

distintivo, el fuerte predominio del mestizo con lo que este significa para el equilibrio social. Definir al mestizo no es tarea fácil, ya que la sociedad punense no distingue entre los *misti* o mestizos, los *cholos*, los indios y la *gente* con base en criterios objetivos, sino al través de un conjunto de percepciones y sentimientos confusos que hacen que éstos sean más que tipos sociales, verdaderos estereotipos. Los habitantes de Puno se representan a su propia sociedad como una escala de prestigios, jerarquía dentro de la cual el criterio diferencial no es ni exclusivamente cuantitativo, pues no depende del ingreso monetario, ni exclusivamente cualitativo, ya que no depende de la pertenencia a cierta familia, contando sobre todo las maneras y cualidades personales que se consideran propias del *caballero*; de esta forma, los símbolos del prestigio no son unívocos sino un tanto indeterminados por referirse, sobre todo, a maneras de ser y estilos de vida, con lo que la jerarquía de prestigios es paradójicamente cambiante y estable.

El elemento personal manifiesto en la jerarquización prestigiosa vuelve a aparecer en el estudio de la sociedad de Puno en cuanto se tiene en cuenta que en ella los vínculos sociales se conciben esencialmente como vínculos personales, de tal modo que incluso a los magistrados que intervienen en los juicios se les considera, más que como jueces, como amigables componedores. Dicha forma de vínculo social tiene, asimismo, una de sus manifestaciones más claras en el padrino y el compadrazgo.

Así como en relación con la forma de enfocar los vínculos sociales como relaciones inter-personales participan los diversos miembros de la sociedad punense, el autor hace observar la participación de todos ellos en el mismo sistema de valores

y destaca la forma en que si bien "a menudo nos contentamos con afirmar que el principio de integración social reside en la participación en un mismo sistema de valores, es dudosa la respuesta a la pregunta sobre si las gentes se entienden y cooperan mejor entre ellas si están de acuerdo en grandes principios y se adhieren a estereotipos comunes, pues dichos principios tocan indirectamente a la vida cotidiana y, sobre todo, al proponer como deseables las mismas recompensas y los mismos bienes para todos los individuos, un sistema común de valores corre el riesgo de lanzarlos a unos contra otros, al reglamentar las zonas valorizadas sí, pero también al ser incapaz de establecer controles eficaces cuando la demanda es mayor y la concurrencia entre los demandantes más intensa."

BALANDIER, G.: Comparative Study of Economic Motivations and Incentives in a Traditional and in a Modern Environment" (General report of a round-table). *International Social Science. Bulletin*. Vol. VI. Núm. 3. París, 1954.

La práctica ha demostrado que el problema de las zonas sub-desarrolladas es económico sólo en pequeña proporción, ya que las motivaciones que llevan a los individuos a actuar en el campo de la producción, de la distribución y del consumo se encuentran afectados por los rasgos culturales de la sociedad en la que se producen. La motivación psicológica se encuentra relacionada tanto con las necesidades del individuo como con su experiencia natural y cultural, lo cual impone la colaboración inter-disciplinaria de psicólogos, geógrafos, economistas, antropólogos y sociólogos, y, por otra parte,

la utilización de un método comparativo que tenga en cuenta situaciones totales dentro de las que las motivaciones se producen.

Aún cuando las motivaciones no se presenten aisladas, sino constituyan configuraciones o sistemas, J. Malurie precisó la necesidad de establecer una jerarquía de las motivaciones referida a las condiciones ambientales, y O. Klíenberg la conveniencia de señalar la forma en que dicha jerarquía está relativizada por la situación social en la que se produce, ya que las diferentes sociedades adscriben diferente "peso específico" (que hemos dado en decir) a la moneda, la seguridad, el prestigio, el interés en el trabajo y al apego a las relaciones sociales formadas en el trabajo.

Levi-Strauss y Herskovits subrayaron asimismo el modo en que no todos los aspectos del problema ni todas las motivaciones son negativos, sino que existen también aspectos y motivaciones positivas que permiten considerar a las áreas sub-desarrolladas no sólo como receptoras sino también como donadoras, y ejemplificar casos como de la sociedad Chaga de Tanganica que en el tránsito de la economía tradicional a la moderna, no se desorganizó ni rompió con sus antiguas matrices valorativas, haciendo con ello compatibles la tradición y el progreso.

El propio Levi-Strauss indicó asimismo la importancia de tomar en consideración que al introducirse cambios técnicos, no todos los elementos de la sociedad donadora influyen igualmente en la sociedad receptora y que, por lo mismo es indispensable marcar la "influencia relativa de los varios elementos de una sociedad en otra con la que establece contacto", ya que las sociedades muestran —en cuanto a los diversos elementos de la cultura— grados diversos de receptividad.

