

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

LA MENTALIDAD DEL EMPRESARIO.

ANÁLISIS DE UN CASO: LA ÉLITE EMPRESARIAL DE LEÓN, GTO.

Tesis que para optar por el grado de Maestría en Psicología Social
presenta

Alicia Valdés Kilian

México D.F.

Febrero 2 de 1986



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PS1 201

Sist. 54195

1986

V3

2005



Deseo hacer patente mi gratitud a todas aquellas personas que de alguna manera contribuyeron a la realización de esta Tesis.

Muy especialmente a :

Ma. Luisa Morales, amiga siempre incondicional y directora de este proyecto, hasta su fallecimiento.

Lucy Reidl quien, desde sus inicios, me guió en la elaboración de este trabajo, ocupándose también formalmente de dirigirlo en su etapa final.

Gilda Gómez y Enrique Lach, quienes leyeron la primera versión de mi tesis, y me hicieron importantes observaciones para su redacción definitiva.

Ignacio Sosa, sin cuya orientación y estímulo constantes difícilmente hubiese concluido mi investigación.

RESUMEN

Investigación basada en entrevistas y cuestionarios a treinta miembros de la élite empresarial de León, Gto., aplicados personalmente por la investigadora. En el estudio se distinguió entre el empresario "nacido con privilegios" y el "self-made-man".

Se estudia la mentalidad de dichos empresarios en dos aspectos: la concepción del mundo y el estilo de vida. Los instrumentos utilizados fueron: preguntas abiertas orales, y cuatro cuestionarios: frases incompletas, opciones, jerarquizadas y acuerdo-desacuerdo.

El estudio comprende una revisión de autores que han abordado el tema tanto en Europa y en los Estados Unidos, como en algunos países de Latinoamérica.

Entre otros temas, se analizaron los siguientes: la percepción de la desigualdad socio-económica y de sus causas; la concepción del trabajo como exigencia de carácter ético; la percepción del rol socio-económico del empresario; el contraste del empresariado mexicano y estadounidense en relación con los vínculos familiares; el reclutamiento de la cúpula empresarial entre las clases populares; la innovación tecnológica y el tradicionalismo social; la amalgama entre los postulados del catolicismo y los valores del capitalismo.

Una de las conclusiones es que la diferencia fundamental en tre el empresario "self-made-man" y el "nacido con privilegios" estriba, no tanto en una diferente concepción del mundo sino en el grado de congruencia entre ésta y el estilo de vida.

I N D I C E

INTRODUCCION	1
I.- MARCO TEORICO	
1.- ¿ Qué es la mentalidad ?	7
2.- El empresario	15
3.- Antecedentes	22
II.- LA INVESTIGACION	
1.- Planteamiento del problema	48
2.- Hipótesis de investigación	59
3.- Variables	75
4.- Muestra	80
5.- Instrumentos	90
III.- RESULTADOS	
1.- Análisis de datos	190
2.- Discusión de resultados	207
IV.- CONCLUSIONES	239
BIBLIOGRAFIA	248
ANEXO	
INSTRUMENTO	255

I N T R O D U C C I O N

El concepto de burguesía en la literatura sociológica, económica e histórica es uno de los más utilizados. La importancia de la burguesía como agente del capitalismo a nadie ha escapado. Las numerosas modificaciones técnicas, económicas, jurídicas y sociales que el capitalismo, a través de su agente: el burgués o empresario, introducen en la sociedad, han ocupado la atención de una buena parte de los científicos sociales de los siglos XIX y XX.

Los estudios sobre el "espíritu del capitalismo", sobre las motivaciones del burgués que orienta su vida hacia las actividades y no hacia el consumo como la aristocracia, han generado una amplia bibliografía que arranca con Weber y culmina, en nuestros días, con McClelland. En los países de América Latina, es a partir de los años sesentas que comienzan a realizarse una serie de estudios sobre la función desarrollada en éstos países por las élites militares, intelectuales y empresariales en el cambio social. Con particular insistencia se abordó el estudio empírico del empresariado, por considerarse que las modalidades específicas en que éste sector entiende y lleva a cabo su papel, tienen una repercusión importantísima en el desarrollo económico y la transformación de la sociedad tradicional.

La importancia de estudiar la concepción del mundo o mentalidad de un grupo social determinado radica:

- 1) En la influencia decisiva que ésta tiene como motivadora y sostenedora de la clase de actividad vital a

la que el hombre se aboca.

- 2) En el hecho de que la representación que se tiene de lo que el mundo es y de lo que debe ser, contribuye a determinar las modalidades de desempeño del rol social del grupo.
- 3) En la influencia que ejerce la forma de concebir el mundo de un grupo para que las acciones de dicho grupo se encaminen a cambiar o a reforzar la estructura social, económica y política en que vive.

Estudiar, en forma empírica, la concepción del mundo de un grupo empresarial en México, es importante porque hasta la fecha, ha predominado el ensayo, sin base científica, como forma de acercamiento a éste problema. En éstos ensayos prevalecen las explicaciones ideológicas las cuales, si bien pueden considerarse válidas cuando se discuten posiciones políticas, no lo son cuando se intenta abordar el fenómeno de una manera académica. Básicamente, en nuestro país, hasta ahora, se han aceptado indiscriminadamente las explicaciones del fenómeno capitalista surgidas de otros contextos histórico-sociales, sin preguntarse sobre las variantes que el surgimiento de éste fenómeno social pueda presentar aquí.

De ésta problemática nace el interés por realizar la presente investigación cuyos objetivos centrales son:

- 1) Estudiar si el rol social que un individuo desempeña

está relacionado con su mentalidad.

- 2) Estudiar las afinidades y diferencias entre el empresario que se estudia y los investigados en otros -- contextos.
- 3) Destacar las formas que adopta la mentalidad del empresario, que es por definición agente de la modernidad, cuando se halla inserto en una sociedad tradicional y católica.
- 4) Averiguar si dos grupos de empresarios cuya experiencia de vida difiere fundamentalmente -nacidos con privilegios y self-made-man- presentan diferencias significativas en su mentalidad; y, de haberlos, en qué aspectos se presentan.
- 5) Examinar la congruencia entre concepción del mundo y el estilo de vida, en los dos grupos de empresarios mencionados.

En el primer capítulo de éste trabajo se plantean las razones por las que se eligió el concepto de mentalidad para -- designar al fenómeno que se estudia así como los aspectos que pretende abarcar. Se puntualiza, también, el sentido de otros conceptos básicos utilizados en ésta investigación, como el de empresario, el de self-made-man y el de nacido con privilegios. Una parte importante de éste primer capítulo se dedica a exponer en forma sucinta las obras fundamentales que, en las prime

ras décadas del siglo, plantearon el problema de la íntima relación existente entre los cambios culturales y los económicos en la época del surgimiento del capitalismo; a la vez que iniciaron el análisis de los diversos tipos de burgués en los diferentes contextos culturales en que aparecen. Varios de éstos autores coinciden en señalar cambios en el fenómeno religioso como antecedentes del capitalismo; tal es el caso de Max Weber, quien en su bien conocida obra sobre nexos entre el protestantismo y el "espíritu capitalista" inició la discusión sobre el papel que un cambio en la concepción del mundo jugó en el desarrollo del capitalismo. También en éste primer capítulo se examinan formas completamente diferentes de abordar el problema, tanto por lo que se refiere a la metodología como a la manera de entender el fenómeno en cuestión; de entre éstas investigaciones puede citarse la de McClelland quien prácticamente identifica al "espíritu empresarial" en un concepto por él desarrollado al que denomina alto "motivo de logro".

En el segundo capítulo se expone la investigación empírica. Se comienza por plantear el problema, las razones por las que se eligió la ciudad de León, Guanajuato para hacer la investigación y se da un breve panorama del desarrollo económico de dicha ciudad.

A continuación se plantean las hipótesis generales y las específicas que se derivan de aquellas. Enseguida se definen

las variables y se explica la manera en que se controlaron. Se habla luego de la muestra: el procedimiento de selección y la descripción de la misma. Enseguida se explica el instrumento utilizado: la forma en que se construyó, piloteó y administró; y, por último, la manera en que se clasificaron los diferentes instrumentos aplicados, así como la validez y confiabilidad de los mismos.

En el tercer capítulo se presentan los resultados de la investigación, comenzando con el análisis de los datos correspondientes a cada una de las hipótesis y terminando con la discusión de los resultados.

El cuarto capítulo es el de las conclusiones; en el se hace referencia únicamente a las hipótesis generales: las partes que se comprobaron estadísticamente y aquellas en las que sólo puede hablarse de tendencias. Finalmente se exponen las limitaciones de la investigación y se hacen sugerencias para posibles estudios futuros.

I. MARCO TEORICO

I. MARCO TEORICO

1. Mentalidad

El concepto de mentalidad presenta múltiples inconvenientes por su ambiguo significado. Se considera que una forma de precisar el concepto es realizar una investigación, aunque **sucinta, para aclarar sus diferentes significados en el - - tiempo.** El concepto puede analizarse desde dos perspecti--vas.

Una de ellas partirá del vocablo latino (mens) del que se - desprendió el adjetivo mental, que se refiere al espíritu.- La otra perspectiva, parte del epíteto latino mentalis em--pleado por la escolástica y se refiere a una cuestión dis--tinta: a la manera en la que un grupo (o sociedad) determi--nado siente y piensa. Desde el siglo XVII el término menta--lidad, en el sentido antes descrito, es ya utilizado en for--ma habitual en la filosofía inglesa. Por su parte, la filo--sofía francesa, con ligeras variantes, adopta el concepto: "hacia 1900, -Proust subraya la novedad de un término que - conviene a su investigación psicológica- la palabra toma su sentido corriente. Es el sucedáneo popular de la Weltans--chauung alemana, la visión del mundo, de cada cual, un uni--verso mental, estereotipado y caótico a un mismo tiempo" --

(Le Goff, 1980, p. 88).

El concepto de mentalidad ha sido rescatado por otras disciplinas, particularmente por la historia y la etnología.- Es bien conocido el hecho que Lucien Levy Bruhl, en su texto sobre la mentalidad primitiva lo utiliza para designar un fenómeno colectivo que excluye prácticamente la personalidad.

En el caso de la historia los ejemplos son más numerosos y recientes. Baste para ello mencionar a los teóricos franceses más importantes de la historia de las mentalidades: Lucien Febvre (1938), Georges Duby (1961) y Robert -- Mandrou (1968). Estos autores y otros, menos conocidos, -- son los responsables de que la psicología social contemporánea retome el concepto de mentalidad para describir todos aquellos fenómenos que se refieren a los sistemas culturales, a los sistemas de creencias, de valores, a las representaciones del mundo, de la vida, de la religión y de la política de un grupo social determinado: "La atención -- del psicólogo se dirige más especialmente a los fenómenos mentales y los comportamientos correlativos a la pertenencia a los grupos. Los más evidentes consistentes en un -- sistema de creencias comunes y en un conjunto de conductas de contacto y de cooperación entre los "miembros" del grupo" (Maisonneuve, 1979, p. 78).

Refiriéndose a la importancia que el estudio de las mentalidades tiene para el psicólogo social Jean Maisonneuve, en su libro de Psicología Social, afirma: "Aquello que interesa especialmente al psicólogo social es establecer cómo cada sujeto se adapta a las normas colectivas, cómo se integra en los medios que lo rodean, qué rol desempeña allí, -- qué representación se forma él de tal rol y qué influencia eventual ejerce en el mismo" (Maisonneuve, 1979, p. 16).

Como puede observarse, este interés del psicólogo social se relaciona con el concepto de ideología. Asimismo, se vincula con el concepto de representación social. Ya desde 1936, Sherif se lamenta por la falta de una categoría que permita estudiar la psicología de grupos culturales diferentes: "La psicología social ha estudiado las diferencias individuales en respuesta a un entorno social, pero jamás ha reconocido que cada uno de nosotros percibe este entorno en función de sus propias facultades de percepción, y que grupos culturales diferentes deciden tener comportamientos diferentes los unos de los otros, como consecuencia de que existen formas fundamentalmente diferentes de percibir las situaciones sociales" (Sherif, 1936, cit. por Moscovici, 1975, p. 352).

Tajfel, comentando la preocupación de Sherif, se refiere a "la interpretación del entorno social", como una manera -- más clara y específica de hablar del concepto de percepción social que Sherif propone (Moscovici, 1975).

El concepto de "representación social" tal como lo definen Moscovici y su escuela es opuesto al de "imagen", la que es concebida como doble de un estímulo externo, con una única función de selección. En cambio, la "representación social", implica un trabajo de remodelado... "una verdadera construcción mental del objeto concebido como no separable de la actividad simbólica de un sujeto, solidaria ella misma de su inserción en el campo social" (Herzlich, en Moscovici, 1975, p.394). Una cuestión central a resolver es la de establecer en qué sentido puede hablarse del carácter social de una representación. Una forma de abordar esta problemática es la de la sociología, particularmente la marxista, para la cual la cuestión consiste en explicitar cuáles son las condiciones socioeconómicas determinantes de una representación social concreta.

Para Herzlich: "queda por comprender la naturaleza de la representación misma en tanto que se actualiza en una organización psicológica particular y cumple una función específica" (Moscovici, 1975, p. 395).

No puede dejarse de mencionar que este hecho de que la representación social cumpla una función específica, ya había sido planteado en forma semejante por el marxismo. Sin embargo, la precisión teórica de este problema no se ha visto reflejada en estudios empíricos abundantes en que se muestren, concretamente, tanto las condiciones determinante, como la función específica que cumple una representación social, ni menos aún un con

junto significativo de representaciones sociales sobre objetos socialmente relevantes, como por ejemplo: la estructura socioeconómica misma.

Al encontrar las representaciones sociales mas relevantes de determinados grupos sociales, estaríamos contribuyendo: "a definir un grupo social en su especificidad" (Moscovici, 1975, p.395).

Paralelo al concepto de representación social se presenta el de "ideología práctica", tal como fue desarrollado por Althusser: "Las ideologías prácticas son formaciones complejas constituidas por nociones-representaciones-imágenes, de una lado, y por comportamientos-conductas-actividades de otro. El conjunto funciona con normas prácticas que dirigen la actitud y la toma de posición concreta de los hombres ante los objetos reales y los problemas reales de su existencia social e individual y de su historia" (Althusser, 1975, p. 26).

La forma de estudiar la "ideología práctica" de un grupo no puede ser sino a través de los individuos que lo constituyen: La ideología sólo existe por y para sujetos en forma de representaciones y creencias que se inscriben y relacionan en diferentes formas con las actitudes y conductas (Althusser, 1983).

En el concepto de ideología se encuentran varios de los elementos que integran y dan forma a la visión del mundo de los individuos: "Las representaciones de la ideología acompañan pues consciente o inconscientemente, como tantas señales y vectores cargados de prohibiciones, de permisos, de obligaciones, de resignaciones de esperanzas, todos los actos de los individuos, toda su actividad, - todas sus relaciones" (Althusser, 1983, p. 48).

Los sociólogos Bendix y Lipset (1967) enfatizan la importancia del estudio empírico de las ideologías a través del análisis de grupos sociales particulares y sus sistemas de creencias (Belief-systems) en relación con la posición económica y social de dichos grupos.

En términos generales, puede decirse que hay dos tendencias para estudiar la ideología. Para simplificar su denominación: una es la escuela americana y otra la europea. La primera ha desarrollado metodologías y técnicas para estudiar creencias, valores y actitudes en los grupos, pero pocas veces relacionándolos con factores existenciales o históricos.

La escuela europea, en cambio, partiendo fundamentalmente del estudio de documentos se ha interesado en analizar el surgimiento de valores y de visiones del mundo a través de la historia, relacionándolos con las condiciones sociales prevalentes.

El concepto de ideología, desde sus orígenes, connotó posiciones valorativas. Por esta razón, algunos autores consideran que el concepto de mentalidad es el más adecuado para una investigación científica.

Las mentalidades sirven mejor que las ideologías para reconstruir las formas concretas de vinculación de los grupos con el sistema social: "Las mentalidades amplían el cuadro de análisis de ese campo de la historia social que se ha venido llamando con términos equívocos producción "ideológica" (auto-representación mental) de una sociedad y que tal vez fuese conveniente llamar simplemente... cultura. Las mentalidades desentrañan, sin juicios previos de valor, este amplio concepto

en relación a las actitudes mentales, las visiones del mundo, las "sensibilidades" de los diferentes grupos sociales sin absorber ni desplazar con ello el significado político-social del concepto de ideología" (Villacorta, 1980, p.4)

De lo anteriormente señalado se desprenden dos niveles en el concepto mentalidad. El primero se refiere a la estrecha relación individuo-grupo; el segundo, en cambio, estudia sin valoraciones ideológicas las formas de percibir, vivir y representarse el mundo y la sociedad. Estos niveles, no obstante, no agotan el concepto.

Para estudiar a los grupos sociales se puede enfocar la atención a la interpretación del conjunto de sus pensamientos explícitos: sus valores, juicios y actitudes pero "podemos también detenernos a examinar los comportamientos y los actos de la vida cotidiana... hay que estudiar luego la manera en que se viven las creencias religiosas, las reglas de la moral, los criterios de juicio personal. Se trata de definir los fundamentos de los gustos dominantes, de poner al desnudo unos temas que orientan el pensamiento. Se trata también, a partir de ejemplos concretos, de comprender en qué forma se plasma el ser humano, según qué idea del hombre" (Palmade, 1979, p.179)

En síntesis, para la investigación de las mentalidades es necesario hablar de los niveles en que se manifiestan. Para Bouthoul, (1971), estos niveles son tres: en primer lugar las conductas sociales, cuya principal característica es el estudio de los hechos repetidos que poseen un carácter específico, propio de la sociedad que examinamos. De entre ellos destacan las que podríamos denominar conductas típicas de un grupo determinado. Estas conductas, se acompañan y apoyan en razonamientos justificadores para todas las acciones a las que el hombre concede alguna importancia. Este es el segundo nivel: abarca creencias y percepcio-

nes, valores y actitudes, conformando un cuerpo de principios bastante estable que constituye el fundamento de la mentalidad, de la cual las conductas son las manifestaciones tangibles. Como tercer nivel, se encuentran las instituciones: "Estas representan la manera con que los miembros (y más notoriamente los dirigentes y las élites) de una sociedad han querido a la vez afirmar, objetivizar e imponer su mentalidad dictando reglas imperativas que son la consecuencia de ellas" (Bouthoul, 197, 1971, p. 14).

Cada sociedad, y en sociedades complejas cada grupo social, presenta una serie de conductas peculiares que le son propias; de entre ellas, al menos aquellas a las que el grupo concede importancia, son correlativas a su mentalidad, ya que se trata de acciones concientes, preferidas de entre otras por considerarlas de alguna manera mejores o más provechosas. Esta elección se fundamenta en un juicio, basado en creencias y valores, compartidos, en alguna medida, por el grupo, y que suelen variar en diferentes grupos, sociedades y épocas.

A cada formación económico-social corresponde una mentalidad peculiar que constituye su contexto psicológico: "innegablemente existen estructuras mentales que corresponden estrechamente a estructuras sociales, las acompañan y son inseparables de ellas" (Bouthoul, 1971, p.28)

La mentalidad, en sociedades primitivas o poco diferenciadas es compartida por todos sus integrantes, mientras que en las sociedades complejas surgen matices y divergencias provocadas por la existencia de sub-grupos diferenciados que introducen nuevos gustos, opiniones y creencias, o que se interesan en valores, con un entusiasmo que no es compartido por el resto de la sociedad.

Una sociedad integrada es aquella en que sus miembros comparten, en lo fundamental, una visión del mundo, valores, creencias, actitudes y estilo de vida: "una sociedad es, esencialmente, un grupo de personas de mentalidad análoga" (Bouthoul, 1971, p.31) Esto mismo se aplica a los subgrupos de una sociedad: un subgrupo se define primordialmente por el papel (rol) que desempeña dentro de la sociedad, que es compartido por los miembros del mismo, y se diferencia claramente del que juegan otros subgrupos.

Pero no es únicamente el desempeñar una misma función social lo que une a los miembros de un grupo o subgrupo determinado, sino también: una forma peculiar y compartida de percibir al conjunto de la sociedad, los grupos que la conforman y las relaciones con esos grupos; el lugar y papel que al grupo le corresponde dentro de la sociedad; un criterio común para evaluar a los individuos, conforme a características o cualidades apreciadas por el grupo; una manera similar de considerar qué es lo que da sentido a la vida y qué clase de actividad es más valiosa, así como ciertas formas coincidentes de comportamiento. Todo esto, en estrecha relación con el papel (rol) que el grupo desempeña dentro de la sociedad. A estos aspectos de la mentalidad de un grupo social puede llamárseles "mentalidad de rol", ya que están en estrecha dependencia del papel que el grupo juega dentro de la sociedad, a la vez que determinan, en alguna medida, las formas en que el grupo desempeña su papel (rol).

2. El empresario.

La sociedad moderna está dividida en varios grupos ó clases sociales. El marxismo hace énfasis en esta últimas; en cambio, el funcionalismo adopta la estratificación social. En ésta se

distinguen las élites o sectores dirigentes: élites políticas, élites religiosas, élites culturales, élites militares y élites empresariales (Lipset y Solari, 1967). Cabe mencionar que para el marxismo las élites, en la mayoría de los casos, representan y se identifican con la burguesía y la pequeña burguesía. En consecuencia, los vocablos élite empresarial y burgués corresponden a dos enfoques diferentes de análisis de la sociedad. El burgués, brevemente definido es, para el marxismo, todo aquel propietario de los medios de producción. El empresario, para el funcionalismo, puede definirse de diferentes maneras. McClelland (1968), en su estudio del "rol empresarial" considera como empresarios, lo mismo a dueños de los negocios, fábricas o firmas comerciales, que a los gerentes e inversionistas, aunque éstos últimos no participen en la administración de la empresa.

La razón que aduce para adoptar este criterio, es la de que su estudio no se enfoca en la investigación de las personas con un "status" empresarial, sino en el "rol empresarial" mismo: "utilizamos aquí el término status para referirnos a la posición de una persona en la sociedad, y el término rol al hablar de la conducta que se demanda, por definición, al ocupante de este status. Por consiguiente, es teóricamente posible, aunque en la práctica no es probable, que todos los que ostentan un determinado status no se comporten con arreglo a la exigencias de los roles que deriven de su posición" (McClelland, 1968,p.394). Fidler (1981), tiene en cambio, un concepto distinto acerca de quién es el empresario. Señala que indudablemente hay dos tipos de hombres claramente diferenciados en la élite de los negocios

y que conforman dos grupos distintos, con características distintas y, en algunos aspectos, hasta opuestas: los empresarios o dueños de empresa (entrepreneurs) y los gerentes. Los empresarios propiamente dichos, pueden a su vez, ser divididos en dos grupos: los empresarios fundadores y los empresarios de familia, esto es, quienes heredan la empresa. Sobre este último grupo, los herederos, no hay virtualmente ningún estudio.

Los estudios clásicos sobre el burgués de los inicios del capitalismo, Sombart (1981), Weber (1973), Groethuysen (1981), estudian al hombre que era dueño de una empresa a la que con su trabajo y dirección hacía crecer. En general, los estudios realizados en Europa, antes de que su economía estuviera dominada por las sociedades anónimas, así como las investigaciones más recientes en sociedades poco desarrolladas, no han tenido la necesidad de plantearse el problema de distinguir entre gerente y empresario.

El desarrollo de la sociedad contemporánea ha conocido diversos tipos de empresarios. La mayor parte de los estudios se refieren, sin embargo, al empresario que surge en los inicios del capitalismo y al empresario que aparece con las sociedades anónimas. Al primer tipo de empresario, fundador, le corresponden las siguientes características: preocupación tanto por la calidad de sus productos y reputación de la empresa, como por los beneficios; actitud patriarcal en sus relaciones con los obreros; austeridad en su vida privada. A este tipo de empresario se le puede denominar también, self-made-man. Este tipo de empresario es cada vez más escaso en los países industrializados, "su importancia relativa en la élite del mundo de los negocios en los Estados Unidos es continuamente decreciente (los "empresarios" representan el 68% de los businessmen nacidos entre 1801-1830; el 18%

de los nacidos entre 1891 y 1920)" (Pinilla de las Heras, 1967, pp.54-55).

En Inglaterra, Francia y Alemania a finales del siglo XIX ya son excepcionales los self-made-man y las industrias no son dirigidas por los dueños de ellas sino por administradores: "Pero si se considera todo ello detalladamente se ve que los ascensos individuales son raros: "se apoyan en la banca, en las alianzas con viejas familias, en los compromisos con el empresariado ya instalado. Hacia 1880 ya no se renuevan los medios industriales. Los grandes propietarios siguen de lejos la vida de sus empresas, dejando al ingeniero jefe al cuidado de la administración (Palmade, 1979, p.155).

Al empresario fundador o self-made-man, se le considera un individualista extremo, impulsado por una energía interna, fuerza de acción y credo moral, (inner-directed). El empresario del segundo tipo: burócrata-administrador (manager), se ha convertido en el prototipo del hombre de empresa en los países de economías desarrolladas. El estudio más conocido de este tipo de empresario es el de Whyte (1975), El hombre organización.

Las características del administrador (manager) son diferentes a las del fundador. Este es irremplazable, aquel puede ser sustituido. El administrador es responsable de evitar riesgos innecesarios y es receptivo a la opinión ajena (other-directed); y, paralelamente, sustituye la ética puritana del trabajo y de la dedicación a una profesión por una nueva ética social, uno de cuyos máximos objetivos es la eliminación de conflictos (White, 1975).

Mentalidad del empresario.

Para Fidler (1981) y McClelland (1968), la importancia de estu-

diar la mentalidad del empresario radica en la función desarrollada por éste, así como en su poder de influencia sobre ciertos dominios de la vida social: "Ellos (se refiere a los empresarios) más que otras personas, tienen la posibilidad de actuar de acuerdo con su propia interpretación del mundo y hasta cierto punto, algunos dirían que hasta un muy alto grado, pueden imponer sus valores, sus opiniones, sus actitudes a otros" (Fidler, 1981,p.2).

Por su parte, McClelland, enfatiza la importancia decisiva de: "los móviles y valores de los grupos clave de hombres de una país que a la larga determinan el rumbo general de las decisiones políticas y económicas, y sus efectos sobre la productividad. Las líneas de conducta políticas y económicas son, por supuesto, los medios a través de los cuales se produce el cambio económico, pero el que aquellas se lleven a cabo o incluso el que se decida iniciarlas, parece depender en definitiva de los móviles y valores de los hombres" (McClelland, 1968,p.389).

Este autor concluye su estudio de las características de los empresarios planteando, como la cuestión crucial, el investigar la clase de personas que forman parte de dicho grupo, así como sus motivaciones y actitudes valorativas: "y es que, a la larga, son precisamente ellos, así como sus intereses primarios, bien por el logro, el afecto, el poder o cualquier otro, quienes determinarán la velocidad de desarrollo de la economía de sus respectivos países" (McClelland, 1968,p.569).

El estudio de la mentalidad del empresario reviste particular importancia en sociedades con una economía de desarrollo incipiente: "Mientras un sistema económico se en--

cuenta en fase de elaboración, y depende por tanto de la libre decisión de los individuos la manera en que vayan a realizar su actividad económica, las doctrinas morales y las máximas y preceptos de la vida humana que de ellas brotan tendrán, como es natural, un margen de libertad mucho más amplio que cuando se han desarrollado plenamente las diversas ramas del sistema económico, se han mecanizado las diversas medidas, y se ha obligado a los sucesos económicos a entrar en una determinada línea de conducta" (Sombart, 1977, p.284).

Métodos y formas de aproximación al problema.

La investigación sobre el "espíritu del capitalismo", el "espíritu empresarial", la "mentalidad económica" etc., ha recurrido a dos tipos de fuentes: las directas y las indirectas. Entre éstas pueden mencionarse el análisis de los sermones, Groethuysen (1981) y las cuentas de gastos de Versalles a las que Sombart recurrió para su libro, Lujo y Capitalismo (1965). Las fuentes directas se constituyen con la información y los testimonios escritos que nos proporcionan los mismos individuos económicos (Sombart, 1977). Las fuentes directas pueden ser de carácter casual, por ejemplo, conversaciones, cartas, etc., o estar ordenadas sistemáticamente, por ejemplo, testamentos, autobiografías. Este tipo de fuentes directas pueden ser consideradas "espontáneas", por cuanto el investigador no toma una parte activa en la producción de dichas informaciones, es decir, su participación es pasiva y se limita a analizar un material en cuya producción no intervino. Estas fuentes se emplearon en investigaciones de principio de siglo.

Las investigaciones contemporáneas, por el contrario, generalmente recurren a métodos que podemos llamar dirigidos o inten--

cionales, con la ventaja de que se puede así obtener información sobre aquellos aspectos que son de interés prioritario para la investigación. Esta forma, además, permite comparar y cuantificar las respuestas de los individuos que pueden ser, entonces, estudiadas a nivel de grupo.

Tres tipos de aproximaciones se han planteado en los últimos tiempos: el cuestionario, la entrevista y la observación. Sin embargo, aplicar estos métodos no siempre resulta sencillo. En su estudio sobre la élite empresarial inglesa Fidler (1981) se plantea que no es fácil el acceso a las élites de diversos tipos, aunque se ha logrado en varias ocasiones: en EE.UU.: Hunter (1953), Dahl (1961), Bauer, Pool y Dexter, (1963) y en Gran Bretaña: Nichols (1969) y Child (1972). En América Latina: Cardoso, (1971) y Lipman (1966). En España: Pinilla de la Heras (1968). Estos estudios fueron hechos a base de entrevistas personales.

Los cuestionarios, en cambio, no resultan un instrumento adecuado para el estudio de las élites y particularmente de la élite empresarial. Los hombres de negocios no responden a estudios por cuestionario, aún en el caso en que se trate solamente de obtener información sobre sus estudios. Existe una larga lista de investigadores, fundamentalmente ingleses y norteamericanos que fracasaron en ese tipo de intentos (Fidler, 1981).

Son varias las razones que fundamentan el uso de la entrevista con preguntas abiertas, como el mejor método para la recolección de datos en la élite empresarial. Permite a los entrevistados un máximo de apertura para responder según su propio punto de vista,

y para utilizar su propio marco de referencia de valores y normas, antes que uno impuesto por el investigador. La entrevista con preguntas abiertas ha sido la técnica más empleada en los estudios que se han hecho sobre "las imágenes de la sociedad" en otros grupos. Utilizar el mismo método facilita posibles comparaciones. Los fracasos de otros estudios que han utilizado otras técnicas son una indicación para utilizar la entrevista de preguntas abiertas.

