



132
28
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

ESTUDIO CORRELACIONAL ENTRE DETERIORO
EN EL NIVEL DE VIDA Y ACTITUD HACIA EL
TRABAJO EN UN GRUPO DE TRABAJADORES

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A :
ADRIANA PALMOS OLMOS

DIRECTOR DE TESIS:
LIC. MA. DEL CARMEN GERARDO PEREZ
ASESORIA METODOLOGICA:
LIC. RAUL TENORIO RAMIREZ

CD. UNIVERSITARIA, MEXICO

1989

FALLA DE ORIGEN



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 está 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.

I N D I C E

Introducción	1
C A P I T U L O 1	
EVOLUCION DE LA ECONOMIA MEXICANA.	
1.1 México Prehispánico y Epoca Colonial	4
1.2 Independencia y Movimiento Liberal	6
1.3 El Porfiriato y la Revolución	8
1.4 De 1940 a 1988	11
C A P I T U L O 2	
PSICOECONOMIA, SATISFACCION Y MOTIVACION.	
2.1 El nexa entre Psicología y Economía	26
2.2 El trabajo como satisfactor de necesidades	38
2.3 Teorías de la motivación en el trabajo, frustración y productividad	44
C A P I T U L O 3	
SITUACION ACTUAL DEL TRABAJADOR EN MEXICO.	
3.1 Aspectos laborales	53
a) Relación obrero-patronal	53
b) Participación de utilidades	55
c) Salario Mínimo	56
3.2 Nivel de vida del mexicano	57
A) Alimentación	61
B) Educación	63
C) Salud	64
D) Vivienda	65
C A P I T U L O 4	
ACTITUDES	
4.1 Definición	69
4.2 Funciones y medición	74
4.3 Actitudes del Trabajador	77
4.4 Estudios relacionados	79

M E T O D O L O G I A

A) Objetivo y justificación del problema	84
B) Planteamiento del problema	84
C) Hipótesis	85
D) Variables	85
E) Sujetos	87
F) Muestreo	87
G) Tipo de estudio	88
H) Tipo de diseño	88
I) Instrumentos	89
J) Procedimiento	96
RESULTADOS	98
DISCUSION	130
CONCLUSIONES	134
LIMITACIONES Y SUGERENCIAS	136
APENDICES	
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

La etapa crítica por la que atraviesa actualmente México se presta para establecer un vínculo importante entre Psicología y Economía; el proceso de descentralización y reajuste de la vida nacional, tendrán su reflejo en la empresa: trabajo, capital, trabajadores y empresarios.

La prioridad de las empresas debe ser el aumento en la productividad para hacer frente a la crisis, sin embargo la reorganización constante, los cambios en los niveles de salarios y la competencia en el mercado de trabajo, alteran las actitudes tradicionales del personal de cualquier nivel.

El aspecto remunerativo del salario se vé especialmente afectado, la época de relativa igualdad entre precios y salarios es ahora cosa del pasado, el constante aumento en el costo de la vida obliga a constantes revisiones y ajustes salariales, conformando así un círculo vicioso inflacionario.

El impacto del proceso inflacionario sobre la psicología individual y colectiva ha sido escasamente estudiado. La inflación altera la vida cotidiana debido a la incertidumbre que genera y esto podría repercutir en una modificación de los patrones de relación entre el individuo y el medio circundante.

El proceso inflacionario se muestra aquí como un posible generador de daños psicológicos que no sólo atañen a la pérdida de poder adquisitivo, puesto que esta pérdida trastorna múltiples esferas de la vida del individuo al alterar sus relaciones familiares y laborales.

Existe una pérdida de la posibilidad de predecir y tener control sobre la vida cotidiana, de vivir en un medio seguro, constante y congruente. Para un pequeño grupo se pierde la posibilidad de comprar automóviles o viajar, pero para una gran mayoría surge la imposibilidad de adquirir carne, medicinas o ropa, esto provoca angustia ante la incertidumbre y el resquebrajamiento de la confianza en el medio ambiente y en la propia capacidad para controlarlo, lo cual en algunos individuos puede generar una crisis de motivación; el trabajador actual ya no sabe lo que podrá alcanzar, la satisfacción de sus necesidades materiales ya no dependen de él ni de sus habilidades, ante esta situación su papel como ser productivo y proveedor tiende a demeritarse.

Claro está que el impacto de la inflación variará de un individuo a otro, dependiendo de su historia personal, de su capacidad para enfrentar pérdidas y de su capacidad para enfrentarse a nuevas y cambiantes situaciones, además, por supuesto, del estrato social al que pertenezca.

Una situación de extrema inflación orilla al individuo a visualizar que no sólo es la economía la que está en crisis sino la credibilidad de la ideología del trabajo, el estudio, el esfuerzo y el rendimiento personal y colectivo.

El presente estudio considera el aspecto remunerador del trabajo enfocado a la satisfacción de las necesidades del trabajador y, por lo tanto, a su calidad de vida, en el supuesto de que al no

verse satisfechas dichas necesidades el trabajo puede ver disminuído su poder como satisfactor económico y actuar como foco de perturbación. Estas necesidades son: alimentación, vestido, calzado, habitación, salud, educación y recreación. El problema de investigación se aborda mediante el estudio de la actitud hacia el trabajo, tomando en cuenta que las actitudes expresan predisposición a cierta conducta y que se actúan en razón a la experiencia, motivación e información que el individuo reciba del medio ambiente; de las actitudes de los trabajadores dependen en gran parte la conducta, rendimiento y desarrollo en el trabajo.

Para efectuar este estudio, se eligió al sector obrero debido a su importancia dentro de la sociedad, puesto que representa el código cultural, político y económico de una nación.

Se revisan aspectos relevantes en la evolución de la economía mexicana ya que se considera importante conocer los acontecimientos políticos y sociales que han desembocado en la actual crisis financiera; para la mejor comprensión de este tema se ha anexado un glosario de términos económicos más utilizados durante el capítulo. (Ver Apéndice A)

Asimismo, se revisa la importancia del vínculo entre Psicología y Economía, las teorías de la motivación en el trabajo y la situación actual de los trabajadores en México, tanto a nivel de legislación laboral, como de nivel de calidad de vida.

C A P I T U L O 1

EVOLUCION DE LA ECONOMIA MEXICANA

1.1 MEXICO PREHISPANICO Y EPOCA COLONIAL. (1)

El estado azteca ostentaba una grandísima importancia económica, social y política gracias a su sólida estructura económica y a su organización social.

