyentes, ni tampoco la investigación en la materia. A lo largo de sus 40 años de producción científica, Baumrind ha producido investigación mixta que combina encuestas, diseños experimentales, entrevistas, observación participante. Los datos cuantitativos con frecuencia reportan bajos tamaños de efecto, o incluso datos no significativos. La observación participante muestra contradicciones, tantas como el comportamiento humano mismo. Otros problemas incluyen que los estilos pueden mezclarse en una familia. Por ejemplo, se puede identificar una madre autoritaria y un padre complaciente, o al revés. Sin embargo, en general se acepta que las conclusiones del trabajo de Baumrind señalan que, en los Estados Unidos, un estilo de parentalidad autoritario es “demasiado duro”, uno complaciente es “demasiado blando”, y uno orientador es “apenas correcto” (Baumrind, 2002).

Resiliencia, redes sociales y normas socioculturales

Los padres parecen jugar distintos roles en los procesos de movilidad ascendente. Uno de ellos es que colaboran para formar sujetos resilientes. Durante los periodos de crisis e inestabilidad, se ha observado que la orientación al logro por parte de los padres (sobre todo al logro educativo) disminuye considerablemente, independientemente del modelo parental que se use. Por ejemplo, la presión parental se reduce cuando uno de los padres fallece o deja el hogar. Se trata de circunstancias que ponen a prueba a las trayectorias de movilidad ascendente. La probabilidad de éxito es mayor cuando existe una orientación al logro por parte de un miembro de la familia extendida, o bien, de una persona externa (como profesores, jefes, vecinos, sacerdotes o amigos).

Una larga tradición en la literatura internacional de análisis de redes sociales y capital social sugiere que diferentes composiciones de redes influyen de manera distinta en las trayectorias ocupacionales y de vida de las personas. Hasta ahora, poco se sabe acerca de la relación entre movilidad inter generacional y capital social. Algunos estudios cualitativos sugieren que los factores relacionales tienen un grado de influencia en el hecho de que dos personas se muevan de manera diferente en la escala socioeconómica. Por ejemplo, cuando una persona puede ayudar a los productores rurales a encontrar nuevos mercados (Getz, 2008), a emigrar hacia los lugares de los Estados Unidos donde se paga mejor (Herrera, Calderón y Hernández 2007) o a cuidar a los hijos para que las madres puedan incorporarse a la vida productiva (Martínez, 2007). Distintos tipos de relación y cohesión motivan confianza y reciprocidad, elementos que se localizan y mueven en redes sociales. Una parte de la literatura registra este fenómeno como capital social, pero no existe consenso respecto a esto. Las personas en los niveles socioeconómicos más bajos tienen relaciones de intercambios recíprocos de favores que les permite ser más productivos y que facilitan, por ejemplo, a las madres de familia a incorporarse al mercado de trabajo dejando a los niños bajo el cuidado de vecinos y miembros de la familia extendida (Adler Lomnitz, 1973); Martínez, 2007). Las relaciones sociales no juegan siempre un papel instrumental en la medida en que puedan ayudar directamente a encontrar una mejor posición en el mercado laboral, pero aspectos como la cercanía con líderes sociales, permite al ego una mejor comprensión del sistema de oportunidades y recompensas en una sociedad. Trabajar con el padre, por ejemplo, dota de mayor “visión” (Escobar Latapí 1998; Guttman, 2000).

En sentido inverso a lo que el sentido común propone, la literatura establece que la fortaleza de los lazos de una persona actúa como limitante

en el alcance de logros instrumentales. El principio de los lazos débiles establece que una persona interactúa con muchas otras dentro de redes de relaciones, pero no mantiene la misma calidad de relaciones con todos los individuos en su red. Existen relaciones más “fuertes” y otras más “débiles” (Granovetter, 1973). La categoría típica descrita por Burt y Lin es aquella que distingue entre familiares, amigos y conocidos, donde los lazos con familiares son los más fuertes y los lazos con conocidos son los más débiles. El principio de los lazos débiles establece que éstos son los más eficientes en términos instrumentales. En otras palabras, las personas con quienes mantenemos una relación menos estrecha son quienes con mayor frecuencia aportan información más valiosa, acceso a oportunidades y referencias que abren puertas.

Síntesis de los antecedentes e implicaciones para este estudio

En resumen, Appadurai (2004) plantea la aspiración como una capacidad cultural que se desarrolla no desde un espacio individual, sino como consecuencia de la interacción interpersonal y las relaciones sociales. A partir de la discusión anterior, se plantea en este artículo observar las maneras en que la comunicación directa, la comunicación indirecta y la comunicación ambiental colaboran para que los padres ayuden a establecer altas aspiraciones. Además, se plantea la observación de qué modos de parentalidad ayudan a fomentar recursos instrumentales o funciones expresivas en las personas. También se explorará de qué manera ocurre la comunicación en las redes sociales, ya sea las familiares o las incidentales, colaboran a establecer la capacidad de aspirar; del mismo modo, será de interés observar cómo ocurrieron los procesos de socialización, es decir, cómo fueron los modos de parentalidad desde la narrativa de las personas, y cómo los informantes, si lo hacen, expresan que los modos de parentalidad fueron, si fueron, relevantes para el desarrollo de recursos instrumentales.

Método

Diseño

La pregunta que sigue es ¿cuáles son las dinámicas contextuales, comunicativas y parentales a partir de las cuales ocurren los procesos de movilidad ascendente de largo tramo? Para responder a esta pregunta se analizan los datos de cinco historias de vida de historias de movilidad de largo tramo. Estas cinco historias son las únicas que se incluyen del proyecto Historias de Vida en Movilidad Social. Este proyecto fue financiado por el Centro de Estudios Espinosa Yglesias y el proyecto SEP-Conacyt 2009/128638.

El Proyecto Historias de Vida en Movilidad Social y Capital Social en México indagó sobre los factores contextuales de la movilidad. Compiló 48 historias de vida en Distrito Federal, Puebla y Monterrey.

Para la selección de los informantes se usaron como marcos muestrales los casos de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 y 2011. Se eligieron 48 casos atendiendo a cuatro condiciones de movilidad, a saber: movilidad ascendente; inmovilidad en estrato alto; inmovilidad en estrato bajo; y movilidad descendente. En el caso de la EMOVI 2011, se realizó una revisita al hogar, un par de semanas después de haber sido levantada la encuesta. La tasa de incidencia es baja, y para conseguir cada caso se tocaron al menos 15 puertas. Frente a la técnica tradicional de bola de nieve por informantes clave, se tiene una mayor probabilidad de seleccionar individuos promedio, y la desventaja de que se eleva dramáticamente la dificultad de conseguir informantes, además de que se reduce la posibilidad de visitar para ahondar en vetas de información. Para este documento, sólo se reportan los cinco casos de movilidad ascendente de largo tramo, con la intención de excluir el análisis de los factores que favorecen la reproducción ocupacional y la inmovilidad en el estrato bajo, así como centrarnos en aquellos que motivan el paso de ocupaciones manuales de baja calificación a no manuales de alta calificación y, con ello, la movilidad a un estrato alto.

Se realizaron entrevistas de 1 a 2 horas, partiendo de un temario semiestructurado. Otro criterio de selección fue que los informantes se encontraran en un ciclo de madurez productiva, es decir, entre 30 y 59 años de edad. Las entrevistas fueron realizadas en su mayoría por el primer autor de este documento (responsable del proyecto), entre mayo y noviembre de 2011. Para este documento, sólo se reportan los casos de movilidad ascendente de largo tramo, con la intención de excluir el análisis de los factores que favorecen la reproducción ocupacional y la inmovilidad en el estrato bajo, y centrarnos en aquellos que motivan el paso de ocupaciones manuales de baja calificación a no manuales de alta calificación y, con ello, la movilidad a un estrato alto. Por estrato se atiende una combinación de factores de bienestar que se desprenden de la EMOVI-2011, como ingreso monetario y una proxi de ingreso permanente a partir de las condiciones del hogar.