La alternativa más obvia a la entrevista es la observación; un investigador (Winkler, 1974) afirma que esta técnica es muy superior, dado que las declaraciones privadas de los hombres de élite empresarial, difieren de sus declaraciones públicas. Sin embargo, cuando los temas centrales sobre los que se desea investigar, son tópicos poco frecuentes en la conversación cotidiana este método no es útil; llevaría muchísimo tiempo observar a cada uno de los integrantes del grupo, esperando que dijese algo relevante sobre el tema y la mayor parte de ellos, probablemente, nunca lo haría (Fidler, 1981).

3. Antecedentes.

Como ya se ha mencionado, los primeros trabajos que se realizaron sobre la mentalidad del empresario o burgués, se referían, fundamentalmente, al cambio de valores, al surgimiento de una nueva ética y al nuevo estilo de vida, que acompañó al surgimiento del capitalismo en Europa.

En estos estudios es notoria la influencia ejercida por Benjamín Franklin a través de sus libros: Necessary Hints to those that Would be Rich, (1736) y Advice to a Young Tradesman (1748). En -

estos libros se plantea un decálogo para aquellos que quieren convertirse en hombres ricos a través del propio esfuerzo. La filosofía contenida en esos escritos con el tiempo se transformó en conocimiento popular. Algunos ejemplos: el tiempo es dinero; dinero llama dinero; aparece siempre como un hombre honrado y cuidadoso para mantener tu crédito, y más específicamente: "Por seis libras puedes tener el uso de cien, supuesto que seas un hombre de reconocida producción y honradez. Quien malgasta inútilmente a diario un sólo céntimo, derrocha seis libras al cabo del año, que constituyen el precio del uso de cien. El que disipa diariamente una parte de su tiempo por valor de un céntimo (aún cuando esto sólo suponga un par de minutos) pierde, día con otro, el privilegio de usar anualmente cien libras". En Franklin se observan ya los principios básicos rectores de la vida burguesa. Weber anota que Franklin más que introducir estos conceptos les da un nuevo carácter: "de una inclinación personal de indiferencia ética, adquiere en éste (Franklin) el carácter de una máxima de conducta de matiz ético" (Weber, 1973, pp. 45-46).

Con Weber, se puede citar a Groethuysen (1977), Sombart (1965 y 1977), Tawney (1972 y 1979), Troeltsch (1979), Veblen (1971), Weber (1973). Este conjunto de autores, cuyas obras se escribieron en las tres primeras décadas del presente siglo, plantean, con notables variantes personales, una serie de tesis en las que se pone de relieve la estrecha relación existente entre el surgimiento y la expansión de la economía capitalista y la adopción de una nueva visión del mundo que significó un verdadero trastocamiento

de las formas de vida y los valores morales hasta entonces prevalecientes.

En general, a lo largo de este tipo de acercamientos al problema, se señala la estrecha relación existente entre los cambios de mentalidad y los económicos, si bien, entre los diferentes autores existe toda una gama de posturas respecto a la medida en que las circunstancias y relaciones puramente objetivas determinan al espíritu moderno, o si, por el contrario, se genera una interrelación entre las condiciones objetivas y las subjetivas.

Los autores que se han mencionado en este apartado emplean un tipo de acercamiento al problema que puede denominarse histórico documental. En años recientes (1955), Elinor Barber, utilizó, con felices resultados este mismo tipo de instrumentos. Rodríguez Villamil (1968), realiza un estudio sobre las mentalidades dominantes en Montevideo, utilizando para ello un instrumental semejante, aunque añadiendo categorías psicológicas.

En América Latina a partir de la década de los años sesenta se inició una serie de trabajos sobre la élite empresarial, entre los que dominó una corriente caracterizada por la utilización de encuestas y entrevistas, enfocadas a investigar toda una gama de temas sobre aspectos económicos, políticos y psicosociales. Entre los temas más a menudo considerados se distinguen los siguientes: pautas de reclutamiento del sector empresarial en función del origen de clase y el lugar de procedencia de sus integrantes; formación y desarrollo del capital familiar; actitudes de los empresarios respecto a la intervención estatal en la economía y a la participación del capital extranjero en el desarrollo nacional (Derossi, 1977; Márquez, 1979). Entre los textos

que se vienen mencionando se encuentran algunos que, además de los temas señalados, estudian también las motivaciones, actitudes y valores de los empresarios. Es decir, variables que pueden denominarse psicosociales y englobarse en conceptos como ideología o mentalidad.

Como ejemplos de este tipo de acercamiento están los libros de Lipman (1966) sobre el empresario bogotano, los de Cardoso (1964 y 1971) y Ianni (1963) sobre el empresariado de Brasil y Argentina. Cardoso estudia la relación entre ideología y estructuras, y específicamente afirma: "En este tratamiento, aunque casi nunca en forma explícita, se alude forzosamente a otros tantos temas cuya proposición se remonta a siglos en la historia del pensamiento social: las relaciones entre poder y situación económica, entre valores y determinaciones históricas" (Cardoso, 1971, p.3). Lipman, a su vez, basándose en Weber y Tawney señala: "Las decisiones racionales del empresario están inevitablemente restringidas y desfiguradas por el ambiente cultural. Sus incentivos y metas, que hacen la ganancia deseable, derivan de la sociedad que lo ha socializado, toma decisiones que, aunque racionales, están por lo menos influenciadas por los residuos, valores, y restricciones que la sociedad impone al riesgo, al arriesgarse y a la libertad de elección económica" (Lipman, 1966, p.12)

En Europa y los Estados Unidos surgieron asimismo una serie de trabajos sobre la élite empresarial a los que ya se ha hecho referencia. De entre ellos se destacan aquellos que mas específicamente se ocupan de las ideologías, actitudes, motivaciones, creencias y valores de los integrantes de esta élite. Como ya se ha mencionado, estos estudios, en su mayor parte, son empíricos y utilizan la encuesta y la entrevista. Entre los más destacados

se pueden citar a Sutton (1954 y 1956), Parkin (1971), McClelland (1968), Fidler (1981), y Pinilla de las Heras (1967).

Los contenidos de las investigaciones mencionadas, se han clasificado de acuerdo a los siguientes temas: imágenes de la sociedad; comparación entre las imágenes de la sociedad y el estilo de vida del empresario self-made-man y del empresario nacido con privilegios; catolicismo y protestantismo; trabajo y tiempo; pautas de reclutamiento: motivo de lucro; tradicionalismo: rol de la mujer y la familia y, por último, la percepción que el empresario tiene de si mismo y de su rol, en relación con la sociedad, la economía y la política.

Se eligieron estos temas y no otros porque en ellos se expresa con mayor claridad el cambio de mentalidad que se requiere para que una sociedad tradicional se transforme en moderna. En este sentido, los temas en los que es posible advertir un cambio significativo son el religioso y el económico. Es bien sabido, por ejemplo, que la ética católica prohibía el lucro, mismo que fué considerado como moral por el protestantismo.

El lucro, ha sido una constante humana a través de los siglos, pero la mentalidad protestante sólo considera legítimo aquel lucro que es producto del trabajo y rechaza, en cambio, toda la apropiación de la riqueza obtenida por otros medios.

Se ha considerado importante el estudio del rol de la mujer y la familia del empresario porque es un medio idóneo para averiguar si el burgués es igualmente innovador en las cuestiones de la producción como en las no menos importantes relaciones sociales.

Por último, los temas: imágenes de la sociedad y percepción que el empresario tiene de sí mismo y de la sociedad, se han incluido porque en ellos se reflejan aquellos problemas ideológicos que tratan lo mismo del conflicto y del consenso, como del liderazgo.

Todo grupo social tiene una imagen de la sociedad característica que, en general, sirve de apoyo y justificación para el rol social que ese determinado grupo desempeña: "las imágenes de la sociedad de la élite empresarial contendrán una serie de ideas legitimadoras más o menos uniforme o, en otras palabras, una ideología" (Fidler, 1981,p.24).

La visión que el empresario tiene del mundo y muy específicamente, la representación que se hace de la sociedad están determinadas, en gran medida, por su rol y su status. Las creencias y actitudes que la élite empresarial sostiene, protegen su posición, validan e incluso exaltan su rol, y hacen de su status un lugar legítimo y necesario. Acorde con esta validación tienden a percibir la realidad social y las relaciones sociales existentes, como un hecho del orden de los fenómenos naturales, inevitables y fijos. En esta concepción de la sociedad el único ente mutable es el individuo, mientras que las estructuras sociales y económicas son inalterables.

Los valores, imágenes y actitudes más indispensables como apoyo y justificación del rol grupal serán sostenidos por la mayoría de los miembros de un grupo. Rokeach (1968) plantea el concepto de "centralidad", por para los más firmemente sostenidos.

Un concepto similar es manejado por Parkin (1971) quien sostiene

la existencia de un sistema de valores al que denomina "sistema dominante de valores", el cual promueve el reforzamiento de la desigualdad existente. Este tipo de sistema dominante de valores es el que se espera, obviamente, encontrar en los grupos de élite. Parkin hace referencia a la "ideología dominante" según la noción marxista y apunta que aunque haya diferencias en la visión de la sociedad de las élites aristócratas, ejecutivas y empresariales, no es probable que haya diferencias fundamentales en los referente a las representaciones y valores relacionados con la desigualdad de clase. Parkin llama al conjunto de valores y actitudes de un individuo, relativo a cuestiones sociales, su "sistema de significación" (meaning system).

Bendix (1956) define estas "ideologías" como el conjunto de las ideas sostenidas por quienes ejercen la autoridad y que buscan justificar y explicar tal autoridad.

Para Sutton (1956), la ideología del empresario se fundamenta en una base psicológica cuya función principal es la de reafirmar al hombre de negocios de la moralidad, legitimidad y rectitud de su papel (rol).

Fidler (1981), señala que dentro de ciertos grupos existe una tendencia a estereotipar el conjunto de creencias, actitudes y valores, relativos a las cuestiones sociales de mayor relevancia. A este conjunto de respuestas típicas Fidler lo llama también sistema de significación, y señala que dicho sistema hace referencia a la ideología del grupo, aunque aclara que no pretende identificar ambos conceptos.

Para él, las ideologías son creencias expresadas públicamente en forma insistente por grupos que tienen o buscan tener poder o posición social y que, en última instancia, justifican tal ambición o posición.

Bendix (1974), plantea la existencia de dos tipos de ideología empresarial. El primero asociado con los empresarios iniciadores, fundadores, es decir, de aquellos que desarrollaron empresas de tipo familiar; y el segundo con los empresarios de organizaciones burocratizadas que se desarrollaron más tarde. El primer tipo de ideología sostiene que todos los individuos deben depender sólo de sí mismos y no de la sociedad, y que las clases altas no son, no pueden ser, responsables de asegurar empleo o de proporcionar ayuda al pobre. Considera a la ambición y competencia entre individuos y grupos como central. Cree en la supervivencia del más apto e imagina a la sociedad como una selva donde los más exitosos, lo son porque reúnen las cualidades necesarias. El segundo tipo de ideología sería característico de las élites empresariales de grandes corporaciones.

Es necesario resaltar no sólo la notable diferencia existente entre empresarios fundadores y empresarios herederos, sino una mucho más significativa, es decir, la distancia que hay entre pequeño y gran empresario.

En opinión de Sombart, esta diferencia es la realmente significativa: "en el caso de los empresarios, pequeños y medianos sigue siendo válido lo que afirmábamos respecto a los primeros -- tiempos del capitalismo. Aquí las virtudes burguesas constituyen todavía un elemento del carácter del mismo empresario y son todavía, como cualidades personales, las condiciones indispensables

para el progreso económico" (Sombart 1977, p.194).

Las virtudes burguesas o empresariales, pueden definirse como aquellas que hacen énfasis en los requisitos indispensables para que un hombre común se convierta en un empresario de éxito. Tales virtudes, en ello coinciden varios autores, son las siguientes: ahorro, frugalidad, constancia, voluntad, responsabilidad, ambición, y de manera sobresaliente, trabajo incesante y racional (Sombart, 1977; Weber, 1973; Tawney, 1959 y 1972; y Troeltsch, 1979).

Las virtudes burguesas, al ser virtudes de carácter, pueden ser adquiridas mediante imitación o a través de la educación. Por ello el empresario confía grandemente en la educación como medio idóneo para lograr el progreso del individuo y la sociedad. Entre otras razones, esta concepción se apoya en la convicción de que una voluntad individual decidida guiada por principios morales, puede lograr mediante su esfuerzo, la transformación de toda la sociedad.

En esta concepción, la educación primaria debe ser universal y obligatoria; pero existe otra razón para impulsar la educación superior: la íntima convicción de que la ciencia y la tecnología ocupan un lugar determinante en el desarrollo de la economía contemporánea.

En la literatura que estudia la mentalidad del empresario es evidente que éste no aparece como un grupo homogéneo. Unos hablan de fundadores y herederos, otros, en cambio, hablan de pequeños

y grandes empresarios. Otra forma de clasificarlo es aquella que distingue al self-made-man del nacido con privilegios. Esta última clasificación hace énfasis en las diferentes experiencias de vida de los grupos señalados. Mientras que el self-made-man depende por entero de su propia iniciativa, de su esfuerzo personal, para lograr que su empeño cristalice, el nacido con privilegios se beneficia de una acumulación en la que él no participó y, frecuentemente, cuenta con la ventaja de haber recibido una educación que lo preparó para una más eficiente administración de sus negocios.

Esta diferenciación distingue las actitudes de uno y otro subgrupo. Para Fidler (1981), por ejemplo, el hombre de negocios de familia (family businessman) tendrá "las actitudes del capitalista" en mayor medida que los empresarios fundadores, porque sus familias han sido ricas durante generaciones.

Daviet, por su parte, hablando del empresario de los inicios del desarrollo industrial inglés, dice que esos hombres iniciaron la edificación de un capitalismo industrial, basándose en el ahorro personal, en la autofinanciación de la empresa; muchos de ellos partieron de una situación modesta, y muy pocos llegaron a cursar la secundaria. De su estilo de vida puede afirmarse que se caracteriza por largas jornadas de trabajo que se convierten en obsesivas: no disfrutaban de vacaciones, no salen de fin de semana y no practican deporte alguno. Con respecto a los hijos de los más ricos de estos empresarios fundadores, puede decirse que tienen un estilo de vida distinto: asisten a las universidades, están inscritos en clubs, asisten a espectáculos y

admiran las artes plásticas (Daviet, en: Palmade, 1979).

Otra diferencia entre el self-made-man y el nacido con privilegios se desprende de los señalamientos de McClelland (1968), quien encontró que los individuos de procedencia elitista e interés por los negocios son más resignados, pesimistas o cínicos con respecto a su visión de la vida que aquellos cuya procedencia es diferente.

De las anteriores argumentaciones pareciera desprenderse que, por su experiencia de vida, el self-made-man tendrá una mentalidad que podría denominarse mas conservadora que el nacido con privilegios en el sentido de considerar que los individuos de las clases populares permanecen en ellas a causa de sus características personales negativas. Esto es, aparentemente no hay razón para que lo que ellos hicieron no lo puedan hacer los demás; no puede, en consecuencia, responsabilizarse a la sociedad del fracaso del individuo. La educación, en este contexto, se presenta como el mecanismo idóneo para contribuir a que los individuos de los sectores populares progresen, vía un cambio de actitudes que los convierta en trabajadores responsables, ambiciosos, ahorrativos, eficaces, etc.

La ética burguesa conformada fundamentalmente por el protestantismo, ya desde sus inicios, exaltó un mayor individualismo y un celo mayor en la educación popular (Troeltsch, 1979).

Desde Weber se ha señalado la influencia de la ética protestante en el desarrollo del capitalismo. Esta hipótesis, sin embargo,

fue violentamente rechazada en aquellos países que, como Francia, tenían, a la vez, una fuerte influencia católica y un alto grado de desarrollo industrial. No obstante, para los estudiosos de la mentalidad burguesa ciertos valores, reforzados por el protestantismo, ocupan un lugar preeminente como motivadores de la conducta económica empresarial.

Para Weber (1973) el espíritu de provecho capitalista era indiferente para la tradición eclesiástica anterior a la Reforma, era: "en el mejor de los casos, algo que podía tolerarse pero que, en definitiva ponía en peligro el logro de la bienaventuranza" (Weber, 1973, p.76). El protestantismo, en cambio, en oposición al catolicismo, considera la actividad capitalista no sólo un tipo de conducta laudable, sino incluso obligatoria, en un grado tal que: "esta obligación es lo que suministra apoyo y base ética a la conducta del empresario de "nuevo estilo" (Weber, 1973, p.78).

En la misma línea de reflexión Troeltsch plantea que el mundo moderno, la cultura moderna, sólo pueden definirse por negación en relación a la cultura que la antecedió, es decir, -- la cultura eclesiástica: "que reposaba en la creencia en una revelación divina absoluta y directa y en la organización de esta revelación en el instituto de salvación y de educación que era la iglesia" (Troeltsch, 1979, p. 14).

La oposición señalada por Troeltsch funda su legitimidad en la convicción de la autonomía y racionalidad del individuo: "La consecuencia inmediata de una autonomía semejante es, necesariamente,

un individualismo creciente de las convicciones, opiniones, teo-
rías y fines prácticos" (Troeltsch, 1979, p. 17).

Otro cambio importante introducido por el protestantismo es el rechazo a la moral cristiana tradicional del "más allá", indife-
rente al mundo, y la adopción de una nueva valoración de la vi-
da mundana o intramundana. Así pues, el protestantismo cambia
el ascetismo católico que se aparta del mundo por un nuevo asce-
tismo intramundano, que por ejercerse "sin regla ni coacción,
sin plan ni ley, queda abandonado a la conciencia de cada uno"
(Troeltsch, 1979, p.48). El protestantismo, a través de su exi-
gencia religiosa de libertad, incidió en el origen de la idea
de los derechos del hombre: "Consideraron la libertad de la per-
sona y, sobre todo, de la convicción religiosa, como un derecho
otorgado en principio por Dios y por la naturaleza" (Troeltsch,
1979, p. 67).

McClelland (1968) retomando esta discusión, la rechaza, al seña-
lar que no es el protestantismo el causante del desarrollo eco-
nómico. Para él, cualquier religión individualista actúa en ese
sentido al despertar en los sujetos una alta motivación hacia
el logro, la cual, por otra parte, el mismo McClelland identifi-
ca con el espíritu empresarial.

Por otra parte, McClelland plantea la posibilidad de que un in-
cremento en la motivación de logro pueda ejercer una influencia
en la visión religiosa del mundo en el sentido de un mayor indi-
vidualismo.

El individualismo protestante y burgués, parte del supuesto que la salvación depende del propio esfuerzo cotidiano y que la acumulación de riqueza es indicador de la gracia divina; en consecuencia, no puede aceptar la tesis católica de la caridad hacia personas que no realizan esfuerzos propios por salir de su situación.

Otro aspecto en el que la visión protestante y la católica se enfrentan, es el referente a la manera en que una y otra valoran la actividad terrena del hombre. Para el catolicismo, en términos muy esquemáticos, el hombre es un ser en cierta forma pasivo, con poca capacidad para transformar el mundo, siendo su obligación la de cumplir, pasivamente, la voluntad divina y aceptar con pleno sometimiento el lugar en el que, hipotéticamente, fué colocado por Dios en la pirámide social. Para el protestantismo, por el contrario, su modo de juzgar a la actividad humana descansa en una concepción antropológica individualista-activista-voluntarista, que permite y auspicia profundas modificaciones en el entorno natural y social.

Pese a lo apuntado anteriormente, el empresario católico no permite que sus creencias religiosas interfieran con su actividad empresarial. En otras palabras, el empresario católico, sin renunciar a sus convicciones, modifica algunos postulados típicamente católicos por otros característicos del protestantismo que se acomodan mejor a su función empresarial.

Entre las características más unánimemente señaladas como dis-

tintivas del "espíritu empresarial" o de la "mentalidad del burgués" están, como ya se ha señalado, su peculiar actitud hacia el trabajo y el tiempo. Aspectos, estos dos, indisolublemente ligados entre sí, puesto que, dentro de la visión del mundo del empresario, el tiempo debe ser "aprovechado", es decir, debe ser empleado para obtener de él un provecho. A este respecto, McClelland (1968), señala que "el espíritu empresarial" va unido a una actividad afanosa y una actitud especial hacia el tiempo. Los individuos imbuídos de este espíritu empresarial no quieren perder el tiempo, consideran que éste pasa muy aprisa; están siempre atareados y sin un momento libre. Esta preocupación por el tiempo, distintiva del espíritu empresarial, es fundamentalmente una preocupación por el destino del tiempo. El tiempo que no se consagra al trabajo, es considerado tiempo perdido. El ocio se entiende en un sólo sentido, como una pérdida de tiempo que es, no sólo lamentable sino censurable.

En los estudios clásicos, que iniciaron la discusión de este tema, y a los que ya se ha hecho referencia, el componente central de la "mentalidad del burgués" consiste en el carácter de deber ético que en ella asume la práctica de ciertas conductas económicas, particularmente del trabajo (Weber, 1973).

Otro concepto estrechamente imbricado con la preocupación por el tiempo y la consagración al trabajo, es el del ascetismo, en el sentido de renuncia a los placeres de la vida.

McClelland (1968) entiende el concepto Weberiano de ascetismo como equivalente al "control de los impulsos" y encuentra, a través de una investigación empírica, que este factor no está corre

lacionado con el desarrollo económico. Concluye que el ascetismo es más característico de ciertas hermandades católicas que de los empresarios, cosa que es indudable en cuanto al ascetismo como fin, como "control de los impulsos". Pero no es éste el sentido que tiene el ascetismo para el "espíritu empresarial". Para el empresario, el ascetismo es un medio para lograr sus objetivos. Si cree en el ahorro, en someterse a privaciones, en renunciar a las diversiones, es porque todo ello contribuye al logro de su finalidad: crear una empresa siempre creciente. Se trata, pues, de un ascetismo utilitario (Weber, 1973; Sombart, 1977); "la negación de la vida que tiene su expresión en la básica actitud ascética, únicamente cobra para él su verdadero sentido si acaba por conducir a valores vitales positivos, es decir, si indica el camino por el que se llega a la riqueza y la consideración" (Groethuysen, 1981, p.411).

Esta tendencia de la mentalidad empresarial hacia formas de conducta útiles y provechosas, se hace patente, no sólo en la consagración al trabajo y la consiguiente escasez de tiempo libre del empresario, sino incluso en el destino de su escaso tiempo libre.

La forma en que se considera y emplea el tiempo libre es crucial en la descripción del estilo de vida de un grupo o de una clase social. "Se ha dicho que la historia de toda la sociedad hasta nuestros días es la historia del tiempo libre, de su distribución dentro de las clases sociales y de su utilización. Para una parte al menos de la sociedad, el tiempo libre ocupa un lugar en la existencia entre los valores sociales" (Palmade, 1979, p.190).

Para la mentalidad del empresario, aún el tiempo libre debe ser empleado en una actividad productiva.

Entre las actividades que empiezan a ser estimadas como valioso destino del tiempo libre, durante la etapa de despegue del desarrollo industrial europeo, está el deporte. "Es innegable que el deporte adquiere un nuevo valor, que responde a una nueva necesidad, y que se integra, más que en el pasado, en los valores sociales" (Palmade, 1979,p.192).

Para concluir este análisis, sobre las actitudes y conductas correlativas, del empresario hacia el trabajo y el tiempo, es necesario considerar el tema del retiro. También a este respecto puede observarse una actitud y una conducta características del empresario, congruente con lo ya planteado; entre sus planes no está contemplado el dejar de trabajar un día: ese día su vida y su tiempo carecerían de sentido.

El éxito para el empresario requiere de un testimonio objetivo. Para él, el éxito necesita manifestarse en forma de riqueza, y aunque ésta es producto del motivo de lucro, no por ello es semejante a la riqueza del "señor" o del usurero. Para aquel, en última instancia, el dinero adquiere un carácter de fin, es decir, busca la acumulación sobre todas las cosas, mientras que para el señor la riqueza es, además de mero disfrute, una producto "natural", heredado, en el que no tuvo participación alguna.

En cambio, para el empresario, la riqueza, el dinero, no es un medio para preocuparse una vida exenta de preocupaciones materiales, ni para una vida con todos los goces a su alcance; el empresario tiene un motivo de lucro acorde a su rol Empresarial. Desea

el dinero como capital, como inversión, transformado en elemento vital para su empresa, en alimento para hacerla crecer.

El motivo de lucro empresarial tiene, en consecuencia, características específicas. Como lo expresa Sombart: "ahora bien, hemos de tener presente que el auge de un "negocio", es decir, de una empresa capitalista, que empieza y termina siempre con una suma de dinero, está vinculado a la adquisición de un excedente. Exito en los negocios no puede significar evidentemente mas que economía excedentaria. Sin beneficio no es posible la prosperidad en los negocios" (Sombart, 1977, p.180).

Si el objetivo del éxito es lograr las condiciones para la reproducción de la empresa, entonces, puede decirse que las aspiraciones del empresario harán que su negocio tienda a un continuo crecimiento. Para el empresario no hay frontera natural para su expansión. Al respecto McClelland, partiendo de estudios experimentales, anota: "los sujetos de elevada N logro opinan que la cantidad a pagar por cumplir tareas de creciente dificultad debe aumentar con mayor rapidez que en el caso de los sujetos de baja N logro... (aquellos) prefieren que se les reconozca de modo más definido en términos monetarios" (McClelland, 1968, p.449).

Por su parte, Sombart desarrolla el concepto de "moral para los negocios" y lo considera parte integrante de las "virtudes burguesas". Habla de la "honestidad burguesa" que resulta útil porque "eleva el crédito". La palabra "honradez" tan escuchada en el mundo de los negocios, nos dice, se refiere por igual a la honradez propiamente dicha como a la formalidad comercial.

El ahorro -economía material- y el aprovechamiento del tiempo

-economía de las energías-, tienen básicamente un sentido utili tario. Ambos se practican en la medida en que son útiles para aumentar la riqueza, ampliar el capital. El carácter utilitario de esta ética no escapó al análisis de Weber. Hablando de su obra, dice que en ella se abocó a estudiar "... el movimien- to ascético de la segunda mitad del siglo XVIII, inmediatamente antes de su transformación en utilitarismo" (Weber, 1973, p.210).

La relación entre empresario e innovación tecnológica y social, ha sido profusamente estudiada en Europa y los Estados Unidos. Sin embargo, existen pocos estudios sobre el impacto del empre- sario en sociedades tradicionales. En el contexto de las sociedades industriales existe una retroalimentación entre el empresario y la sociedad de donde surge, pero en las sociedades de reciente industrialización este fenómeno no ha sido investigado. ¿Cómo surge el empresario en una sociedad tradicional? ¿Tiene el em- presario que emerge de una sociedad tradicional las mismas ca- racterísticas que el surgido en una sociedad industrial? ¿Qué relación existe entre el ambiente cultural y el surgimiento del nuevo grupo social representado por los empresarios?

Lipman, a este respecto señala: "Un factor más emerge cuando se empieza a investigar el empresariado en una sociedad que aún no está completamente industrializada: los factores culturales con los que hay que tratar no son los mismos que para la población de una nación industrializada; ello incluye inclusive valores econo micos. En muchas áreas, el empresario que es una nativo de una

nación subdesarrollada no solamente está rodeado de un ambiente distinto y tiene que tratar con diferentes tradiciones y pueblos, sino que a la vez también ha sido socializado con diferentes valores culturales" (Lipman, 1966, p.18).

En Europa y los Estados Unidos las profundas transformaciones operadas durante la época moderna: "han traído como consecuencia un cambio en las relaciones entre los sexos, cambio que es causa determinante a su vez, de una transformación en el régimen de vida de las clases dominadoras, transformación por último, que viene a ejercer una influencia esencial en la génesis del sistema económico moderno" (Sombart, 1965, p.10).

En los estudios contemporáneos sobre modernización en sociedades tradicionales, se hace énfasis en la necesidad de identificar y medir las actitudes y creencias que acompañan los cambios en la sociedad. Al examinar las actitudes valorativas unidas al desarrollo económico, McClelland plantea, en primer lugar, el "antitradicionalismo" al que define como una aspiración: "a acabar con supervivencias institucionales de un período anterior y a aceptar las innovaciones sociales y técnicas que forman parte del nuevo orden industrial" (McClelland, 1968, p.344).

Este mismo autor, a través de su análisis de los valores ligados al desarrollo económico, encuentra que el grado de especificación de las relaciones entre roles se halla ligado estrechamente a la altero-dirección, gracias a la cual: "al valorar la opinión del "otro generalizado" en su reflejo en los medios de comunicación de masas, se tiende a impulsar el cambio de las lealtades propias prescindiendo de las normas tradicionales que en muchos países atrasados obstaculizan el desarrollo rápido" (McClelland, 1968, p. 371).

Asímismo encuentra que el prestar atención a la opinión de otros, en el sentido de "opinión pública", para guiar la propia conducta, tiene la ventaja de proporcionar al individuo una mayor flexibilidad para adaptarse a las innovaciones sociales necesarias. Si las relaciones con otros se establecen con base en razones específicas, nos dice, ello dará lugar a una mayor eficacia. Y afirma: "Utilizando el rudo lenguaje del marxismo, las relaciones interpersonales se reducen tan sólo a una "base en metálico", tienen una especial razón de ser, de manera que en una cierto sentido parecen calculadas, más que cordiales y difusas".

Como ventaja adicional de este predominio de la altero-dirección y de la especificación de las relaciones, McClelland encuentra que: "A su vez esto puede desprenderse de "adherencias tradicionales", como la lealtad a los padres, que puede haber sido útil en otros tiempos pero que en una sociedad moderna sólo servirá para impedir el libre y eficaz aflujo de la mano de obra al mercado" (McClelland, 1968, p. 373).

Una apreciación diferente sobre la relación entre familia y empresario es la que ofrece Barber (1975), quien hablando de los inicios del capitalismo en Francia, describe un nuevo estilo de vida que el burgués inicia, en el que la vida doméstica y las relaciones familiares tienen un significado emotivo destacado. Sobre la forma que adoptan las relaciones padre-hijo en este contexto, apunta que: "el antiguo ideal del padre severo cambió al del padre afectuoso e incluso cariñoso en exceso, y se desarrollaron entre padres e hijos relaciones de amistad en vez de autoritarias" (Barber, 1975, p.83).

La importancia que para el empresario fundador pueda tener la vi-

da familiar, naturalmente se acentúa cuando se trata de empresarios inscritos en sociedades tradicionales. Pareciera ser probable que en el empresario con las características antes descritas el "espíritu empresarial" no esté tan profundamente reñido con los lazos familiares como plantea McClelland (1968). Es posible que, así como el empresario católico encuentra formas de coexistencia entre su religión y su rol, también encuentre la manera de hacer compatible su preocupación por la familia y su interés en los negocios.