Formado por tres estados, (México, Texcoco y Tacuba) el imperio azteca se dedicó a someter y explotar pueblos cercanos, dando como resultado una lucha de clases, esto no impedía que hubiera una evolución plena y vigorosa la cual se basaba fundamentalmente en ciertos hechos muy significativos, como por ejemplo que las clases sociales altas, conformadas por guerreros principalmente, no constituían un grupo cerrado, sino que aceptaban a todo aquel que mostrara aptitudes para pertenecer a ella; también era muy importante la observancia de sus leyes y la transparencia de todo el engranaje gubernamental. Los vicios y la desobediencia a las leyes eran rigurosamente castigados.

Por lo que respecta al modo de producción, este se hallaba en el llamado "estadio esclavista"; la agricultura era la principal actividad por medio de la cual satisfacían sus necesidades básicas, posteriormente el comercio llegó a ser tan importante como la agricultura al convertirse en una actividad altamente remunerativa, especialmente para el grupo Pochteca, única clase social cerrada, dedicada al intercambio comercial de materias primas y artículos elaborados por los pueblos sometidos.

(1) Basado en: López Gallo, M. Economía y Política en la Historia de México. Ed. El Caballito. pág. 9 - 48

Consumada la conquista, la propiedad privada tiene su origen en las compensaciones que los reyes otorgaron a los conquistadores españoles, consistían en tierras que les eran obsequiadas como premio a sus servicios, el establecimiento legal de estas donaciones es conocido como "las mercedes" las cuales originaron los grandes latifundios de la Nueva España; estas grandes extensiones de tierra recibían, según su capacidad económica, el nombre de peonías o caballerías. Existían otras maneras de obtener la posesión legal de tierras, entre ellas el realengo o baldío, el derecho de mesta y la controvertida encomienda o repartimiento.

Al modo de propiedad exclusivo de los indígenas se le conoce como "posesión" y podía ser de cuatro formas: fundo legal, ejido, tierras de repartimiento y propios.

Los enormes latifundios empezaron a hacer sentir sus males sobre la productividad de la tierra, lo cual ocasionó que muchos propietarios hipotecaran sus terrenos a la iglesia; de este modo, el clero llegó a ser propietario de casi la mitad de la Nueva España, esto dió como resultado una agricultura débil y con muy pocas utilidades; la economía en la Colonia se basó fundamentalmente en la minería, a tal grado que la agricultura se veía condicionada por la favorabilidad del subsuelo para su explotación.

Por lo que respecta a la industria y al comercio, fueron frenados en su desarrollo por restricciones equívocas y absurdas por parte de la Corona Española; calculan los historiadores que

esto causó un indudable retraso que perdura en todos los países latinoamericanos hasta hoy en día.

El sistema tributario era anárquico y escandalosamente arbitrario, baste decir que se pagaba impuesto por ser indio, mulato negro o mujer soltera, naturalmente todos estos ingresos iban a parar a las arcas de la Monarquía Española.

1.2 INDEPENDENCIA Y MOVIMIENTO LIBERAL.

El violento paso de una estructura económica feudal al capitalismo, se da por la lucha de clases, siempre presente en un pueblo cuando lucha por mejorar sus niveles de vida.

La Guerra de Independencia rompió los lazos con España, los indígenas siempre relegados, conformaban en gran mayoría los Ejércitos Insurgentes junto con los mestizos, constituían la clase desposeída.

La agricultura en esta etapa se hallaba seriamente atrasada para los métodos y procedimientos utilizados en aquella época debido a intereses ajenos y personalistas, aunado a las legislaciones sobre la tenencia de la tierra. La minería continuaba su bonanza, sobre todo en la explotación de metales preciosos, fué tal la producción alcanzada por este ramo, que empezó a atraer las primeras inversiones extranjeras a nuestro país. La industria textil con raíces coloniales, seguía siendo la más importante, existían además los monopolios del tabaco y la pólvora. En todas estas industrias las condiciones laborales eran infrahumanas.

El comercio se hallaba muerto, en especial aquel que se realizaba con el extranjero debido a los aranceles y el contrabando.

Podría pensarse que al declararse la Independencia los cuantiosos excedentes que se enviaban a España, vendrían a aliviar la penosa situación de la recién nacida nación, pero no fue así, por el contrario, a partir de la consumación de la Independencia los déficit siguieron aumentando. La explicación a este hecho lamentable es la avidez de la nueva y vieja clase militar que provoca el surgimiento de los primeros préstamos del extranjero que tenían como casi único fin el fortalecer o levantar ejércitos, con intereses exclusivamente personales. Es en esta etapa donde se ubica el nacimiento del círculo vicioso de pedir préstamos para cubrir déficit, situación que continúa actualmente.

Durante la época del Imperio, la situación agraria empeoró su problemática aún más; posteriormente la promulgación de la Ley Lerdo intentaría movilizar las tierras pertenecientes al clero, esta Ley no marcaba claramente una expropiación, ni se manifestaba directamente contra el clero. Con la Constitución de 1857 queda establecida de manera tajante la soberanía de la nación.

La deuda pública se agudizó debido a los factores internos ya bien conocidos, como La Guerra de los Tres Años, la Intervención Francesa entre otros, y a factores externos que se traducían principalmente en la satisfacción de intereses de las grandes potencias. En 1861 se declara una suspensión de pagos, la cual se deroga en noviembre del mismo año debido a las fuertes amenazas de agresión bélica; en 1862, Benito Juárez ordena la

emisión de bonos al portador por 15 millones de pesos y en 1867 se crean dos secciones encargadas de liquidar la deuda. Es obvio que la situación económica del país es más que crítica las principales actividades que hubieran podido ayudar al dinamismo de la economía se vieron paralizadas casi en su totalidad dada la inestabilidad política del país.

1.3 EL PORFIRIATO Y LA REVOLUCION.

Durante este período siguió predominando el latifundismo, sólo que ahora se parapetaba con banderas liberales para establecerse con más firmeza que antes. Con la legislación agraria que dictara Porfirio Díaz en la cual favorecía notablemente a colonos nacionales y extranjeros, la situación de la agricultura seguía siendo crítica, las llamadas compañías deslindadoras actuaron vorazmente en la posesión de tierras, la especulación con la tierra dió paso a la celebración de contratos que otorgaban cantidades inmensas de terreno por rentas poco menos que insignificantes a grandes potentados de diversas nacionalidades. La propiedad seguía siendo feudal, viviendo el indígena las peores consecuencias de todos los vicios y la corrupción del Gobierno Porfirista, arrastrando la explotación y la miseria en su nivel de vida, el campesino se preparaba para armar la Revolución al mismo tiempo que el Secretario de Instrucción del gobierno de Díaz señalaba que el problema del indígena era nutricional y de educación recomendando que comieran más carne y menos chile.