R. Firth indicó como temas que específicamente reclaman atención del estudioso: los efectos de la introducción de instrumental extraño a la cultura; las reacciones del grupo hacia la mecanización; la formación y el uso de capital y las implicaciones sociales del mismo.

El tránsito en el ambiente rural de un tipo de economía de subsistencia a un tipo económico de mercado relleva la forma en que, con la introducción de los cultivos comerciales, la tierra adquiere un valor nuevo, se modifica la relación hombre-tierra y, en ciertas regiones, se plantea la urgencia de reformas en el sistema de repartición de la tierra. Hoselitz llamó, sin embargo, la atención hacia la necesidad de distinguir entre la introducción gradual y la introducción brusca de los cambios técnicos y económicos ya que cada una de estas maneras tiene implicaciones propias en el orden social.

Firth y Klíenberg reclamaron con urgencia el estudio comparativo de culturas que proporcionan una base para el desarrollo de formas económicas modernas frente a aquellas otras culturas que no brindan esa oportunidad en su organización social, precisando que, antes de introducir un cambio, es indispensable responder a preguntas relativas a si ese cambio puede cimentarse en elementos socio-culturales existentes, a si se puede romper con dichos rasgos de organización y de vida social para introducir tal cambio y hasta qué punto ese rompimiento es el precio ineluctable que ha de pagarse por el progreso.

De la mesa redonda cuyo relato nos brinda el autor en estas páginas se recogió sobre todo, la convicción de que sin estudios interdisciplinarios que pongan en conexión la personalidad y la cultura poco podrá avanzarse en el campo teórico y práctico de la introducción de cambios

técnicos en las zonas sub-desarrolladas y las repercusiones de dichos cambios sobre la estructura social y cultural de los grupos que habitan en dichas áreas.

SMITH T. LYNN: "Algunas Tendencias Sociales corrientes na America Latina" *Sociologia*. Vol. xvi. Núm. 3. Agosto de 1954, pp. 236 y ss.

Los países de la América Latina se cuentan entre los que actualmente sufren un crecimiento demográfico más rápido en el Mundo, pudiendo atribuirse a este crecimiento toda una serie de cambios sociales que en ellos ocurren actualmente. Al lado del crecimiento demográfico de los países latinoamericanos, debe contarse como muy importante el rápido proceso de urbanización en esta región, y considerarse que esta urbanización acelerada contribuye también, y por mucho, a los cambios sociales que se observan en Latinoamérica. De otra parte, las funciones de las ciudades latinoamericanas han cambiado: de centros administrativos y residenciales se han transformado en centros comerciales, industriales y de transporte, como lo muestra el desarrollo de centros urbanos como São Paulo, Medellín y Monterrey o lo indica claramente el desarrollo industrial y comercial de antiguos centros como Buenos Aires, México, Lima, Bogotá, Santiago, etc.

Todo lo anterior tiene particular interés sociológico si se tiene en consideración que conforme se establecen contactos con otras comunidades, el proceso de diferenciación social progresa rápidamente; las divisiones ocupacionales repercuten en la educación, las creencias religiosas, las actitudes políticas, etc., y con ello, al no tener las moras una aceptación plena por todos los miembros del grupo, se

producen las transformaciones de la solidaridad que ya Durkheim había estudiado. El individuo latinoamericano está menos reducido a los grupos de parentesco o vecindad, especialmente en tratándose de individuos de la clase humilde, y entre la clase humilde y las élites comienza a aparecer una clase media en sentido estricto. En Colombia puede considerarse como un acontecimiento social de primera importancia la aparición de una clase de labradores independiente y confiable, y fenómenos análogos —dependientes sobre todo de movimientos de inmigración— se presentan en los estados surianos de Brasil, y en Chile. Sin embargo, incluso en muchos de estos lugares, si-gue existiendo la tendencia a imitar los hábitos de las clases elevadas, lo que impide la conformación plena de esas clases medias en proceso de aparición. En muchas ocasiones, aquellos que parecen ser miembros de la clase media son descendientes de clase alta, siendo en cambio pocos los que, especialmente gracias a la educación, consiguen elevarse por encima de la clase empobrecida y alcanzar *status* más elevado; con todo, entre los primeros, no obstante la sujeción a los patrones de vida de una clase media, que se ven obligados a acatar en fuerza de las circunstancias, predominan quienes carecen de un sentimiento de pertenencia a dicha clase media; gentes que, a pesar de todo, siguen considerándose como miembros de la élite.

Al proceso de circulación de las clases, tan brevemente esquematizado por Lynn Smith hay que agregar, como factor contribuyente el constituido por el mejoramiento de estatus educativo del pueblo latinoamericano que ha contribuido por mucho a la elevación de muchos de sus miembros.