Los datos se analizaron con el paquete de análisis de datos cualitativos Atlas.ti.6.2. Se emplearon 15 códigos en el análisis de las cinco entrevistas (véase el Cuadro I):

Cuadro I
Historias de movilidad ascendente de largo tramo:
Códigos de entrevistas

HU:	Outliers
File:	[C:\Dropbox\asignaciones Adriana\Comunicación para la ascendenci...\Outliers.hpr6]
Edited by:	Super
Date/Time:	2012-09-13 15:47:49
Acción sin discusión	
Comunicación ambiental	
Comunicación directa	
Comunicación indirecta	
Comunicación por omisión	
Falta de orientación al logro	
Mensajes preparación	
Mensajes trabajos complementarios	
Modelo parental autoritario/correctivo	
Modelo parental no conformista	
Modelo parental orientador	
Modelo parental permisivo	
No intervención en selección de carrera	
Orientación al logro	
Temas pragmáticos	

Resultados

Para el análisis de las historias de vida, por razones de parsimonia, se ha optado por una narración más que por las citas. Las entrevistas completas están disponibles en audio y texto por correspondencia con el primer autor.

Luis¹

Cuando tenía 19 años, me quedé al frente de la familia. Yo estaba trabajando en Chiapas [y me llevé a mi papá]. En Chiapas él puso una tienda y de la tienda apoyaba a la familia, pero de todas maneras yo era el sustento principal [...] Papá feneció en el 85 [...] y yo me seguí quedando en el frente de la familia, nosotros [mi padre y yo] costeamos los estudios a los hermanos que quisieron estudiar.

Dueño actual de una empresa de servicios y productos para la agricultura, silvicultura y agroindustria, Luis es el mayor de 12 hermanos. Nació en

1. Los nombres que aparecen en este texto no son los reales de los sujetos entrevistados.

El Nayar, Nayarit, un pueblo de 1,200 habitantes. Su madre se dedicaba a las tareas del hogar, mientras su padre cultivaba y criaba ganado en un rancho a seis horas del pueblo. Ésa era la actividad que proveía el mayor sustento familiar, hasta que una epidemia afectó fuertemente a los animales, dejando vivas sólo 30 de 400 cabezas de ganado, en un lapso de tres meses. El jefe de familia pasó de empleador a empleado. Por ello, Luis no pudo continuar inmediatamente con la secundaria.

Un inversionista canadiense llegó entonces a su pueblo para crear un club aéreo donde las personas de la localidad participaran como socios y pilotos. Esto debido a que, a falta de carreteras, el medio más común de transporte rápido eran las avionetas. Fueron seleccionadas 12 personas del pueblo para este propósito, entre ellas Luis, quien fue entrenado y trabajó como piloto durante un tiempo. Este inversionista resulta el primero de una larga serie de contactos que brindan a Luis aprendizajes para la vida y el trabajo; mantenía una relación muy cercana con el canadiense, quien lo favorecía por sobre sus compañeros. Para comprar la acción, los padres de Luis vendieron una parte del rancho. La venta de la tierra supone una de las máximas lecciones *ambientales* de Luis. Implica un elemento de disciplina y renuncia a posibles satisfacciones inmediatas, incluidas las derivadas de un pasivo “dejar pasar las cosas” y esperar resultados. Visto *à la Parsons*, se renuncia a estas gratificaciones inmediatas con el interés de prospectivas ganancias mayores, derivadas del logro de una meta.

A los 17 años y con las ganancias obtenidas en el negocio de la aviación, así como con la venta de la acción, Luis pudo estudiar la secundaria estatal en Tepic, Nayarit. Luego, para lograr su solvencia económica y con el objetivo de conseguir recursos con los cuales cursar la preparatoria, logró entrar a un plan de trabajo temporal en California, Estados Unidos, donde laboró primero de “lavaplatos” y, después, en la cosecha de hortalizas. Con ese dinero cursó la preparatoria en Guadalajara, Jalisco y en Tepic.

Aquí se observa de nuevo un empleo a temprana edad, esta vez como una herramienta para el logro educativo. Este factor, al igual que asumir un rol de liderazgo familiar y la salida del hogar paterno, también a temprana edad, se suma a los fenómenos que caracterizan los casos encontrados de ascendencia socioeconómica. Estos elementos parecen impactar fuertemente el aumento en la madurez, así como su independencia y su cultura del esfuerzo. Este rol de liderazgo familiar es adquirido por Luis con mayor fuerza en 1971, al morir su madre cuando él tenía apenas 19 años. Desde entonces, el primogénito se convirtió en la mano derecha de su padre, no sólo como proveedor económico (que ya lo era desde hacía tiempo), sino en la labor de criar a sus hermanos.

Motivado por un profesor de preparatoria, Luis decidió estudiar Aviación en el Colegio Militar de Zapopan, Jalisco, en el que permaneció poco tiempo, debido a un accidente que le hizo perder visibilidad en un ojo. Entonces estudió Ingeniería en Agronomía, en Monterrey, donde había querido radicar desde que escuchaba la estación de radio regia, XET. Luis hizo un trato con dos de sus hermanos que se habían quedado a trabajar en Estados Unidos: ellos lo apoyarían económicamente y, a cambio, al graduarse él se responsabilizaría al cien por ciento de toda la familia. Al terminar, entró a trabajar como jefe del sector agrícola del Centro de Estudios Tecnológicos Agropecuarios 60, en Chiapas; luego se convirtió en subdirector de la misma institución y posteriormente en director. Este ascenso sucedió en menos de 18 meses, lapso en el que también se casó con una chiapaneca. Permaneció en ese empleo cuatro años y medio. Recibió una beca para estudiar el posgrado y regresó al Norte. Le parecía importante permanecer en México. Estudió la Maestría en Fitopatología y luego, por sus destacadas calificaciones, sus jefes decidieron seguirlo apoyando para que cursara el Doctorado en Parasitología Agrícola.

Actualmente Luis es padre de dos hijos. Ambos estudian en universidades privadas de élite y se encuentran en proceso de integrarse a la empresa familiar, la cual comercializa sus productos de manera internacional y cuenta con cinco certificaciones en Italia, dos patentes en Estados Unidos, cuatro en México y otra en Suiza (en proceso cuando esto se escribe). También su esposa trabaja con él en este negocio; asimismo lo hacen tres de sus hermanos y tres sobrinos. De los 11 hermanos, cinco pudieron terminar su licenciatura apoyados económicamente por Luis, dos han desarrollado después una carrera profesional y algunos otros se han dedicado exitosamente al comercio.

David

Mi papá siempre fue muy estricto [...] Yo creo que la mejor manera de formar a los hijos es fijarles límites, reglas y si no las cumplen, que existan sanciones. Sobre todo yo les digo [a otros padres] una frase que me gusta mucho, que los papás que no lanzamos a los hijos al sacrificio los traicionamos, porque la vida no es todos los días con sol, hay muchos días difíciles y a veces todo este proceso de infancia, te ayuda mucho a crecer y a entender la vida.

Con esta visión fue educado David, otro caso de movilidad ascendente de largo tramo, alto funcionario de una institución de educación privada. Originario de San Juan de los Lagos, Jalisco, proviene de una familia agrícola. Los valores que en ella le fueron inculcados, así como una fuerte espiritualidad reforzada por los lasallistas, han marcado su camino, reporta.

Su madre “era cariñosa” y su padre “estricto y serio”. Ella cuidaba de sus hijos en casa y ahí se encargaba de “tatarles” los valores de respeto, honestidad, integridad, entrega, pasión, perseverancia y solidaridad. Su padre, por otro lado, trabajaba las “tierras flacas” de su propio rancho, localizado a 20 minutos (en camioneta) de su casa. No tenían mucho y lo que había, debía ser compartido por los dos padres y sus seis hijos.