El salario medio en México era de 25 centavos, cuando en Estados Unidos era de 1.50, el maíz, producto básico de la alimentación incrementó su costo en un 64% en cinco años. La agricultura de nuevo se vió impotente para satisfacer las demandas de la población más necesitada y se hizo necesaria la importación de cereales.

Los agudos problemas agrarios que fundamentaron el estallido de la Revolución no se vieron resueltos aún con el triunfo del movimiento.

En esta etapa, la construcción de vías férreas fué de suma importancia para la actividad económica del país, sobre todo en servicio de los países que explotaban la riqueza del subsuelo mexicano, la política porfirista favorecía ampliamente esta situación. La minería seguía siendo un excelente negocio, pero que beneficiaba a muy pocos.

Las industrias básicas eran la textil, la del tabaco, la del henequén y el azúcar. La diferencia entre clases era enorme y pésima la distribución del ingreso, las condiciones de trabajo del obrero seguían siendo infrahumanas.

La deuda externa siguió su carrera ascendente, sólo que Díaz se cuidaba muy bien de no afectar sus excelentes relaciones con Estados Unidos liquidando puntualmente todos los bonos en poder del gobierno estadounidense y descuidando claramente los adeudos a otros países.

La política económica de Díaz trajo graves consecuencias al desarrollo del país y la postura de Francisco I. Madero no

favorecía en nada al alivio de los problemas heredados de la dictadura.

La Revolución Mexicana fué un movimiento agrario cien por ciento, fué una lucha campesina por acabar con la miseria y explotación que vivía el campesino y el obrero. Durante el gobierno de Porfirio Díaz no existió desarrollo económico alguno debido a hechos contradictorios como que en la industria se veían grandes adelantos de la técnica a la par con procedimientos extremadamente rudimentarios.

Paradójicamente, las industrias más productivas aumentaron su dependencia del extranjero y configuraron el origen de la burguesía y el proletariado, en tanto que la agricultura seguía adquiriendo características feudales.

Los campesinos que se levantaron en armas durante la Revolución lo hacían impulsados por el ansia de acabar con la insostenible situación de hambre, miseria y explotación en la que vivían, luchaban por obtener tierra que los alimentara y los librara de la esclavitud.

Pero el triunfo de la Revolución y la llegada de Madero a la Presidencia no resolvió plenamente las demandas de los campesinos, y es así como los levantamientos armados continuaron.

Bajo el gobierno de Venustiano Carranza, se recuperaron enormes superficies de tierra que estaban en manos de extranjeros; con la promulgación del Artículo 27 constitucional, el reparto agrario vio parte de una culminación justa y realista que se complementaría posteriormente con la brillante política agraria

del General Lázaro Cárdenas.

El auge fantástico del petróleo se inició en 1920, cuando se registró un incremento del 4,264% en relación con la producción de 1910; esto se hizo patente en las ganancias de las compañías norteamericanas e inglesas que controlaban principalmente la explotación de hidrocarburos. Posteriormente, con la expropiación petrolera y las políticas agrarias de Lázaro Cárdenas, la situación económica tomó un nuevo giro, el país era un buen sujeto de crédito y se establecieron nuevas e importantes líneas crediticias algunas de ellas aún vigentes.

1.4. DE 1940 A 1988.

Es a partir de la década de los cuarentas que el capital extranjero cobra importancia en el desarrollo industrial, con la cooperación de varias empresas mexicano-norteamericanas.

Existen, durante esta época, 51 mil establecimientos industriales que emplean a más de medio millón de trabajadores; en 1946 se implanta la política proteccionista que impulsa la industrialización; esta década es muy importante para los logros del sector obrero, se reglamenta el derecho de huelga y surge el Instituto Mexicano del Seguro Social. En 1943, surge un gran descontento entre los trabajadores ante la congelación de precios y salarios, lo que provoca la paralización de ferrocarriles, la industria del papel y de la electricidad; se logra así que se den compensaciones al salario mínimo.

En 1941 el peso se revalúa un 6% pero la inflación es permanente, sin embargo, esto no deprime el consumo. La década de los

cuarentas se caracteriza principalmente por la gran dependencia de la economía americana.

La situación agraria comienza a notar cierta estabilidad en algunos aspectos, pero los malos manejos de los funcionarios ejidales ocasionan bajas en las cosechas del país, especialmente de maíz y frijol, los alimentos básicos del pueblo. El costo de la vida y la alimentación aumenta continuamente y la violación de los precios oficiales establecidos por el gobierno, acentúa la carestía. No obstante los esfuerzos por bajar los niveles de la deuda externa, esta llegó a alcanzar 1,552,003,742.47 pesos sólo en sus intereses.

Para 1950-60 la agricultura aumenta sus exportaciones a Estados Unidos y Canadá y se empieza a considerar la posibilidad de nuevos cultivos, como la soya. En el mes de diciembre de 1958 se dan a conocer dos disposiciones importantes para la vida económica del país, la primera de ellas dá al Ejecutivo facultades para intervenir ampliamente en todas las actividades económicas del país, regulando actividades comerciales o industriales; la segunda se refiere a un nuevo sistema de licencias de importación y aranceles.

En 1953 una devaluación establece el cambio de 12.50 pesos por dólar, provocando un incremento en los precios y la elevación de los salarios mínimos.

La década de los sesentas viene acompañada de una diversificación en la agricultura, con lo cual se pretende beneficiar a un núcleo más amplio de la población, la industria también se vé favorecida

en su desarrollo. La tasa de crecimiento demográfico es una de las más altas del mundo y el éxodo de los campesinos a zonas urbanas empeora la situación de ciertas áreas. La inflación se controla ligeramente y mejora un poco el ingreso real de las personas.

El FMI señala que México en 1969, alcanza el mayor grado de liquidez de su historia; la población aumenta considerablemente debido a condiciones favorables internas y externas y se alcanza la tasa de crecimiento más alta del mundo.

Una clara manifestación del desarrollo de esta época, es el desplazamiento de la estructura ocupacional, es decir, la trans migración de la mano de obra del campo al sector industrial y de servicios. El Producto Nacional Bruto tuvo un aumento del 249% de 1940 a 1962, aunque esto de ninguna manera se reflejó en la distribución del ingreso, que al parecer nunca ha sido equitativa. Se estima que el 90% por ciento de la población en 1950 recibía el 51% del ingreso nacional y el 49% en 1969, esto significa que un 10% de la población se queda con la mitad de todo lo que produce México. En 1969 la mitad de las familias integradas por 6 miembros en promedio, viven con menos de \$825 al mes, esta cantidad aumenta con el tiempo, pero los ingresos de los ricos lo hacen más rápidamente, por demás está decir que esta situación ha prevalecido con el tiempo.