Nagelschmidt, al estudiar la modernización individual realizó una revisión de estudios relacionados con el proceso que se ha venido describiendo y encontró que los científicos sociales han tenido éxito identificando algunas características pertenecientes a individuos modernos en comparación a tradicionales. Modernismo, desde este punto de vista psicológico, refleja el grado en el cual el individuo:

- a) Favorece la experimentación y el cambio social.
- b) Está, relativamente, libre de la orientación "familiar"
- c) No cree que en toda relación hombre-mujer, la mujer deba ocupar un rol subordinado (Naglesmidt, 1981, pp.63-64).

Lipman, por su parte, al estudiar el tradicionalismo en el empresario colombiano hizo lo siguiente: "Como medida de racionalidad se formuló una pregunta que abarcaba los siguientes factores: relaciones políticas, vínculos familiares, amigos, suerte, esfuerzo, educación, dinero y honestidad. Luego, se les pidió a las personas que respondieron, que indicaran la importancia de cada uno de estos factores para el logro del éxito en Colombia. Se creó la siguiente diferenciación entre valores tradicionales y racionales: las relaciones políticas, las relaciones familiares, los

amigos y la suerte fueron clasificados como valores tradicionales; el esfuerzo, la educación, el dinero y la honestidad fueron considerados como valores racionales" (Lipman, 1966, p.54). McClelland, estudiando el mismo fenómeno, señala que: "el código de la práctica mercantil en las sociedades tradicionales es a menudo muy distinto respecto a los amigos, parientes y grupos familiares, que respecto a extraños a quienes quizá no se vuelva a ver jamás". Y señala que esta forma de guiar la conducta se contrapone con la competitividad, a la que el compromiso entre individuos obstaculiza (McClelland, 1968, p.374).

Si todo lo anterior resulta un tema de investigación muy atractivo, más atractivo resulta aún estudiar las relaciones profesionales hombre-mujer. El estudio de las actitudes de los hombres, en este caso empresarios, respecto al trabajo de las mujeres fuera del hogar, en sociedades autodenominadas "machistas" y tradicionales es muy importante, tanto por las implicaciones sociales como por las ideológicas, más aún si se estudia no sólo su opinión sobre el trabajo de las mujeres en general, sino sobre su cónyuge, en particular.

En otro orden de ideas, es importante señalar, aun sea brevemente la forma en la que la "identidad social" de un individuo se relaciona "con el conocimiento de su pertenencia a ciertos grupos sociales y con la significación social y valorativa que resulta de esta pertenencia" (Tajfel en: Moscovici, 1975, p.379).

Estos aspectos de la mentalidad de un grupo social se pueden denominar, como ya se ha señalado, "mentalidad de rol" por cuanto

se ligan y corresponden con el papel que el grupo juega dentro de la sociedad, a la vez que inciden en las formas de desempeño de dicho rol.

La mentalidad de los miembros de un grupo presenta una cierta homogeneidad en los aspectos de importancia para la integración y conservación del grupo en cuanto tal: "Cuando en el seno de un mismo grupo se constatan grandes divergencias, es posible inferir de ellas que aquella sociedad (o grupo) se halla en vías de escisión o de transformación" (Bouthoul, 1971, p.31).

El grupo empresarial, sin embargo, guarda una notable coincidencia en lo que se refiere a: la valoración del lugar que ocupan dentro de la sociedad; las relaciones que guardan con sus subordinados, empleados y trabajadores; y su relación política con el gobierno. En estos aspectos fundamentales los empresarios se identifican.

No obstante que la relación que guardan con sus obreros es paternalista, cuando el paternalismo es ejercido para con ellos y con los demás grupos sociales, por parte del gobierno, el rechazo es automático. Ya durante la época de los "empresarios fundadores" en Alemania, en que las empresas seguían siendo de tipo familiar, la burguesía observaba una conducta patriarcal: "Esos industriales, rígidos y concienzudos, adoptan sobre todo una actitud diferente en las relaciones con los obreros: se interesan tanto por su bienestar moral como por su rendimiento" (Palmade, 1979, p.151).

Con respecto a la participación política de la burguesía, dice Daviet que la burguesía se mantiene bastante alejada de las

esferas de poder y se interesa poco por las cuestiones públicas (Daviet, en: Palmade, 1979).

Su rechazo al gobierno no es sólo por el paternalismo ejercido por éste, sino por otras razones, en las que el interés no es la menor: "el anti-gubernamentalismo podría también ser interpretado como una simple respuesta al dilema creado para el hombre de negocios que busca asistencia gubernamental y trata de evitar el control del gobierno" (Bendix y Lipset, 1967, p.17). En este mismo sentido es la opinión de McClelland, quien señala en un párrafo el hecho de que los directivos privados norteamericanos consideran a la propiedad privada como muy importante para lograr una economía eficiente. A su modo de entender "la propiedad no parece ser crucial para personas de alta N logro, pero sí podría serlo para las de alta N poder, ya que por definición entraña el poder de disponer de lo que se tiene". En estrecha relación con esto, también explica que dichos directivos muestran hostilidad hacia el "ubicuo poder del gobierno". Por la alta N poder de estos directivos "no les agrada verse amenazados en su posición de influencia por una fuerza exterior" (McClelland, 1968, p.563).

Ya el burgués de los inicios del desarrollo capitalista en Francia mostraba pasividad e indiferencia política. Elinor Barber comenta: "el burgués común se preocupaba sólo de sus cosas en lo que se refiere a la política" (Barber, 1975, p.74). Agrega, que la burguesía localizaba su descontento político en la mala administración pública y la incapacidad en el manejo de las finanzas.

II. LA INVESTIGACION

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Esta investigación obedece al deseo de dar una respuesta, necesariamente limitada y parcial pero concreta, a una serie de interrogantes que surgen en torno al problema: ¿cómo estudiar la "ideología burguesa" en una burguesía específica, en un grupo empresarial? y más allá ¿puede hablarse de una "ideología burguesa" que permanece idéntica a sí misma, presente en cada una de las burguesías existentes? y, de ser así ¿cuál es la forma precisa de concebir el mundo que le es característica? y, si varía ¿en que ámbitos cambia y en cuáles permanece constante? ¿que relación guarda la ideología de un grupo social con una forma de vivir y con una manera de ver el mundo?

Estos problemas me llevaron a través de una serie de cuestiones, la primera de las cuales consistió en dilucidar cuáles eran los aspectos o temas más importantes a abarcar si se quería estudiar la "ideología burguesa" en vivo, en los individuos que conforman la burguesía de un lugar, en un momento determinado. En este empeño tuve que recurrir a otros conceptos afines al de ideología que me brindaran una mejor posibilidad de aproximación empírica a mi objeto de estudio; así, hube de deslizarme hacia otras formas de conceptualizar el problema, hasta terminar con el concepto de mentalidad, considerada en dos aspectos: como concepción del mundo Weltanschauung, y como estilo de vida.

Una vez establecido el concepto que habría de sostener mi investigación, procedí a inventariar los aspectos que esta debía de incluir, echando para ello mano de la literatura exis-

tente sobre el tema. En cuanto a los temas finalmente ele
dos puedo decir que estoy más seguro de que son todos los que
están y no de que están todos los que son.

La siguiente dificultad consistió en desarrollar hipóte
sis en torno a los temas y, finalmente en elaborar las pregun
tas y construir los instrumentos que permitieran poner a prue
ba dichas hipótes.

La forma en que con ellos procedí y los resultados que
obtuve constituyen el cuerpo de esta tesis.

¿Por qué León, Guanajuato?

Una de las características de México es la amplia gama de desigualdades que existen entre las distintas regiones que lo componen. Las desigualdades no sólo se refieren a aspectos naturales sino fundamentalmente a cuestiones económico-sociales.

Las múltiples geografías, las variadas regiones, los distintos grupos y sectores sociales que en ellas habitan han recibido hasta ahora escasa atención de los científicos sociales que han concentrado, por reflejo político, su atención a los fenómenos económico-sociales de la ciudad de México y su extensa área de influencia. Sólo en años recientes esta actitud se ha modificado y se han iniciado investigaciones sobre los casos de Guadalajara y Monterrey.

La amplia bibliografía existente sobre el desarrollo económico-social de la ciudad de México contrasta con la pobreza de información acerca de la mayor parte de las ciudades de la república-mexicana. El notable desequilibrio político-económico entre el área metropolitana de México respecto a las de Guadalajara y Monterrey, y de éstas tres áreas en forma conjunta, en relación con el resto del país, se hace más notorio al considerar que el centro metropolitano de la ciudad de México, dominante en la totalidad del país, ejerce una notable influencia en el subsistema de ciudades aledañas conformado por Toluca, Puebla, Cuernavaca, Querétaro y Pachuca.

Las zonas metropolitanas de Monterrey, Guadalajara y Puebla, - con sus municipios centrales y su periferia, han recibido cierta atención de los científicos sociales. Sin embargo, fuera de estas zonas, privilegiadas en muchos aspectos, no existen estudios sistemáticos sobre otras ciudades del país que permitan acercarse al conocimiento de los problemas que han enfrentado para su desarrollo. Tal es el caso de León, Gto.

León, desde el punto de vista urbano, ha sido tradicionalmente

una de las diez más importantes de la república y, en las dos últimas décadas, sólo las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey, Juárez, Tijuana y Puebla son mayores. Sin embargo, su preminencia en la zona ubicada entre Guadalajara y México es absoluta.

Cabe señalar, sin embargo, que la importancia de León no ha roto con la característica urbana del Estado de Guanajuato, es decir, una serie de ciudades importantes muy cercanas entre sí. León, Irapuato, Salamanca y Celaya forman un eje industrial en un espacio no mayor de 150 kilómetros.

La inversión industrial realizada en esta zona, ha sido, en las dos últimas décadas, orientada, en orden de importancia, hacia la industria química, sector agropecuario, industria de la construcción, calzado, curtiduría y vestido. La inversión de Pemex, inequívocamente la más importante, se menciona en forma separada por ser de origen estatal.

En el anterior señalamiento es fácil advertir los dos modelos de desarrollo que privan en esa parte del Bajío. Por una parte, un modelo industrial de capital estatal (Pemex) y de capital privado (industria petroquímica) que requiere de elevadas cifras de inversión y emplea poca mano de obra para su operación. Por la otra, un modelo industrial diferente que necesita escasa inversión y utiliza mano de obra en forma considerable. El primer modelo parte del monopolio y el segundo descansa en una competencia muy amplia. El primero requiere de una tecnología sofisticada; el segundo puede operar de manera menos compleja.

En la ciudad de León se ha seguido un modelo de desarrollo industrial que descansa fundamentalmente en la empresa particular no monopólica, y que está conformado por una elevada cifra de pequeñas y medianas empresas que coexisten con múltiples establecimientos de carácter familiar. La industria del calzado, no así la curtiduría, permite la competencia de varios tipos de empresa.

Se ha estimado que de la producción total diaria 30% corresponden a la industria mayor y 30% a la familiar. El restante 40% es producido por la industria mediana.

A nivel nacional, la Cámara Nacional de Calzado, estima que del total de fábricas instaladas en el país 800 podrían considerarse grandes, 1500 medianas y 4000 podrían considerarse como talleres familiares.

Es conveniente puntualizar que en estos datos no se registran las pequeñas unidades de producción, su número se estima en millares, que intentando evadir pagos fiscales y cuotas al seguro social no aportan datos a los organismos encargados de establecer el cómputo de la planta industrial del país. De cualquier modo, aquí se menciona el hecho con la intención de configurar una visión del significado que la industria del calzado tiene para León.

Esta industria, como cualquier otra, tiene efectos multiplicadores. Los insumos necesarios para la fabricación del calzado comprenden desde cajas de cartón, productos de metal, productos químicos, hasta productos de madera; todo esto sin mencionar aquellos servicios requeridos para su transportación y venta directa al público. Se ha estimado que más del 50% de la población urbana de León se encuentra íntimamente relacionada con la elaboración del calzado de cuero.

El X Censo Industrial registra, a nivel nacional, 2860 fábricas de calzado e industria del cuero. De ellas 909 corresponden al D.F., 530 al estado de Guanajuato y 442 al estado de Jalisco. Respecto a las fábricas de calzado específicamente, el mismo Censo anota un total de 1834; de las cuales 611 corresponden al D.F., 413 al estado de Guanajuato y 268 al de Jalisco. Puede advertirse que, a nivel nacional, los centros más importantes están en las ciudades de México, Guadalajara y León.

Sin embargo, cabe advertir que si bien México D.F., tiene un mayor número de fábricas, Guadalajara y León producen más calza

do. Asimismo cabe señalar que en León la producción se orienta fundamentalmente hacia el calzado de hombre y en Guadalajara al de mujer. Un último señalamiento es necesario: los datos mencionados se refieren al zapato de cuero, porque la producción de los de hule y plástico se ubica principalmente en el estado de México. La estructura de la industria del zapato de hule y plástico es diferente a la del zapato de cuero.

Diversas estimaciones señalan a Guadalajara y a León como los centros de producción de calzado más importantes. Así, por ejemplo, el X Censo Industrial, anota que la producción de León duplica a la del D.F., y la de Guadalajara es 20% mayor que la de León. Por su parte, la Cámara Nacional de Calzado afirma que de la producción total el 37% corresponde a León, el 27% al D.F., y el 26% a Guadalajara. No obstante la disparidad de la información es evidente la importancia que esta industria tiene para la ciudad de León.

Es un dato conocido que desde sus orígenes esta ciudad respondió a una división del trabajo que fue impuesta por la explotación minera de Zacatecas y Guanajuato. Esta industria requería de productos de cuero y necesitaba de un centro de abastecimiento cercano. Por otra parte, la concentración urbana de Guanajuato requería carne para su consumo; ambas necesidades, en consecuencia, fueron cubiertas por la ciudad de León. Esta situación prevaleció hasta el fin de la época colonial.

Durante el siglo XIX la situación de la minería sufrió cambios importantes. Pese a ello, el crecimiento de León no se vio afectado ya que sus talleres artesanales de curtiduría, textiles y zapatos le dieron las bases para un desarrollo autónomo.

El movimiento armado de 1910 produjo en el estado de Guanajuato fenómenos similares a los del resto de la república. Es decir, no sólo se presentó una ruptura en la estructura social, se detuvo el crecimiento de la población, sino que se sentaron las bases para un desarrollo económico diferente.

En el año de 1900 la población del estado de Guanajuato bor deaba el millón de habitantes. Esta cifra sólo se volvió a alcanzar en la década del 40. El dato es significativo porque coincide con el desarrollo industrial leonés. Una coyuntura benéfica para éste lo constituyó la Segunda Guerra Mundial, misma que permitió que los talleres de calzado se convirtieran en fábricas capaces de satisfacer la demanda del mercado estadounidense. Los Estados Unidos, al adoptar una economía de guerra, orientaron todo su eser fuerza a satisfacer las demandas del conflicto, lo que permitió a este sector de la industria mexicana el acceso a un mercado de otra manera inasequible.

Terminada la guerra, la industria del calzado así conformada y fortalecida se volcó hacia el mercado interno. Esta situación, se mantiene a la fecha y la exportación del calzado mexicano al merca do estadounidense es insignificante.

El proceso de industrialización conlleva lo que generalmente se designa la cuestión social; es decir, el conflicto entre el capi tal y el trabajo. Asimismo la industrialización plantea, en el terreno económico y en el político un conflicto entre capital naci onal y capital extranjero. En el caso de León estos conflictos que trae aparejados la industrialización no se han presentado con la misma intensidad que en otras entidades estatales.

El conflicto entre capital nacional y capital extranjero no se produjo, por la inexistencia de éste. Puede decirse que desde sus inicios la industria del calzado no ha conocido inversionista s extranjeros. Estos se han presentado al mercado leonés sólo con maquinaria y como ésta, aún hoy, no se produce con capital mexi cano el conflicto de intereses no se puede presentar.

Respecto a la pugna entre capital y trabajo difícilmente se puede producir dada la importancia de los talleres familiares y la dispersión de pequeñas y medianas fábricas. En consecuencia, el fenómeno de la sindicalización se ve limitado a las empresas mayores.

En opinión de Labarthe: "En las empresas de calzado un 6 o 7% de sus trabajadores están sindicalizados; llegarán a unos 3,000 sus obreros sindicalizados, y de ellos un 5% laboran en empresas mayores que tienen más de 75 operarios; predominan los sindicatos afiliados a la C.T.M. En repetidas ocasiones la empresa ha firmado contratos de protección con los líderes sindicales de manera que es la empresa la que maneja el sindicato y los trabajadores no participan en la vida sindical" (Labarthe, 1978, p.133).

En general puede decirse que la actividad sindical en la ciudad de León es muy restringida y no tiene mayor significación. Se caracteriza por mantener buenas relaciones con la empresa; prácticamente no existen huelgas. El sindicalismo está organizado, en su mayoría, por la C.T.M., y la C.R.O.C. y sólo en años recientes, 1963, ha aparecido un nuevo tipo de sindicalismo no oficial, fuertemente ligado a una visión de la propiedad y del trabajo emanada del social cristianismo que es muy agresivo en sus demandas. Sin embargo, los grandes empresarios han evitado la afiliación de sus trabajadores a dicho organismo: Frente Auténtico de Trabajadores.

2. HIPOTESIS

HIPOTESIS DE INVESTIGACION

HIPOTESIS GENERAL I

Hipótesis general I:

Los empresarios juzgan la estructura económica prevaleciente como "natural" y las relaciones sociales existentes en ella como si necesariamente tuvieran que ser como son; consideran la desigualdad socio-económica como inevitable y producto de características individuales; creen que la riqueza de una persona depende de la práctica de las "virtudes empresariales" (trabajo, ahorro, tenacidad, capacidad para tomar decisiones, etc.) y no del lugar en el que nace dentro de la estructura socio-económica (privilegios de nacimiento); juzgan a la educación como el medio idóneo para lograr el progreso; por lo que colaboran con instituciones educativas; a los problemas sociales como menores que en el pasado e inexistente en su medio, o bien, como producto de características personales y conductas negativas de las clases populares; y a la violencia como medio a través del cual es imposible lograr una mayor justicia social.

Hipótesis específicas:

H 1.1 Los empresarios consideran que la desigualdad socio-económica es producto de características individuales y no del sistema socio-económico mismo.

H 1.2 Los empresarios juzgan que los problemas sociales son ahora menores que en el pasado y que no existen en su medio, o bien, que son producto de características personales y conductas negativas de las clases populares.

H 1.3 Los empresarios juzgan que el sistema social prevaleciente da a todos sus miembros la oportunidad de llegar a tener un status socio-económico alto mediante la práctica de las "virtudes empresariales".

H 1.4 Los empresarios consideran a la educación como vía privilegiada de acceso al progreso; y colaboran con instituciones educativas

H 1.5 Los empresarios piensan que no puede logararse una mayor justicia social mediante cambios violentos sino sólo a través de la "evolución" y el "progreso".

H 1.6 Los empresarios juzgan a la humanidad fatalmente dividida en pobres y ricos.

HIPOTESIS GENERAL 2

Hipótesis general 2:

La mentalidad de los empresarios "self-made-man" difiere significativamente de los "nacidos con privilegios", debido a sus distintas experiencias de vida.

Los empresarios "self-made-man" consideran, - en mayor medida que "los nacidos con privilegios", que: la desigualdad socio-económica es inevitable, y producto de características individuales; la riqueza de una persona depende de la práctica de las "virtudes empresariales" y no del lugar en el que se nace dentro de la estructura socio-económica (privilegios de nacimiento); la educación es el medio idóneo para lograr el progreso; no hay problemas sociales en su medio, o bien son producto de características personales y conductas negativas de las clases populares.

Los empresarios "self-made-man" tienen un estilo de vida más austero que el de los "nacidos con privilegios" en cuanto al tiempo, dinero e importancia dedicados a actividades placenteras; al número y motivo de sus viajes; a su asistencia a fiestas, reuniones y clubs sociales y deportivos.

Los empresarios "nacidos con privilegios" tendrán una visión más pesimista de la humanidad que los "self-made-man"

Hipótesis específicas:

H.2.1 Los empresarios "self-made-man" consideran, en mayor medida que los "nacidos con privilegios" que la desigualdad socio-económica es producto de características individuales y no del sistema socio-económico mismo.

H.2.2 Los empresarios "self-made-man" juzgan, en mayor medida que los "nacidos con privilegios" que los problemas sociales son ahora menores que en el pasado; y que no existen problemas sociales en su medio o bien, que son producto de características personales y conductas negativas de las clases populares.

H.2.3 Los empresarios "self-made-man" juzgan, en mayor medida que los "nacidos con privilegios" que el sistema social prevalesciente da a todos sus miembros la oportunidad de cambiar su status socio-económico mediante la práctica de las "virtudes empresariales".

H.2.4 Los empresarios "self-made-man" juzgan en mayor medida que los "nacidos con privilegios", que la educación es el medio idóneo para lograr el progreso; y participan en mayor medida en instituciones educativas.

H.2.5 Los empresarios "self-made-man" tienen un estilo de vida más austero que los "nacidos con privilegios" en cuanto a la importancia tiempo y dinero dedicados a actividades placenteras tales como: asistencia a espectáculos, al cine, a fiesta y a clubs.

H.2.6 Los empresarios "self-made-man" viajan menos al extranjero que los "nacidos con privilegios" y cuando lo hacen es en mayor medida por motivo de negocios.

H.2.7 Los empresarios "nacidos con privilegios" tienen una visión más pesimista de la humanidad que los "self-made-man".

HIPOTESIS GENERAL 3

Hipótesis general 3:

Los empresarios católicos tienden hacia una religión más flexible y que se adapta mejor a su papel de empresarios; enfatizan la importancia de la creencia en Dios y no en la religión católica; comparten la visión del protestantismo acerca de la importancia de "la vida terrena" y del éxito económico; la caridad como medio inadecuado de ayuda al prójimo; la responsabilidad del individuo sobre sus juicios morales; y la posibilidad que tiene el hombre de transformar el mundo. Rechazan, consecuentemente, las creencias católicas tradicionales de que la pobreza facilita el camino a la salvación; de que la caridad es un medio privilegiado de ayuda al prójimo; y de que el hombre bueno es un hombre feliz.

Hipótesis específicas:

H.3.1 Los empresarios católicos consideran de gran importancia la creencia en Dios pero rechazan el principio católico tradicional de que "la única religión verdadera es la católica".

H.3.2 Los empresarios, independientemente de su religión, hacen énfasis en la importancia de "esta vida", en detrimento de "la vida eterna".

H.3.3 Los empresarios no están de acuerdo con el postulado católico de que la pobreza facilita el camino a la "salvación"; no consideran que la caridad sea la mejor manera de ayudar a los necesitados; ni tampoco que los hombres buenos suelen ser felices y los malos desdichados.

H.3.4 Los empresarios depositan en el propio individuo la responsabilidad sobre sus juicios morales, en vez de delegar-

la en "el Ser Supremo"; y rechazan la idea de que la religión es la única fuente de la moralidad.

H.3.5 Los empresarios, independientemente de su religión o - nacionalidad, tienen una concepción del mundo voluntarista y no fatalista.

HIPOTESIS GENERAL 4

Hipótesis general 4:

Los empresarios consideran el trabajo como una obligación de carácter ético para todos los hombres, como lo que da sentido a la vida; juzgan que es la mayor fuente de satisfacciones y alegrías; dedican al trabajo la mayor parte de su tiempo; no desean dejar de trabajar algún día: no tienen planes de retirarse.

Los empresarios consideran que sólo el trabajo da sentido al tiempo; juzgan al ocio en un único sentido: como una pérdida de tiempo, y como causante de muchos males, tanto individuales como sociales; afirman que no tienen tiempo para dedicarlo a diversiones; y destinan la mayor parte de su tiempo al trabajo y muy poco a diversiones tales como: asistencia a espectáculos, a fiestas etc.

Hipótesis específicas:

H.4.1 Los empresarios estiman que el trabajo es la mayor fuente de satisfacciones y alegrías, y un deber para con la sociedad.

H.4.2 El trabajo es la ocupación a la que los empresarios dedican la mayor parte de su tiempo.

H.4.3 Los empresarios no desean dejar de trabajar algún día: no tienen proyectos de retirarse.

H.4.4 Los empresarios entienden el ocio en un sólo sentido: como una pérdida de tiempo, y como causante de muchos males, tanto individuales como sociales.

H.4.5 Los empresarios afirman que no tienen tiempo libre para dedicarlo a diversiones; destinan la mayor parte de su tiempo al trabajo y muy poco tiempo a diversiones, tales como: asistencia a espectáculos, al cine, a clubs sociales y deportivos, a fiestas etc.

HIPOTESIS GENERAL 5

Hipótesis general 5:

La élite empresarial, en sociedades en que es factible el desarrollo de empresas con baja inversión inicial de capital, recluta una parte importante de sus miembros entre las clases populares (self-made-man); estos hombres empiezan a trabajar generalmente en edad temprana y tienen sólo estudios muy elementales; proceden frecuentemente de otras localidades y las razones que les impulsan a emigrar están directamente relacionadas con las posibilidades de éxito percibidas en los negocios.

Todos los empresarios, tanto los "self-made-man" como los "nacidos con privilegios" proceden de familias "empresariales" y no de "familias burocráticas".

Hipótesis específicas:

H.5.1 La élite empresarial, en sociedades en que es factible el desarrollo de empresas con baja inversión inicial de capital, recluta una parte importante de sus miembros entre las clases populares (self-made-man); estos hombres empiezan a trabajar en edad temprana y tienen sólo estudios elementales; proceden frecuentemente de otras localidades, y las razones que los han impulsado a emigrar están relacionadas con las posibilidades de éxito percibidas en los negocios.

H.5.2. Todos los empresarios proceden de "familias empresariales" y no de "familias burocráticas".

HIPOTESIS GENERAL 6

Hipótesis general 6:

Los empresarios consideran el dinero -el éxito económico- como un factor indispensable del éxito en general; juzgan que el dinero sirve, sobre todo, para invertirse: para que crezca su empresa. Estiman que la riqueza sólo es legítima si se obtiene a través del "trabajo honrado"; confieren a la honradez un valor de máxima importancia; ven al dinero como fuente de prestigio, siempre y cuando sea producto del trabajo personal honrado, reprobando, en cambio, enérgicamente el rentismo y el robo.

Hipótesis específicas:

H.6.1 Los empresarios consideran el dinero -el éxito económico- como un elemento indispensable del éxito en general.

H.6.2 Los empresarios juzgan que el dinero sirve, sobre todo, para invertirse: para que crezca su empresa.

H.6.3 Los empresarios estiman que la riqueza sólo es legítima si se obtiene a través del "trabajo honrado": confieren a la honradez un valor de máxima importancia.

H.6.4 Los empresarios ven el dinero como fuente de prestigio, - siempre y cuando sea producto del trabajo personal honrado; reproban, en cambio, enérgicamente el rentismo y el robo.

HIPOTESIS GENERAL 7

Hipótesis general 7:

El empresario, que característicamente desempeña una función modernizadora en el área de la economía, cuando se halla inserto en una sociedad tradicional conserva cierto tradicionalismo que se manifiesta claramente en el área de las relaciones familiares y en la forma de juzgar a la mujer en general. El empresario mexicano considera a la familia como fuente de felicidad y orgullo; y dedica a ella gran parte de su tiempo libre; considera de gran importancia los valores tradicionales; y juzga que su autoridad como padre de familia debe ser indiscutida; estima como principal cualidad de los hijos el que sean afectuosos con sus padres; anhela que sus hijos se dediquen a actividades empresariales. Con respecto a la mujer, su actitud tradicionalista se manifiesta en que: prefiere como ocupación para sus hijas - "ama de casa"; le disgusta la idea de que su esposa trabaje; considera que la mujer, en general, no debe trabajar más que en función de la familia; elige para su esposa cualidades relativas a él mismo o a sus hijos; juzga, como principales cualidades de la mujer mexicana, y como las mayores cualidades que puede tener una mujer en general, a cualidades con respecto al hombre y a la familia; y, por último, manifiesta una actitud negativa hacia la mujer que se divorcia.

Hipótesis específicas:

H.7.1 El empresario mexicano ve en la familia una de las fuentes más importantes de felicidad del ser humano en general, y de él mismo en particular; y como motivo de orgullo personal. Dedicar a actividades familiares parte importante de su tiempo libre y de sus fines de semana.

H.7.2 El empresario mexicano considera de gran importancia los valores tradicionales; juzga que su autoridad como padre de familia debe ser indiscutida.

- H.7.3 El empresario mexicano considera como principal cualidad de los hijos el que sean afectuosos y obedientes con sus padres.
- H.7.4 El empresario mexicano prefiere para sus hijos ocupaciones empresariales.
- H.7.5 El empresario mexicano prefiere como ocupación para sus hijas: "ama de casa".
- H.7.6 Al empresario mexicano le disgusta la idea de que su esposa trabaje, y ésta, generalmente, no suele trabajar.
- H.7.7 El empresario mexicano considera que la mujer, en general, no debe trabajar salvo en función de la familia.
- H.7.8 El empresario mexicano elige para su esposa cualidades relativas a él mismo o a sus hijos.
- H.7.9 El empresario mexicano considera al hombre más inteligente que la mujer; juzga como principales cualidades de la mujer mexicana, y como las mayores cualidades que puede tener cualquier mujer, a cualidades con respecto al hombre y a la familia.
- H.7.10 Los empresarios mexicanos manifiestan una actitud negativa hacia las mujeres que se divorcian.

HIPOTESIS GENERAL 8

Hipótesis general 8:

La actitud del empresario mexicano hacia la familia y las relaciones personales difiere de la del empresario estadounidense descrita por McClelland, en el sentido de dar a éste tipo de relaciones una gran importancia dentro del ámbito de su actividad empresarial. Esta importancia se manifiesta tanto en actitudes como en conductas, en los siguientes aspectos: los empresarios mexicanos, generalmente, inician sus actividades empresariales con ayuda y/o en sociedad con miembros de su familia; al menos en la etapa inicial, tienen como socios en su empresa principal a miembros de su familia, y consideran a ésta como una empresa familiar; tienen a algún familiar trabajando en su empresa, particularmente al padre, hermanos o hijos. Los hijos de los empresarios -o al menos uno de ellos- eligen hacer estudios que mejor los capaciten para trabajar en la empresa de su padre y, posteriormente trabajan efectivamente en ella, antes que dedicarse a alguna otra profesión. Los empresarios mexicanos consideran que existe la obligación moral, para quien posee recursos, de ayudar económicamente a su familia de origen; sin embargo, juzgan que las relaciones que tienen con sus familiares y amigos, no deben interferir con la buena marcha de sus negocios.