En este caso, destaca fuertemente el impacto que las relaciones sociales tuvieron en su trayectoria ascendente. Estudió primaria y secundaria en una escuela lasallista de su pueblo, donde no existía una institución para continuar con el nivel medio superior. Debido a que no contaba con los recursos económicos necesarios para salir a cursar la preparatoria, fueron los mismos sacerdotes que le habían impartido su primera educación, quienes lo motivaron y apoyaron con una beca para continuar sus estudios en el Instituto Francés Laguna de la misma orden, ubicado en Gómez Palacio, Durango. Desde entonces y durante muchos años más, cada vez que David visitaba a sus padres, los hermanos lasallistas “se cooperaban” y le proporcionaban el dinero suficiente para regresarse a estudiar. Así, David es uno de los entrevistados que se caracterizan por haber vivido una salida del hogar paterno a temprana edad, lo que, él cree, favoreció su madurez e independencia.

Al terminar la preparatoria a sus 16 años, con un promedio destacadamente alto, escuchó que sus compañeros hablaban de una institución privada en el Norte. Él nunca la había escuchado nombrar, pero dadas las recomendaciones de sus maestros y amigos, decidió trasladarse allá para solicitar una beca de estudios profesionales en dicha institución. Con cien pesos en la bolsa, David llegó al departamento de becas para encontrar la lamentable noticia de que no serían otorgados más apoyos. Pero esto no fue razón suficiente para que tomara la “frustrante” decisión de regresar a su pueblo sin haber cumplido su objetivo; así que los primeros tres días durmió en la sacristía de la iglesia más cercana a la universidad, y continuó insistiendo hasta que, al cabo de ese tiempo, el director del área de financiamiento le dijo: “Te voy a dar la beca, sólo por terco”.

David también es otro ejemplo de trabajo a temprana edad con una orientación al logro educativo (común en nuestros casos de movilidad ascendente). El empleo visto como una inversión para estudiar y con ello adquirir un mayor beneficio en el futuro, forma parte de las características del desarrollo de las funciones instrumentales en el individuo, que Parsons (1951) describe. David trabajaba por las mañanas en la biblioteca de la universidad y, por las tardes, en el comedor de estudiantes. Estas activi-

dades las llevaba a cabo todos los días desde las seis de la mañana, con la finalidad de tener derecho a tres alimentos diarios. Además, no entendía inglés y había ocasiones en las que pasaba hasta tres horas traduciendo la página de alguno de sus libros, pues varios de sus cursos se impartían en este idioma. Tampoco llevaba una vida muy sociable, dadas sus múltiples responsabilidades y su apretada situación económica. Luego de muchos esfuerzos por fin pudo terminar su licenciatura, y el 99.8 de promedio final que obtuvo le permitió cursar la Maestría en Administración con especialidad en Finanzas, con beca en la misma institución.

Al terminar la maestría y luego de trabajar un tiempo en la Institución como profesor del Departamento de Contabilidad, el plan de David era continuar el doctorado en Negocios. Se encontraba ya aceptado por la Universidad de Tulane y viviendo en Nuevo Orleans, cuando recibió una llamada para pedirle que regresara a ocupar el puesto de director de la carrera de Contabilidad Pública en su alma máter, con la propuesta de poder volver después a sus planes originales. Fue así como David empezó su carrera como funcionario académico, director del Departamento de Contabilidad, de la Escuela de Negocios unos años después, luego rector de zona y, actualmente, rector de ese sistema universitario. Tuvo dos hijos, ahora profesionistas. David participa actualmente en distintas organizaciones de apoyo social y promoción de personas de escasos recursos. Su mayor deseo, asegura, es trascender por su labor a beneficio de la humanidad y “no pasar por la vida como el agua sobre las piedras: sin dejar rastro”.

Marco

Cuando mi hermana se recibe, se va a trabajar a una aerolínea, y le dice a mis papás “pongan el pedacito que ustedes ponen [para pagar la escuela a la que iba por entonces], yo pongo la diferencia”, y me mandó a una escuela de ricos. Lo único es que como era de ricos y yo era pobre, la única ventaja que tenía es que como yo tenía cara de italiano, parecía rico.

Procedente de familia italiana que llegó a refugiarse a Panamá durante la Segunda Guerra Mundial, Marco cuenta que sus abuelos “en Italia eran como rancheritos” y llegaron a América “en busca de fortuna”. Él define su estilo de vida en la infancia dentro de “un estatus bastante pobre”, en “una colonia de maleantes”. Fue gracias a su hermana (parte de los lazos fuertes de la red social de Marco) que, al salir de la secundaria, pudo estudiar en una preparatoria privada: cuando ella obtuvo trabajo en una aerolínea, se ofreció a sustentar el resto de su colegiatura. Durante ese tiempo, tuvo su primer trabajo formal en un taller mecánico, donde su labor era lijar automóviles. A la vez lavaba coches, por lo que ganaba el equivalente,

en aquel entonces, a 25 centavos americanos. Es aparente que el trato cotidiano con personas de distinto nivel socioeconómico se convierte en una influencia importante para las aspiraciones de Marco. Aunado a esto, su carácter y perfil europeo hizo a Marco resiliente desde pequeño, pues fueron varios quienes lo favorecieron por sus características físicas. Dicha orientación al logro a través de la comunicación ambiental, se repitió cuando, posteriormente, un tío le consiguió trabajo de chofer en el negocio de una señora que tenía una agencia de viajes. Ella, cuenta Marco, tenía un coche Mercedes Benz y se lo confiaba a él por sobre otros empleados, por ser “alguien más estudiado”.

Al terminar la escuela preparatoria, Marco hizo uso de los lazos moderados y débiles de su red social. Así, una beca del Gobierno de Panamá y “una especie de polla que hacían los padres italianos”, fueron los recursos a través de los cuales pudo irse a México con la finalidad de estudiar la Ingeniería en Sistemas Computacionales en una universidad privada. Al terminar la licenciatura se casó, y juntos regresaron a Panamá, pues él comenzó a trabajar en el Banco Nacional de dicho país. Posteriormente, lo trasladaron a laborar en el First National City Bank y ahí conoció a una persona que le ofreció una beca para estudiar en Estados Unidos; sin embargo, de nuevo los lazos de su tejido social hicieron que los planes cambiaran, cuando un ex-profesor de la universidad le ofreció una beca para estudiar posgrado.

Marco y su esposa regresaron a México con la finalidad de que él trabajara y estudiara una maestría, pero también con la intención de que ella estuviera cerca de su familia. Sin embargo, los trámites para poder trabajar, al ser extranjero, tardaron más de lo esperado. En esta etapa, recuerda haber tenido un gran apoyo por parte de sus suegros (parte de sus lazos fuertes), quienes los recibieron en su casa y le pagaron la comida. Una vez que ya pudo laborar legalmente, Marco y su esposa se mudaron y tuvieron a su primer hijo. En la universidad privada, dio todas las clases de su carrera; estudió la Maestría en Administración de Empresas y la Maestría en Sistemas de Información; impartió clases durante cuatro años; proporcionó asesoría a empresas y más tarde lo nombraron director del Departamento de Sistemas de Información, puesto en el que permaneció dieciocho años.

Posteriormente, creó su negocio dedicado a dar asesoría en temas de sistemas de información, atendiendo a compañías como IBM y Banamex. Después laboró por siete años como Director General de una de las empresas que asesoraba, por lo que dejó su puesto en la universidad. Sin embargo, en 2003 abandonó también dicho trabajo, con la finalidad de enfocarse de

llo al crecimiento de su negocio, a través de la creación de *software*. Actualmente, dirige su compañía al lado de sus dos hijos; juntos mantienen el plan de exportar sus productos al extranjero.

Inés

Las chingas que me daban en el campo no eran para que me rajara yo: o el campo o la escuela. Para mí la escuela era algo relax; la comparaba con las chingas que me daba en el campo y yo iba a la escuela a relajarme, yo decía: “en la escuela no hago nada y aprendo”.