Para 1970 la estimulación de la inversión extranjera se incrementa basándose en la probabilidad de hacer posible un nivel de

utilidades más alto que en otros países; en ese año la inversión extranjera se calcula en 3,000 millones de dólares, un poco más del 3% del acervo de capital total del país; esta inversión pertenece casi en su totalidad a Estados Unidos, el 80% de estas empresas se concentra en el Distrito Federal y el Estado de México.

El empleo proporcionado por las empresas extranjeras constituye sólo el 3% del total de la fuerza de trabajo, pero con todo y éso, esta tasa es más alta que la proporcionada por las empresas nacionales.

A fines de los setentas los pagos al exterior llegan a 2,000 millones de pesos anuales por concepto de adquisición de tecnología; a este propósito se dedica una parte muy importante de las divisas obtenidas.

Por lo que respecta al aspecto social, la gran burguesía que apenas se esbozaba en 1940 llega a su plenitud en 1970, su base principal era la banca, la industria, el comercio y en mucha menor escala la tierra; la agricultura dá paso a la industrialización y con ella al fenómeno de la urbanización.

En las tres décadas posteriores a 1940 México pasó de ser un país eminentemente rural, a un país en vías de ser preponderantemente urbano. Los miembros de las grandes ciudades como el Distrito Federal, Monterrey, Guadalajara y Puebla, son básicamente los obreros especializados y empleados calificados del sector terciario, los sectores medios de la burocracia y de la

administración en general, los profesionistas, pequeños empresarios y en menor proporción quienes explotaban la agricultura moderna. En la cúspide de esta pirámide se encuentra la clase alta, es decir, los dueños de la mediana y gran industria, de los bancos y grandes comercios, amén de los altos funcionarios públicos y privados. Este sector de la población impondría la forma de vida que siguieron las grandes ciudades, profundamente ligada al "american way of life", que se convirtieron en grandes sociedades dependientes económica y culturalmente del exterior. El sector marginado tuvo cierta conciencia de esta "modernidad" a través de los medios masivos de comunicación, pero cuanto más estaban alejados de los centros urbanos, menos influidos se vieron por esos valores, prueba de ello son las comunidades tan poco desarrolladas y atendidas en las que ni siquiera se habla español.

Aunque estos dos sectores se hallaban muy separados cultural y económicamente, mantenían ciertos puntos en contacto, como la mano de obra no calificada que obtuvieron los patrones a niveles mínimos de remuneración, mano de obra extraída del sector marginado, esta dualidad constituye una de las características más notables del México post-revolucionario y es atribuida principalmente a los modelos de desarrollo económico elegidos por los líderes del país a partir de 1940, basados en patrones de países desarrollados, en un medio en que los factores de producción eran completamente diferentes. (2)

(2) Enciclopedia Salvat de Historia de México. Tomo XII pág.125

En 1973 el aumento de los precios era casi incontenible y se llevó a cabo una revisión de los salarios mínimos, acción que anteriormente sólo se realizaba en años pares. Para 1974 la inflación llega al 24%, aumenta la deuda interna y externa, en su IV Informe de Gobierno, Luis Echeverría Alvarez establece la revisión anual del salario mínimo así como de los contratos colectivos de trabajo. En 1975 entra en vigor una nueva reforma fiscal que aumenta la recaudación de impuestos, el turismo extranjero disminuye considerablemente, la economía está deprimida y se avizora la crisis; en 1976 hay una gran salida de divisas y el 31 de agosto se inicia la flotación del peso de 12.50 a 20.40 por dólar, que se estabiliza después de algunos días en 19.70. Se llevan a cabo revisiones de salarios y los precios se disparan; la escasez de crédito se acentúa, la desconfianza impera y hay retiros masivos. El Banco de México retira su sostenimiento de la flotación y el dólar aumenta a \$ 26.50, afecta esta devaluación principalmente a la industria de la construcción y automovilística. El desempleo se incrementa, la política de austeridad y ahorro es implantada en todo el país, pero como siempre, la crisis golpeó con más fuerza a los sectores más desprotegidos de la población. (3)

Para 1977 la situación económica se estabiliza gradualmente y en 1978 la tasa de crecimiento económico es notable, todo parecía indicar que se terminaba toda una época de austeridad y atraso; de 1978 a 1981 se registra un crecimiento sin precedente

(3) Pazos, Luis. Futuro Económico de México. Ed. Diana. pág 35-40

producto de la disponibilidad de recursos energéticos del país y del elevado precio del petróleo a nivel mundial, esto permitía el manejo de ciertos propósitos, entre los que destacaba la autosuficiencia alimentaria en ciertos rubros básicos, un nuevo modo de industrialización, eliminar el desempleo y combatir rezaños sociales, estos propósitos implicaban conducir nuevos procesos en medio de un mundo en recesión en el que hasta los países industrializados registraban bajos niveles de actividad económica. Durante este proceso de crecimiento en donde la economía se activa significativamente, el sector petrolero fue el más importante y dentro del sector no petrolero la industria más dinámica fue la de la construcción, seguida por los sectores electricidad, manufacturero, comercio y de servicios; dentro del sector manufacturero las industrias que mostraron tasas de crecimiento altas fueron las productoras de bienes de consumo duradero, en especial la automotriz y la de bienes de inversión, las industrias de bienes de consumo duradero en cambio, crecieron lentamente. (4)

Es importante destacar que el alto crecimiento de 1978 a 1981 se basó en el aumento de industrias ya existentes y no en la creación de nuevas industrias que permitieran una mayor integración de la planta industrial nacional y no una disminución de las importaciones.

La agricultura por su parte logró en 1980 proporcionar una autosuficiencia alimentaria en los principales productos alimenticios de consumo popular: maíz y frijol.

(4) Informe Económico de la Crisis a la XCVII Asamblea del Consejo Nacional Ordinario de la CTM. Agosto de 1982.

En este ciclo de expansión continúa el crecimiento de la inversión extranjera, pero se da un proceso de crecimiento acelerado de los grupos privados nacionales: las 100 empresas más grandes de México de capital privado nacional tienen, al comienzo de la década de los setentas, el 35% de las ventas, pero al concluir la década tienen ya el 45%.

Es necesario señalar que muchas empresas privadas del país, contrajeron más deuda en el extranjero que el sector público, lo cual indica que el avance del capital privado nacional se apoyó fuertemente en créditos del extranjero, esto significa que el país siguió una política financiera de gran liberalidad debido a que se contaba con abundancia de recursos.

Durante este período se dió una fuerte tendencia del capital privado nacional hacia actividades que se podrían calificar de suntuarias y especulativas, como la construcción de enormes residencias y la compra de moneda extranjera, en tanto que el Estado, a través de algunos de sus funcionarios más prominentes, también se dedicó al derroche y a utilizar los recursos que por derecho pertenecían a todo el pueblo, para la satisfacción de intereses muy particulares, los cuales llegaron, en la mayoría de los casos, a los límites de lo creíble.