Hipótesis específicas:

H.8.1 Los empresarios mexicanos generalmente inician sus actividades empresariales con ayuda y/o en sociedad con miembros de su familia.

H.8.2 Los empresarios mexicanos, al menos en la etapa inicial, tienen como socios en su empresa principal, únicamente a miembros de su familia; y consideran a ésta como una empresa familiar.

H.8.3 Los empresarios mexicanos tienen, generalmente, a algún familiar trabajando en su empresa, particularmente al padre, hermanos o hijos.

H.8.4 Los hijos de los empresarios mexicanos -al menos uno en cada familia- eligen hacer estudios que los capaciten para dirigir mejor la empresa de su padre.

H.8.5 Los hijos de los empresarios mexicanos -al menos uno en cada familia- eligen trabajar en la empresa de su padre, antes que en alguna otra profesión.

H.8.6 Los empresarios mexicanos consideran que existe la obligación moral, para quienes poseen recursos, de ayudar económicamente a su familia de procedencia.

H.8.7 Los empresarios mexicanos piensan que las relaciones que tienen con sus amigos y familiares no deben interferir con sus negocios.

HIPOTESIS GENERAL 9

Hipótesis general 9:

Los empresarios se consideran a si mismos - parte fundamental de la estructura socio-económica: juzgan ser líderes, motores de la sociedad. Están convencidos de que el papel de la empresa privada, y, consecuentemente, del empresario, es socialmente imprescindible y benéfico para la sociedad; estiman ser de gran ayuda para otros: están orgullosos de haber dado trabajo a muchos hombres; piensan que contribuyen al mejoramiento de la sociedad en que viven.

En la pequeña y mediana empresa, específicamente, los empresarios perciben en forma patriarcal la relación con sus trabajadores: piensan que ellos necesitan de su comprensión, afecto y ejemplo; consideran que los ayudan, protegen y benefician; que son guías y amigos de sus trabajadores y se preocupan por sus familias.

Los empresarios mexicanos juzgan que en la injusticia y en la pobreza prevaecientes, el gobierno tiene gran responsabilidad; señalan la ausencia de un liderazgo político adecuado. No tienen una buena opinión del papel del político en general: prefieren que sus hijos e hijas no sean políticos. Admiran y eligen como modelo para nuestro país, a naciones desarrolladas, de libre empresa, con regímenes democráticos; desean para el país gobernantes honestos y democráticos. Juzgan al gobierno ineficiente administrador de las empresas estatales: estiman a la iniciativa privada mucho más capacitada para ello.

Estiman que el gobierno prevaeciente, aunque no les reconoce todo su valor, tampoco obstaculiza su desarrollo. No militan en el partido en el poder (PRI), aunque simpatizan y votan por él.

Hipótesis específicas:

H.9.1 Los empresarios juzgan que el papel que ellos desempeñan es necesario y benéfico para la sociedad y motivo de orgullo perso-

nal: piensan que contribuyen al mejoramiento de la sociedad en que viven, dando trabajo a muchos hombres; consideran ser líderes, motores de la sociedad y la economía.

H.9.2 En la pequeña y mediana empresa, específicamente, los empresarios entienden en forma patriarcal la relación con sus trabajadores: piensan que ellos necesitan de su comprensión, afecto y ejemplo.

H.9.3 Los empresarios mexicanos juzgan que en la injusticia y la pobreza prevaecientes el gobierno tiene gran responsabilidad; señalan la ausencia de un liderazgo político adecuado.

H.9.4 Los empresarios mexicanos no tienen una buena opinión del rol del político en general: prefieren que sus hijos e hijas no sean políticos.

H.9.5 Los empresarios mexicanos admiran, consideran como las más justas, y eligen como modelo para nuestro país, a naciones desarrolladas, de libre empresa, con regímenes democráticos: desean gobernantes democráticos y honestos para el país. Juzgan al gobierno no ineficiente administrador de las empresas estatales: estiman a la iniciativa privada mucho más capacitada para ello.

H.9.6 Los empresarios mexicanos consideran que el gobierno prevaeciente, aunque no les reconoce todo su valor, tampoco obstaculiza su desarrollo. No militan en el partido en el poder (PRI), aunque simpatizan y votan por él.

3. VARIABLES

3. Variables

1) Definición de variables

a) Definiciones conceptuales.

Empresario: de entre los diversos significados dados al vocablo, y que se han discutido en el marco teórico, en este estudio se considera como empresario al individuo que es propietario de una empresa o, dicho de otra forma, que es dueño de los medios de producción y que también dirige la empresa en cuestión.

Self-made-man: empresario self-made-man es aquel cuya familia de procedencia pertenecía a las clases populares y que, consecuentemente, no le proporcionó ni un capital inicial, ni una educación superior. Este tipo de empresario, llamado también "fundador", es el iniciador de su empresa.

Nacido con privilegios: empresario nacido con privilegios es aquel cuya familia de procedencia le proporcionó desde una empresa ya establecida o un capital inicial, hasta simplemente una educación superior.

Estas tres variables ya definidas son las variables independientes.

Mentalidad: la mentalidad abarca dos aspectos: el --

primero de ellos coincide con el sentido restringido del término y significa la concepción del mundo de un individuo: sus valores, motivaciones y actitudes básicas; el -segundo aspecto de la mentalidad que se considera es el estilo de vida que comprende las conductas, la forma en que se vive.

Esta variable, en sus dos aspectos, es la variable de pendiente.

b) Definiciones operacionales.

Empresario: empresario, en este estudio, es el individuo que al mismo tiempo es dueño y director de una de -- las empresas con mayor capital de la localidad en que se realiza el estudio: la ciudad de León, Guanajuato.

Self-made-man: empresario self-made-man es aquel que inició su propia empresa sin contar para ello con un capital inicial ni con una educación universitaria u otras formas de privilegio socio-económico.

Nacido con privilegios: empresario nacido con privilegios es aquel que, o bien recibió una empresa ya formada o al menos contó con un capital inicial o con una educación universitaria.

Mentalidad: para los objetivos de este estudio, por mentalidad se entiende la forma de percibir al mundo y especialmente a la sociedad, en una serie de aspectos como son: la naturaleza y las causas de la desigualdad - socio-económica, el papel de la educación, los problemas sociales existentes y sus causas; la importancia relativa que se otorga a los factores sociales e individuales como determinantes de la posición socio-económica de los individuos; las formas que adopta la religiosidad en lo que concierne a la concepción del mundo y de la moral social; sobre el sentido de la vida, la felicidad, el trabajo y el tiempo; la concepción del éxito, del progreso y del dinero; la forma de entender y vivir las relaciones personales y los roles familiares y sexuales; la forma en que conciben el rol de empresario y la relación con los trabajadores; la visión que tienen de los políticos y de la política y su participación en ella. Y, por último, conformando un aspecto separado, el estilo de vida.

Los indicadores que registran los aspectos de la mentalidad que se estudian, se van a determinar por medio del instrumento empleado.

2) Control de variables

A través del procedimiento de selección de la muestra,

NOTA: Ver la sección donde se describe el instrumento.

que a continuación se describe, se aseguró que los empresarios entrevistados fueran empresarios importantes y -- acaudalados de la localidad: dueños y dirigentes de las mayores empresas de la ciudad de León, Gto.

La distribución de los empresarios en los dos grupos considerados: self-made-man y nacidos con privilegios, - se realizó en base a la información proporcionada por -- ellos mismos, confirmada por otros informantes, dado que la historia de estos hombres es del conocimiento público en la localidad.

4. M U E S T R A

4. Muestra

1) Procedimiento de selección

Como primer paso para determinar la magnitud de la élite empresarial de León, Gto., las ramas de la actividad económica más importantes, y el listado de las empresas más grandes de la localidad, se procedió a hacer una búsqueda bibliográfica sobre el tema. Se inició esta búsqueda en la "Biblioteca Municipal" de la ciudad, continuándose en la biblioteca del "Colegio del Bajío", y en las Cámaras locales de: Industria, Comercio y de la Industria de Transformación. Esta búsqueda de algún material escrito que proporcionara alguna información para la selección de la muestra resultó infructuosa.

Se decidió entonces hacer entrevistas con las personas que tenían a su cargo las Cámaras mencionadas, para averiguar:

- 1ª ramas más importantes de la economía local.
- 2ª empresarios más importantes en cada rama.

La información así obtenida se confrontó formando -- con ella una lista de las principales ramas de la actividad económica y de los empresarios más importantes en cada una de ellas. Quedó así conformada una lista de 48 empresarios.

Se decidió entonces fijar la muestra en 30 personas, considerando que una muestra de más del 60% del universo poblacional -la élite empresarial- era suficiente.

Una vez establecida la magnitud de la muestra, se procedió al azar, en cada rama, para obtener la lista definitiva de 30 empresarios.

Se consideraron parte del universo a estudiar únicamente a los empresarios residentes en la localidad y que, a un tiempo, eran dueños y dirigían las empresas más importantes de la ciudad de León, Gto.

Los empresarios seleccionados son todos, pues, residentes de la ciudad de León, Gto; propietarios y directores de las empresas más importantes de la localidad, dentro de las siguientes actividades consideradas: Agricultura, Comercio, Hotelería, Industria de la Construcción, e Industria de la Transformación, ésta última con las siguientes ramas, en orden de importancia: Industria del calzado, Curtiduría, Industria química, de Avíos y Alimenticia.

2) Características de la muestra.

Los empresarios entrevistados resultaron ser todos del sexo masculino, con edades que oscilan entre los 30 y los

76 años de edad; todos casados entre los 21 y los 35 -- años; con 6 hijos promedio, siendo el número más frecuente de hijos 4 y 6.

Con respecto a los estudios de estos hijos de los entrevistados, los varones estudiaron o estudian la primaria en escuelas confesionales locales, con una sola excepción. Los mayores de ellos, en escuelas exclusivas para varones principalmente en dos: el "Instituto Lux" de jesuitas, que en años recientes se ha convertido en mixto; y el "Instituto La Salle", de maristas. Actualmente, los hijos pequeños además de a las escuelas citadas que siguen siendo con mucho las más frecuentemente elegidas, empiezan a asistir a otras dos escuelas más recientemente instaladas en la localidad, también confesionales aunque de monjas y con educación mixta: el "Instituto Jassá" y el "Colegio Miraflores".

La mayoría cursó o cursa la Secundaria en las mismas escuelas y lo mismo puede decirse de la Preparatoria, aunque entonces 5 de los empresarios (16.5%) enviaron a sus hijos a estudiar fuera de la ciudad: 3 de ellos, al "Tecnológico de Monterrey" y 2 con los hermanos maristas de San Luis Potosí.

Las instituciones en las que realizaron o realizan sus estudios profesionales son en orden de importancia:-

"Tecnológico de Monterrey", "Universidad Nacional Autónoma de México", y "Universidad Iberoamericana" en su plantel del Distrito Federal. Recientemente, aunque siguen siendo grandes favoritas las instituciones mencionadas, algunos eligen hacer sus estudios en los planteles que en años recientes han instalado en la localidad el "Tecnológico de Monterrey" y la "Universidad Iberoamericana", así como en la también recientemente fundada "Universidad del Bajío". Por último, debe mencionarse que 2 de los empresarios entrevistados han enviado a uno de sus hijos al extranjero (Inglaterra) a adquirir conocimientos técnicos de alto nivel relacionados con su empresa.

Por lo que se refiere a la educación de las hijas de los empresarios, la escuela primaria y secundaria sigue los mismos patrones que la de los varones: eligen escuelas confesionales locales. Anteriormente la escuela preferida era el "Instituto América", sólo para mujeres, de monjas y, actualmente, las escuelas también de monjas pero mixtas: "Instituto Jassá" y "Colegio Miraflores".

Hasta años recientes, las hijas de los empresarios no cursaban estudios profesionales; en términos generales lo más que llegaban a estudiar era "Maestra normalista" o "Secretaria". A este respecto ha habido un cambio notable en los últimos años en que una buena parte de ellas han empezado a asistir a las Universidades. Aunque algu

nas de ellas también estudiaron o estudian en otras ciudades de la República, asisten en mucho mayor medida que los varones, a planteles locales.

Con respecto al lugar de procedencia del padre de los entrevistados, únicamente 6 eran originarios de León, -- Gto., y 3 más del resto del Estado de Guanajuato; 9 procedían del Estado de Jalisco; 4 del Estado de Nuevo León; 5 de otras entidades de la República Mexicana; y, por último, 3 procedían de países europeos.

Las principales razones que llevaron a estos hombres a emigrar, fueron dos: la búsqueda de un lugar seguro durante la Revolución Mexicana, y el deseo de encontrar mejores condiciones socio-económicas.

En cuanto a los estudios cursados por el padre de los empresarios entrevistados: 8 de ellos no cursaron ningún estudio; 12 cursaron de 4 a 6 años de la primaria; 4 terminaron la primaria y cursaron de 2 a 4 años más; de los 6 restantes: 2 hicieron algunos estudios profesionales - aunque no terminaron una carrera, y 4 si llegaron a titularse.

En el área laboral, de estos 30 padres: 1 nunca trabajó; 3 murieron jóvenes, siendo sus hijos niños o adolescentes; 2 se retiraron cerca de los 75 años; y el resto,

que representan el 80%, se retiraron ya enfermos o nunca se retiraron.

Por lo que se refiere a los entrevistados mismos: 16 son originarios de la ciudad de León, y 2 más del Estado de Guanajuato; 4 del Estado de Jalisco; 3 del Estado de Nuevo León; y 5 de otros lugares.

Con respecto a los estudios cursados por los empresarios entrevistados: 7 estudiaron de 2 años a primaria -- terminada; 4 de 1 a 2 años de contabilidad después de la secundaria; y 1 terminó la preparatoria. Los doce restantes, todos ellos considerados "nacidos con privilegios", asistieron a la Universidad y terminaron sus carreras: cuatro, estudiaron Contabilidad o Administración; seis Ingeniería química, civil o mecánica; y dos, otras carreras. Estos doce últimos cursaron sus estudios profesionales en las siguientes Universidades: cuatro en la U.N.A.M.; tres en el Tecnológico de Monterrey; uno, en la U.I.A. del Distrito Federal; tres, en Estados Unidos; y uno, en Canadá. Además de estos últimos cuatro que hicieron sus estudios profesionales en el extranjero, tres más estuvieron de 6 meses a 3 años estudiando inglés en

NOTA: La hipótesis general 5, se refiere a las pautas de reclutamiento de la élite empresarial de León. En la exposición de datos correspondiente, pueden consultarse una serie de datos, que no se ha considerado pertinente reproducir aquí.

Estados Unidos; y uno, 2 años en Estados Unidos y 6 meses en Alemania, especializándose. Por último, dos trabajaron de 2 a 4 años en Estados Unidos.

Por lo que se refiere a su actividad en el campo de los negocios, de estos treinta empresarios: veintitres -- además de su empresa principal son dueños o socios importantes de otras empresas que en la gran mayoría de los casos son paralelas o están directamente relacionadas -- con su empresa principal. Por ejemplo: si la empresa -- principal es una fábrica de calzado, tienen además otra fábrica de calzado, de otra línea y/o en sociedad con -- otra persona; o bien, tienen una curtiduría, una cadena de tiendas donde venden su calzado, o una compañía de -- transporte para transportar su producto. Además de es-- tos veintitres empresarios que tienen otras empresas re-- lacionadas con su empresa principal, dos más tienen tam-- bién otras empresas aunque no relacionadas con su empre-- sa principal; dos más, sólo tienen bienes raíces, además de su empresa principal; y, por último, tres dicen no te-- ner negocios aparte de su empresa principal.

Independientemente de los datos anteriores, doce de -- los treinta tienen rancho; y diez tienen negocios rela-- cionados con la industria de la construcción.

Con respecto a la forma legal de la empresa principal:

2 son empresas individuales; y 28 son "sociedades anónimas", si bien 26 de ellas tienen como socios únicamente a miembros de la familia. Sin embargo, 21 de los empresarios están asociados con personas que no son miembros de su familia en otras empresas.

En la bolsa de valores: tres de los empresarios dicen tener acciones; y uno más, dice ser representante local de la Casa de Bolsa del Distrito Federal.

Por lo que se refiere a sus nexos con la Banca: veintidos de los empresarios son Consejeros de uno o dos Bancos, en sus sucursales locales.

En cuanto a la exportación, la actividad económica de la ciudad de León está fundamentalmente dirigida al mercado nacional: sólo 7 de los empresarios dicen exportar del 10 al 25% de su producción. La razón principal por la que no se exporta es que el mercado nacional logra absorber la producción local, haciendo innecesario el esfuerzo por exportar. En la industria del calzado y otras ramas de la industria de transformación existe una razón adicional para no exportar: sus productos difícilmente resultan competitivos en el extranjero.

A la pregunta de si consideran que debiera de haber más estímulos a la exportación, sólo el 10% considera --

que si. Al 90% le parece que existen suficientes estímulos y que el problema radica en la lentitud, burocratización y centralismo con que se manejan los permisos de exportación.

Sobre la procedencia de la maquinaria que utilizan en sus empresas, esta proviene, en orden de importancia, de: Alemania, Estados Unidos, Italia, México, Checoslovaquia e Inglaterra. Sólo 4 de los 30 empresarios entrevistados pagan derechos al extranjero por el uso de patentes y procesos.

5. INSTRUMENTOS

5. Instrumento

1) Construcción

El instrumento utilizado consta de 4 partes:

La primera es una serie de preguntas abiertas, orales, subdividida en secciones y constituye la parte medular - del instrumento, abarcando la mayor parte de las hipótesis de la investigación.

Las razones por las que se eligió esta forma son varias. Una de ellas, que se señala en el marco teórico, se fundamenta en las experiencias de estudios anteriores similares en los cuales se ha encontrado que la entrevista con preguntas abiertas resulta ser la única técnica - con la que se ha logrado obtener datos de muestras anólogas.

Otra razón para utilizar esta forma de entrevista semi-estructurada es la de que las preguntas abiertas permiten al entrevistado un máximo de libertad para responder a las interrogantes que se le plantean, sin sugerirle opciones de contestación. Esta cualidad resulta altamente favorable para realizar el estudio de la visión -- del mundo de un individuo o grupo y confrontarla con los desarrollos ya existentes sobre el tema, dado que, el no proporcionar alternativas de respuesta, obliga al individuo a manifestar espontáneamente su manera de definir y

estructurar el mundo, sin recurrir a pautas marcadas de antemano por el investigador.

Por último, las preguntas abiertas orales tienen la ventaja de ser una forma más ágil, rápida y fácil para el entrevistado de responder a los cuestionamientos que se le hacen, sobretodo cuando desea abarcarse una amplia gama de temas, como es el caso presente. La fidelidad de registro de las respuestas se asegura grabándolas en una cinta magnetofónica y transcribiéndolas posteriormente en forma literal.

Las Secciones I, II y III, de esta primera parte del instrumento, se emplearon para iniciar la entrevista. -- Esta decisión se basa en la consideración de que el diálogo abierto que se propicia permite establecer una relación cordial con el entrevistado. Esta parte inicial investiga casi exclusivamente datos de tipo sociológico, - incluyendo preguntas sobre la familia de procedencia del entrevistado; sus propios estudios y sus primeras ocupaciones; datos sobre su empresa; y, para terminar, algunas preguntas sobre la familia por él formada.

Esta primera parte comprende 40 de las preguntas abiertas, e intencionalmente no explora las actitudes y opiniones que se investigan con el siguiente instrumento: las frases incompletas. La razón para proceder de esta mane-

ra es que dichas frases tienen por objeto obtener contes-
taciones lo más espontáneas posibles, sobre aspectos que
se prestan a la emisión de respuestas socialmente desea--
bles. Para incrementar este efecto, el instrumento se -
presenta como "una prueba de rapidez de respuesta", uti-
lizándose un cronómetro como medida de presión, y dando
una explicación motivadora. (Ver "Frases Incompletas",
en el anexo).

A continuación se prosigue con otra serie de 21 pre--
guntas abiertas, orales; esta sección tiene el propósito
de que el entrevistado exponga con un máximo de libertad
su visión del mundo conformada por las significaciones -
que otorga a objetos considerados fundamentales a tal --
respecto.

Sobre estos mismos objetos considerados centrales y -
otros más, se vuelve en la siguiente parte del instrument-
to, aunque con una nueva modalidad que obliga al entre--
vistado a una toma de posición definida sobre los tópi--
cos que se le plantean. Esta sección agrupa 3 cuestionar-
ios los que, junto con las "Frases Incompletas", constit-
tuyen la totalidad de los instrumentos escritos que se -
utilizan. Dichos 3 cuestionarios son: uno de elección -
forzada, al que se ha llamado "Opciones" en el que se --
dan dos o tres alternativas de respuesta a elegir; uno -
de "Acuerdo- desacuerdo", según el ya clásico estilo que

permite 5 graduaciones de respuesta, que van del "muy de acuerdo", pasando por el "ni si, ni no" hasta el "muy en desacuerdo"; por último, uno de "elección jerarquizada" en el que deben numerarse en orden de preferencia o de importancia la serie de alternativas de respuesta que se ofrecen.

La siguiente y última parte del instrumento consiste nuevamente en una serie de preguntas abiertas que se agrupan bajo dos temas centrales. El primero de ellos versa sobre los roles sexuales en general, y en México en particular; así como de los aspectos más valorados y más rechazados del ser humano. El segundo tema, denominado "estilo de vida", investiga conductas consideradas relevantes para la descripción de la forma en que efectivamente se vive.

Las diferentes partes del instrumento se aplicaron siempre en el mismo orden en que fueron expuestos, ya que esta secuencia se construyó con una intención ya planteada que, resumiendo, consiste en ir de lo más libre a lo más estructurado, evitando proponer respuestas antes de tiempo. Por esta razón se decidió no contrabalancear, anteponiendo las consideraciones expuestas.

2) Piloteo.

Se hizo un piloteo para probar el instrumento con 10-

sujetos de la ciudad de León y de clase social alta, a fin de asegurarse de que el lenguaje empleado fuera el adecuado y que no había preguntas no entendidas.

Se les administró el instrumento a estas 10 personas. Se calificaron las 10 entrevistas y se vió que no hubiera preguntas no entendidas y que estuviera correctamente parafraseado el instrumento. No hubo problemas, por lo que no fué necesario modificar el instrumento, el cual quedó tal como aparece en el anexo, para su aplicación a la muestra definitiva.

3) Administración del instrumento final.

El instrumento final se administró a los 30 sujetos de la muestra en forma individual. La entrevista se grabó en cinta magnetofónica con el consentimiento del entrevistado, en todos los casos.

La parte escrita se contestó durante la misma entrevista, en presencia del investigador. Para las "Frasas Incompletas" se empleó un cronómetro a fin de presionar a los entrevistados a que respondieran rápidamente y con ello en la forma más espontánea posible.

El orden en que se aplicaron los instrumentos ya fué explicado en la parte correspondiente a la construcción del instrumento, y lo mismo se hizo con respecto al no contrabalanceo.

Las entrevistas fueron realizadas en las oficinas del entrevistado en todos los casos, y prácticamente sin interrupciones. Las respuestas a las preguntas abiertas fueron en general amplias y enfáticas. El tiempo de duración de las entrevistas osciló entre 2 y 5 horas.

4) Calificación

a) Instrumento abierto

1. Análisis de contenido

Las preguntas abiertas fueron literalmente transcritas. Posteriormente se procedió a hacerles un análisis de contenido a partir de conceptos desarrollados en el marco teórico. Como segundo criterio de clasificación se tomó en cuenta el contenido mismo de las respuestas.

2. Jueces

Se utilizaron 5 jueces, considerando que era consistente la categorización de la información cuando 4 de ellos estuvieran de acuerdo y cuando no se cumpliera este requisito, la pregunta sería eliminada.

b) Instrumentos cerrados

1. Jerarquizadas

Se dividieron en tres grupos las respuestas obtenidas, de acuerdo al orden de preferencia, de la siguiente maneo

ra: 1^a y 2^a lugares; 3^a, 4^a y 5^a lugares; y 6^a lugar en adelante. Se procedió luego a aplicar la prueba estadística elegida. En los casos en que esta prueba no podía ser aplicada de esta manera, se procedió a hacer -- una nueva agrupación, dicotomizando las respuestas, en: 1^a, 2^a, y 3er lugares; y 4^a lugar en adelante. En algunos de los casos también se agruparon alternativas de respuesta en forma de índices.

2. Opciones

La calificación de este instrumento no presentó ninguna dificultad especial.

3. Acuerdo - desacuerdo

Aunque en su aplicación este instrumento ofrecía 5 - opciones de respuesta, en la calificación sólo se consideraron 3: acuerdo; ni si, ni no; y desacuerdo. Esta - decisión se debió a que se presentó la tendencia a responder, en algunos sujetos usando solamente las respuestas extremas, y en otros las respuestas moderadas. Por Por ello se juzgó que no podía hacerse la discriminación más fina de las 5 opciones de respuesta.

c) Validez y confiabilidad

Por lo que se refiere a la validez del instrumento, sólo la validez de contenido puede garantizarse, funda-

mentándose en los desarrollos teóricos sobre el tema, ex puestos en el marco teórico de este trabajo. En sentido psicométrico, la validez no puede sustentarse ya que se trata del primer estudio en su tipo. Sólo posteriores - investigaciones podrían lograr algo al respecto.

La confiabilidad, en el caso de las preguntas abier--tas, está dada por la consistencia entre jueces.

III. RESULTADOS

ANALISIS DE DATOS

Análisis de datos referentes a la hipótesis 1.1

En la hipótesis 1.1., que se refiere a que los empresarios consideran la desigualdad socio-económica como producto de características individuales, como puede observarse en la Tabla 1.1., los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador F.I.3, resultó significativo, con $p < .05$ en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.50, resultó significativo, con $p < .02$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.44, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, los tres indicadores resultaron estadísticamente significativos en el sentido planteado, esto es, en señalar a factores o características individuales como causantes de la desigualdad socio-económica, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 1.1

	1	2	3	χ^2	gl	p
F.I.3	8	5	17	7.8	2	.05
A.50	15	5	20	8.73	2	.02
A.44	15	47		16.50	1	.001

Acotación:

F.I.3 Los pobres, debido a factores:

- 1) Sociales
- 2) Educativos
- 3) Individuales

A.50 Causas de la pobreza:

- 1) Sociales
- 2) Familiares
- 3) Individuales

A.44 Factores que influyen en el éxito:

- 1) Sociales
- 2) Individuales

Análisis de datos referentes a la hipótesis 1.2

En la hipótesis 1.2, que se refiere a que los empresarios juzgan que los problemas sociales son ahora menores que en el pasado y que no existen en su medio, o bien, que son producto de características personales y conductas negativas de las clases populares, como puede verse en la Tabla 1.2, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.D.17, resultó significativo con $p < .05$, en sentido inverso al planteado en la hipótesis.

El indicador A.61, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido propuesto por la hipótesis.

Como puede observarse, uno de los indicadores de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en sentido inverso al planteado en la hipótesis y el otro indicador, aunque con una tendencia en el sentido propuesto, no resultó estadísticamente significativo por lo que se rechaza esta hipótesis.

TABLA 1.2

	1	2	χ^2	gl	p
A.D.17	8	18	3.84	1	.05
A.61	16	25	1.96	1	>.05

Acotación:

A.D.17 Los problemas sociales son ahora menores que en el pasado

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

A.61 Problemas sociales en León, Guanajuato.

- 1) Su fuente es la sociedad
- 2) Sus fuentes son las clases populares o no hay - problemas

Análisis de datos referentes a la hipótesis 1.3

En la hipótesis 1.3, que se refiere a que los empresarios consideran que el sistema social prevaleciente da a todos la oportunidad de adquirir un status socio-económico alto mediante la práctica de las así llamadas "virtudes empresariales", como puede observarse en la Tabla 1.3, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.D.28, resultó significativo, con $p < .05$ en el sentido previsto por la hipótesis.

El indicador A.D.29, no resultó estadísticamente significativo, aunque presenta una tendencia en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador J.13, resultó significativo, con $p < .001$.

El indicador J.13.A, se elaboró a partir del indicador J.13, agrupando sus factores según dos categorías: "virtudes empresariales" y factores sociales (privilegios). La composición resultó significativa, con $p < .001$, en el sentido planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, dos de los indicadores de esta hipótesis resultaron significativos en el sentido propuesto, es decir, en señalar que: el origen social de un individuo no determina generalmente su condición social de adulto; y que los factores que más contribuyen para que un individuo llegue a ser muy rico son las "virtudes burguesas" (ambición, capacidad para tomar decisiones, habilidad para detectar los mejores negocios, trabajo intenso y ahorro) y no los factores sociales o privilegios (nivel socio-económico de los padres, posibilidades de financiamiento, conocer a las personas adecuadas). El tercer indicador, aunque con una tendencia en el sentido planteado, no resultó estadísticamente significativo, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 1.3

	1	2	χ^2	gl	p
A.D.28	8	20	5.14	1	.05
A.D.29	15	11	0.06	1	>.05
J.13a)	26	3	40.59	12	.001
b)	10	19			
c)	15	14			
d)	18	11			
e)	16	13			
f)	17	12			
g)	11	18			
h)	12	17			
i)	15	14			
j)	11	18			
k)	9	20			
l)	12	17			
m)	22	7			
J.13A	119	71	12.12	1	.001

Acotación:

A.D.28 El origen social de un individuo determina su condición social de adulto.

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

A.D.29 Cualquier persona muy trabajadora y competente puede llegar a ser muy rica

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

J.13 Factores que más contribuyen para llegar a ser muy rico

- 1) Primeros tres lugares

TABLA 1.3 (continuación)

- 2) Siguientes lugares
 - a) Ambición, firme determinación de triunfar
 - b) Alto nivel económico de sus padres
 - c) Formación familiar
 - d) Nivel de educación (escolar)
 - e) Coeficiente intelectual
 - f) Habilidad para detectar mejores negocios
 - g) Constancia en el ahorro
 - h) Conocer a las personas adecuadas
 - i) Trabajo intenso
 - j) Posibilidad de financiamiento
 - k) Tener buena suerte
 - l) Habilidad para vender
 - m) Capacidad para tomar decisiones

J.13.A Factores que más contribuyen para llegar a ser muy rico

- 1) Virtudes empresariales
- 2) Factores sociales (privilegios)

Análisis de datos referentes a la hipótesis 1.4

En la hipótesis 1.4, que se refiere a que los empresarios consideran a la educación como vía privilegiada al progreso; y a su colaboración con instituciones educativas, como puede observarse en la Tabla 1.4, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.47, no resultó estadísticamente significativo

El indicador E.V.21, no resultó estadísticamente significativo

Como puede observarse, los dos indicadores de esta hipótesis no resultaron estadísticamente significativos, por lo que esta hipótesis se rechaza.