Así habla Inés del principal motivador que tenía, cuando niño, para continuar sus estudios. Él es originario de San Mateo, Atlixco, Puebla y es un caso de movilidad socioeconómica ascendente de largo tramo. Es el mayor de 10 hermanos e hija de padre campesino y madre ama de casa. Inés recuerda la gran carga de trabajo en el campo desde que tuvo uso de razón, así como el estilo autoritario de su padre al educarlo, como principales motivadores de su deseo por salir adelante y su gusto por la escuela: “Tuvimos necesidad de dejar de ser burros porque en el campo te dan unas chingas, tienes que trabajar desde que te pones en tu surco y ahí sí sabes lo que es trabajar hasta doce horas al día”.

Comenzó su educación a los siete años (ahí se puso su primer par de zapatos), inició en el kínder y luego en la primaria. Inés cuenta que “por suerte”, siempre “le tocó” ir a la escuela por las tardes, inclusive durante la secundaria y preparatoria. Esto le permitió seguir ayudando a su papá en sus labores durante las mañanas, y tener más recursos para comprar “lo básico” e ir pagando su educación. Inés dice no haber recibido por parte de su padre, en un inicio, la motivación para estudiar; ésta provino de un tío, quien convenció de esto al progenitor de Inés.

Sin embargo, antes de la secundaria y luego, tras ser convencido por su hermano, el padre de Inés sí mostró hacia sus hijos una fuerte orientación al logro. Aunque no pudo apoyarlos mucho monetariamente, sí lo hacía moralmente: “en la universidad iba y venía [a Puebla todos los días]. Salía de las cinco de la mañana, mi papá me llevaba en su bicicleta hasta el entronque de la carretera”. Otro factor que Inés visualiza como motivador en su desarrollo, fue el ser resiliente, justo al desechar complejos que provenían de sus diferencias económicas con otros compañeros de estudios. En la historia de Inés, las presiones, expectativas y juicios de la sociedad, juegan un rol favorable para su crecimiento: “Era pobre y ya sabes que al pobre y al jodido ni con qué defenderse [...] Eso fortalece tu carácter [...] Eso te fortalece como ser humano; eso me hizo llegar a donde estoy”.

Todos los hermanos de Inés son profesionistas. Él mismo dice que sus padres no eran “apapachadores” pero siempre, con sus acciones, les dieron amor. Específicamente de su madre, explica que ella se encargaba con mucho éxito de la administración de los recursos en el hogar: “Quince pesos se volvían más pesos; no sé cómo le hacía, pero lo hacía”, cuenta. Inés recuerda que era una mujer exigente, pero al mismo tiempo muy noble: “Nos decía: ‘cuando llegue tu papá le voy a decir’, pero a veces él nos *chingaba* muy feo, y entonces ella mejor no le decía... fue muy buena”.

Una vez que terminó sus clases en la universidad y durante el año que realizaba su tesis, se dedicó de tiempo completo a ser jornalero en el campo. Así terminó su tesis e hizo su examen profesional en 1995, año de crisis en México, por lo que no consiguió trabajo en su profesión y optó por continuar en el campo, esta vez realizando su propia siembra, junto con otros propietarios. Sin embargo, de 16 siembras que hizo, sólo “le ganó” aproximadamente a tres.

Tardó tres años en encontrar un trabajo de arquitecto, pero un diputado de la localidad que lo había visto trabajar en su servicio social, lo ayudó a entrar como supervisor de obra en una dependencia de gobierno en la sierra, en el municipio de Tecamachalco, Puebla: “Era yo empleado, no puedo decir que el más bajo, pero sí de los más bajos”, cuenta Inés. Ahí, Inés adquirió popularidad e hizo amigos. Un buen día, decidió que quería ser alcalde. Jugó tres veces por distintos partidos; no ganó pero consiguió la presidencia de un partido en ascenso. Posteriormente, Inés se casó con una médica. Cuenta ahora con un puesto de elección popular. Respecto a la tarea del Gobierno para mejorar la situación de la gente, Inés piensa que ya existen suficientes programas sociales. Considera que, además de los programas, debe existir la responsabilidad de las personas, hambre de prosperar y ganas de sacar adelante a la familia.

Miguel

Las oportunidades fueron las mismas [que las de mis padres]; yo no sé por qué pero yo las aproveché, de alguna forma u otra. Yo inicié a estudiar la primaria a los cuatro años. No me preguntes cómo pero así fue. Mi abuela materna me inscribió a la escuela de forma casual totalmente a la edad de cuatro años.

La historia de Miguel es una cadena de oportunidades visualizadas, construidas y tomadas. Los padres se separaron temprano cuando él tenía 9 años. La relación de Miguel y su padre no fue buena. La madre era ama de casa cuando enfrentó la necesidad de salir al mercado laboral. Miguel salió de la primaria a los 10 años y a los 12 tuvo que empezar a trabajar

ayudándole a su madre, “en la costura”. Después empezó a trabajar en un taller mecánico, y en sus ratos libres y fines de semana, “hacía mandados” en la vecindad donde vivía.

Fuera de la relación con su padre, con quien tenía problemas al reclamarle que no se hacía cargo de la familia, la estrella de Miguel se debe en parte a que siempre “ha caído bien”. A los 13 años terminó la secundaria. A los 14, platicando con el dueño del taller mecánico de la vecindad donde vivía, se “cayeron bien” y lo invitó a trabajar de medio tiempo. Dejó la preparatoria, y trabajaba en el taller por la mañana y por la tarde ayudaba a su madre. Típicamente, la literatura reporta un acompañamiento de los padres, principalmente de la madre, empujando a los hijos a tomar responsabilidades en las actividades de su preferencia. En este caso específico, a Miguel le fue legado el rol de proveedor económico de su hogar desde muy temprano en la vida, lo cual a su vez le confirió derechos y responsabilidades de líder de hogar. Aparentemente, este rol fue asumido por Miguel sin resistencia. Las posibilidades de éxito de este tipo de sustitución del padre por el primogénito parecen estar relacionadas con: a) la ausencia de resistencia por parte del sujeto en quien descansa la responsabilidad; b) la ausencia de resistencia por parte de otros miembros en el hogar, por ejemplo hermanos y hermanas; y c) la continuación del liderazgo familiar durante la etapa escolar de todos los hijos de la familia.

Miguel encontró una oportunidad de mejora laboral al tomar un empleo de tiempo completo en un taller de cromado de defensas de autos. Miguel tenía dos funciones. Por el día, asistía en el cromado de defensas de autos, por las noches, era velador. Como velador, por primera vez en su vida, contaba con un espacio privado para dormir. Así que invitó a su hermano a dormir con él al taller. Llegó a la mayoría de edad, y aunque tenía varios años sin estudiar, nunca había dejado la idea de regresar al bachillerato. Pensó cómo podía hacerlo y, con esa idea, consiguió trabajo en un banco como mensajero. Se trataba de un empleo con prestaciones y horario fijo, que desde su perspectiva le ayudaría a seguir estudiando. Pero tardó un tiempo porque se trataba de un jefe de hogar, que tenía que transportarse al trabajo por un par de horas y luego viajar dos horas más para llegar al CCH. Entró al CCH a los 21 años, estudió año y medio y luego en el 68 le hicieron “perdedizos” los documentos. Entró a la prepa por tercera vez a los 24 años; ya era subgerente y se graduó “con puro 10, porque ya dominaba los contenidos”.

Trabajar en el banco le dio la oportunidad de estudiar la Licenciatura en Administración en la UNAM, ahora sí “de corridito”. Luego de laborar durante diez años en esta institución financiera y casi terminando su carrera

profesional a los 28 años, Miguel ya estaba listo para ser gerente; además había ganado el concurso para seleccionar a la persona responsable de este cargo. Sin embargo, para obtener esta promoción requería estar casado y tener hijos. Aunque en aquella época estaba por casarse con Mary, su ahora esposa, la cuestión de los hijos lo hizo desistir del puesto.