El gasto público operó como uno de los instrumentos más activos para impulsar las actividades productivas y orientar las decisiones de inversión de los particulares. Durante 1977-78 el gasto público en cuanto a su nivel y estructura, atendió

principalmente al desarrollo de los energéticos y los alimentos; a partir de 1979 se registró un aumento considerable en el gasto público, lo cual condujo a un acelerado crecimiento del déficit gubernamental por la sencilla razón de que los ingresos del sector público no crecían a la velocidad que requería el crecimiento del gasto.

La deuda externa se agrava debido a que el proceso de expansión de 1978-81 vino aparejado de un crecimiento de las importaciones mayor que en períodos anteriores; primero porque el cambio en la estructura industrial manufacturera la hizo más importadora de bienes de capital y segundo, porque hubo una entrada de productos extranjeros en su mayor parte innecesarios, y que desplazaron la producción nacional. Asimismo, en algunos sectores la expansión de la capacidad productiva interna quedó rezagada frente al crecimiento de la demanda, por ejemplo granos, azúcar, cemento, siderurgia, etc. por lo que fué necesario importarlos.

Por otra parte, los ingresos monetarios provenientes de la importación de hidrocarburos no fueron suficientes para pagar el costo de las importaciones industriales y los demás ingresos derivados de otras exportaciones no eran significativos, esto dió como resultado un déficit de gran magnitud con el exterior.

Este déficit, más el pago de intereses y amortizaciones de la deuda acumulada y el envío al exterior de utilidades de la

inversión extranjera existente, se cubrió con la entrada de nueva inversión extranjera y nuevos empréstitos contratados a tasas de interés crecientes.

La situación se vió agravada a mediados de 1981, con la disminución de los precios en las exportaciones de petróleo, al que se suma el descenso de los precios de varios productos de exportación, es entonces cuando el gobierno contrajo un endeudamiento mayor con el exterior y reduce sus gastos corrientes de inversión.

Surgieron la baja de inversión productiva y la especulación debido a que en 1981 las tasas de interés internacionales se elevan significativamente; el gobierno, con el fin de evitar la salida de recursos monetarios internos y de atraer capitales del exterior, siguió una política de aumentos sostenidos de las tasas de interés internas y de un mayor deslizamiento del tipo de cambio. Esto provocó una aceleración del proceso inflacionario y una gran presión sobre el tipo de cambio mismo. Es así como la dolarización, la fuga de capitales y un fuerte endeudamiento externo, llevan al gobierno a devaluar nuevamente la moneda en febrero de 1982, devaluación que afecta seriamente a la actividad económica, muchas empresas enfrentaron dificultades financieras para operar, especialmente aquellas que habían contraído deudas en dólares.

El nivel inflacionario se elevó aún más con el consecuente efecto sobre la reducción del consumo, ya que los trabajadores

se vieron afectados por la caída de su salario real y por el desempleo. Se redujeron aún más las inversiones productivas. Como consecuencia de la disminución en la inversión pública y privada, las importaciones se redujeron y por primera vez en 6 años se logró un superávit en cuenta corriente de alrededor de 700 millones de dólares de junio a julio de 1982. Sin embargo, el desequilibrio externo siguió en aumento, pues los nuevos préstamos a los que obligaba el pago de la deuda se contrataban en condiciones más onerosas debido al elevado nivel del dólar.

Simultáneamente, el proceso de dolarización y la salida de capitales se agudizan, adquiriendo proporciones tales, que las reservas del Banco de México se vieron seriamente amenazadas. Fué así como el gobierno se vió precisado a devaluar la moneda una vez más y a establecer un control de cambios parcial, tendiente a frenar la dolarización y la fuga de capitales.

Para allegarse los recursos necesarios para hacer frente al pago de la deuda, así como las importaciones indispensables, aumentó la exportación petrolera, recurrió nuevamente a los organismos extranjeros de crédito y entró en tratos con el FMI. La nacionalización de la banca en septiembre de 1982, causa una gran polarización en diversos grupos de la sociedad. Al inicio de 1983, este tema y la corrupción de altos funcionarios gubernamentales, son el eje sobre el que giran todas las conversaciones. La inseguridad reina en todo el país, el futuro se torna incierto.

La entrante administración adopta estrictas medidas de austeridad, las cuales repercuten irremediabilmente en el bienestar de la población. La inflación continúa su dinámica ascendente llegando a los límites de la hiperinflación, la actividad económica seguía descendiendo.

El crecimiento de los precios llegó a 100% y el nivel de desempleo se duplicó. El déficit financiero llegó a un nivel nunca antes alcanzado.

El ahorro público y privado fué insuficiente para financiar el proceso de inversión necesario para sostener un nivel de actividad económica adecuado, se tuvo que recurrir al endeudamiento externo, que pasó de ser del 21 al 45% del Producto Interno Bruto. (5)

Por efectos de la devaluación, el sector privado también multiplicó su deuda externa varias veces y sus costos se elevaron desproporcionadamente, esta situación provocó el cierre de empresas y la disminución de actividades, lo que afectó negativamente al empleo.

En 1983 la economía mexicana se encuentra en medio de una crisis sin precedentes en los últimos 50 años; Miguel de la Madrid en su toma de posesión dá a conocer el programa inmediato de reordenación económica, cuyos objetivos eran combatir la inflación, proteger el empleo y recuperar la capacidad de crecimiento de la economía.

Como consecuencia del aumento a la gasolina y diesel, los

(5) Murguía, Valdemar de. Fuga de capitales y crisis económica. Investigación Económica., No. 181. pág. 25

precios se disparan nuevamente, los salarios mínimos obtienen un aumento muy moderado y el poder adquisitivo del trabajador disminuye cada día más. Para abril de 1983, la inflación llega a 117% respecto a abril de 1982; la caída en el nivel de empleo se detuvo en 1983 y la ocupación tuvo un ligero aumento, aunque de manera errática ya que subyacen el subempleo y la temporalidad. El 23 de diciembre el FMI otorga un nuevo préstamo por 3,900 millones de dólares, semanas después, el Secretario de Hacienda y Crédito Público reestructura parte de la deuda y consigue otro préstamo por 5,000 millones de dólares. En general, la política económica durante este período fué calificada de entreguista e impuesta por el FMI y acusada de cargar lo más pesado de la crisis sobre los hombros de los grupos menos favorecidos.

La fuga de capitales continúa, aunque se observa una ligera disminución hacia 1985, sin embargo, México sigue siendo el principal proveedor de fondos privados a Estados Unidos. Existe un ligero crecimiento de la economía hacia principios de 1985, originando una recuperación de las importaciones, sin embargo, vuelven a decaer, lo mismo que las exportaciones, a principios de 1986.