TABLA 1.4

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.47	8	19	17	4.67	2	> .05
E.V.21	16	14		.12	1	> .05

Acotación:

A.47 Significado del progreso de un país:

- 1) Factores económicos
- 2) Factores sociales
- 3) Factores educativos

E.V.21 Colaboración con instituciones educativas

- 1) Sí
- 2) No

Análisis de datos referentes a la hipótesis 1.5

En la hipótesis 1.5, que se refiere a que el empresario considera que la violencia no es, en ningún caso, un medio para lograr una mayor justicia social, como puede observarse en la Tabla 1.5, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador Op. 13, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, es to es en el de señalar que la violencia no es, en ningún caso, un medio adecuado para lograr una mayor justicia social, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 1.5

	1	2	χ^2	gl	p
Op.13	29	1	26.12	1	.001

Acotación:

Op.13 Forma de lograr un mundo más justo

1) No cambios violentos

2) Tal vez cambios violentos

Análisis de datos referentes a la hipótesis 1.6

En la hipótesis 1.6, que se refiere a que los empresarios juzgan a la humanidad fatalmente dividida en pobres y ricos, como puede observarse en la Tabla 1.6, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.D.25, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, esto es, en señalar que siempre habrá pobres y ricos, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 1.6

	1	2	χ^2	gl	p
A.D.25	29	0	29	1	.001

Acotación:

A.D.25 Siempre habrá pobres y habrá ricos

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

Análisis de datos referentes a la hipótesis 2.1

En la hipótesis 2.1, que se refiere a que los empresarios "self-made-man" consideran en mayor medida que los "nacidos con privilegios" que la desigualdad socioeconómica es producto de características individuales, como puede observarse en la Tabla 2.1; los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador F.I.3, resultó estadísticamente significativo, observándose una tendencia en sentido inverso al planteado en la hipótesis.

El indicador A.50, resultó significativo, con $p < .05$, - en sentido inverso al planteado en la hipótesis.

El indicador A.44, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado.

Como puede observarse, dos de los indicadores de esta hipótesis no resultaron estadísticamente significativos, y el --tercero resultó estadísticamente significativo en sentido inverso al planteado, por lo que se rechaza esta hipótesis.

NOTA: En todos los análisis de datos y tablas correspondientes a la hipótesis general 2, las frecuencias observadas se expresan en porcentajes debido a que los grupos entre los que se hacen las comparaciones tienen una n distinta.

TABLA 2.1

	1	2	χ^2	gl	p
F.I.3	50%	62.5%	1.28	1	> .05
A.50	35%	57%	5.26	1	.05
A.44	83%	61%	.92	1	> .05

Acotación:

F.I.3 Los pobres, debido a características individuales

- 1) Self
- 2) Nacidos

A.50 La pobreza causada por la carencia de virtudes empresariales

- 1) Self
- 2) Nacidos

A.44 El éxito debido a factores individuales (virtudes empresariales)

- 1) Self
- 2) Nacidos

Análisis de datos referentes a la hipótesis 2.2

En la hipótesis 2.2, que se refiere a que los empresarios "self-made-man" juzgan en mayor medida que los "nacidos con privilegios", que los problemas sociales son ahora menores que en el pasado; y que no existen problemas sociales en su medio, o bien, que su fuente son las clases populares, como puede observarse en la Tabla 2.2, los resultados encontrádos son los siguientes:

El indicador A.D.17, no resultó estadísticamente significativo.

El indicador A.61, no resultó estadísticamente significativo.

Como puede observarse, ninguno de los dos indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos, por lo que se rechaza esta hipótesis.

TABLA 2.2

	1	2	χ^2	gl	p
A.D.17	70%	68%	.02	1	> .05
A.61	61%	60%	.00	1	> .05

Acotación:

A.D.17 Desacuerdo con: Problemas sociales menores que en el pasado..

- 1) Self
- 2) Nacidos

A.61 No hay problemas sociales en León, Guanajuato, o su fuente son las clases populares.

- 1) Self
- 2) Nacidos

Análisis de datos referentes a la hipótesis 2.3

En la hipótesis 2.3, que se refiere a que los empresarios "self-made-man" juzgan, en mayor medida que los "nacidos con privilegios" que cualquier individuo puede cambiar su status socioeconómico practicando las "virtudes empresariales", como puede observarse en la Tabla 2.3, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.D.28, resultó significativo, con $p < .02$, en sentido inverso al planteado en la hipótesis.

El indicador A.D.29, resultó significativo, con $p < .02$, en el sentido planteado en la hipótesis.

El indicador J.13.A, no resultó estadísticamente significativo.

Como puede observarse, dos de los indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos: uno, en el sentido planteado por la hipótesis y otro, en sentido inverso. El tercer indicador no resultó estadísticamente significativo.

TABLA 2.3

	1	2	χ^2	gl	p
A.D.28	54%	82%	5.76	1	.02
A.D.29	72%	46%	5.72	1	.02
J.13.A	62%	57%	.20	1	>.05

Acotación:

A.D.28 Desacuerdo con: El origen social, determinante.

- 1) Self
- 2) Nacidos

A.D.29 Acuerdo con: Cualquier persona muy trabajadora y competente puede llegar a ser muy rica

- 1) Self
- 2) Nacidos

J.13.A Las virtudes empresariales como los factores que más contribuyen para llegar a ser muy ricos.

- 1) Self
- 2) Nacidos

Análisis de datos referentes a la hipótesis 2.4

En la hipótesis 2.4, que se refiere a que los empresarios "self-made-man" juzgan en mayor medida que los "nacidos con privilegios" que la educación es el medio idóneo para lograr el progreso; y colaboran en mayor medida con instituciones educativas, como puede observarse en la Tabla 2.4, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.47, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado en la hipótesis.

El indicador E.V.21, no resultó estadísticamente significativo.

Como puede observarse, ninguno de los dos indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos, -- por lo que se rechaza esta hipótesis.

TABLA 2.4

	1	2	χ^2	gl	p
A.47	47%	33%	2.42	1	> .05
E.V.21	41%	38%	.10	1	> .05

Acotación:

A.47 La educación como factor del progreso de una país

- 1) Self
- 2) Nacidos

E.V.21 Colaboración con instituciones educativas

- 1) Self
- 2) Nacidos

Análisis de datos referentes a la hipótesis 2.5

En la hipótesis 2.5, que se refiere a que los empresarios "self-made-man" tienen un estilo de vida más austero - que los "nacidos con privilegios", como puede observarse en la Tabla 2.5, los resultados encontrados son los siguientes;

Los indicadores: E.V.5; E.V.7; E.V.19; E.V.20, resultaron todos significativos, con $p < .001$, en el sentido planteado en la hipótesis.

El indicador E.V.16, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, cuatro indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos en el sentido planteado en la hipótesis; el indicador restante, no resultó estadísticamente significativo aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado en la hipótesis, esto es, que los empresarios "self-made-man" tienen un estilo de vida más austero que los "nacidos con privilegios", por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 2.5

	1	2	χ^2	gl	p
E.V.5	8%	33%	15.24	1	.001
E.V.7	0%	38%	38.0	1	.001
E.V.16	25%	38%	2.68	1	>.05
E.V.19	8%	38%	19.56	1	.001
E.V.20	16%	55%	21.42	1	.001

Acotación:

E.V.5 Asistencia a espectáculos: de más de tres veces al año hasta una vez al mes

- 1) Self
- 2) Nacidos

E.V.7 Asistencia al cine de más de tres veces al año hasta una vez a la semana

- 1) Self
- 2) Nacidos

E.V.16 Asistencia a fiestas más de 4 veces al año

- 1) Self
- 2) Nacidos

E.V.19 Práctica de deporte en compañía, en Club

- 1) Self
- 2) Nacidos

E.V.20 Asistencia al Club Campestre

- 1) Self
- 2) Nacidos

Análisis de datos referentes a la hipótesis 2.6

En la hipótesis 2.6, que se refiere a que los empresarios "self-made-man" viajan menos al extranjero que los "nacidos con privilegios"; y que cuando lo hacen es en mayor medida por motivo de negocios, como puede observarse en la Tabla 2.6, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador E.V.11, resultó significativo, con $p < .001$ en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador E.V.13, no resultó estadísticamente significativo.

Como puede observarse, uno de los indicadores de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo, en el sentido planteado por la hipótesis; y el otro indicador no resultó estadísticamente significativo. Por sus características, esta hipótesis puede interpretarse en dos partes: en cuanto a que los "self-made-man" viajan por motivo de negocios en mayor medida que los "nacidos con privilegios", se rechaza la hipótesis. En cuanto a que los "self-made-man" viajan menos al extranjero que los "nacidos con privilegios", se acepta la hipótesis.

TABLA 2.6

	1	2	χ^2	gl	p
E.V.11	33%	83%	21.54	1	.001
E.V.13	77%	76%	.00	1	> .05

Acotación:

E.V.11 Viajes al extranjero: Tres o más viajes de placer

- 1) Self
- 2) Nacidos

E.V.13 En los viajes al extranjero: visita fábricas y exposiciones (actividades relacionadas con su empresa)

- 1) Self
- 2) Nacidos

Análisis de datos referentes a la hipótesis 2.7

En la hipótesis 2.7, que se refiere a que los empresarios "nacidos con privilegios" tienen una visión más pesimista de la humanidad que los "self-made-man", como puede observarse en la Tabla 2.7, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador F.I.10, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido inverso al planteado en la hipótesis.

El indicador A.D.18, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido inverso al planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, uno de los indicadores de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo, en el sentido inverso al planteado por la hipótesis; el otro, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido inverso al planteado por la hipótesis, por lo que se rechaza esta hipótesis.

TABLA 2.7

	1	2	χ^2	gl	P
F.I.10	58%	47%	1.14	1	> .05
A.D.18	63%	26%	15.38	1	.001

Acotación:

F.I.10 Concepto negativo de la humanidad

- 1) Self
- 2) Nacidos

A.D.18 Acuerdo con: el hombre tiene por naturaleza una inclinación al mal.

- 1) Self
- 2) Nacidos

Análisis de datos referentes a la hipótesis 3.1

En la hipótesis 3.1, que se refiere a que los empresarios católicos consideran de gran importancia la creencia en Dios, pero no creen que la única religión verdadera es la católica, como puede observarse en la Tabla 3.1, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador F.I.13, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador Op.2, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, los dos indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 3.1

	1	2	3	χ^2	gl	p
F.I.13	3	10	17	9.8	2	.01
Op.2	3	26	1	38.6	2	.001

Acotación:

F.I.13 Opinión sobre las personas que no creen en Dios

- 1) Positiva
- 2) Neutral
- 3) Negativa

Op.2

- 1) El que una persona crea o no en Dios no es importante
- 2) Todas las religiones son igualmente buenas, lo verdaderamente importante es creer en Dios.
- 3) La única religión verdadera es la Católica

Análisis de datos referentes a la hipótesis 3.2

En la hipótesis 3.2, que se refiere a que los empresarios independiente de su religión, hacen énfasis en la importancia de "esta vida", como puede observarse en la Tabla 3.2, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.D.34, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una clara tendencia en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicado A.D.14, no resultó estadísticamente significativo.

El indicador J.1, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, dos de los indicadores no resultaron estadísticamente significativos, aunque uno de ellos muestra una clara tendencia en el sentido planteado por la hipótesis; sólo el tercer indicador, resultó estadísticamente significativo, en el sentido planteado por la hipótesis, por lo que no puede aceptarse la hipótesis.

TABLA 3.2

	1	2	χ^2	gl	p
A.D.34	20	10	3.32	1	> .05
A.D.14	12	16	.56	1	> .05
J.1	48	21	10.56	1	.01

Acotación:

A.D.34 Importancia de esta vida

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

A.D.14 Las actividades en esta vida subordinadas al interés en "la salvación"

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

J.1 Un hombre debe ser juzgado en función de (primeros 3 lugares)

- 1) Logros y actos
- 2) Ideales e intenciones

Análisis de datos referentes a la hipótesis 3.3

En la hipótesis 3.3, que se refiere a que los empresarios católicos no están de acuerdo con el postulado de que la pobreza facilita el camino a la salvación; no consideran a la caridad como medio adecuado de ayuda al necesitado; ni tampoco creen que la bondad produzca felicidad, como puede observarse en la Tabla 3.3, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.D.12, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.D.8, resultó significativo, con $p < .05$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.D.6, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, dos de los indicadores resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado por la hipótesis; el tercero, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 3.3

	1	2	χ^2	gl	p
A.D.12	4	22	12.46	1	.001
A.D.8	7	18	4.84	1	.05
A.D.6	12	18	1.2	1	> .05

Acotación:

A.D.12 Es más fácil para un pobre que para un rico lograr la salvación eterna

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

A.D.8 Los hombres buenos suelen ser felices y los malos desdichados

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

A.D.6 Practicar la caridad es la mejor y más adecuada de las formas de contribuir a aliviar las necesidades humanas.

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

Análisis de datos referentes a la hipótesis 3.4

En la hipótesis 3.4, que se refiere a que los empresarios depositan en el individuo la responsabilidad sobre sus juicios morales en vez de delegarla en "el Ser supremo"; y rechazan la idea de que la religión es la única fuente de la moralidad, como puede verse en la Tabla 3.4, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores: A.D.9; A.D.10; resultaron significativos con $p < 001$, en el sentido planteado en la hipótesis.

El indicador A.D.11, no resultó estadísticamente significativo.

Como puede observarse, dos de los indicadores resultaron estadísticamente significativos en el sentido planteado por la hipótesis; el tercero no resultó estadísticamente significativo, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 3.4

	1	2	χ^2	gl	p
A.D.9	4	26	16.12	1	.001
A.D.10	4	25	15.2	1	.001
A.D.11	13	17	.52	1	> .05

Acotación:

A.D.9 No es a los hombres sino a Dios a quien corresponde la justicia.

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

A.D.10 Es el Ser Supremo y no el hombre quien debe decidir lo que es bueno y lo que es malo

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

A.D.11 Sólo la fé en Dios puede garantizar plenamente que el hombre cumpla con sus obligaciones morales

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

Análisis de datos referentes a la hipótesis 3.5

En la hipótesis 3.5, que se refiere a que los empresarios, independientemente de su religión o nacionalidad, tienen una concepción del mundo activista y no fatalista, como puede observarse en la Tabla 3.5, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador Op.3, resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 3.5

	1	2	χ^2	gl	p
Op. 3	9	21	4.8	1	.05

Acotación:

Op. 3

- 1) Es muy poco lo que el hombre puede hacer para cambiar el mundo
- 2) El hombre puede cambiar el mundo

Análisis de datos referentes a la hipótesis 4.1

En la hipótesis 4.1, que se refiere a que los empresarios consideran que el trabajo es la mayor fuente de alegrías, y un deber para con la sociedad, como puede observarse en la Tabla 4.1, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador Op.4, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado en la hipótesis.

Los indicadores: A.51; F.I.16: resultaron significativos, con $p < .01$, en el sentido planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, los tres indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 4.1

	1	2	3	χ^2	gl	p
Op.4	25	5	0	35	2	.001
A.51	20	15	4	10.29	2	.01
F.I.16	22	5		10.7	1	.01

Acotación:

Op.4

- 1) El trabajo es la mayor fuente de satisfacciones y alegrías.
- 2) El trabajo es un deber que hay que cumplir
- 3) El trabajo es un esfuerzo que todos evitaríamos si pudiéramos.

A.51 Significado del trabajo

- 1) Como deber, vocación
- 2) Como fuente de satisfacciones y alegrías
- 3) Como medio para satisfacer las necesidades

F.I.16 Yo creo que el trabajo es para el hombre...

- 1) Valoración muy positiva, con carácter de deber
- 2) Valoración positiva, no como deber

Análisis de datos referentes a la hipótesis 4.2

En la hipótesis 4.2, que se refiere a que el trabajo es la ocupación a la que dedican la mayor parte de su tiempo los empresarios, como puede observarse en la Tabla 4.2, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador E.V.18, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 4.2

	1	2	χ^2	gl	p
E.V.18	6	24	10.8	1	.01

Acotación:

E.V.18 Horas de trabajo a la semana

1) Menos de 45 horas

2) De 45 horas en adelante

Análisis de datos referentes a la hipótesis 4.3

En la hipótesis 4.3, que se refiere a que los empresarios no tienen proyectos de retirarse, como puede observarse en la Tabla 4.3, resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.52, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 4.3

	1	2
A.52	29	1

χ^2	gl	p
26.12	1	.001

Acotación:

A.52 Planes de retiro

- 1) Nunca o sólo parcialmente
- 2) Sí

Análisis de datos referentes a la hipótesis 4.4

En la hipótesis 4.4, que se refiere a que los empresarios entienden el ocio en un solo sentido: como una pérdida de tiempo, como puede observarse en la Tabla 4.4, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador F.I.15, resultó significativo con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 4.4

	1	2	3	χ^2	gl	P
F.I.15	25	3	2	33.8	2	.001

Acotación:

F.I.15 El ocio es ...

- 1) Desaprobación enérgica (faltar a un deber)
- 2) Juicio neutral o condicional
- 3) Aprobación

Análisis de datos referentes a la hipótesis 4.5

En la hipótesis 4.5, que se refiere a que los empresarios afirman que no tienen tiempo libre y dedican muy poco tiempo a diversiones, como puede observarse en la Tabla 4.5, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores: E.V.5; E.V.7; resultaron significativos, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador E.V.16, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Los indicadores E.V.20; E.V.18a; no resultaron estadísticamente significativos, aunque en el último puede observarse una tendencia en el sentido planteado.

Como puede observarse, tres de los indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos en el sentido planteado por la hipótesis; los otros dos no resultaron estadísticamente significativos, aunque en uno de ellos puede observarse una tendencia en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 4.5

	1	2	3	χ^2	gl	p
E.V.5	23	7		8.52	1	.01
E.V.7	23	7		8.52	1	.01
E.V.16	28	2		22.52	1	.001
E.V.20	14	16		.12	1	> .05
E.V.18a	13	8	7	2.20	2	> .05

Acotación:

E.V.5 Asistencia a espectáculos

- 1) 3 veces al año o menos
- 2) Más de 3 veces al año

E.V.7 Asistencia al cine

- 1) 3 veces al año o menos
- 2) Más de tres veces al año

E.V.16 Asistencia a fiestas o reuniones

- 1) 1 vez al mes o menos
- 2) Más de 1 vez al mes

E.V.20 Asistencia a Clubs sociales o deportivos

- 1) No asiste
- 2) Sí asiste

E.V.18a Actividades en su tiempo libre entre semana

- 1) Otros trabajos o no tiene tiempo libre
- 2) Convivencia familiar
- 3) Otras actividades

Análisis de datos referentes a la hipótesis 5.1

En la hipótesis 5.1, que se refiere a la cantidad de empresarios "self-made-man" existentes en sociedades en que es factible el desarrollo de empresas con baja inversión inicial de capital; y a que este tipo de empresarios: empiezan a trabajar en edad temprana, cursan sólo estudios elementales; proceden frecuentemente de otras localidades y emigran impulsados por su interés en los negocios, como puede observarse en la Tabla 5.1, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.1 a la 11, no resultó estadísticamente - significativo.

Los indicadores: A.7; A.11; A.8, resultaron significativivos, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.10, resultó significativo, con $p < .05$, - en el sentido indicado por la hipótesis.

Como puede observarse, cuatro de los indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado por la hipótesis; el quinto indicador no resultó estadísticamente significativo, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 5.1

	1	2	χ^2	gl	p
A.1 a la 11	12	18	1.2	1	> .05
A.7	12	0			
A.11	12	0			
A.10	10	2	5.32	1	.05
A.8	7	0			

Acotación:

A.1 a la 11 Datos sobre los padres: primeros trabajos y estudios de los empresarios

- 1) Empresario procedente de las clases populares (Self-made-man)
- 2) Empresario procedente de la clase media acomodada para arriba o clase media con educación superior (nacido con privilegios)

A.7 Self-made-man: edad en que empezó a trabajar

- 1) Hasta los 18 años
- 2) De los 19 años en adelante

A.11 Self-made-man: nivel de estudios

- 1) Sin estudios profesionales
- 2) Con estudios profesionales

A.10 Self-made-man: lugar de procedencia

- 1) Procedente de otras localidades
- 2) Originarios de León.

A.8 Razones que los impulsaron a emigrar

- 1) Los negocios
- 2) Otras razones

Análisis de datos referentes a la hipótesis 5.2

En la hipótesis 5.2, que se refiere a que los empresarios proceden de "familias empresariales" y no de "familias burocráticas", como puede observarse en la Tabla 5.2, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.1, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 5.2

	1	2	χ^2	gl	p
A.1	26	2	20.56	1	.001

Acotación:

A.1 Ocupación del padre

- 1) Tipo "empresarial"
- 2) Tipo "burocrática"

Análisis de datos referentes a la hipótesis 6.1

En la hipótesis 6.1, que se refiere a que los empresarios consideran al dinero como elemento indispensable del éxito, como puede observarse en la Tabla 6.1, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.41, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado, por lo cual se rechaza esta hipótesis.

TABLA 6.1

	1	2	χ^2	gl	p
A.41	15	8	2.12	1	$\leq .05$

Acotación:

A.41 El dinero como elemento necesario para el éxito .

- 1) Sí es indispensable
- 2) No es indispensable

Análisis de datos referentes a la hipótesis 6.2

En la hipótesis 6.2, que se refiere a que los empresarios juzgan que el dinero sirve sobre todo para invertirse, como puede observarse en la Tabla 6.2, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador F.I.23, resultó significativo, con $p < .05$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador F.I.21, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, los dos indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 6.2

	1	2	χ^2	gl	p
F.I.23	17	7	4.16	1	.05
F.I.21	23	5	11.56	1	.001

Acotación:

F.I.23 El dinero sirve sobretodo para:

- 1) Invertirse, crear empleos.
- 2) Fines individuales

F.I.21 Gastar mucho dinero me parece...

- 1) Desaprobación severa
- 2) Aprobación

Análisis de datos referentes a la hipótesis 6.3

En la hipótesis 6.3, que se refiere a que los empresarios confieren a la honradez un valor de máxima importancia, como puede observarse en la Tabla 6.3, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores: J.2; J.12, resultaron significativos, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.67a, no resultó estadísticamente significativo.

El indicador F.I.17, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, tres de los indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos en el sentido planteado por la hipótesis; el cuarto indicador no resultó estadísticamente significativo, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 6.3

	1	2	3	χ^2	gl	p
J.2a)	23	3	3	75.65	14	.001
b)	22	5	2			
c)	18	8	3			
d)	15	7	7			
e)	13	8	8			
f)	7	10	12			
g)	7	4	18			
h)	2	4	23			
J.12a)	28	1				
b)	26	3				
c)	26	3				
d)	20	9				
e)	15	14				
f)	13	16				
g)	12	17				
h)	9	20				
i)	7	22				
A.67a)	12	18		1.2	1	> .05
F.I.17	18	9	3	11.4	2	.01

Acotación:

J.2. Valores más importantes

- 1) 1' y 2' lugares
- 2) 3', 4' y 5' lugares
- 3) Sigüientes lugares
 - a) Honradez

TABLA 6.3 (continuación)

- b) Justicia
- c) Responsabilidad
- d) Libertad
- e) Laboriosidad
- f) Caridad
- g) Tolerancia
- h) Resignación

J.12 Cualidades más apreciadas en subalternos

1) 1', 2' y 3' lugares

2) Sigüientes lugares

- a) Eficiencia
- b) Honradez
- c) Iniciativa
- d) Lealtad
- e) Diligencia
- f) Gratitud
- g) Prudencia
- h) Obediencia
- i) Ahorro

NOTA: Para su presentación, los datos se ordenaron en orden de preferencia. En la forma aplicada aparecen en distinto orden.

A.67a Cualidades más grandes que puede tener un hombre

1) Menciona la honradez

2) No menciona la honradez

F.I.17 Principal cualidad que una persona puede tener.

1) Honradez

2) Otras virtudes socio-céntricas

3) Virtudes ego-céntricas

Análisis de datos referentes a la hipótesis 6.4

En la hipótesis 6.4, que se refiere a que los empresarios ven el dinero como fuente de prestigio sólo si es producto del trabajo honrado, como puede observarse en la Tabla 6.4, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador F.I.11, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador F.I.14, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, los dos indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 6.4

	1	2	χ^2	gl	p
F.I.11	26	4	16.12	1	.001
F.I.14	23	7	8.52	1	.01

Acotación:

F.I.11 Una persona que roba...

- 1) Es injustificable o sólo se justifica por hambre
- 2) Juicio neutral

F.I.14 Una persona que vive de sus rentas...

- 1) Censura enérgica: el trabajo como deber
- 2) Censura leve o no se censura

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.1

En la hipótesis 7.1, que se refiere a que el empresario mexicano valora altamente a la familia y dedica a ella su tiempo libre y fines de semana, como puede observarse en la Tabla 7.1, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores A.45; A.71; E.V.18a; no resultaron estadísticamente significativos.

El indicador A.45a, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador E.V.17, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, tres de los indicadores de esta hipótesis no resultaron estadísticamente significativos; los otros dos indicadores resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado, por lo que se rechaza esta hipótesis.

TABLA 7.1

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.45	14	16		.12	1	> .05
A.45a	23	7		8.52	1	.01
A.71	13	17		.52	1	> .05
E.V.17	22	8		6.52	1	.02
E.V.18a	13	8	7	2.20	2	> .05

Acotación:

A.45 ¿En qué cree que consiste la felicidad?

- 1) Menciona a la familia
- 2) No menciona a la familia

A.45a ¿En qué consiste su felicidad personal?

- 1) Menciona a su familia
- 2) No menciona a su familia

A.71 Mayor orgullo que puede haber para un hombre

- 1) Menciona a la familia
- 2) No menciona a la familia

E.V.17 Actividades durante el fin de semana

- 1) Hablan de actividades familiares
- 2) No hablan de actividades familiares

E.V.18a Actividades en su tiempo libre entre semana

- 1) Otros trabajos o no tiene tiempo libre
- 2) Convivencia familiar
- 3) Otras actividades

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.2

En la hipótesis 7.2, que se refiere a que el empresario mexicano considera de gran importancia los valores tradicionales; y juzga que su autoridad como padre debe ser indiscutida, como puede observarse en la Tabla 7.2, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.D.1, resultó significativo, con $p < .05$, en el sentido planteado en la hipótesis.

Los indicadores: F.I.6; A.D.32, no resultaron estadísticamente significativos.

Como puede observarse, uno de los indicadores de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado por la hipótesis; los otros dos indicadores no resultaron estadísticamente significativos, por lo que se rechaza esta hipótesis.

TABLA 7.2

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.D.1	20	8		5.14	1	.05
F.I.6	9	7	11	.88	2	>.05
A.D.32	15	14		.02	1	>.05

Acotación:

A.D.1 La pérdida de los valores tradicionales sólo lleva al caos:
 1) Acuerdo
 2) Desacuerdo

F.I.6 Muchas veces los valores tradicionales:
 1) Son positivos
 2) Neutral o combinación
 3) Son negativos

A.D.32 El padre como autoridad indiscutida en la familia
 1) Acuerdo
 2) Desacuerdo

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.3

En la hipótesis 7.3, que se refiere a que el empresario mexicano considera como principal cualidad de los hijos, el que sean cariñosos y obedientes con sus padres, como se puede observar en la Tabla 7.3, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador J.6, resultó significativo, con $p < .01$, en parte, en el sentido planteado y en parte en sentido inverso al planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo, en parte en el sentido planteado y en parte en sentido inverso al planteado en la hipótesis.

TABLA 7.3

	1	2	3	χ^2	gl	p
J.6a)	21	5	3	28.17	10	.01
b)	19	5	5			
c)	16	8	5			
d)	16	2	11			
e)	14	9	6			
f)	6	8	15			

Acotación:

J.6 Un buen hijo debe ser:

- 1) 1' y 2' lugares
 - 2) 3' y 4' lugares
 - 3) 5' y 6' lugares
- a) Cariñoso
 - b) Agradecido
 - c) Auto-suficiente
 - d) Independiente
 - e) Obediente
 - f) Dócil

NOTA: Para su presentación los datos se colocaron en orden de importancia en la forma aplicada aparecen en otro orden.

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.4

En la hipótesis 7.4, que se refiere a que el empresario mexicano prefiere para sus hijos ocupaciones empresariales, como puede observarse en la Tabla 7.4, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador J.7, resultó significativo con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 7.4

	1	2	χ^2	gl	P
J.7a)	24	2	84.07	10	.001
b)	19	7			
c)	14	12			
d)	12	14			
e)	9	17			
f)	9	17			
g)	6	20			
h)	4	22			
i)	2	24			
j)	2	24			
k)	2	24			

Acotación:

J.7 Ocupaciones preferidas para los hijos

1) 1', 2' y 3' lugar

2) Sigüientes lugares:

- a) Industrial
- b) Profesionista
- c) Administrador
- d) Comerciante
- e) Agricultor
- f) Intelectual
- g) Político
- h) Artista
- i) Artesano
- j) Sacerdote
- k) Empleado

NOTA: Para su presentación las ocupaciones se colocaron en orden de preferencia; en la forma aplicada el orden es distinto.

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.5

En la hipótesis 7.5, que se refiere a que el empresario prefiere para sus hijas la ocupación: "ama de casa", como puede observarse en la Tabla 7.5, los resultados encontrados fueron los siguientes:

El indicador J.8, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido propuesto por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 7.5

	1	2	χ^2	gl	p
J.8a)	21	5	65.31	8	.001
b)	19	7			
c)	15	11			
d)	11	15			
e)	8	18			
f)	8	18			
g)	4	22			
h)	3	23			
i)	1	25			

Acotación:

J.8 Ocupaciones preferidas para las hijas:

- 1) 1', 2' y 3' lugar
- 2) Sigüientes lugares
 - a) Profesionista
 - b) Ama de casa
 - c) Intelectual
 - d) Industrial
 - e) Comerciante
 - f) Artista
 - g) Política
 - h) Empleada
 - i) Religiosa

NOTA: Para su presentación se colocaron las ocupaciones en orden de preferencia; en la forma aplicada el orden es distinto.