Entonces un cliente del banco le ofreció mejor sueldo y prestaciones a cambio de ponerle orden a una fábrica de ropa. Miguel aceptó y elevó los índices de productividad y utilidades de dicho negocio, por lo que al año pudieron abrir una fábrica en Pachuca. Él se hizo cargo completamente de ésta y luego de un año de operación, ganaba más que la de Ciudad de México. A la par, trabajaba como consultor de estudios de crédito. En esta época nació su primera hija y él empezó a pagar su primera casa en el Estado de México, dentro del municipio de Tultitlán.

Por sus años de servicio, en el banco permutaron la renuncia por un despido para darle una buena liquidación. Con este dinero, Miguel compró la fábrica textil de Pachuca. La vendió dos años después, por 10 veces más de lo que le había costado. Inició un negocio de transportes de carga con otro de los clientes del banco al que le había prestado antes sus servicios de consultor. Miguel era el socio de administración, operación y créditos en esta empresa donde iniciaron con 10 *trailers*, dando servicio en México, Guadalajara y Monterrey. Luego compraron 10 *trailers* más y abrieron la ruta a Tijuana. Desde su liquidación en el banco hasta este punto, transcurrieron siete años. Para dicha época, él ya tenía a sus tres hijos y había vendido y comprado varias casas, siempre en búsqueda de una mejor. Miguel afirma que sus éxitos han sido cuestión de esfuerzo pero “también de mucha suerte”. Esto lo destaca al contar que luego de rifar las rutas entre sus socios, a él le tocó hacerse cargo de la de Monterrey, que ganaba cinco veces más dinero que las otras. Pero el éxito también le trajo problemas y es que, afirma, recibió incluso amenazas de muerte por parte de sus competidores. Así, a mediados de los años 80, decidió vender su línea y, con las ganancias obtenidas, invertir en la Bolsa de Valores. A la fecha, Miguel compra y vende en la Bolsa. Asimismo, su esposa (quien cuenta con la asesoría de Miguel en todo momento) posee su propio negocio en el giro de graduaciones. Sus tres hijos son profesionistas exitosos.

Comunicación Familiar

Como se ha descrito en la sección de antecedentes, la comunicación familiar puede ejercerse de manera directa, indirecta o ambiental. Una pregunta que sigue es qué tipo de mensajes circulan por los canales de tal comunicación,

si se refieren a la adquisición de recursos instrumentales o de funciones expresivas. Lo que queremos decir es que las aspiraciones son de tipo instrumental o expresivo, y que los progenitores las comunican de diferentes maneras. Se puede anticipar aquí que en general se ha encontrado que los padres de personas que alcanzaron movilidad ascendente de largo tramo comunican aspiraciones de tipo instrumental a sus hijos de manera directa y ambiental, menos que de manera indirecta.

Por ejemplo, Luis refiere haber recibido mensajes directos de su padre, los cuales eran reforzados por su madre, que les hacían saber específicamente qué se esperaba de él y de sus hermanos:

A nosotros nos educaron bajo un esquema de que siempre tenía que irnos bien, que si no nos iba bien en las clases, no estudiábamos. “Simplemente te necesito aquí [en el campo]”, era lo primero que me decía mi papá; “tú te vas a estudiar pero recuerda que te necesito aquí. Si tú no me das los rendimientos escolares satisfactorios, pues te integro nuevamente a tu trabajo, aquí”. Entonces nosotros nos íbamos a estudiar con la idea de cumplir a satisfacción el esquema que nos marcaban. [Mi mamá] era una persona vamos a decir de mucho soporte, sobre todo moral [...] Nos hacía siempre pensar que todo se podía hacer, nos daba una especie de terapias, de “ustedes pueden hacer todo lo que ustedes quieran hacer, pero háganlo bien, dedíquense a lo que se dediquen, háganlo bien”.

También el padre de Inés le hacía saber de manera directa cuáles eran las aspiraciones ocupacionales depositadas en él:

Me decía mi papá, “tienes que estudiar porque no quiero que seas jornalero como yo. El albañil enseña a su hijo a ser albañil, el palettero le enseña a ser palettero, el músico le enseña a ser músico; yo soy jornalero, yo no quiero que tú seas jornalero, no quiero que seas como yo. Vete, estudia y a ver qué haces”. Entonces no salí como mi papá porque no quiso él.

Miguel recibió directamente responsabilidad por parte de la madre, quien ejercía el rol de proveedora, pero en cambio pedía al hijo mayor que tomara la responsabilidad del hogar: “Un día platicaba yo con [mi madre] y me decía: ‘tú me tienes que apoyar, porque si tú no me apoyas ellos [mis hermanos] no me van a hacer caso, y entonces van a estar haciendo cosas que no deben, llegan tarde o les va mal en la escuela’”.

Son menos los casos de comunicación indirecta, acaso porque ésta requiere una mayor competencia del emisor y del receptor. Cuando se da esta forma de comunicación no es necesariamente positiva, sino que mantiene el esquema de conflicto de clase. Hace falta que el receptor de

la información negocie la ambivalencia de estos mensajes, de uno crítico, a uno aspiracional. Es, por ejemplo, lo que expresa Marco:

Para mis papás un rico era un profesional. Eso yo lo tengo muy grabado en la cabeza, yo siempre pensé que ser rico era comprar un carro y no deberlo [...] Mi mamá decía “mira él, qué rico” y era porque traía un carro más o menos nuevo. Vamos, yo tenía otro concepto de lo que era rico, mis límites estaban muy por debajo de lo que después me tracé.

Como se ha dicho antes, la comunicación directa parece ser lo más frecuente entre las personas que han experimentado movilidad social ascendente de largo tramo. Pero la cultura del trabajo también se comunica de manera ambiental, porque los líderes de la familia son el ejemplo a seguir de cómo hacer cuando se es adulto. En el caso de Luis, el trabajo duro forma parte de sus figuras a emular.

Yo le apoyé a mi abuelo a trabajar como si yo fuera un hijo de él, allí no había sueldos, no había nada, pero yo trabajaba con él y trabajaba con gusto. pero él era muy exigente y para él sus horarios de trabajo eran desde que se empezaba a ver en la mañana hasta que se dejaba de ver en la tarde, no había turnos, trabajábamos de sol a sol, fácil de 12 a 13 horas de trabajo diario, y trabajo muy rudo [...]. Aun cuando estaba en la primaria, en vacaciones, en vez de quedarme en el pueblito me mandaban al rancho del abuelo [...] Mi abuelo fue para nosotros parte de la conducción laboral, parte del referente para hacer toda la parte operativa dentro de los quehaceres del rancho, pero era muy, muy estricto. Yo quería ser como mi papá y como mi tío, y ya cuando salía a la secundaria pues uno siempre tiene referentes, el hombre que normalmente se le veía bien porque era una persona que tenía algo de riqueza. Porque allá uno quería ser como Don Rodrigo, que tenía más bienes que los demás, o como Don David Pérez; uno siempre quería ser como los que eran los líderes del pueblo.

Los comportamientos de los padres, a veces apoyados por palabras pero no siempre, motivaron o inspiraron a sus hijos a salir adelante. Con frecuencia hay, como en el caso de Luis con los padres que venden la tierra, o Marco cuya hermana ofrece sus primeros ingresos para que él vaya a una “escuela de ricos”, un acto de sacrificio de los padres para invertir en el capital humano de los hijos que prometan mayores rendimientos futuros. También con frecuencia, como se ha mencionado arriba, son los padres y, en general, la familia, la que canaliza a los sujetos entrevistados al mercado laboral, enseñándoles los oficios familiares y el trabajo duro a edades muy tempranas. Las ocupaciones son enseñadas de manera paralela al proceso de escolarización; los sujetos se socializan en los pormenores del mundo

laboral desde etapas tempranas, de tal manera que cuando concluyen parcial o finalmente la etapa de escolarización, cuentan con amplia experiencia de los procesos del mundo del trabajo.