De enero de 1985 a julio de 1987, se autoriza la desincorporación de 426 entidades paraestatales mediante la venta, la liquidación, fusión, extinción o transferencia, cabe señalar que para financiar la inversión de estas empresas siempre se tuvo que recurrir a endeudamiento externo. (6)

(6) Tamayo, J., Las entidades paraestatales. Investigación Económica., No. 182. pág. 9

Para 1986 tiene lugar una importante caída en la producción total del país. En 1987 la situación se mantiene más o menos estable, aunque la inflación sigue siendo escandalosa. En este año hay un escaso crecimiento económico.

La economía en 1988 no ha podido recuperar su tendencia al crecimiento observada de 1933 a 1981, cuando el ingreso por habitante crecía a una tasa del 3.12 % anual. Todo lo contrario, ya que los expertos estiman que al finalizar este año, el decrecimiento promedio anual del producto por habitante será del 2.11% para el período de 1981 a 1988, es decir, que el nivel de bienestar de la población será inferior en un 14% al prevaleciente en 1981.

Actualmente, se lleva a cabo una ampliación de la interrelación de la economía mexicana con Estados Unidos; un reordenamiento de la economía que ha sido utilizado como argumento en el discurso político para devolver competitividad a la economía, así como modernizarla y reestructurarla, pero estos procesos implican sacrificios muy grandes y pérdidas en los niveles de bienestar y una pésima distribución del ingreso, para ejemplo de este último punto, basta decir que la participación del trabajo asalariado en el ingreso disminuyó entre 1976 y 1987 de 40 a 25%, cifra sin precedentes. (7)

Por lo que se refiere a la deuda externa, su pago ha sido una lucha infructuosa, de 1982 a 1987 el pago de la deuda requirió un superávit de 50,000 millones de dólares, excedente que se

(7) Informe a la CVIII Asamblea General Ordinaria de la CTM.
Agosto, 1988.

obtuvo mediante la disminución de importaciones, causando esto una baja del 0.4% en la producción dada la relevancia de estas operaciones para la manufactura de gran cantidad de productos. En 1988, y después de un aumento de casi el 100% a la gasolina y diesel, con tan sólo un aumento del 20% al salario mínimo, los sectores industrial, obrero y campesino firman, junto con las principales autoridades gubernamentales, el acuerdo que se dió a conocer como "Pacto de Solidaridad Económica". Aquí, cada uno de los firmantes se compromete a hacer su mejor esfuerzo con el fin, básicamente, de frenar la inflación y con ello mejorar el nivel de bienestar de la población. Por su parte, el Gobierno mantendrá la paridad del dólar y disminuirá, en la medida de lo posible, los impuestos a productos de primera necesidad.

Los resultados de estas acciones han mejorado en apariencia la situación inflacionaria, pero sus alcances en el mejoramiento de los niveles de vida del grueso de la población aún están por verse.

CAPITULO 2

PSICOECONOMIA, SATISFACCION Y MOTIVACION
EN EL TRABAJO.

2.1 EL NEXO ENTRE PSICOLOGIA Y ECONOMIA.

Los vínculos entre Psicología y Economía se ubican formalmente durante el último tercio del siglo XVIII, dentro de la obra de Adam Smith titulada "Investigaciones acerca de la Naturaleza y causa de la Riqueza de las Naciones." en 1776. Es ahí donde se señalaba que el desarrollo de la fuerza productiva y de la división del trabajo se debían primordialmente a la motivación humana de poseer más bienes para la satisfacción de necesidades apremiantes, motivos conocidos como de "eficiencia y acumulación" y que supuestamente movilizaban al individuo a desarrollar destrezas y habilidades con el fin de resolver problemas en la producción, de aquí surge la postulación de la "Ley del Interés Personal" la cual se constituyó como el móvil psicológico de la creación de la riqueza. Durante esa época, Jhon Bentham formula sus trabajos sobre la "Ley del menor esfuerzo", en donde establece que el ser humano busca el máximo de placer y el mínimo de esfuerzo y/o dolor. Esta línea de pensamiento fué seguida por otros autores, como Jhon Stuart Mill, que definió a la Economía como, "La búsqueda del máximo de beneficios con un mínimo de costos." (1) Posteriormente, Carlos Marx demostró que el valor de los bienes no es determinado ni por motivos individuales, ni por el desarrollo económico y social, sino por el establecimiento

(1) Mill, J.S., Principios de Economía Política. En: Martínez, Carlos. Psicología y Economía, Un Análisis Teórico para los Nexos Interdisciplinarios. Tesis, UNAM, 1984 pág.71

de relaciones de producción basadas en la propiedad privada de los medios de producción y la venta de la fuerza de trabajo.

(2)

En 1870 la escuela utilitarista consideró que la base de la explicación económica eran los deseos y las necesidades, de modo que su análisis se situaba en el comportamiento del individuo como consumidor.

Con los trabajos de Weber y Fechner y la formalización del paralelismo psicofísico, la Psicología fué cada vez más relevante para la Economía, señalando semejanzas entre la Ley de Weber y Fechner, "La intensidad de la sensación es igual al logaritmo de la fuerza del estímulo.", con la hipótesis de Bernoulli-Laplace que sostiene que, "La satisfacción psíquica aumenta cuando el poder de compra del individuo se incrementa"(3)

A lo largo de la historia se ha manifestado la importancia del nexo de la Psicología con la Economía, en particular en épocas de crisis financieras, que es cuando los grandes problemas vividos por los habitantes de la nación se atribuyen a causas individuales. La gama de aspectos psicológicos involucrados en este tipo de situaciones es amplísima: la inseguridad que genera una situación de crisis, la toma de decisiones a todo nivel y la conducta del consumidor son sólo algunos de ellos.

La importancia práctica de la Psicología en estos hechos radica fundamentalmente en generar confianza y nuevas actitudes que

(2) Marx, K., Introducción a la Crítica de la Economía Política. En: Martínez, op.cit. pág. 73

(3) Schumpeter, J., Historia del Análisis Económico. En: Martínez, op.cit. pág. 74

produzcan nuevas conductas e inducir a la responsabilidad a los individuos en su consumo.

La repercusión social de estas prácticas asume que es el individuo de donde parten los hechos económicos y por lo tanto, el nexo entre Psicología y Economía cobra fuerza.

Los estudios de Psicología Económica se ocupan principalmente de la conducta del consumidor y se basan en un enfoque interdisciplinario, las variables explicativas son multidisciplinarias: económicas, sociológicas, psicológicas y demográficas, sin embargo, existen otros aspectos de los que escasamente se ha preocupado la Psicología Económica y son aquellos relacionados con las políticas gubernamentales que afectan al trabajador, que en los países latinoamericanos son cada vez más frecuentes y abren un amplio horizonte para la investigación social, económica y psicológica.