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.6

En la hipótesis 7.6, que se refiere a que el empresario mexicano le disgusta la idea de que su esposa trabaje; y ésta no suele trabajar, como puede observarse en la Tabla 6.5, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores A.37; A.40: resultaron significativos, con $p < .01$, el primero en el sentido planteado por la hipótesis y el segundo en sentido inverso al planteado por la -- hipótesis.

TABLA 7.6

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.37	7	23		8.52	1	.01
A.40	15	14	1	12.2	2	.01

Acotación:

A.37 Esposa trabajando

1) Sí

2) No

A.40 Actitud ante la posibilidad de que su esposa trabaje

1) Positiva

2) Negativa

3) Indiferente

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.7

En la hipótesis 7.7, que se refiere a que el empresario mexicano considera que la mujer en general, no debe trabajar, salvo en función de la familia, como puede observarse en la Tabla 7.7, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.72, resultó significativo, con $p < .01$, aunque no en el sentido planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis, resultó estadísticamente significativo, aunque no en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 7.7

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.72	14	14	2	9.6	2	.01

Acotación:

A.72 Actitud ante el trabajo de la mujer

- 1) Positiva
- 2) Sólo en función de la familia
- 3) Negativa

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.8

En la hipótesis 7.8, que se refiere a que el empresario mexicano prefiere para su esposa cualidades relativas a él mismo o a sus hijos, como puede observarse en la Tabla 7.8, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador J.9, no resultó estadísticamente significativo.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis, no resultó significativo, por lo que se rechaza esta hipótesis.

TABLA 7.8

	1	2	χ^2	gl	p
J.9a)	23	6	13.15	10	y .05
b)	22	7			
c)	22	7			
d)	19	10			
e)	19	10			
f)	18	11			
g)	17	12			
h)	14	15			
k)	14	15			

Acotación:

J.9 La mejor esposa es aquella que:

- 1) 1', 2' y 3' lugares
- 2) Sigüientes lugares
 - a) Es buena madre
 - b) Es inteligente
 - c) Me hace feliz
 - d) Me es fiel
 - e) Sabe lo que quiere
 - f) Es dulce y comprensiva
 - g) Es agradable y simpática
 - h) Es elegante y distinguida
 - i) Es bonita y se sabe arreglar

NOTA: Para su presentación los datos se colocaron en orden de preferencia; en la forma aplicada aparecen en otro orden.

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.9

En la hipótesis 7.9, que se refiere a que el empresario mexicano considera al hombre más inteligente que la mujer; juzga como principales cualidades de la mujer mexicana y como las mayores cualidades que puede tener cualquier mujer a cualidades relativas al hombre y a la familia, como puede observarse en la Tabla 7.9, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores A.65; A.D31; resultaron significativos, con $p < .001$, el primero en el sentido planteado por la hipótesis y el segundo, en sentido inverso al planteado por la hipótesis.

El indicador A.68, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, dos de los indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos uno en el sentido planteado por la hipótesis; y el otro, en sentido inverso al planteado por la hipótesis; el tercer indicador no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 7.9

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.65	35	12		11.24	1	.001
A.68	27	13	16	5.80	2	> .05
A.D.31	4	21		11.56	1	.001

Acotación:

A.65 Cualidades de la mujer mexicana

- 1) Relativas al hombre o a la familia
- 2) Otras

A.68 Cualidades más grandes que puede tener una mujer

- 1) Relativas al hombre o a la familia
- 2) Otras socio-céntricas
- 3) Ego-céntricas

A.D.31 Los hombres son más inteligentes que las mujeres

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

Análisis de datos referentes a la hipótesis 7.10

En la hipótesis 7.10, que se refiere a que los empresarios mexicanos manifiestan una actitud negativa hacia las mujeres que se divorcian, como puede observarse en la tabla 7.10, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador F.I.12, resultó significativo, con $p < .05$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis, resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado por la hipótesis, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 7.10

	1	2	3	χ^2	gl	p
F.I.12	7	5	16	7.34	2	.05

Acotación:

- F.I.12 Una mujer divorciada casi siempre...
- 1) Actitud positiva hacia la mujer
 - 2) Actitud neutral hacia la mujer
 - 3) Actitud negativa hacia la mujer

Análisis de datos referentes a la hipótesis 8.1

En la hipótesis 8.1, que se refiere a que los empresarios mexicanos inician sus actividades empresariales con ayuda y/o en sociedad con miembros de su familia, como puede observarse en la Tabla 8.1, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.7 y 8, resultó significativo con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó, estadísticamente significativo, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 8.1

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.7 y 8	4	24	2	29.6	2	.001

Acotación:

A.7 y 8 Datos sobre la forma de iniciarse como empresarios

- 1) Solo
- 2) Con ayuda o en sociedad con familiares
- 3) Con amigos

Análisis de datos referentes a la hipótesis 8.2

En la hipótesis 8.2, que se refiere a que los empresarios mexicanos tienen como únicos socios en su empresa principal a miembros de su familia; y consideran a esta empresa como una empresa familiar, como puede observarse en la Tabla 8.2, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores: A.15; A.17; resultaron significativos, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.16, resulto significativo, con $p < .02$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, los tres indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 8.2

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.15	4	26		16.12	1	.001
A.16	4	18	8	8.4	1	.02
A.17	28	2		22.52	1	.001

Acotación:

A.15 Socios en la empresa principal que no sean miembros de la familia

1) Sí

2) No

A.16 Tipo de empresa principal, a decir del entrevistado

1) Sociedad Anónima (con socios que no sean miembros de la familia)

2) Familiar

3) Individual

A.17 Formalmente Sociedad Anónima

1) Sí

2) No

Análisis de datos referentes a la hipótesis 8.3

En la hipótesis 8.3, que se refiere a que los empresarios mexicanos tienen a algún familiar trabajando en su empresa, particularmente al padre, hermanos o hijos, como puede observarse en la Tabla 8.3, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador E.V.24, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador E.V.24a, resultó significativo, con $p < .02$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, los dos indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 8.3

	1	2	χ^2	gl	p
E.V.24	28	2	22.52	1	.001
E.V.24a	29	13	6.8	1	.02

Acotación:

E.V.24 Familiar trabajando en la empresa

1) Sí

2) No

E.V.24a Tipo de familiar trabajando en la empresa

1) Hijos, padre o hermanos

2) Otros familiares

Análisis de datos referentes a la hipótesis 8.4

En la hipótesis 8.4, que se refiere a que los hijos de los empresarios mexicanos eligen hacer estudios que los capaciten para dirigir la empresa de su padre, como puede observarse en la Tabla 8.4, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.31, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 8.4

	1	2
A. 31	19	0

Acotación:

A. 31 Estudios de los hijos de los empresarios:

- 1) Empresarios con un hijo o más, con estudios relacionados con la empresa.
- 2) Empresarios con hijos en edad de asistir a la Universidad, que hayan elegido otros estudios.

Análisis de datos referentes a la hipótesis 8.5

En la hipótesis 8.5, que se refiere a que los hijos de los empresarios mexicanos eligen trabajar en la empresa de su padre, como puede observarse en la Tabla 8.5, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.32, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 8.5

	1	2	χ^2	gl	p
A.32	14	2	9	1	.01

Acotación:

A.32 Ocupación de los hijos de los empresarios

- 1) Empresarios con un hijo o más trabajando en la empresa
- 2) Empresarios con hijos en edad de trabajar y - que son empresarios independientes

Análisis de datos referentes a la hipótesis 8.6

En la hipótesis 8.6, que se refiere a que los empresarios mexicanos consideran que existe la obligación moral de ayudar económicamente a su familia de procedencia, como puede observarse en la Tabla 8.6, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.D.21, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado en la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 8.6

	1	2	χ^2	gl	P
A.D.21	28	2	22.52	1	.001

Acotación:

A.D.21 Obligación moral de quienes tienen recursos económicos de ayudar a sus padres y hermanos

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

Análisis de datos referentes a la hipótesis 8.7

En la hipótesis 8.7, que se refiere a que los empresarios mexicanos piensan que las relaciones que tienen con sus amigos y familiares no deben interferir con sus negocios, como puede observarse en la Tabla 8.7, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador A.D.22, resultó significativo, con $p < .05$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 8.7

	1	2	χ^2	gl	p
A.D.22	20	8	5.14	1	.05

Acotación:

A.D.22 En los negocios deben dejarse a un lado las con
sideraciones a parientes y amigos

- 1) Acuerdo
- 2) Desacuerdo

Análisis de datos referentes a la hipótesis 9.1

En la hipótesis 9.1, que se refiere a que los empresarios juzgan que el papel que ellos desempeñan es necesario y benéfico para la sociedad y motivo de orgullo personal; piensan que contribuyen al mejoramiento de la sociedad en que viven, dando trabajo a muchos hombres; consideran ser líderes de la sociedad y la economía, como puede observarse en la Tabla 9.1, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores A.71; F.I.18, no resultaron estadísticamente significativos, aunque en los dos indicadores puede observarse una tendencia en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.54; resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, dos de los indicadores de esta hipótesis no resultaron estadísticamente significativos, aunque en los dos puede observarse una tendencia en el sentido planteado por la hipótesis; el tercer indicador resultó estadísticamente significativo en el sentido planteado, por lo que se rechaza esta hipótesis.

TABLA 9.1

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.71	15	13	5	5.08	2	> .05
A.54	24	16	2	17.7	2	.001
F.I.18	11	10	6	1.55	2	> .05

Acotación:

A.71 Mayor orgullo para un hombre
 1) Derivado de su rol empresarial o prestigio social
 2) Derivado de su rol familiar
 3) Derivado de valores individuales

A.54 Papel del hombre de empresa
 1) Conciencia de su liderazgo económico y social
 2) Conciencia de su responsabilidad social
 3) Otro

F.I.18 Para mí, personalmente, lo más importante en la vida es:

- 1) Orientado hacia la sociedad, hacia su rol empresarial
- 2) Orientado hacia la familia
- 3) Orientado hacia el individuo

Análisis de datos referentes a la hipótesis 9.2

En la hipótesis 9.2, que se refiere a que en la pequeña y mediana empresa los empresarios entienden en forma patriarcal su relación con los trabajadores, como puede observarse en la Tabla 9.2, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador F.I.12, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, el único indicador de esta hipótesis no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado, por lo que se rechaza esta hipótesis.

TABLA 9.2

	1	2	3	χ^2	gl	p
F.I.2	5	14	6	5.83	2	>.05

Acotación:

F.I.2 Lo que un trabajador necesita:

- 1) Requisitos: virtudes empresariales
- 2) Necesidades: con enfoque paternalista (afecto, comprensión, ejemplo)
- 3) Necesidades: con enfoque socio-económico (salarios justos, oportunidades)

Análisis de datos referentes a la hipótesis 9.3

En la hipótesis 9.3, que se refiere a que los empresarios mexicanos juzgan que en la injusticia y la pobreza prevalentes el gobierno tiene gran responsabilidad, como puede observarse en la Tabla 9.3, los resultados obtenidos son los siguientes:

El indicador A.55, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.55a, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.50a, resultó significativo, con $p < .05$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, uno de los indicadores de esta hipótesis, no resultó estadísticamente significativo, aunque puede observarse una tendencia en el sentido planteado; los otros dos indicadores resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 9.3

	1	2	3	χ^2	gl	p
A.55	2	27		21.54	1	.001
A.55a	10	8	3	3.70	2	>.05
A.50a	12	3		5.4	1	.05

Acotación:

A.55 Justicia de la sociedad en que vivimos

- 1) Sí es justa
- 2) Es injusta

A.55a Responsables de la injusticia:

- 1) El gobierno, los políticos
- 2) La iniciativa privada, los empresarios
- 3) Otros sectores sociales

A.50a Causas de la pobreza; sociales

- 1) Culpa del gobierno, de los políticos
- 2) Culpa de la iniciativa privada

Análisis de los datos referentes a la hipótesis 9.4

En la hipótesis 9.4, que se refiere a que los empresarios mexicanos prefieren que sus hijos e hijas no sean políticos, como puede verse en la Tabla 9.4, los resultados encontrados son los siguientes:

El indicador J.7f, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador J.8g, resultó significativo, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, los dos indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 9.4

	1	2	χ^2	gl	p
J.7f	6	20	7.52	1	.01
J.8g	4	22	12.46	1	.001

Acotación:

J.7f Agrado porque sus hijos se dediquen a la política

1) 1', 2' y 3' lugares

2) Sigüientes lugares

J.8g Agrado porque sus hijas se dediquen a la política.

1) 1', 2' y 3' lugares

2) Sigüientes lugares

Análisis de datos referentes a la hipótesis 9.5

En la hipótesis 9.5, que se refiere a que los empresarios mexicanos admiran, consideran como los más justos y eligen como modelo para el país a naciones desarrolladas, de libre empresa, con regímenes democráticos; desean gobernantes honestos y democráticos para el país. Juzgan al gobierno -- ineficiente administrador de las empresas estatales: estiman a la iniciativa privada mucho más capacitada para ello, como puede observarse en la Tabla 9.5, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores: A.56; F.I.7, resultaron significativos, con $p < .001$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.57, resultó significativo, con $p < .02$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.58, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, los cuatro indicadores de esta hipótesis resultaron estadísticamente significativos, en el sentido planteado, por lo que se acepta esta hipótesis.

TABLA 9.5

	1	2	3	4	x^2	gl	p
A.56	6	22	4		18.25	2	.001
A.57	14	14	2		9.6	2	.02
A.58	4	26	14	18	16.18	3	.01
F.I.7	23	3	1		36.7	2	.001

Acotación:

- A.56** Países más justos
- 1) Ninguno, no hay
 - 2) País desarrollado, de libre empresa y régimen democrático
 - 3) País socialista
- A.57** País modelo para México
- 1) Ninguno: así estamos bien o que mejore nada más
 - 2) País desarrollado, de libre empresa y régimen democrático
 - 3) País socialista
- A.58** Tipo de gobernante para el país
- 1) Como los que tenemos
 - 2) Que sea honesto y democrático
 - 3) Que administre el área económica con criterios empresariales
 - 4) Que se preocupe por el bienestar popular
- F.I.7** Si la industria petrolera estuviera en manos de la iniciativa privada
- 1) Opinión favorable
 - 2) Opinión condicional o neutral
 - 3) Opinión desfavorable

Análisis de datos referentes a la hipótesis 9.6

En la hipótesis 9.6, que se refiere a que los empresarios mexicanos consideran que aunque el gobierno no les reconoce su valor, tampoco obstaculiza su desarrollo; no militan en el PRI, aunque simpatizan y votan por él, como puede observarse en la Tabla 9.6, los resultados encontrados son los siguientes:

Los indicadores: Op.9; A.59c; no resultaron estadísticamente significativos, aunque en el segundo puede observarse una tendencia inversa a la planteada en la hipótesis.

El indicador A.59a, resultó significativo, con $p < .01$, en el sentido planteado por la hipótesis.

El indicador A.59b, resultó significativo, con $p < .05$, en el sentido inverso al planteado por la hipótesis.

Como puede observarse, dos de los indicadores de esta hipótesis no resultaron estadísticamente significativos: en uno de ellos puede observarse una tendencia inversa a la planteada en la hipótesis; los otros dos indicadores resultaron estadísticamente significativos: uno, en el sentido planteado y otro en sentido inverso al planteado, por lo que se rechaza la hipótesis.

TABLA 9.6

	1	2	3	χ^2	gl	p
Op.9	10	15	5	5	2	>.05
A.59a	5	22		10.70	1	.01
A.59b	8	19		4.48	1	.05
A.59c	10	17		1.80	1	>.05

Acotación:

Op.9 El gobierno:

- 1) Favorece los intereses de los empresarios
- 2) No toma suficientemente en cuenta a los empresarios
- 3) Obstaculiza el desarrollo de los empresarios

A.59a Milita:

- 1) En el PRI
- 2) En ningún otro partido

A.59b Simpatiza:

- 1) Con el PRI
- 2) Con ningún partido político

A.59c Vota:

- 1) Por el PRI
- 2) No vota por el PRI

DISCUSION DE RESULTADOS

Discusión de Resultados

Hipótesis general 1.

Con respecto a la hipótesis 1.1 que dice que los empresarios consideran la desigualdad socio-económica como producto de características individuales y no del sistema socio-económico mismo, los resultados la confirman en el sentido de señalar como causantes, tanto del éxito como de la pobreza, a factores individuales antes que sociales. Estos resultados concuerdan con los planteamientos, desarrollados en el marco teórico, de Fidler (1981), Sutton (1956), Bendix (1974), Troeltsch (1979), McClelland (1968), que destacan como característico de la mentalidad del empresario o burgués, el énfasis en el papel del individuo por sobre del de la sociedad.

La hipótesis 1.2 que postula una creencia en que los problemas sociales son actualmente menores que en el pasado, fue contradicha por los resultados; estos indican una opinión en sentido inverso al predicho en la hipótesis, es decir, en el sentido de que son ahora mayores que en el pasado. La explicación de este resultado pudiera intentar desprenderse de la diferencia entre esta aseveración mayoritariamente sostenida, y la otra que se utilizó en esta hipótesis, en la cual sólo aproximadamente la mitad de los sujetos consideran que existen problemas sociales en su localidad cuya fuente sea la sociedad misma. Dado que la primera proposición se refiere en forma ge-

neral a los problemas sociales, mientras que la segunda hace referencia concreta a los existentes en su localidad, la respuesta conjunta podría leerse así: si bien en el mundo en general los problemas sociales son ahora mayores que en el pasado, en esta ciudad no hay problemas sociales, y los que hay son -- provocados por conductas inadecuadas de las clases populares - (obreros flojos, desobligados, borrachos, etc.) Naturalmente - que esto sólo se plantea como una tendencia y no puede pretenderse que sea una hipótesis confirmada. La explicación a esta tendencia podría intentarse en el sentido de que los empresarios sólo sienten la necesidad de negar la existencia de problemas sociales cuando estos de alguna manera les conciernen; es decir, cuando se trata de su medio social inmediato, de su "esfera de influencia".

La hipótesis 1.3, que se refiere a que los empresarios - consideran que el sistema social prevaleciente da a todos la oportunidad de adquirir un status socio-económico alto mediante la práctica de las "virtudes burguesas", fue confirmada -- por los resultados; éstos apoyan el planteamiento de que la - élite empresarial tiene una serie de ideas e imágenes de la - sociedad que legitiman su rol y justifican su posición social (Fidler, 1981); y que cumplen la función de reafirmar al hombre de negocios sobre la moralidad, rectitud y legitimidad de su rol (Sutton, 1956).

La aceptación de esta hipótesis también estaría acorde -

con la tesis sostenida por Bendix de que el empresario de tipo familiar cree en la supervivencia del más apto y considera que los más exitosos lo son porque reúnen las cualidades necesarias (Bendix, 1974).

La hipótesis 1.4, en la que se postula que los empresarios consideran a la educación como vía privilegiada al progreso o más precisamente, como significado del progreso de un país, los resultados no la confirman, aunque es de llamar la atención la importancia relativa que se concede a la educación en comparación a la que se da a los factores económicos.

También es de señalarse, en la segunda parte de la hipótesis que dice que los empresarios colaboran con instituciones educativas, que si bien los resultados no confirman estadísticamente la hipótesis, es notable que más de la mitad de ellos colaboran formando parte del patronato de alguna universidad o financiando por entero alguna escuela primaria. Aunque no se dispone de datos para hacer una comparación, parece muy de dudarse que otros grupos sociales con altos ingresos, participen en forma tan activa en la educación.

La hipótesis 1.5 en la que se plantea que el empresario rechaza los cambios violentos como una alternativa posible de lograr una mayor justicia social fue plenamente confirmada -- por los resultados; estos, pues, apoyan la aseveración de -- que la modificación de la sociedad no requiere, para ellos, -- de violencia alguna.

La hipótesis 1.6 que asevera que los empresarios juzgan a la humanidad fatalmente dividida en pobres y ricos obtuvo el acuerdo unánime como resultado; esto viene a respaldar lo planteado en el marco teórico con respecto a la propensión de los empresarios a juzgar la desigualdad socio-económica como inevitable, y a percibir la realidad social y las relaciones sociales existentes, como hechos del orden de los fenómenos naturales, ineludibles y fijos. Esta concepción de la sociedad sólo contempla la posibilidad de cambio y movimiento en el individuo, mientras considera que las estructuras sociales y económicas son inalterables.

Hipótesis general 2

Con respecto a la hipótesis 2.1 que se refiere a que los empresarios "self-made-man" consideran en mayor medida que -- los "nacidos con privilegios" que la desigualdad socioeconómica es producto de características individuales, los resultados no la confirman aunque dan pie a interesantes reflexiones.

Los dos primeros indicadores, que se refieren a la pobreza y a los pobres en el sentido de considerar esta condición como producto de características negativas de quienes componen este sector de la sociedad, resultaron sostenidos en mayor medida por los "nacidos con privilegios". Este resultado es tan sorprendente como interesante pues parece apuntar hacia contenidos propiamente ideológicos, esto es, formas de -- pensamiento que satisfacen la necesidad de un grupo social de justificar su rol y su status. Aún más notable resulta el hecho de que no sean los "self-made-man" quienes mayormente -- tiendan a pensar de esta manera, pues sería mas de esperarse que esta idea fuese sostenida por quienes siendo originariamente pobres salieron de esta condición por su propio esfuerzo, por sus cualidades individuales y la práctica de las virtudes burguesas.

Es aún más sorprendente este resultado al compararlo con el tercer indicador de la hipótesis que afirma que el éxito -- de una persona se debe a sus características individuales, es to es, a la práctica de las virtudes empresariales o burgue-- sas, y obtener una tendencia inversa a la anterior, esto es, --

mayor apoyo de parte de los "self-made-man". Este dato parece indicar que no existe una tendencia de parte de estos últimos a desestimar la importancia de las "virtudes" antes mencionadas, en una dimensión individual, como determinantes del éxito personal pero no como factores explicativos de un fenómeno social (la pobreza).

La conclusión a la que apuntaría esta hipótesis podría, pues, leerse así: los "self-made-man" creen, en mayor medida que los "nacidos con privilegios", en que las virtudes empresariales son los factores que más contribuyen a que una persona tenga éxito, pero consideran en menor medida, que la pobreza puede atribuirse a la carencia de estas "virtudes".

La hipótesis 2.2 en la que se postula que los empresarios "self-made-man" juzgan en mayor medida que los nacidos con privilegios que los problemas sociales son ahora menores que en el pasado, y que no existen problemas sociales en su medio, o bien, que su fuente son las clases populares, no fue confirmada por los resultados, y las diferencias entre los grupos son tan pequeñas que ni siquiera puede hablarse de tendencias. Puede concluirse que ambos grupos coinciden en el sentido planteado y discutido en la hipótesis 1.2

Con respecto a la hipótesis 2.3 que se refiere a que los empresarios "self-made-man" juzgan, en mayor medida que los nacidos con privilegios, que cualquier individuo puede cambiar su status socioeconómico practicando las "virtudes

empresariales", los resultados nuevamente no son homogéneos y parecen apoyar lo planteado en la discusión de la hipótesis - 2.1.

Analizando por partes, puede verse que en el primer indicador los "nacidos con privilegios" están significativamente más en desacuerdo con el aserto de que el origen social de un individuo generalmente determina su condición social de adulto. En el siguiente indicador son los "self-made-man" quienes, en el plano del individuo nuevamente, dan más peso a factores individuales para el logro del éxito económico. Lo mismo puede verse en el tercer indicador aunque con carácter de tendencia.

La hipótesis 2.4 en la que se postula que los empresarios "self-made-man" juzgan en mayor medida que los "nacidos con -- privilegios" que la educación es el medio idóneo para lograr -- el progreso; y colaboran en mayor medida con instituciones educativas, no se comprobó estadísticamente.

Con respecto al primer indicador puede observarse en el "self-made-man" una tendencia en el sentido propuesto, esto es, en el de otorgar más importancia a la educación como factor -- del progreso, que los nacidos con privilegios. Este resultado, aunque presente sólo el carácter de tendencia, no deja de ser significativo si tenemos en cuenta que todos los nacidos con privilegios entrevistados cursaron carreras universitarias -- mientras los "self-made-man" solo cursaron estudios elementales.

La hipótesis 2.5 que se refiere a que los empresarios - - "self-made-man" tienen un estilo de vida más austero que los - "nacidos con privilegios", se comprobó estadísticamente. De -- las diferencias hipotetizadas entre ambos grupos, ésta resultó ser la más claramente establecida. Esto nos lleva a concluir que la diferencia más significativa entre los dos grupos no ra dica mayormente en su pensamiento sino en la medida en que la concepción del mundo que se postula se traduce en un estilo de vida congruente.

Esta conclusión se refuerza con los resultados obtenidos en la hipótesis 2.6, que se refiere a otro aspecto del estilo de vida: la cantidad de viajes de placer al extranjero. Tam- - bién aquí resulta claro que los "self-made-man" viven de forma austera, es decir, que su forma de conducirse en la realidad - se apega más a los ideales que se postulan; que las "virtudes burguesas" no sólo se ensalzan sino que se viven.

La hipótesis 2.7 en la que se plantea que los "nacidos con privilegios" tiene una visión más pesimista de la humanidad que los "self-made-man", los resultados obtenidos apuntan en el sen tido contrario al propuesto. Esto vendría a contradecir lo plan teado por McClelland (1968) quien reportó haber encontrado que los individuos de procedencia elitista e interés por los nego-- cios son más resignados, pesimistas o cínicos con respecto a su visión de la vida que aquellos cuya procedencia es diferente.

Sin embargo, es de hacerse notar que los dos indicadores - empleados pueden no ser los más adecuados para la investigación de esta hipótesis.

La hipótesis general 2, con sus 7 hipótesis específicas se basaron en el supuesto de que los empresarios "self-made-man" debido a su experiencia de vida tendrían más motivos para considerar que la desigualdad socio-económica es fundamentalmente producto de características individuales; y que la riqueza de una persona depende de la práctica de las "virtudes burguesas o empresariales" y no del lugar en el que se nace dentro de la estructura socio-económica.

Sin embargo estas hipótesis específicas no pudieron confirmarse en la mayoría de los casos, y en algunas ocasiones fueron contradichas por los resultados. En cambio se confirmó plenamente que el estilo de vida de los "self-made-man" es más austero que el de los "nacidos con privilegios".

Estos resultados apuntan hacia una conclusión interesante no es tanto la forma de pensar la que diferencia ambos grupos de empresarios sino su estilo de vida; esta distancia entre la forma en que se vive y lo que se piensa constituye el ámbito en que se revela la ideología.

Hipótesis general 3

La hipótesis específica 3.1 que se refiere a que los empresarios católicos consideran de gran importancia la creencia en Dios pero no consideran que la religión católica es la única -- verdadera, resultó plenamente confirmada por los datos. Esta -- conclusión viene a respaldar lo postulado por Troeltsch (1979) y Weber (1973) en el sentido de afirmar que el desarrollo capitalista se vería obstaculizado por una religiosidad apegada a los principios del catolicismo y en cambio se ve favorecido por un tipo de religiosidad que promueva el individualismo y la convicción en la autonomía y racionalidad del individuo, unido a una nueva valoración de la vida intramundana.

Por lo que se refiere a la hipótesis 3.2 en la que se postula que los empresarios independientemente de su religión, enfatizan la importancia de "esta vida" y de los logros y actos de los individuos, no resultó comprobada por los datos salvo en su última parte. Es decir, 28 de los entrevistados consideraron que el criterio más importante para juzgar a un individuo son sus logros o sus actos, por sobre de sus conocimientos, sentimientos, intenciones e ideales. Estos resultados, si bien no apuntan en el sentido de una despreocupación acerca de la "otra vida", si parecen apoyar lo planteado en el marco teórico en -- cuanto a una creciente valoración de la actividad terrena del -- hombre.

La hipótesis 3.3 en la que se plantea que los empresarios

católicos no están de acuerdo con el postulado de que la pobreza facilita el camino a la salvación; no creen que la bondad produzca felicidad, ni tampoco consideran a la caridad como medio adecuado de ayuda al necesitado, fué comprobada estadísticamente por los resultados en sus dos primeras partes y como tendencia en su última parte.

Estos resultados vienen a apoyar lo planteado en el marco teórico sobre el empresario católico: que sin renunciar a sus convicciones religiosas, modifica algunos postulados típicamente católicos sustituyéndolos por otros, característicos del -- protestantismo, que se acomodan mejor a su función empresarial. También apuntalan lo planteado por McClelland (1968) en cuanto a que un incremento en la motivación de logro, ejerce una influencia en la visión religiosa del mundo en el sentido de un mayor individualismo.

Este mismo fenómeno, propio del espíritu empresarial que busca un tipo de religiosidad más individualista, puede también observarse en los datos obtenidos relativos a la hipótesis 3.4. En esta hipótesis se afirma que los empresarios depositan en el individuo la responsabilidad sobre sus juicios morales en vez de delegarla en "el Ser supremo", rechazando la idea de que la religión es la única fuente de la moralidad. -- Los resultados confirman estadísticamente la creencia en la -- responsabilidad del individuo sobre sus juicios morales, aunque la fe en Dios sigue jugando, para algunos, el papel de garante de la moralidad.

Con respecto a la hipótesis 3.5 que se refiere a que los empresarios, independientemente de su religión o nacionalidad, tienen una concepción del mundo activista y no fatalista, los resultados la confirman plenamente, de acuerdo con lo planteado en el marco teórico sobre la necesidad del espíritu empresarial de hacer descansar la actividad humana en una concepción antropológica individualista-activista-voluntarista.

Hipótesis general 4

Por lo que se refiere a la hipótesis 4.1 en la que se postula que los empresarios consideran que el trabajo es la mayor fuente de alegrías, y un deber para con la sociedad, los resultados vienen a confirmarla, apoyando los planteamientos de Weber (1973), desarrollados en el marco teórico, que destacan, - como el componente central de la mentalidad del burgués, el carácter de deber ético que en ella asume la práctica de ciertas conductas económicas, particularmente del trabajo.

La hipótesis 4.2 viene a ser un corolario de lo antes - - planteado, ya que se refiere a que el trabajo es la ocupación a la que los empresarios dedican la mayor parte de su tiempo; esta hipótesis también se vió confirmada por los resultados. - Es importante recordar aquí las diferencias encontradas entre el estilo de vida del "self-made-man" y el "nacido con privilegios".

También la hipótesis 4.3 se halla en estrecha relación -- con las dos hipótesis anteriormente discutidas. En ella se asevera que los empresarios no tienen proyectos de retirarse, de - dejar de trabajar un día; ésta hipótesis también fue confirmada por el análisis de los datos, concordando con lo planteado en el marco teórico, donde se afirma que, para los empresarios, dejar de trabajar un día, implicaría privar de sentido a su vida y su tiempo.