Llegó un buen día un canadiense [...] y nos invitó y dijo: “quiero que se haga un club aéreo, aquí yo tengo mi avioneta, la vendo en acciones y quiero que se forme un club de 12 personas” [...] Le expuse a mi familia, y mi papá me dijo “pues yo no tengo ahorita de qué, no tengo ahorita ya ganado pero tengo un rancho, sacamos parte del dinero del rancho y pues compra las acciones”. Compramos la acción, me pareció interesante y entonces yo me hice socio del club. (Luis)

Sin tener mucho estudio, [mis padres] me tatuaron mucho los valores, que es por ejemplo el valor del respeto a los demás, la honestidad, la integridad, la entrega, la pasión, el no claudicar ante la adversidad, el ser solidarios con los que menos tienen. Toda esa filosofía, pues la aprendí en mi casa, entonces es lo que digo, que es muy interesante cómo sin tener mucha educación los papás, pero son gente como yo les llamo, hombres y mujeres de bien, te tatuaban muy bien esa filosofía de existencia (David).

Mi papá era chofer de un lugar donde repartían salchicha, como los señores de ahorita que van de tienda en tienda. Entonces mi papá me consiguió un trabajo ahí, y yo iba de asistente [...] Ahí duré como dos veranos [mientras estudiaba la preparatoria], por cada día me daban un dólar. Te parabas a las cuatro de la mañana, pero para las tres de la tarde ya estabas libre, te daban un dólar por eso (Marco).

Mi papá siempre nos apoyó moralmente y, económicamente, lo que se podía. Todo lo que nosotros ganábamos no lo recogíamos, lo recogía mi papá, pero siempre nos compraba lo básico [...] En un día aprendí a leer, me enseñó mi papá [...] No sabe leer, conoce las letras. O sea, él conoce las letras pero sí las puede juntar, no puede leer pero sí las puede juntar y con su deletreada de él, aprendí yo [...] En la universidad iba y venía [a Puebla todos los días]. Salía de las cinco de la mañana, mi papá me llevaba en su bicicleta hasta el tronque de la carretera. Cuando estaba yo en la primaria no pensaba en ir a la secundaria [...] Mi papá pensaba en no mandarme y llegó un hermano de mi papá, el mayor; y llegó a regañarlo y le dijo “ahora lo mandas, ¿para qué te metes en problemas?” [...] Le dijo, “ahora lo mandas, ¿para qué tienes hijos si no les ibas a dar estudios?”. Afortunadamente mi papá le hizo caso, ya de ahí también entré a trabajar (Inés).

Mi madre ha sido el ejemplo de trabajo ¿no?, ella es mi inspiración para trabajar. Estamos hablando de una persona que se queda sola con seis hijos en primaria. Ella ha sido mi padre y mi madre, gracias a Dios todavía vive (Miguel).

Redes Sociales

En los casos analizados, el papel instrumental de los padres de familia resulta menos relevante que el de las redes sociales para pasar de ocupaciones manuales o no manuales de baja calificación, a las ocupaciones no manuales de alta calificación que detentan actualmente. Son éstas, primero con la familia extendida, y luego con los diferentes círculos de las esferas de socialización, las que hacen posible el avance. Las personas en las redes sociales de estas historias parecen discriminar de acuerdo al talento y al esfuerzo percibido. Es decir, no abren las oportunidades para cualquiera, sino que parecen actuar selectivamente de acuerdo con el potencial de los individuos para encontrar éxito por factores como “caer bien”, “sacar buenas calificaciones” o “tener cara de rico”. En el caso de Luis, es primero un tío, luego diversos maestros, dos hermanos y finalmente un jefe, quienes van comunicando y ampliando las expectativas en cada momento crítico de su trayectoria de vida.

Un maestro a nivel de primaria... uno siempre tiene que tener a alguien que te sirva de referente, vamos a llamar, y ese maestro siempre me dijo que, pues que yo tenía talento para estudiar; yo no sé que veía en mí, pero al menos me hizo creer que yo podía tener el talento para estudiar, para formarme. Él quería que estudiara para maestro [...] Y en la preparatoria también tuve un maestro que siempre nos impulsaba, nos daba consejo. Yo pienso que cuando uno agarra un consejo de un maestro pues lo agarra como un principio y te vas sustentando sobre de esos principios [Me decía] “oye pues con estos promedios que trae, no, usted fórmese, estudie cualquier carrera, lo que le guste” [...] Al terminar Agronomía también algunos maestros me decían “estudia tú la maestría”. [...] Como tuve un buen promedio [en la maestría], cuando fui a entregar calificaciones a México con la persona que me había otorgado mi beca [mi jefe], entonces me dijo “no, tú sigue, sigue estudiando, traes muy buen promedio como para que ya te integres a trabajar; te integras a trabajar y ya no vas a hacer tu doctorado”.

Las redes sociales ejercieron un rol definitivo para facilitar la transición entre los diferentes estadios en las trayectorias de vida de las personas a través de dos procesos, a) comunicación directa; y b) inversiones en capital humano. El Cuadro II se incluye para mejorar la comprensión de las estructuras familiares y los tipos de lazos que habrían desarrollado un rol en la movilidad de las personas. Se aprecia que son los lazos fuertes y los lazos débiles, pero no los lazos moderados, los que parecen ejercer un rol en la puesta en marcha de las aspiraciones, ya sea a través de comunicación directa, comunicación ambiental o inversiones en capital humano.

Cuadro II – Composición familiar y

Nombre	Composición familiar de origen	Lazos fuertes (familia)
Luis	Padre, madre y 12 hijos. Provenientes del medio rural en la localidad de El Nayar, Nayarit. Padre y abuelo paterno campesinos (agricultores y ganaderos), madre ama de casa. Muerte de la madre cuando Luis tenía 17 años. Asume el papel de proveedor económico principal desde entonces. Primogénito.	Abuelo Dos de sus hermanos
David	Padre, madre y 6 hijos. Provenientes del medio rural en la localidad de San Juan de los Lagos, Jalisco. Padre agricultor, madre ama de casa	Sacerdotes Lasallistas
Marco	Padre, madre y dos hijos (mujer y hombre). Los abuelos emigraron de Italia a Panamá durante la Segunda Guerra Mundial. Padre chofer de un comercio	Hermana Tío Suegros
Inés	Padre, madre y 10 hijos. Medio rural en San Mateo, Puebla (donde aún radica Inés). Padre agricultor y madre ama de casa. Primogénito	Tío (hermano mayor de su papá)
Miguel	Jefa de familia con 6 hijos, de oficio costurera. Al ser el segundo hermano pero el primer varón, asume el rol de proveedor económico principal en su familia. Primogénito	Abuela Primo

Comunicación directa

Con frecuencia, las personas recibieron consejos directamente por parte de diversas personas que influyeron en sus procesos de toma de decisiones. En los párrafos citados anteriormente, por ejemplo, Luis refiere cómo la comunicación directa de sus maestros fungió como inspiración en su vida. Lo mismo pasó en el caso de David y de Marco, quienes fueron motivados por los lasallistas y un maestro, respectivamente, a través de comunicación directa y debido a su buen desempeño.

estructura de la red de movilidad

Lazos moderados (vecinos, amigos)	Lazos débiles (conocidos incidentales)	Nombre
	Profesor de la primaria Inversionista canadiense que fundó el club aéreo formalmente por primera vez. Profesor de la prepa Profesor de la licenciatura Jefe en Chiapas.	Luis
		David
Sacerdotes italianos	Gobierno de Panamá Señora dueña de una agencia de viajes, en donde Marco trabajó Profesor en Comunidad de italianos	Marco
		Inés
Vecinos (una pareja, el dueño de un taller mecánico)	Japonés, dueño de una papelería Clientes que le ofrecen negocios	Miguel