George Katona en 1966, desarrolló la Economía de la Conducta, la cual está dirigida a un solo aspecto de la actividad económica, el cual se refiere a los cambios en los negocios, aspecto de particular importancia para los norteamericanos de la década de los treinta. Para Katona, el crecimiento económico es resultado de la conducta humana. Su principal interés fué la comprensión y la explicación de la conducta económica de los hogares (cambios en la conducta del consumidor), interés comprensible y adecuado en la sociedad norteamericana.

Katona llega a conclusiones relevantes como la que sostiene

que ".un déficit considerable en los ingresos puede originar repercusiones adversas en los aspectos no económicos de la vida, como la cohesión familiar, el cuidado de los niños y sobre todo, el esfuerzo en el trabajo." (4)

El rasgo central de la Economía de la Conducta o Psicología Económica, es el reconocer el papel preponderante del factor humano en los asuntos económicos: consumidores, hombres de negocios, funcionarios del gobierno y trabajadores.

Numerosos teóricos de la Psicología y Economía han establecido el punto de partida de la Psicología Económica en la conducta del consumidor, pero en todas estas teorías y planteamientos se dá por hecho que el individuo cuenta con un ingreso suficiente como para elegir entre tal o cual producto, como se mencionó anteriormente, la conducta del consumidor no es el único nexo entre Psicología y Economía.

Los hallazgos en la conducta del consumidor pueden funcionar una vez que se ha logrado cierto grado de comodidad en cuanto a la satisfacción de las necesidades primarias. Al respecto, se debe señalar que el consumo es importante, ya que su función es la de restituir y reproducir la fuerza de trabajo empleada en el proceso productivo.

Por su parte, Sharron y Atkins (1968), proponen la Psico-economía como una disciplina "...atenta a las fallas individuales del hombre, pero alerta también a la frecuentemente amenazadora realidad exterior que ofrece un panorama un tanto desolador,

(4) Katona, G., Análisis Psicológico del Comportamiento del Consumidor. En: Martínez, . op.cit. pág. 94

en el que cada hombre debe luchar por su supervivencia económica." (5)

La Psicoeconomía cuestiona constantemente cada situación que enfrenta el hombre económico de nuestros tiempos y sostiene que las acciones y decisiones de una nación son motivadas por los valores de su cuerpo gubernamental. Sobre este aspecto de la motivación, los psicoeconomistas sostienen que el hombre busca seguridad, privacidad, pertenecer a un grupo; y estas necesidades actúan en la motivación de su comportamiento económico y, puesto que el hombre está en todas las cosas, sus motivaciones no pueden ser encajonadas en un simple concepto o fórmula.

Las necesidades de comprar ropa y zapatos e incluso determinados alimentos, no son solamente motivadas por la necesidad en sí; existen otras necesidades que son particulares a cada individuo, como el prestigio, el estatus o la necesidad de sentirse poderoso; las motivaciones del hombre siempre van más allá de los incentivos de hacer dinero y son muy complejas, aún si se trata solamente de vivir mejor que sus padres o hermanos.

Durante una crisis económica, la gente generalmente está angustiada y preocupada por ellos mismos y por su país y su ansiedad contribuye al estado económico de la nación.

La gente se siente en un gran peligro, puesto que han sentido las debilidades más que la fortaleza de su gobierno.

(5) Sharron, A., Psycheconomics and its applications.
Psycheconomics, Inc., 1968. pág. 96

Cuando las personas comienzan a percibir que su dinero no les alcanza para nada y que de hecho, cada vez vale menos, se percatan de que los esfuerzos por ahorrar y vivir austeramente no se ven recompensados, surge la desilusión, el desánimo y la angustia. De la misma manera, el individuo se muestra indeciso y pasivo en el trabajo, el cual le resulta no recompensante. La fuente de seguridad que en el adulto representan el Gobierno y la empresa, pierden su poder y el individuo pierde la fé en ellos. (6)

Asimismo, el desarrollo y la decadencia económica de un país son dos etapas que marcan en su historia momentos determinantes para quienes lo habitan, en aspectos tan fundamentales como la nutrición, la salud y la educación.

Han existido diversas teorías acerca de los factores que influyen para propiciar el crecimiento económico de una nación, algunas consideran a la raza y al clima como los factores básicos, sin embargo, está por demás decir que las fuerzas básicas que mueven a las naciones al desarrollo económico y al progreso, yacen en el hombre mismo, en sus motivaciones y en sus relaciones con los demás.

A principios del siglo XIX se responsabilizaba al desarrollo tecnológico de los aumentos en la productividad y el bienestar material; grandes economistas como Carlos Marx y Adam Smith así lo planteaban, asimismo, se consideraban como "fuerzas clave" a los aumentos en la población, la división del trabajo y al "espíritu de empresa", esto es, desde el punto de vista del

(6) Sharron, A., op.cit. pág. 90

dueño del capital. Posteriormente, Schumpeter vino a postular al empresario creativo y tenaz como el único motor del desarrollo económico. (7)

Actualmente, el pensamiento de que el factor principal del desarrollo está fuera del ámbito económico, empieza a ser reconocido. Sin embargo, siguen existiendo las dos teorías antagónicas que describen la motivación y su importancia en el desarrollo económico de una nación; por un lado está la teoría que postula a la tecnología como principal impulsora del crecimiento, y por otro lado, la teoría que vé en las motivaciones de ciertos individuos claves en una sociedad, el factor decisivo para su desarrollo.

David MacLelland (1968), es el principal defensor de este último enfoque y argumenta que "... la necesidad de realización es fundamental para el desarrollo económico." (8)

En países como Estados Unidos y Japón, prevaleció la conducta normativa de que el trabajo es bueno y el ser industrioso es una virtud, esto, en combinación con el espíritu de realización, es decir, tanto el desempeño efectivo en tareas rutinarias y sosas, como los esfuerzos de los empresarios por innovar y alcanzar normas de excelencia, pueden ser los atributos que expliquen el espectacular desarrollo de estas dos naciones, en especial de Japón.

Es bien sabido que, aunque la motivación se genera individualmente, su dirección puede ser individual o social.

(7) En: MacLelland, David., La Sociedad Ambiciosa. 1968. pág. 60

(8) *ibid.* págs. 75-79.

Una persona puede dirigir sus esfuerzos hacia el alcance de metas grupales, aunque las fuentes de impulso se hallen dentro de él. Esto ocurre muy claramente en algunos grupos de trabajadores.