Dentro de esta misma línea de pensamiento se encuentra -- asimismo la hipótesis 4.4 en la que se postula que los empresarios entienden el ocio en un sólo sentido: como una pérdida de tiempo. Los resultados encontrados confirman esta hipótesis, -- misma que se fundamenta en consideraciones desarrolladas en el marco teórico, sobre la peculiar actitud del empresario hacia el trabajo y el tiempo; para éste, el tiempo que no se dedica al trabajo, a obtener de él un producto material, es tiempo -- perdido, y ésta pérdida es no sólo lamentable sino censurable.

La hipótesis 4.5 se refiere al monto y destino del tiempo libre de los empresarios, y su objetivo es el de constatar la medida en que las actitudes investigadas en la hipótesis anterior se traducen en conductas. Esta hipótesis, en la que se -- postula que los empresarios afirman que no tienen tiempo libre, y dedican muy poco tiempo a diversiones, fue confirmada por -- los resultados. Una vez más es importante señalar aquí las diferencias encontradas entre el grupo de "self-made-man" y el -- de "nacidos con privilegios".

Estos resultados apoyan la tesis de Sombart (1977) acerca de las características y cualidades de los empresarios de los primeros tiempos del capitalismo.

Hipótesis general 5

La hipótesis 5.1 en la que se plantea que la élite empresarial, en sociedades en que es factible el desarrollo de empresas con baja inversión inicial de capital, recluta una parte importante de sus miembros entre las clases populares (self-made-man) y, que estos hombres empiezan a trabajar en edad temprana; tienen sólo estudios elementales; proceden frecuentemente de otras localidades y emigran impulsados por su interés en los negocios, fue confirmada por los resultados. Sólo el ítem correspondiente a la primera parte de la hipótesis no resultó estadísticamente significativo, aunque en este caso, la forma de analizar los datos no parece ser la más adecuada ya que únicamente se pretendía demostrar que la cantidad de "self-made-man" constituía una parte importante de la élite empresarial y no que era la mayoría. Los datos crudos parecen, a este respecto, elocuentes: 12 "self-made-man" por 18 "nacidos con privilegios". Cuota ésta que excede con mucho a la reportada por otros investigadores en otro tipo de sociedades, Palmade (1979) y Pinilla de las Heras (1967).

Con respecto a la hipótesis 5.2 en la que se plantea que los empresarios proceden de "familias empresariales" y no de "familias burocráticas", los resultados vienen a confirmarla, apoyando la tesis de McClelland (1968) quien plantea que el tipo de crianza que proporciona una "familia empresarial" favorece el desarrollo del "motivo de logro" y del "espíritu empresarial".

Hipótesis general 6

La hipótesis 6.1 que se refiere a que los empresarios con sideran al dinero como elemento indispensable del éxito, no -- fue comprobada estadísticamente por los resultados aunque pue- de observarse una fuerte tendencia en el sentido planteado por la hipótesis. Una posible explicación del fracaso puede ser -- que la forma tan cruda y directa en la que se planteó esta pre- gunta haya suscitado la emisión de respuestas socialmente desea- bles; otra explicación, quizá más ilustrativa sería la de que . la pregunta fue planteada en términos generales, esto es, con respecto al éxito en general, de cualquier persona . Y es posi- ble que el empresario considere al éxito como indisolublemente unido a la obtención de dinero, sólo con respecto a su propia persona. Sin embargo, mientras no se verifiquen estas alterna- tivas no puede refutarse lo planteado por McClelland (1968) en el sentido de que el motivo de lucro no es característico del "espíritu empresarial". No obstante, los resultados obtenidos distan mucho de apoyar su aserto.

Con respecto a la hipótesis 6.2 en la que se sostiene que los empresarios juzgan que el dinero sirve sobre todo para in- vertirse, los resultados la confirman, de acuerdo con los plan- teamientos de Weber (1973), Sombart (1977) y otros, desarrollos en el marco teórico.

La hipótesis 6.3 que se refiere a que los empresarios con

sideran a la honradez un valor de máxima importancia, resultó confirmada por los resultados, concordando con los desarrollos de Weber (1973) y Sombart (1977). Este último acuña el término de "moral para los negocios" a la que considera una de las -- "virtudes burguesas"; también alude a la "honestidad burguesa" -- como concepto afín, señalando que ésta se practica en la medida en que es útil porque eleva el crédito; en el mundo de los negocios robar y defraudar es mal negocio porque ahuyenta a -- clientes y proveedores.

Por otra parte, como lo apunta McClelland (1968), es ca-- racterístico del "espíritu empresarial" el gusto por las situa-- ciones de reto moderado en las que el individuo pueda sentir que en el resultado o la ganancia obtenida su habilidad o es-- fuerzo personal jugaron un papel decisivo.

La hipótesis 6.4 en la que se afirma que los empresarios ven el dinero como fuente de prestigio sólo si es producto del trabajo honrado, fue confirmada por los resultados; ésta hipó-- tesis viene a complementar y precisar la relación que para el empresario existe entre honradez, dinero y prestigio.

Hipótesis general 7

La hipótesis 7.1, que se refiere a que el empresario mexicano valora altamente a la familia y dedica a ella su tiempo libre, resultó confirmada en algunos aspectos y refutada en -- otros, en la forma en que a continuación se desglosa.

La familia, considerada en términos generales, fue mencionada como fuente privilegiada de felicidad y orgullo, por poco menos de la mitad de los entrevistados, por lo cual no resulta ser estadísticamente significativo. Sin embargo cuando la cuestión se hizo versar sobre las fuentes de la felicidad personal, la familia ocupó un lugar preponderante en más de las tres -- cuartas partes de los empresarios, resultando estadísticamente significativo.

Con respecto a los dos ítems que aluden a las actividades en las que el empresario ocupa su tiempo libre: entre semana, la convivencia familiar no ocupa un lugar importante; durante el fin de semana, en cambio, las actividades familiares son -- privilegiadas.

En resumen, puede afirmarse que si bien formalmente, atendiendo al número de ítems que no resultaron estadísticamente -- significativos, la hipótesis debe ser rechazada, por lo que -- respecta al contenido central de la hipótesis parece que puede considerarse confirmado el aserto de que para el empresario mexicano su familia reviste gran importancia. Este análisis cobra mayor sentido y especificidad al ser integrado con el resto de las hipótesis que versan sobre la relación del empresa--

rio con la familia. Desde ya puede advertirse una mayor coincidencia de los resultados obtenidos con los planteamientos de Barber (1975) que con los de McClelland (1968).

Una observación que parece importante añadir aunque no se haya hipotizado sobre este aspecto es que la familia importante para el empresario mexicano no es la llamada "familia ampliada" que incluiría tíos, primos, sobrinos y otros parientes, sino más bien a la "familia nuclear", incluyendo a los miembros de una familia a quienes unen lazos de consanguinidad de primer grado, esto es, en orden de importancia: hijos, padres y hermanos.

Con respecto a la hipótesis 7.2 en la que se postula que el empresario mexicano considera de gran importancia los valores tradicionales; y juzga que el padre debe ser autoridad discutida dentro de la familia, los resultados apuntan en direcciones contrarias, lo cual hace necesario su análisis.

Por lo que se refiere a los valores tradicionales, hay un acuerdo estadísticamente significativo sobre el aserto de que la pérdida de dichos valores sólo conduce al caos; sin embargo, cuando el planteo se hace en forma abierta y antecedido de un "muchas veces" relativizante, la respuesta* sería la siguiente: la pérdida total de los valores tradicionales llevaría al caos, aunque algunos de ellos son negativos y sería mejor rechazarlos. Para aclarar este punto sería necesario hacer una investigación específica sobre la actitud de los empre

* Se dispara, resultando no significativa. Tal vez la manera correcta de entender estos resultados.

sarios mexicanos hacia los valores tradicionales donde este concepto amplio y vago se desglosara en sus componentes principales, investigando cada uno de ellos por separado.

El tercer ítem de esta hipótesis podría ser un buen ejemplo de uno de estos componentes: el padre como autoridad máxima en la familia. Su resultado no fue estadísticamente significativo si bien no deja de ser interesante comprobar que la mitad de los empresarios consideran que es al padre a quien corresponde tomar las decisiones familiares más importantes.

La hipótesis 7.3 que se refiere a que el empresario mexicano considera como principales cualidades de los hijos el que sean cariñosos y obedientes con sus padres, resultó arrojar diferencias estadísticamente significativas aunque con una modalidad que merece ser discutida. De sus alternativas, las dos preferidas para un "buen hijo" fueron: cariñoso y agradecido; las dos siguientes: auto-suficiente e independiente y las dos últimas: obediente y dócil. De donde resulta que el empresario mexicano se diferencia del padre autoritario tradicional en -- que si bien desea que sus hijos sean sobre todo afectuosos, rechaza en cambio la docilidad. Aquí puede observarse otra muestra de la solución de compromiso que el empresario inserto en una sociedad tradicional adopta entre los valores tradicionales y los propios de la modernidad.

La hipótesis 7.4 en la que se sostiene que el empresario mexicano prefiere para sus hijos ocupaciones empresariales, --

fue confirmada por los resultados. De entre las ocupaciones -- listadas la más favorecida y presumiblemente la más prestigiosa, resultó ser la de industrial.

Con respecto a la hipótesis 7.5 en la que se postula que el empresario mexicano prefiere para sus hijas la ocupación -- "ama de casa", puede decirse que fue confirmada por los resultados aunque ocupando el segundo lugar de preferencia mientras el primer lugar correspondió a "profesionista".

Por lo que se refiere a la hipótesis 7.6 en la que se -- afirma que al empresario mexicano le disgusta la idea de que -- su esposa trabaje; y que ésta no suele trabajar, los resulta-- dos confirman esta segunda parte mientras que contradicen lo planteado en la primera parte; es decir, en cuanto a que la ma-- yoría tiene una actitud positiva ante la posibilidad de que su esposa trabajara.

Otro aspecto de esta misma cuestión se plantea en la hipó-- tesis 7.7 la cual se refiere a que el empresario mexicano con-- sidera que la mujer en general no debe trabajar salvo en fun-- ción de la familia. Los datos obtenidos resultaron estadística-- mente significativos aunque asumiendo una modalidad inesperada; las opiniones se dividieron en partes iguales entre quienes -- consideran positivo que la mujer trabaje sin hacer considera-- ciones sobre sus circunstancias familiares y quienes piensan -- que sólo debe trabajar si es necesario para el sostenimiento -- de su familia o si, al menos, su trabajo no interfiere con sus

ocupaciones de madre y de ama de casa.

Con respecto a la hipótesis 7.8 en la que se postula que el empresario mexicano prefiere para su esposa cualidades relativas a él mismo o a sus hijos, los resultados no arrojan diferencias significativas entre las cualidades listadas elegidas. Resulta interesante observar el fenómeno peculiar que se presentó en este caso en forma de una proliferación inusitada de "primeros lugares" para todas las cualidades listadas.

La hipótesis 7.9 que se refiere a que el empresario mexicano considera al hombre más inteligente que la mujer; juzga como principales cualidades de la mujer mexicana y como las mayores cualidades que puede tener cualquier mujer a cualidades relativas al hombre y la familia, arrojó resultados que por no se homogéneos requieren ser discutidos por separado.

La primera parte de la hipótesis en la que se asevera que el empresario mexicano considera al hombre más inteligente que a la mujer, resultó estadísticamente significativa pero en sentido inverso al planteado, esto es, en forma de desacuerdo con la proposición. Con respecto a la afirmación de que el empresario mexicano juzga como principales cualidades que tiene la mujer mexicana a cualidades relativas al hombre y a la familia, los resultados confirman plenamente esta parte de la hipótesis. Por último, el planteamiento de que el empresario mexicano juzga como las mayores cualidades que cualquier mujer puede tener

a cualidades relativas al hombre y a la familia, no fue comprobado por los resultados aunque puede observarse una tendencia en el sentido hipotetizado.

Por lo que se refiere a la hipótesis 7.10 en la que se postula que el empresario mexicano tiene una actitud negativa hacia la mujer que se divorcia, fué confirmada por los resultados.

Hipótesis general 8

La hipótesis 8.1 que se refiere a que los empresarios mexicanos inician sus actividades empresariales con ayuda y/o en sociedad con los miembros de su familia, fue confirmada por -- los resultados. Esta conclusión se opone a algunos planteamientos desarrollados en el marco teórico, particularmente los de Mc Clelland (1968) quien considera a los vínculos familiares -- como un obstáculo para el desarrollo económico rápido. En cambio la comprobación de esta hipótesis apoya las observaciones de Barber (1975), quien señala que los inicios del desarrollo capitalista se acompañan de un estilo de vida en el que las relaciones familiares tienen un significado importante.

Con respecto a la hipótesis 8.2 en la que se postula que los empresarios mexicanos tienen como únicos socios de su empresa principal a miembros de su familia; y consideran a esta empresa como una empresa familiar, los resultados la vienen a confirmar, concordando con lo expuesto en el marco teórico en el que se afirma que en el empresario del tipo estudiado, el "espíritu empresarial" no está reñido con los lazos familiares sino que antes bien se apoyan en ellos para lograr sus fines -- empresariales.

La hipótesis 8.3 que se refiere a que los empresarios mexicanos tiene a algún familiar trabajando en su empresa, particularmente al padre, hermanos o hijos, fue confirmada por los resultados, apuntalando lo planteado en las dos hipótesis ante-- riores.

Por lo que se refiere a la hipótesis 8.4 en la que se -- afirma que los hijos de empresarios mexicanos -o al menos uno en cada familia- eligen trabajar en la empresa de su padre; tam-- bién esta hipótesis fue confirmada por los resultados.

La hipótesis 8.6, que se refiere a que los empresarios me-- xicanos consideran que existe la obligación moral de ayudar -- económicamente a su familia de procedencia, fue confirmada por los datos, reforzando en otro aspecto a la hipótesis general.- Lo que aquí se pone de relieve es que los vínculos familiares, aún teniendo la fuerza para crear obligaciones morales, no -- constituyen obstáculos para que estos hombres sean miembros de la élite empresarial y los principales agentes del desarrollo económico de su localidad.

La hipótesis 8.7 en la que se plantea que los empresarios mexicanos piensan que las relaciones que tienen con sus amigos y familiares no deben interferir con la buena marcha de sus ne-- gocios, fue confirmada por los resultados. Esta hipótesis vie-- ne a poner un límite y a especificar la solución de compromiso que el empresario establece entre sus vínculos personales y fa-- miliares, por una parte, y sus ambiciones empresariales. En re-- sumen, puede decirse que todas las hipótesis específicas co-- rrespondientes a la hipótesis general 8, explicitan las formas concretas que el empresario estudiado encuentra para hacer com-- patible su preocupación por la familia y su interés por los ne-- gocios.

Hipótesis general 9

La hipótesis 9.1 que afirma que los empresarios juzgan que el papel que ellos desempeñan es necesario y benéfico para la sociedad, y motivo de orgullo personal; piensan que contribuyen al mejoramiento de la sociedad en que viven, dando trabajo a muchos hombres; y consideran ser líderes de la sociedad y la economía, arrojó resultados que apuntan en el sentido hipotetizado, aunque en dos de los ítems sólo con carácter de tendencia y sólo en el tercer ítem en forma estadísticamente significativa.

Con respecto a la opinión de los empresarios acerca de lo que constituye el mayor orgullo que puede haber para un hombre, las respuestas se agrupan fundamentalmente en dos categorías: obtener prestigio social mediante el desempeño de su rol empresarial; y lograr la formación de una familia unida y exitosa. Algo similar ocurre con las respuestas a la pregunta -- por aquello que es para ellos, personalmente, lo más importante en la vida: se agrupan mayormente en las mismas dos categorías: una, orientada hacia la sociedad a través de su desempeño como empresarios; y la otra dirigida hacia la familia, a su función de padres. Como ya se ha dicho, en estos aspectos se había postulado que el empresario antepondría el desempeño de su rol empresarial a toda otra consideración; esto no resultó ser así sino que más bien vino a apoyar la tesis de la importancia que para el empresario del tipo estudiado tiene la familia; la forma peculiar en que los vínculos familiares, lejos -

de contraponerse al "espíritu empresarial", se alían con él y lo apoyan en sus fines.

A la pregunta específica sobre el papel del hombre de em presa surge la respuesta hipotetizada, esta vez si en forma es tadísticamente significativa: los empresarios consideran ser lí deres de la sociedad y la economía; juzgan que el papel que ellos desempeñan es necesario y benéfico para la sociedad y -- que contribuyen al mejoramiento de la sociedad en que viven -- dando trabajo a muchos hombres.

Este resultado coincide con lo planteado en el marco teó rico respecto a la alta valoración que el grupo empresarial -- tiene de su papel dentro de la sociedad.

La hipótesis 9.2 que se refiere a que en la pequeña y me diana empresa, los empresarios entienden en forma patriarcal -- su relación con los trabajadores, no fué comprobada por los re sultados, si bien puede observarse una tendencia en el sentido propuesto.

La hipótesis 9.3, que se refiere a que los empresarios -- mexicanos juzgan que en la injusticia y la pobreza prevalecien -- tes el gobierno tiene gran responsabilidad, fué confirmada por los resultados.

Es interesante hacer notar que uno de los ítems no arro -- jó un resultado estadísticamente significativo; se había hipo --

tetizado que los empresarios responsabilizarían de la injusticia prevaleciente al gobierno, pero en cambio, hicieron recaer dicha responsabilidad en los propios empresarios, casi en la misma medida que en el gobierno.

Por otra parte, la afirmación de que la sociedad en que vivimos es injusta fué sostenida casi unánimemente por los empresarios; y con respecto a las causas de la pobreza, en forma estadísticamente significativa coincidieron en culpar de ella al gobierno y a los políticos.

La hipótesis 9.4 en la que se postula que los empresarios mexicanos prefieren que sus hijos e hijas no sean políticos resultó comprobada por los datos, apuntalando lo planteado en el marco teórico en el sentido de que este tipo de empresario no tiene una opinión favorable del rol de político; y coincidiendo también con la afirmación de Daviet (1979) de que la burguesía en cuestión se mantiene bastante alejada de las esferas de poder político.

La hipótesis 9.5 que se refiere a que los empresarios mexicanos admiran, consideran como los más justos y eligen como modelo para el país, a naciones desarrolladas, de libre empresa, con regímenes democráticos; desean gobernantes honestos y democráticos para el país; juzgan al gobierno ineficiente administrador de las empresas estatales y estiman a la iniciativa privada mucho más capacitada para administrarlas adecuadamente, --

fué comprobada por los resultados.

Estos resultados coinciden con lo expuesto por McClelland (1968) sobre los directivos privados norteamericanos quienes -- consideran a la propiedad privada como muy importante para lograr una economía eficiente. También se acercan a lo planteado por Barber (1975) sobre el burgués de los inicios del capitalismo en Francia quien se preocupaba sólo de sus cosas en lo que se refiere a la política, centrando su descontento político en la incapacidad financiera y administrativa del gobierno.

Con respecto a la hipótesis 9.6 que se refiere a que los empresarios mexicanos consideran que si bien el gobierno no -- les reconoce su valor, tampoco obstaculiza su desarrollo; y -- que estos no militan en el PRI, pero simpatizan y votan por él, los resultados encontrados se desglosan a continuación.

los empresarios estudiados no militan en el PRI y declaran no simpatizar con este partido, en forma estadísticamente significativa. Hay también una tendencia mayoritaria a no votar por el PRI. Estos resultados son bastante sorprendentes y un mentís para quienes creen que los empresarios se identifican totalmente con el partido dominante.

Con respecto al ítem con el que se explora la forma en que los empresarios perciben la actitud del gobierno hacia -- ellos, si bien estadísticamente no resultó significativo el -- examen de los datos obtenidos permite concluir que no conside-

ran que el gobierno obstaculice el desarrollo del sector empresarial. Este resultado permite matizar lo expuesto anteriormente: los empresarios no simpatizan con el partido en el poder - pero tampoco ven en él una traba para sus ambiciones empresariales, lo que podría explicar, en parte, su pasividad e indiferencia política.

IV. CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Los empresarios consideran que la desigualdad socio-económica es producto de características individuales y no del sistema socio-económico mismo; y señalan como causantes, tanto del éxito económico como de la pobreza, a factores individuales antes que sociales. Tienden a creer que, si bien en el mundo los problemas sociales son ahora mayores que en el pasado, en cambio en su medio no hay problemas sociales, y los que hay son provocados por conductas inadecuadas de las clases populares. Juzgan que el sistema social prevaleciente da a todos la oportunidad de adquirir un status socio-económico alto mediante la práctica de las "virtudes burguesas". Tienden a conceder gran importancia a la educación como índice del progreso de un país y, consecuentemente, a colaborar con instituciones educativas. Rechazan la eventualidad de recurrir a cambios violentos para lograr una sociedad más justa. Y consideran la desigualdad socio-económica como inevitable.

Los empresarios "self-made-man" tienden, en mayor medida que los "nacidos con privilegios", a creer que la práctica de las virtudes burguesas es el factor que más contribuye a que una persona llegue a ser rica, pero consideran en menor medida que el fenómeno de la pobreza pueda atribuirse a la carencia de estas virtudes. Los "nacidos con privilegios" rechazan decididamente la idea de que el origen social de un

individuo generalmente determina su condición social de adulto, negándose en mayor medida que los "self-made-man" a admitir la existencia de determinantes sociales de la desigualdad socio-económica; mientras que, en el plano del individuo dan menos peso a factores individuales para el logro del éxito económico.

Los "self-made-man" tienden, en mayor medida, a juzgar que la educación es el medio idóneo para lograr el progreso y - afirman enfáticamente que el hombre tiene por naturaleza una inclinación hacia el mal. Por último, los empresarios "self-made-man" tienen un estilo de vida definitivamente más austero que los "nacidos con privilegios"; ésta es la diferencia más claramente establecida entre ambos grupos, lo cual conduce a la conclusión de que la diferencia más significativa entre - los dos grupos no radica mayormente en su concepción del mundo sino en la medida en que la concepción del mundo que postulan se traduce en un estilo de vida congruente; la existencia de una sensible distancia entre la forma en que se vive y lo que se piensa es característica del empresario "nacido con privilegios".

Los empresarios católicos consideran de gran importancia la creencia en Dios pero no consideran que la religión católica es la única verdadera, tendiendo en cambio a favorecer un tipo de religiosidad más individualista e intramundana; -

no creen que la pobreza facilita el camino a la salvación -- eterna, ni que la bondad produzca felicidad; y tienden a juzgar que la caridad no es un medio adecuado de ayudar al necesitado. Depositán en el individuo la responsabilidad sobre sus juicios morales y sobre la justicia en vez de delegarla en "el Ser supremo". Los empresarios católicos no creen que el mundo se mueve sólo según los designios de Dios, sino que tienen una concepción antropológica individualista-activista-voluntarista y, consecuentemente, la convicción de que el -- hombre puede cambiar al mundo de acuerdo a sus deseos y necesidades.

Los empresarios consideran al trabajo como una obligación de carácter ético, un deber para con la sociedad, y la mayor fuente de satisfacciones y alegrías; dedican al trabajo la mayor parte de su tiempo; no desean dejar de trabajar algún día; no tienen planes de retirarse. Creen que sólo el trabajo da sentido a la vida y al tiempo de que dispone el hombre; juzgan al ocio en un único sentido: como una pérdida de tiempo, -- y como causante de muchos males, tanto individuales como sociales; dedican muy poco tiempo a diversiones.

La élite empresarial, en sociedades en que es factible el desarrollo de empresas con baja inversión inicial de capital, recluta una parte importante de sus miembros entre las clases populares (self-made-man); estos hombres empiezan a trabajar

en edad temprana y cuentan sólo con estudios muy elementales; proceden frecuentemente de otras localidades y las razones que les impulsan a emigrar están directamente relacionadas con las posibilidades percibidas de éxito en los negocios. Todos los empresarios, tanto los "self-made-man" como los "nacidos con privilegios", proceden de familias empresariales y no de familias burocráticas.

Los empresarios tienden a considerar al dinero como elemento indispensable del éxito. Juzgan que el dinero sirve sobre todo para invertirse: para que crezca su empresa. Confieren a la honradez un valor de máxima importancia; estiman a la riqueza como fuente de prestigio, siempre y cuando sea producto del trabajo honrado, reprobando enérgicamente el --rentismo y el robo.

El empresario, que característicamente desempeña una función modernizadora en el área de la economía, cuando se halla inserto en una sociedad tradicional conserva cierto tradicionalismo en el área de las relaciones sociales, particularmente en lo que se refiere a las relaciones familiares y al rol de la mujer. El empresario mexicano encuentra en su familia una fuente privilegiada de su felicidad personal; y dedica el fin de semana preponderantemente a actividades familiares. Considera que la pérdida de los valores tradicionales sólo -- lleva al caos, aunque tiende a pensar que algunos de dichos.

valores son negativos y sería mejor rechazarlos. Juzga como principal cualidad de los hijos el que sean cariñosos pero rechaza enérgicamente en ellos la docilidad. Prefiere para sus hijos varones ocupaciones empresariales, privilegiando la de industrial; mientras que prefiere que sus hijas sean profesionistas o amas de casa. Tiende a tener una actitud favorable frente al hecho de que la mujer trabaje aunque frecuentemente haciéndola depender de que sea necesario para el sostenimiento de la familia. Declara que ve con simpatía la posibilidad de que su esposa trabajara si bien ésta no suele trabajar. Estima como las principales cualidades de la mujer mexicana, a cualidades relativas al hombre y a la familia, y tiende a pensar que este tipo de cualidades son las más grandes cualidades que puede tener una mujer. Tiene una actitud negativa hacia la mujer que se divorcia.

El empresario mexicano da una gran importancia a las relaciones familiares dentro del ámbito de su actividad empresarial: inicia sus actividades empresariales con la ayuda y/o en sociedad con miembros de su familia; cuando llega a formar parte de la élite empresarial, tiene como únicos socios a miembros de su familia nuclear en su empresa principal, y considera a ésta como una empresa familiar. Tiene a algún familiar trabajando en su empresa, particularmente al padre, hermanos o hijos. Sus hijos -o al menos uno de ellos- eligen hacer estudios que los preparen para trabajar en la em--

presa de su padre y, posteriormente trabajan efectivamente en ella. El empresario mexicano juzga que existe la obligación moral para quien posee recursos, de ayudar económicamente a su familia de origen, pero piensan que sus vínculos personales y familiares no deben interferir con la buena marcha de sus negocios.

Los empresarios consideran que el papel que ellos desempeñan es necesario y benéfico para la sociedad y la economía; juzgan ser líderes, motores de la sociedad. Tienden a sentirse orgullosos de su rol empresarial y de su prestigio social; y a entender en forma patriarcal la relación con sus trabajadores. Creen que la sociedad en que vivimos es injusta responsabilizando de ello en primer lugar al gobierno y en segundo a la iniciativa privada. Prefieren que sus hijos e hijas no se dediquen a la política. Admiran y consideran como los más justos a países desarrollados, de libre empresa y con régimen democrático. Desean gobernantes honestos y democráticos para el país. Juzgan al gobierno ineficiente administrador de las empresas estatales, estimando a la iniciativa privada mucho más capacitada para ello. Tienden a considerar que el gobierno no toma suficientemente en cuenta a los empresarios pero no obstaculiza su desarrollo. Y, por último no militan ni simpatizan con el partido en el poder (PRI) y tienden a no votar por él.

El Método

Como se ha señalado en el marco teórico, el método de en-

entrevistas ha sido, hasta ahora, el único con el que se ha logrado investigar en forma directa a los empresarios. La alternativa empleada, de combinar la entrevista con instrumentos escritos, resultó también viable ofreciendo la ventaja de poder comparar respuestas a reactivos similares planteados en diferentes formas: abierta-oral, abierta-escrita (frases incompletas) y cerrada escrita. Esta modalidad se presta bien para estudiar la concepción del mundo, ya que, sus partes abiertas permiten al entrevistado expresarse con libertad sobre los temas que se le proponen, mientras que sus partes cerradas le obligan a pronunciarse en forma definida sobre tópicos de interés para el investigador. Al discutir los resultados, las respuestas a las preguntas abiertas cumplen a menudo la función de definir un campo -por ejemplo, una actitud básica- y las respuestas forzadas puntúan aspectos que importa precisar.

Las principales debilidades de este método, son:

1. La dificultad de traducir un concepto tan amplio como es "la mentalidad" o "la concepción del mundo" en términos concretos, pasando por dos etapas igualmente problemáticas: primero, la de seleccionar los temas que es necesario abarcar; y luego, la de redactar reactivos apropiados para investigar los aspectos más relevantes de dichos temas.

Esta dificultad, que parece casi insuperable cuando no se dispone de trabajos análogos que sirvan de punto de partida, podría vencerse poco a poco en investigaciones futuras.

2. Otra de las debilidades del método proviene de las características inherentes al tipo de instrumentos elegidos: las preguntas abiertas producen, en ocasiones, respuestas disparadas de dudosa utilidad; las preguntas cerradas, respuestas forzadas, por la eventual inadecuación de las alternativas que el investigador ofrece.

3. La principal dificultad, del método propuesto radica en la enorme cantidad de tiempo y paciencia que requiere su aplicación, especialmente la transcripción literal de las entrevistas y el análisis de contenido.

Sugerencias

Para poder determinar con mayor precisión cuáles de entre los aspectos estudiados de la mentalidad del empresario dependen del tipo de medio social en que se desarrolla; cuáles de su propia experiencia de vida, y cuáles del tipo y magnitud de su empresa, sería necesario hacer estudios análogos con diferentes muestras.

Así, por ejemplo, para observar el impacto específico que sobre la mentalidad del empresariado ejerce el hecho de que se halle inmerso en una sociedad "tradicional" o en una "moderna", tendría que hacerse un estudio en una muestra homóloga de pequeños empresarios, en un medio en el que exista una gran movilidad socio-económica, pero esta vez dentro de un país "desa--

rollado", "moderno". Podría entonces advertirse si efectivamente este cambio incide fundamentalmente en las relaciones familiares e interpersonales; y que otras áreas de la concepción del mundo y del estilo de vida del empresario varían por dicho impacto.

Otra investigación, tal vez aún más importante que la anterior, sería con una muestra análoga a la aquí investigada, pero de empresarios mexicanos con empresas grandes. En este caso, el acceso a la muestra sería el obstáculo a vencer. En todo caso, sería necesario elaborar un instrumento mucho más breve y, presumiblemente, prescindir de las partes escritas.

Haciendo investigaciones similares en las élites empresariales de las principales ciudades de la República Mexicana, podría llegar a tenerse una idea bastante exacta de cómo vive y piensa la burguesía mexicana.