Inversiones en capital humano

Cuando los padres no cuentan con los recursos suficientes para invertir en el capital humano de los hijos, las redes actúan sobre los sujetos a quienes aprecian con cierto mérito para hacerlo. Con frecuencia, es algún familiar quien hace la inversión, ya sea un abuelo, un tío o los hermanos, en el caso de Luis y Marco. Pero también actúan los miembros de la comunidad más amplia. En el caso de David, los lasallistas invierten con consejos a lo largo de toda la juventud, pero también con recursos directos que vienen de sus

escasos ingresos. También es el caso de Marco, en quien la comunidad italiana actúa con inversiones en efectivo, pero también facilitando el acceso a los primeros puestos de trabajo. Estas acciones de los lazos débiles en la red impactan comprometiendo a las personas a dar más de sí, pero también a ser recíprocos en el futuro inmediato. Es el caso de Luis, quien financia la educación de los hermanos más pequeños, luego de que los hermanos mayores sostuvieran su educación. También es el caso de Marco, quien hasta la fecha sigue recibiendo llamadas que buscan el financiamiento de todo tipo de causas de miembros de la comunidad italiana. O el de David, quien ha respondido de diversas maneras, en efectivo o con acciones, a los llamados de la comunidad lasallista. Con frecuencia son comunidades organizadas las que actúan en favor de los sujetos, por ejemplo con Marco o con David, pero las inversiones en tiempo y dinero también las realizan miembros aislados de la red, como con Luis, quien recibe la simpatía y tiempo preferencial de un piloto canadiense, o Miguel, quien “siempre cayó bien”, y va obteniendo a lo largo de cada etapa, la ayuda de vecinos que le dan empleo y un lugar donde vivir, y clientes que le abren nuevas oportunidades en la carrera profesional.

Al acabar yo mi secundaria, me dijeron los hermanos lasallistas (yo no tenía recursos, ni siquiera para irme a Guadalajara a estudiar mi preparatoria) que si yo quería, con mucho gusto me apoyaban para darme una beca de estudios y de colegiatura en el Francés la Laguna, en Gómez Palacios (David).

Estando en el banco conocí a una persona, y me dice que si yo quería una beca [...] Me consiguió una beca para ir a Estados Unidos, pero yo llamo aquí a un señor que había sido profesor mío de la última clase, y era como el jefe del director de la [...] y cuando yo mando a pedir una carta de recomendación (se la mando a pedir a través de un amigo) [...] tuve la fortuna de que en esos tiempos no había ingenieros en Sistemas, yo era la primer generación completa, y las empresas pagaban muy bien. Entonces [el profesor] le dice a mi amigo: “dile [...] que se venga para acá, que yo lo voy a becar”, sin ser buen estudiante ni nada (Marco).

Tuve muchas personas que yo puedo considerar pues el sustituto de mi padre ¿no? Entre ellos un señor japonés que era dueño de una papelería. Se sorprendía de que yo tan chiquito ya estuviera en la secundaria y realmente me ayudó mucho con útiles escolares, con consejos: Chimuri Nakayama, todavía lo recuerdo con mucho cariño. Me trataba prácticamente como un hijo de él y me ponía con sus hijos a hacer; recuerdo que me ponía a hacer operaciones mentales, aritméticas mentales. Igual, me ensañaba artes marciales, como un hijo, me trató como un hijo [...] Cuando estudio en la secundaria, prácticamente recibo una orientación de estilo japonés (Miguel).

La “cuarta” como estilo de parentalidad en la clase trabajadora

Inés expresa simplemente lo que constituye el motor de las personas que logran la movilidad ascendente de largo tramo:

Es una virtud muy importante estar lleno de carácter; de ego. Y sí que lo alcanzamos, yo me realicé y lo logré, y él [un amigo] lo logró y se realizó aun a pesar de que no tenía, y ahora lo tiene todo [...] Eso es lo más importante, que te exijan y te apoyen, y que no te suelten. A la familia muy unida y la gente muy estrecha, no hay poder humano... Mi lema es que todo lo que comienzo lo debo de terminar, desde chamaco sí, tienes que terminar.

Se refiere así el informante a la importancia percibida de la firmeza de los padres, que con el “apoyo moral” se traduce como estilo autoritativo, pero además, resume el saldo de aprendizaje de esa firmeza en la oración final del párrafo. Es probable que el único rasgo en común que tienen los casos, además de su origen de condición de pobreza, es la firmeza de los padres, que llega con frecuencia a la sanción física. Considere un padre de familia con nivel educativo más bajo que primaria, y una carga de trabajo físico a menudo superior a las 40 horas semanales, que requiere de la fuerza de trabajo de los hijos, pero también que éstos sean exitosos en la escuela. Es aparente en las entrevistas que los padres con frecuencia vieron que una alta disciplina era la única posibilidad que tenían los hijos para dedicarse exitosamente a ambas tareas, sin contar con que la capacidad de persuasión de los padres se sostenía en pocas herramientas de comunicación.

El ejemplo es la presencia de la “cuarta” en la formación infantil.

Mi papá era muy estricto. Yo tengo muy presente que, por ejemplo a él lo que no le gustaba nunca, que se desperdiciara nada en la comida. En aquella época me acuerdo que no quería [comer vegetales] y entonces mi papá decía “muy bien, si no comen no se levantan y si no, ahí está la cuarta”. La “cuarta” era la que se usaba para los caballos, y yo recuerdo que dos veces, una vez, que me encapriché y no quise comer betabel, me dieron mis dos cuartazos [...] Mi papá era también muy estricto en los horarios, decía “aquí se llega a las nueve, si no llegan, no entran” (David).

Mi papá se iba a hacer sus quehaceres y te decía “haz esto, esto y esto” y ya, no tenía que replicar tres veces. Cuando él llegaba él analizaba lo que dijo y, si no lo había hecho ya, era... pero con la sogá. Sí, ahí mi papá no se complicaba la vida, él no se lastimaba la mano, él tenía una cuarta con que arreaba los caballos y con esa nos pegaba (Luis).

La dureza de los padres de clase trabajadora, cuando se enfoca a la formación de recursos instrumentales, es interpretada por los informantes como rasgos de amor, verbalizada así en la madurez.

El ambiente como aliado

Por otro lado, la comunicación ambiental parece jugar un papel especial en el estilo de paternidad autoritario y correctivo. Los padres no necesitan hablar con frecuencia directamente a sus hijos sobre sus responsabilidades, pues éstas se encuentran sobreentendidas como parte de la dinámica familiar bajo la cual se les ha criado desde siempre.

Allá nosotros teníamos muchas cosas muy tipificadas en el comportamiento. Cada quien tenía un rol, el hermano, la hermana, el tío, el papá, el abuelo, la mamá, todos tenían un rol y había jerarquías a las cuales tenías que sujetarte. Por ejemplo en mi casa, estaba mi papá como primera autoridad, mamá segunda autoridad, yo era la tercera autoridad de la casa ante todos los 12 hermanos (Luis).

Inés es otro ejemplo que recuerda desde siempre el trabajo duro y el no cuestionamiento hacia los padres, como parte de su cotidianeidad. Estos elementos, sin embargo, fueron aprehendidos gracias a las acciones de sus días comunes y sin que nadie tuviera que verbalizarlos.

Desde que tengo uso de razón yo quería ir y entré a la escuela hasta que tenía los siete años y medio, porque yo había nacido en abril, entonces desde esa edad yo siempre anduve con mi papá y me daban mis chingas porque me subían al dichoso burro, o sea fue difícil, fue difícil estar viviendo ahí [...] El pinche burro me pateaba, me tiraba y cuando no le entendía yo a mi papá, también él me chingaba.

También la orientación al logro ha sido percibida en todos los casos, a través de una comunicación ambiental. Es aparente que la escuela, por ejemplo, es el lugar donde se prepara para tener una buena vida, y eso empieza desde edad muy temprana: es a través del proceso de escolarización que se contraponen lo que no se quiere para la vida futura.