BIBLIOGRAFIA

B I B L I O G R A F I A

- Althusser, Luis, (1975), Curso de filosofía para científicos, Ed. Laia. Barcelona.
- Althusser, Luis, (1983), La filosofía como arma de la revolución. Ed. Siglo XXI. México.
- Arriola, Carlos, (1976), "Los grupos Empresariales frente al Estado", en: Varios autores, Las Fronteras del control del Estado Mexicano, El Colegio de México, México.
- Barber, Elinor G., (1975), La Burguesía en la Francia del siglo XVIII, Eds. de la Revista de Occidente, Madrid.
- Bendix, Reinhardt y Lipset, Seymour M., (1967) "The field of Political Sociology", en: Political Sociology, selected essays, Ed. Harper Torchbooks, New York.
- Bendix, Reinhardt, (1974), Work and Authority in Industry; ideologies of management in the course of industrialization, University of California Press, Berkeley, California.
- Bouthoul, Gaston (1971), Las mentalidades, Eds. Oikos-tau, Barcelona.
- Cardoso, Fernando Henrique, (1964), Empresario industrial e desenvolvimento econômico, Difusao europeia de libro, Sao Paulo.
- Cardoso, Fernando Henrique, (1971), Ideología de la burguesía industrial en sociedades dependientes: (Argentina y Brasil). Ed. Siglo XXI, México.
- Daviet, Jean-Pierre, (1979), "La Sociedad y los grupos sociales", en: Palmade, Guy, La época de la burguesía, Ed. Siglo XXI, México.

- Derossi, Flavia, (1977), El empresario mexicano, Instituto de Investigaciones Sociales, U.N.A.M., México.
- Fidler, John (1981), The British business elite; its attitudes to class, status and power, Ed. Routledge and Kegan Paul, Boston, Mass.
- Germani, Gino, (1971), Estudios sobre sociología y psicología social, Ed. Paidós, Bs. As.
- Germani, Gino (1971), Política y sociedad en una época de transición, Ed. Paidós, Bs. As.
- González Casanova, Pablo, (1970), Las categorías del desarrollo económico, Instituto de Investigaciones Sociales, U.N.A.M. México.
- González Casanova, Pablo, (1974), Las Clases Sociales en México, Ed. Nuestro Tiempo, México.
- Groethuysen, Bernard, (1981), La formación de la conciencia burguesa en Francia durante el siglo XVIII, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- Gurvitch, Georges, (1974), Teoría de las Clases Sociales, Eds. de Bolsillo, Cuadernos para el Diálogo, Madrid.
- Halbwachs, Maurice, (1970), Las Clases Sociales, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hyman, Herbert, (1977), Diseño y Análisis de las encuestas sociales, Amorrortu editores, Bs.As.
- Ianni, Octavio, (1963), El empresario industrial en América Latina. 2: Brasil. Cepal (mimeografiado), Mar del Plata.
- Imaz, José Luis de, (1969), Los que mandan, Eudeba, Bs.As.
- Jaspers, Karl, (1967), Psicología de las concepciones del mundo, Ed. Gredos, Madrid.

- Katona, George, (1965), Análisis Psicológico del Comportamiento Económico, Eds. Rialp, Madrid.
- Kelle, V., y Kovalzón, M., (1962), Formas de la Conciencia Social, Ed. Lautaro, Bs. As.
- Labarca, Guillermo, y otros, (1979), La Educación Burguesa, - Ed. Nueva Imágen, México.
- Labarthe Ríos, Ma. de la Cruz (1978), La industria del Calzado en el área urbana de la ciudad de León, Cisinah, (inédito), México.
- Le Goff, Jacques, (1963), Mercaderes y Banqueros en la Edad Media, Eudeba, Bs. As.
- Le Goff, Jacques, y Nora, Pierre, (1980), Hacer la historia: III Objetos nuevos, Ed. Laia, Barcelona.
- Limpman, Aaron, (1966), El empresario Bogotano, Coedición de Ediciones Tercer Mundo y Facultad de Sociología, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Lipset, S.M., y Solari, A.E., (1977), (compiladores) Elites y desarrollo en América Latina, Ed. Paidós, Bs. As.
- Márquez, Viviane B. de, (1979), (compiladora), Dinámica de la empresa mexicana; perspectivas políticas, económicas y sociales, El Colegio de México, México.
- Maisonneuve, Jean, (1979), Psicología Social, Ed. Paidós, Bs. As.
- McClelland; David G., (1968), La Sociedad Ambiciosa, Eds. Guadarrama, Madrid.
- Mills, C. Wright, (1963), La Elite del Poder, Fondo de Cultura Económica, México.
- Moscovici, Serge, (1975), Introducción a la Psicología Social, Ed. Planeta, Barcelona.
- Nagelschmidt, A.M., (1981), "Una medida de modernismo individual entre mujeres de Brazil". Revista de la Alapso, Vol.I, No.1, México.

- Ossowski, Stanislaw, (1976), Estructura de Clases y Conciencia Social, Ed. Diez, Bs. As.
- Otero, Mario H., (1979), (compilador), Ideología y Ciencias Sociales, U.N.A.M., México.
- Palmade, Guy, (1979), La época de la burguesía, Ed. Siglo XXI, México.
- Parkin, F., (1971), Class, Inequality and Political order, Mac Gibbon & Kee, London.
- Pinilla de las Heras, Esteban, (1967), Los Empresarios y el desarrollo capitalista: el caso Catalán, Eds. Península, Barcelona.
- Ramírez Rancaño, Mario, (1974), La burguesía industrial; revelaciones de una encuesta, Instituto de Investigaciones Sociales, U.N.A.M., Ed. Nuestro Tiempo, México.
- Rodríguez, Villamil, Silvia, (1968), Las mentalidades dominantes en Montevideo, Eds. de la Banda Oriental, Montevideo.
- Rokeach, M., (1968), Beliefs, Attitudes and Values, Ed. Jossey Bass, San Francisco.
- Schumpeter, Joseph A., (1957), Teoría del desenvolvimiento económico, Fondo de Cultura Económica, México.
- Sombart, Werner, (1965), Lujo y Capitalismo, Ed. Revista de Occidente, Madrid.
- Sombart, Werner, (1977), El burgués, Alianza Universidad, Madrid.
- Sutton, Francis X., (1954), "Achievement norms and the motivations of entrepreneurs", en: Entrepreneurship and Economic Growth, (Multicopiado), Social Science Research Council and Harvard University Research Center in Entrepreneurial History, Cambridge, Mass.

- Sutton, Francis X., y otros, (1956), The American Business Creed, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Tawney, R. H., (1959), La religión en el origen del capitalismo, Ed. Dédalo, Bs. As.
- Tawney, R. H., (1972), La Sociedad Adquisitiva, Alianza Editorial, Madrid.
- Troeltsch, E., (1979), El protestantismo y el mundo moderno, Fondo de Cultura Económica, México.
- Veblen, Thorstein, (1971), Teoría de la clase ociosa, Fondo de Cultura Económica, México.
- Verón, Eliseo, (1973), (compilador), El proceso ideológico, Ed. Tiempo Contemporáneo, Bs. As.
- Villicorta Baños, Francisco, (1980), Burguesía y cultura; Los intelectuales españoles en la sociedad liberal, 1808-1931, Ed. Siglo XXI, Madrid.
- Weber, Max, (1973), La ética protestante y el espíritu del capitalismo, Eds. Península, Barcelona.
- Whyte, William H., (1975), El hombre organización, Fondo de Cultura Económica, México.

A N E X O

I N S T R U M E N T O

Preguntas Abiertas - Sección I

PADRE

- A.1 ¿Cuál era (o es) la ocupación de su padre?
(Area de trabajo, nivel socio-económico)
(Si vive aún)
- A.2 ¿Sigue trabajando o ya se retiró? ¿A qué edad se retiró?
- A.3 ¿De dónde es su padre? (lugar de procedencia)
- A.4 ¿Y su madre? (lugar de procedencia)
(Si el padre es "fuereño")
- A.5 ¿En qué año llegó a vivir a León?
- A.6 ¿A qué nivel de estudios llegó?

Preguntas Abiertas - Sección II

- A.7 Ocupaciones que ha tenido ¿Cuál fue su primer trabajo?
¿A qué edad?
(hasta llegar a su ocupación actual)
(Si el padre no era rico o sólo un poco)
- A.8 ¿Cómo fue que hizo su fortuna? (Pedir que le cuenten a uno las circunstancias, la forma en que lo lograron).
- A.9 ¿Cuándo fue? (entre qué y qué año aproximadamente)
Diversificación, ampliación, asociación, etc. de su negocio.
(Si él es "fuereño")
- A.10 Lugar de procedencia y tiempo de radicar en León.
- A.11 ESTUDIOS: ¿Hasta qué nivel? ¿En qué escuelas?
¿Hizo estudios universitarios? (¿Qué carrera? ¿Qué Universidad?) ¿Hizo algunos estudios en el extranjero?
¿Qué? ¿Dónde?
- A.12 ¿Qué negocios tiene? ¿Tiene otros negocios?
- A.13 ¿Cuántos empleados tiene?

Preguntas Abiertas - Sección II (continuación)

- A.14 ¿Ha dado a sus obreros cursos de capacitación? ¿Cuándo fue el primero? (año)
- A.15 ¿Tiene usted socios en su empresa? ¿Significativos?
- A.16 Tipo de empresa: Familiar o Individual
- A.17 ¿Es Sociedad Anónima? (¿Hay "accionistas"?)
- A.18 ¿A qué otras ocupaciones se dedica?
(Rancho, finanzas, transportes, construcciones, fraccionamientos, etc).
- A.19 ¿Tiene algún cargo en un Banco? (Consejero, vocal, etc.)
- A.20 ¿Es Accionista de otras Compañías? ¿ De la bolsa?
(Si es Industrial)
- A.21 ¿Exporta usted lo que produce?
- A.22 ¿En qué proporción?
- A.23 ¿Cree usted que debiera de haber más estímulos para la exportación? ¿Cuáles?
- A.24 ¿En dónde ha comprado usted su maquinaria?
- A.25 ¿Paga derechos por usar patentes o procesos?

Preguntas Abiertas - Sección III.

FAMILIA DEL ENTREVISTADO

- A.26 ¿Es usted casado? (¿por la iglesia?)
- A.27 ¿A qué edad se casó?
- A.28 ¿Cuántos hijos tiene?
- A.29 ¿A qué escuela (tipo) asistieron o asisten sus hijos?
- A.30 ¿Por qué escogió esa escuela? (buscar la opinión que tienen de otro tipo de educación. Por ejemplo: privada, laica o Pública).
- (Si sus hijos son ya adultos)
- A.31 ¿Asistieron a la Universidad? ¿Cuál? ¿Especialidad? ¿En dónde?
- A.32 ¿Cuál es su ocupación?
- A.33 (Si son menores), ¿A qué le gustaría que se dedicaran sus hijos?
¿A qué aspira usted para ellos?
- A.34 ¿Su esposa, de dónde es?
- A.35 ¿Cuál es o era la ocupación de su suegro? (área de trabajo, nivel socio-económico).
- A.36 ¿Qué estudios tiene su esposa?
- A.37 ¿A qué se dedica? ¿Cómo emplea su tiempo?
- A.38 ¿Toma alguna Clase? (inglés, pintura, gimnasia, etc.)
- A.39 ¿Colabora con alguna asociación, club, etc.?
- A.40 ¿Le gustaría que su esposa trabajara? (fuera del hogar)

NOTA: Lo que se halla entre paréntesis es para uso del entrevistador.

FRASES INCOMPLETAS

Leer:

Entre los factores que se ha encontrado que están relacionados con el éxito, está el de la rapidez y seguridad para responder a cualquier situación. Para comprobar la veracidad de este hallazgo, le pido que, por favor, complete usted por escrito con la mayor rapidez posible las frases que aparecen en las hojas que le voy a entregar.

Procedimiento:

Se utiliza un cronómetro, para presionar a que contesten con la mayor rapidez posible.

Se les entrega una copia de la forma de frases incompletas, volteadas hacia abajo de tal forma que no empiecen a leerlas antes de tiempo, pidiéndoles que avisen cuando estén listos.

Al finalizar se anota al reverso de la forma que utilizaron, el tiempo que les llevó para responder.

COMPLETE, CON LA MAYOR RAPIDEZ POSIBLE, LAS SIGUIENTES
FRASES:

- F.I.1. En general, deseamos obtener prestigio y respeto de _____

- F.I.2 Lo que un trabajador necesita _____

- F.I.3 Los pobres, que siempre siguen siendo pobres _____

- F.I.4 Quién se arriesga _____

- F.I.5 La mayor parte de los norte-americanos piensan que el em-
presario mexicano _____

- F.I.6 Muchas veces los valores tradicionales _____

- F.I.7 Si la industria petrolera estuviera en manos de la inicia-
tiva privada _____

- F.I.8 Una tercera guerra mundial _____

- F.I.9 Es probable que en un futuro cercano, el mundo _____

complete

- F.I.10 La mayor parte de la humanidad _____

- F.I.11 Una persona que roba _____

- F.I.12 Una mujer divorciada, casi siempre _____

- F.I.13 Quien no cree en Dios _____

- F.I.14 Una persona que vive de sus rentas _____

- F.I.15 El ocio es _____

- F.I.16 Yo creo que el trabajo es para el hombre _____

- F.I.17 Considero que la principal cualidad que una persona puede tener es _____

- F.I.18 Para mí, personalmente, lo más importante en la vida es _____

- F.I.19 Pienso que en la vida, la felicidad _____

complete

F.I.20 Casi toda la gente _____

F.I.21 Gastar mucho dinero, me parece _____

F.I.22 Generalmente las personas de baja extracción social que -
llegan a ser muy ricas _____

F.I.23 El dinero sirve sobre todo para _____

F.I.24 Generalmente los campesinos _____

Preguntas Abiertas - Sección IV

- A.41 ¿Qué significa para usted tener éxito?
- A.42 ¿Usted en que se basa o cómo decide si una persona ha tenido éxito o no?
- A.43 ¿Qué entiende usted por éxito? (en general para cualquier persona).
- A.44 ¿Cuáles son los factores que contribuyen a que una -- persona tenga éxito?
- A.45 ¿En que cree que consiste la felicidad?
- A.46 ¿En qué consiste su felicidad personal?
- A.47 ¿Qué significa para usted el progreso? (de un país).
- A.48 ¿En qué consiste?
- A.49 ¿Conlleva algún peligro o desventaja?
- A.50 ¿Cuáles cree usted que son las principales causas de la pobreza?
- A.51 ¿Para usted qué significa el trabajo? (¿qué sentido - tiene?)
- A.52 ¿Ha pensado en retirarse?
- A.53 ¿A que edad le gustaría hacerlo?
- A.54 ¿Qué papel corresponde al hombre de empresa dentro de la sociedad?
- A.55 ¿Cree usted que la sociedad en que vivimos es justa?
- A.56 ¿En qué países cree usted que hay más justicia?
- A.57 ¿Cómo cuál país le gustaría a usted que fuera México?
¿Por qué?
- A.58 ¿Qué tipo de gobernante quisiera usted para el país?
- A.59 a) ¿Participa o colabora con algún partido político?
b) ¿Simpatiza?
c) ¿Vota?
- A.60 ¿A qué atribuye usted el acelerado desarrollo industrial de León?
- A.61 ¿Tiene León problemas sociales? ¿Cuáles?

INTRUCCIONES

Marque con una X su grado de acuerdo o desacuerdo con las siguientes frases.

Evite en lo posible utilizar el espacio en que dice: ni si, ni no, a menos que por la forma en que está planteado el problema le sea imposible pronunciarse de otra manera al respecto.

AD.1 La pérdida de los valores tradicionales sólo lleva al caos.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.2 Generalmente los norteamericanos son más trabajadores que los mexicanos.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.3 Los extranjeros suelen ser más ahorrativos que los mexicanos.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.4 A fin de favorecer el desarrollo de la industria nacional, debería de suprimirse los impuestos y las restricciones para la importación de máquinas y otros insumos que le son necesarios.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.5 La ciencia no es un fin en sí sino sólo un medio para producir cosas útiles al hombre.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.6 Practicar la caridad es la mejor y más adecuada de las formas de contribuir a aliviar las necesidades humanas.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.7 Hay una excesiva tendencia a preocuparse por cosas materiales en el mundo moderno.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.8 Los hombres buenos suelen ser felices y los malos, desdichados.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.9 No es a los hombres sino a Dios a quien corresponde la justicia.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.10 Es el Ser Supremo y no el hombre quien debe decidir lo que es bueno y lo que es malo.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.11 Sólo la fé en Dios puede garantizar plenamente que el hombre cumpla sus obligaciones morales.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.12 Es más fácil para un pobre que para un rico lograr la salvación eterna.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.13 Una persona sólo puede ser considerada verdaderamente religiosa si cumple con los preceptos de su religión.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.14 El trabajo, y en general, todas nuestras actividades en esta vida deben siempre estar subordinadas al interés supremo en la salvación.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.15 Son las ideas más que el trabajo material las que producen el progreso y la evolución humanas.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.16 La naturaleza humana siempre ha sido esencialmente la misma a lo largo de la historia.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.17 Los problemas sociales son ahora menores de lo que eran en el pasado.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.18 El hombre tiene por naturaleza una inclinación hacia el mal.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.19 La finalidad de nuestra existencia es la de disfrutar de la vida y lograr la felicidad.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.20 Los más grandes hombres de la historia siempre han sido poderosos.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.21 Toda persona con una buena posición tiene la obligación moral de ayudar económicamente a sus padres y hermanos.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.22 Cuando de negocios se trata, deben dejarse a un lado las consideraciones a parientes y amigos.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.23 La mayor satisfacción que puede tener un hombre es la de ser él quien da las órdenes y toma las decisiones.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------------

AD.24 La competencia es el mejor estímulo para la superación personal.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.25 Mientras el mundo sea mundo, siempre habrá ricos y pobres.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.26 La principal razón por la cual el pueblo no se alimenta correctamente es porque carece de educación e información sobre nutrición.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.27 Todos los niños, independientemente de su posición económica, deberían educarse en escuelas privadas religiosas porque la educación pública los prepara deficientemente.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.28 El origen social de un individuo generalmente determina su condición social de adulto.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.29 Cualquier persona muy trabajadora y competente puede llegar a ser muy rica.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.30 Tiene más el rico cuando empobrece que el pobre cuando enriquece.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.31 Generalmente los hombres son más inteligentes que las mujeres.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

INSTRUCCIONES

Marque con una X, la respuesta que elija:

- Op.1 _____ Los valores morales son universales e inmutables, independientemente de que los individuos los acaten o no.
_____ Cada cultura crea sus propios valores morales ya que estos no existen fuera de ella.
- Op.2 _____ El que una persona crea o no en Dios no es importante.
_____ Todas las religiones son igualmente buenas, lo verdaderamente importante es creer en Dios.
_____ La única religión verdadera es la católica.
- Op.3 _____ El mundo es como es y es muy poco lo que el hombre puede hacer para cambiarlo.
_____ El hombre puede cambiar al mundo de acuerdo a sus deseos y necesidades.
- Op.4 _____ El trabajo es la mayor fuente de satisfacciones y alegrías.
_____ El trabajo es un deber que hay que cumplir.
_____ El trabajo es un esfuerzo que todos evitaríamos si pudiéramos.
- Op.5 En general, los obreros aquí en León:
_____ Se preocupan por lograr la perfección en su trabajo.
_____ Trabajan bien.
_____ Tienen poco entusiasmo por el trabajo.
_____ No son afectos al trabajo.
- Op.6 El mayor peligro para una empresa es:
_____ La competencia de otras empresas.
_____ La formación de sindicatos anti-patronales.
_____ El encarecimiento de la mano de obra.
_____ El encarecimiento de la maquinaria.

Op.7 Considera usted que en nuestro país, en general, el margen de ganancia de las empresas:

- _____ es insuficiente
- _____ es suficiente
- _____ es bueno

Op.8 Considera usted que el margen de ganancia de su empresa es:

- _____ es bueno
- _____ suficiente
- _____ insuficiente

Op.9 A su parecer, el gobierno:

- _____ Favorece los intereses de los empresarios
- _____ No toma suficientemente en cuenta a los empresarios
- _____ Obstaculiza el desarrollo de los empresarios

Op.10 Los préstamos norteamericanos al gobierno de México son:

- _____ insuficientes
- _____ de gran ayuda
- _____ excesivos

Op.11 La principal ventaja de asociarse con empresas extranjeras es:

- _____ El empleo de marcas comerciales de prestigio internacional
- _____ La asistencia técnica
- _____ Mejor financiamiento

Op.12 El hecho de que llegara a emplearse exclusivamente tecnología mexicana en la industria nacional, sería:

- _____ Nocivo
- _____ Contraproducente
- _____ Chauvinismo
- _____ Benéfico
- _____ Excelente

Op.7 Considera usted que en nuestro país, en general, el margen de ganancia de las empresas:

- _____ es insuficiente
- _____ es suficiente
- _____ es bueno

Op.8 Considera usted que el margen de ganancia de su empresa es:

- _____ es bueno
- _____ suficiente
- _____ insuficiente

Op.9 A su parecer, el gobierno:

- _____ Favorece los intereses de los empresarios
- _____ No toma suficientemente en cuenta a los empresarios
- _____ Obstaculiza el desarrollo de los empresarios

Op.10 Los préstamos norteamericanos al gobierno de México son:

- _____ insuficientes
- _____ de gran ayuda
- _____ excesivos

Op.11 La principal ventaja de asociarse con empresas extranjeras es:

- _____ El empleo de marcas comerciales de prestigio internacional
- _____ La asistencia técnica
- _____ Mejor financiamiento

Op.12 El hecho de que llegara a emplearse exclusivamente tecnología mexicana en la industria nacional, sería:

- _____ Nocivo
- _____ Contraproducente
- _____ Chauvinismo
- _____ Benéfico
- _____ Excelente

INSTRUCCIONES

Marque con una X, la respuesta que elija:

- Op.1 _____ Los valores morales son universales e inmutables, independientemente de que los individuos los acaten o no.
_____ Cada cultura crea sus propios valores morales ya que estos no existen fuera de ella.
- Op.2 _____ El que una persona crea o no en Dios no es importante.
_____ Todas las religiones son igualmente buenas, lo verdaderamente importante es creer en Dios.
_____ La única religión verdadera es la católica.
- Op.3 _____ El mundo es como es y es muy poco lo que el hombre puede hacer para cambiarlo.
_____ El hombre puede cambiar al mundo de acuerdo a sus deseos y necesidades.
- Op.4 _____ El trabajo es la mayor fuente de satisfacciones y alegrías.
_____ El trabajo es un deber que hay que cumplir.
_____ El trabajo es un esfuerzo que todos evitaríamos si pudiéramos.
- Op.5 En general, los obreros aquí en León:
_____ Se preocupan por lograr la perfección en su trabajo.
_____ Trabajan bien.
_____ Tienen poco entusiasmo por el trabajo.
_____ No son afectos al trabajo.
- Op.6 El mayor peligro para una empresa es:
_____ La competencia de otras empresas.
_____ La formación de sindicatos anti-patronales.
_____ El encarecimiento de la mano de obra.
_____ El encarecimiento de la maquinaria.

AD.32 Es al padre a quien corresponde tomar las decisiones familiares más importantes.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.33 Es el trabajo material más que el intelectual lo que transforma al mundo.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

AD.34 Lo importante es lo que hacemos en esta vida porque de la otra, nada podemos saber.

<u>Totalmente</u> de Acuerdo	<u>De acuerdo</u>	<u>Ni si, ni no</u>	<u>En desacuerdo</u>	<u>Totalmente en</u> desacuerdo
---------------------------------	-------------------	---------------------	----------------------	------------------------------------

Op.13

No es a través de cambios violentos como puede lograrse un mundo más justo sino mediante la evolución y el progreso social.

Tal vez la única manera de cambiar el sistema social y eliminar las injusticias, sea mediante cambios violentos.

NUMERE EN ORDEN DE PREFERENCIA, PONIENDO EL NUMERO UNO EN EL CUADRO CORRESPONDIENTE A AQUELLO QUE LE PAREZCA MAS IMPORTANTE, DOS EN LO SIGUIENTE Y ASI, HASTA TERMINAR. SI USTED CONSIDERA QUE HAY OTRA COSA IMPORTANTE QUE ESTE FALTANDO, ANOTE LA EN LOS ESPACIOS PUNTEADOS Y NUMERELA EN LA FORMA INDICADA.

J.1 Un hombre debe ser juzgado en función de:

- sus intenciones sus logros sus conocimientos sus act
 sus sentimientos sus ideales otro (especifique) _ _ _ _

J.2 Los valores morales más importantes son:

- resignación justicia caridad libertad honradez
 laboriosidad responsabilidad tolerancia _ _ _ _ _
 _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

J.3 El ser humano es ante todo, un ser:

- espiritual intelectual biológico político religioso
 sexual económico social racional _ _ _ _ _

J.4 La mayor parte de la gente actúa de acuerdo a:

- la razón su intuición sus sentimientos
 las normas sociales sus intereses sus pasiones
 _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

J.5 Las personas deberían de actuar de acuerdo a:

- la razón su intuición sus sentimientos
 las normas sociales sus intereses sus pasiones
 _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

J.6 Un buen hijo debe ser:

- independiente agradecido obediente dócil
 auto-suficiente cariñoso _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

J.7 Las ocupaciones que preferiría que mis hijos (o nietos) llegaran a tener.

- agricultor artesano sacerdote profesionalista
 intelectual administrador artista industrial
 empleado comerciante político _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Numere en orden

J.8 Las ocupaciones que preferiría que mis hijas (o nietas) llegaran a tener:

- artista ama de casa profesionista industrial
 política empleada religiosa intelectual
 comerciante ----- -----

J.9 Considero que la mejor esposa es aquella que:

- Es dulce y comprensiva
 Es buena madre
 Me hace feliz
 Sabe lo que quiere y trabaja por ello
 Es elegante y distinguida
 Es inteligente
 Es agradable, simpática
 Me es fiel
 Es bonita y se sabe arreglar

J.10 Los criterios más importantes para evaluar a una persona son:

- Cultura origen familiar
 Competencia educación familiar
 Inteligencia educación escolar
 Nivel socio-económico simpatía
 principios morales -----

J.11 Para formar parte de la Alta Sociedad Leonesa, lo más importante es:

- Ser de buenas familias
 Pertenecer a ciertos clubs o asociaciones
 La cultura personal
 Los buenos modales
 Las opiniones y creencias
 La buena educación
 El nivel socio-económico
 El prestigio individual
 El estilo de vida
 La ocupación
 Conocer a las personas adecuadas

Numere en orden

J.12 ¿Cuáles son las cualidades que usted aprecia más en sus sub-alternos?

- eficiencia honradez prudencia lealtad
- diligencia iniciativa ahorro obediencia
- gratitud ----- -----

J.13 Los factores que más contribuyen para que un individuo llegue a ser rico, son:

- Ambición, firme determinación de triunfar
- Alto nivel económico de sus padres
- Formación familiar
- Nivel de educación (escolar)
- Coeficiente intelectual
- Habilidad para detectar los mejores negocios
- Constancia en el ahorro
- Conocer a las personas adecuadas
- Trabajo intenso
- Posibilidades de financiamiento
- Tener buena suerte
- Habilidad para vender
- Capacidad para tomar decisiones
-
-

Preguntas Abiertas - Sección V

- A.62 Qué características considera que son:
- A.63 Las más positivas del mexicano (hombre)
- A.64 Las más negativas del mexicano (hombre)
- A.65 Las más positivas de la mujer mexicana
- A.66 Las más negativas de la mujer mexicana
- A.67 ¿Cuáles son para usted las cualidades más grandes que puede tener un hombre?
- A.68 ¿Una mujer?
- A.69 ¿Los mayores defectos de un hombre?
- A.70 ¿Una mujer?
- A.71 ¿Cuál cree que es el mayor orgullo que puede haber para un hombre?
- A.72 ¿Cree usted que las mujeres debieran trabajar? (fuera - del Hogar)

ESTILO DE VIDA

- E.V.1 ¿Le gusta a usted leer? ¿Qué le gusta leer?
- E.V.2 ¿Qué libros ha leído últimamente?
- E.V.3 ¿Lee Revistas? ¿Cuáles?
- E.V.4 ¿Qué periódico lee?
- E.V.5 ¿A que espectáculos asiste? (teatro, ópera, ballet, conciertos)
- E.V.6 ¿Le gustan los toros? ¿Charreadas? ¿Deportes?
- E.V.7 ¿Le gusta ir al cine? ¿Qué tipo de cine le gusta?
- E.V.8 ¿Ve televisión? ¿Qué programas?
- E.V.9 ¿Le gusta la música? ¿Qué tipo de música le gusta?
- E.V.10 Del arte, ¿Qué es lo que más le llama a usted la atención?
- E.V.11 ¿Le gusta viajar? ¿Qué países conoce? ¿Cuáles ha visitado varias veces? países favoritos. Países que admira.
- E.V.12 ¿Conoce Estados Unidos? ¿Qué le parece?
- E.V.13 ¿En sus viajes, ha visitado exposiciones o fábricas de su ramo?
- E.V.14 ¿Cuál es su hobby?
- E.V.15 ¿Cuáles son sus diversiones?
- E.V.16 ¿Es usted sociable? ¿Le gustan las reuniones, las fiestas? (frecuencia con que asiste).
- E.V.17 ¿Qué hace usted los fines de semana?
- E.V.18 ¿Cómo distribuye su día entre semana?
- E.V.18a ¿Qué hace usted en sus ratos libres? (entre semana)
- E.V.19 ¿Practica usted algún deporte? ¿En dónde lo practica?
- E.V.20 ¿Pertenece a algún club? ¿A alguna asociación? ¿Cámara? ¿Asiste?
- E.V.21 ¿Forma usted parte del patronato o ayuda a alguna institución educativa?

... ESTILO DE VIDA

- E.V.22 ¿Se reúne usted con sus padres y hermanos? (con qué-frecuencia).
- E.V.23 ¿Celebran alguna festividad juntos?
- E.V.24 ¿Trabaja con usted alguien de su familia? (socio, -- sub-alterno, etc.)
- E.V.25 ¿Sus mejores amigos a qué se dedican? (ocupación)
- E.V.26 ¿Los conoce usted desde niños? (desde cuando)
- E.V.27 ¿En dónde los conoció? (escuela, universidad)
- E.V.28 ¿En general la clase alta de León, a qué ocupaciones se dedica?

NOTA: Las anotaciones que se hallan entre paréntesis son para uso del entrevistador, tienen el objeto de precisar lo que se está buscando.