Tuvimos necesidad de dejar de ser burros pues porque en el campo te dan unas chingas, tienes que trabajar desde que te pones en tu surco y ahí sí sabes lo que es trabajar hasta las doce horas del día. Ya sabes lo que es tu trabajo donde no te puedes levantar tarde porque tienes que rendir y trabajar, y pues eso te dan ganas de salir adelante y de mejorar tu vida [...] Las chingas que me daban en el campo no eran para que me

rajara yo: o el campo o la escuela. Para mí la escuela era algo relax; la comparaba con las chingas que me daba en el campo y yo iba a la escuela a relajarme, yo decía: “en la escuela no hago nada y aprendo” (Inés).

La verdad es que el ingreso al primer año no lo recuerdo, fue una verdadera casualidad, pero después a mí me gustó la escuela, no me diga que le diga por qué me gustó a los cinco, a seis años de estudiar, no, pero me gustaba, yo era feliz en mi escuela. Me encantaba ir a la escuela y con la maestra, era muy curioso. Y ya, para mí era mi vida y bueno, ahorita que lo menciona, creo encontrar la respuesta, yo creo que me sentía mejor en la escuela que en mi casa, por eso yo prefería estar en la escuela o en la biblioteca de la escuela leyendo libros, curioseando. Yo creo que de ahí viene el gusto por estudiar, y entre más leía, más quería saber, más quería saber (Miguel).

Discusión

Este artículo planteó como principal propósito explorar los procesos a través de los cuales un individuo adquiere, en la trayectoria de vida, las capacidades necesarias para a) establecer expectativas altas; y b) poder seguir las. Así que se buscó explorar las diferentes formas de comunicación familiar, estilos de parentalidad y uso de redes sociales, por las cuales son fomentadas y fortalecidas estas capacidades. Los resultados de cinco casos de movilidad ascendente de largo tramo identificados en los casos del proyecto sugieren que el impacto mayor en el desarrollo de habilidades que favorecen la aspiración y el alcance de objetivos, descansan principalmente en tres aspectos: 1) la comunicación directa y ambiental de altas aspiraciones en materia ocupacional, por lo menos por lo que respecta a las condiciones de origen; 2) el papel de las redes sociales proveyendo consejos e inversiones en capital humano; y 3) la firmeza en los procesos de crianza.

Respecto al primer punto, un hallazgo principal es que los padres de escasos recursos parecen transmitir a sus hijos mensajes sobre formación de aspiraciones y valores de manera directa y ambiental, menos que de manera indirecta. Posiblemente se deba a que, en comparación con la directa, la comunicación indirecta requiere una mayor competencia interpretativa del emisor y del receptor. Por otro lado, la cultura del trabajo y de la orientación al logro también son transmitidas por los líderes de la familia a través del ejemplo, a veces apoyados por palabras. Los padres que logran la movilidad ascendente rompen con el proceso de “crecimiento natural” à la Laureau e ingresan a un “cultivo concertado”; pero a diferencia de los niños californianos propios de los estudios de Laureau, el acompañamiento

ocurre desde edades tempranas al mundo del trabajo, proveyendo así de una ventaja comparativa que parece ejercer una diferencia grande, no sólo con las personas que son socializadas en actividades no manuales de alta calificación como Laureau ha mostrado, sino de manera más importante, con los orígenes ocupacionales de las personas. Simplemente, los mensajes que los entrevistados recibieron del seno familiar a través de canales de comunicación directa o ambiental, les dijeron todo el tiempo que se esperaba mucho de ellos, que resolvieran eficientemente cómo llevar dinero a casa y que se hicieran cargo de sus familias, ya sea de manera parcial y completa. Quizá más importante fue la lección de que se educaran para que esas dos actividades principales se resolvieran de manera algo más amable.

En los cinco casos analizados, sin embargo, más relevante que la orientación al logro por parte de los padres, resulta el impacto de las redes sociales, constituidas principalmente por la familia extendida y los diferentes círculos de las esferas de socialización. En todas las historias, las redes hacen posible el desarrollo de los informantes, contrarrestando la carencia económica y de competencias de los padres. No obstante, las personas pertenecientes a estas redes parecen discriminar en la inversión de su capital económico y social pues, en los cinco casos, lo proveen como consecuencia del talento, esfuerzo y potencial que perciben en los informantes. Es decir, invierten vía consejos o dinero cuando observan que merece la pena hacerlo, o bien, que pueden obtener algún beneficio. Finalmente, la firmeza de los padres, hasta el punto de la sanción física, es un común denominador en todos los casos. Una alta disciplina, implementada frecuentemente en el contexto de una comunicación directa y una ambiental, parece favorecer la formación de aspiraciones, la capacidad para alcanzarlas y, por ende, la movilidad ascendente.

Bibliografía

- Appadurai, A. (2004). "The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition", en: Vijayendra Rao y Michael Walton: *Culture and Public Action*, California, Estados Unidos: Imprenta de la Universidad de Stanford.
- Baumrind, D. (2002). "Ordinary Physical Punishment: Is it Harmful? Comments on Gershoff (2002)", en: *Psychological Bulletin*, 128 (4), Estados Unidos.
- Baumrind, D. (1975). "The Contributions of the Family to the Development of Competence in Children", en: *Schizophrenia Bulletin*, (14).
- Bourdieu, P. (1999). *La miseria del mundo*, Buenos Aires: FCE.
- Bradford, L., Buck, J. L., y Meyers, R. A. (2001). "Cultural and Parental Communicative Influences on the Career Success of White and Black Women", en: *Women's Studies in Communication*, (23).

- Escobar, A (1998). "Los hombres y sus historias. Reestructuración y masculinidad en México", en: *Revista de estudios de género. La ventana*, (8).
- Fundación Espinosa Rugarcía (2006). *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006*.
- Fundación Espinosa Rugarcía (2011), "Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2011", manuscrito.
- Getz, C. (2008). "Social Capital, Organic Agriculture, and Sustainable Livelihood Security: Rethinking Agrarian Change in Mexico", en: *Rural Sociology*, 73 (4).
- Gutman, M. (2000). *Ser hombre de verdad en la ciudad de México: Ni macho ni mandilón*, México: COLMEX.
- Harding, D. et.al. (2008). "The Changing Effect of Family Background on the Incomes of American Adults", en: Samuel Bowles, Herbert Gintis, y Melissa Osborne: *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, Princeton, Nueva Jersey: Imprenta de la Universidad de Princeton / Fundación Russell Sage.
- Herrera, Fernand et.al.(2007). "Redes que comunican y redes que enclaustran: Evidencia de tres circuitos migratorios contrastantes", en: *Migración y Desarrollo* (8).
- Lucas, K. (2011). "Socializing Messages in Blue-Collar Families: Communicative Pathways to Social Mobility and Reproduction", en: *Western Journal of Communication*, 75(1), 1-35.
- Lucas, K. (2011). "The Working Class Promise: A Communicative Account of Mobility-Based Ambivalences", en: *Communication Monographs*, 78(3), 346-369.
- Lareau, A. (2003). *Unequal Childhoods. Class, Race, and Family Life*, Los Angeles: University of California Press.
- Lomnitz-Adler, L. (1988). "Informal Exchange Networks in Formal Systems: a Theoretical Model", en: *American Anthropologist*, 90 (1).
- MacLeod, J. (2003). *Ain't No Makin' It: Leveled Aspirations in a Low-income Neighborhood*, Estados Unidos: Westview Pres.
- Parsons, T. (1951). *The Social System*, Nueva York: Prensa libre.
- Riaño, A. (2009). *La resiliencia, el enfoque narrativo y las redes sociales: perspectiva para la intervención en trabajo social con familias*, Colombia: Universidad nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Humanas, consultado el 11 de noviembre de 2012, de: <http://www.ts.ucr.ac.cr/binarios/pela/pl-000376.pdf>
- Simpson, R. (1962). "Parental Influence, Anticipatory Socialization, and Social Mobility", en: *American Sociological Review*, (27).
- Strauss, A.y Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*, Colombia: Universidad de Antioquia.

Recibido: 25 de julio de 2013 Aprobado: 8 de septiembre de 2013