Según la Psicología Social, hay dos tipos de recompensas vinculadas directamente con la motivación para producir: las recompensas extrínsecas y las recompensas intrínsecas, ambas guardan una estrecha relación en la estructura del trabajo, pero no siempre es así, algunas personas pueden estar realizando trabajos con muy baja remuneración, pero que intrínsecamente son satisfactorios, estas actividades generalmente son sostenidas y conducen a un esfuerzo mayor, existe un reforzamiento circular en el desempeño exitoso. (9)

Es evidente que las recompensas extrínsecas no son determinantes de un buen desempeño, ya que el trabajo eficiente que depende de las recompensas externas, desaparece a la eliminación de éstas, por lo tanto, los pronósticos relativos a la motivación son azarosos si se basan solamente en la manipulación de incentivos externos. (10)

La recompensa extrínseca debe ser proporcional a los esfuerzos del individuo, las recompensas intrínsecas funcionan de manera diferente, ya sean remuneraciones individuales o recompensas del sistema.

Los economistas no se preocupan por los refinamientos de la motivación en el proceso productivo, ya que a decir de ellos

(9) Katz, Daniel., Psicología y Conducta Económica. En: Strumpel, Berkhard., La Conducta Humana en las Relaciones Económicas. 1979. pág.70-71

(10) *ibid.* pág. 73

la gente es controlada y dirigida en la industria por restricciones externas. Sin embargo, el psicólogo industrial sabe que no es así, el problema de la motivación puede afectar la calidad del trabajo, además, existen otros tipos de trabajo que no son factibles de controlar externamente, como lo son los empleos desempeñados a nivel de supervisión, dirección, investigación y desarrollo.

En 1955, Lewis estudió algunas variables de orden psicológico que creyó importantes impulsoras del progreso económico, como por ejemplo, el deseo de bienes, la actitud hacia el trabajo y el espíritu de aventura, el cual se refiere a la aceptación de riesgos. (11)

Al hacer este estudio, Lewis traspasó la barrera de la teoría económica tradicional, al ocuparse de las variables que los economistas consideran como insignificantes y hasta erróneas.

Parsons y sus discípulos llegaron a una conclusión muy interesante, que fué la señalación de características de los países desarrollados y subdesarrollados: las sociedades desarrolladas se caracterizan por el peredominio de normas de logro, universalismo y especificidad, mientras que los países subdesarrollados se caracterizan por tener normas adscriptivas, particularismo y difusividad. (12)

Esto significa que en los países subdesarrollados, en la valoración de un individuo, no se toma en cuenta lo que sabe hacer (estatus adquirido) ,sino lo que es (estatus adscrito). Por lo que se refiere a la ocupación, en los países desarrollados,

(11) En: MacLelland, D. op.cit. págs. 145-159.

(12) Ibid. págs . 160

al no existir un sistema de castas, cualquier persona puede competir por cualquier tipo de empleo, independientemente de su aspecto o estatus socioeconómico.

Por último, las relaciones de trabajo en un país desarrollado son específicas, y no están sujetas a un gran número de otras relaciones como parentesco, estructuras sociales o políticas. Es difícil comprobar esta clase de aseveraciones, aún no se ha logrado una relación teórica congruente entre estas variables y el desarrollo económico de una nación, sin embargo, es importante considerarlas en futuras investigaciones.

Otro aspecto importante dentro de esta misma área, se refiere a un problema que ha perdurado durante mucho tiempo en el ámbito de las relaciones laborales y que es el del aumento de salarios, problemática que ve aumentada su magnitud en épocas de crisis económica; es aquí donde disciplinas como la Economía, la Psicología y la Sociología, conjuntan sus campos de conocimiento, sin embargo, no se ha podido llegar a un método o técnica que permita librar adecuadamente los problemas de este tipo entre la gerencia y los trabajadores.

Existen dos clasificaciones para los factores que influyen en los salarios y su clasificación según los oficios y las profesiones, con respecto al primero, la oferta y la demanda influyen de tal modo que cuando hay muchas oportunidades de empleo, los salarios disminuyen, y cuando el trabajo es poco, los salarios suben; esto, claro, se vé sujeto al programa de salarios de la empresa en particular y sobre todo, al control gubernamental en

la administración de salarios mínimos.

Existen algunas empresas cuyo margen de ganancias les permiten otorgar sueldos un poco más elevados, lo cual les lleva a gozar de cierto prestigio y a que sus empleos sean más codiciados dentro de la comunidad.

Un factor que generalmente se toma en cuenta de manera sistemática en los programas de salarios, es el costo de la vida; a nivel sindical este es el principal aspecto que se reconoce en el ajuste de salarios. Estrechamente relacionados se hallan las diferencias regionales de salarios, las cuales dependen del costo de la vida en cada localidad particular.

Un aumento en los índices de inflación sensibiliza a los trabajadores ante los problemas del consumo. "Las diferencias en los ingresos provocan diferencias más o menos grandes de comportamiento, estas diferencias son más considerables en países menos industrializados." (13)

Cuando se puede llevar a cabo un control sobre las utilidades y los precios, los salarios se someten a un bloqueo que permite que sus aumentos no se conviertan en inflacionarios. Caso muy claro es el llamado Pacto de Solidaridad Económica, firmado por el Gobierno de México y los principales sectores productivos del país.

Con respecto al presupuesto familiar, como consecuencia directa del salario, Engel (1882), formuló cuatro leyes que aún rigen las investigaciones dentro de esta línea :

(13) Chombart de Lauwe, Paul., La vida familiar y los presupuestos.

En: Friedmann, George., Tratado de Sociología del Trabajo II.
1960, pág 329.

- 1a. El gasto alimentario aumenta cuando los ingresos disminuyen.
- 2a. Los gastos diversos disminuyen al disminuir los ingresos.
- 3a. La proporción del gasto dedicado a vestido se mantiene igual.
- 4a. La variación del gasto en alojamiento es poco sensible.

Como podrá suponerse, las Leyes de Engel han sido severamente criticadas, en especial la referente al alojamiento; sin embargo, estudios realizados en Francia, han demostrado que la 1a. Ley es válida aún para niveles de ingreso elevados. Los estudios de los presupuestos familiares en relación con la evolución económica, han sido tratados en otros países desde principios de siglo; uno de ellos reveló que, durante períodos de recesión económica, algunas necesidades tendían a desaparecer, mientras que en períodos de expansión surgían nuevas necesidades. (14) Las motivaciones en las necesidades de las familias no sólo dependen de las variaciones en la Economía o de la situación de la familia a lo largo de su existencia como tal; son intrincados aspectos los que se conjugan para formar un patrón de gastos que varía enormemente de un nivel social a otro, e incluso dentro de un mismo nivel, de una familia a otra, como ocurre en el caso de una sociedad tan heterógena como la mexicana. Esto plantea una grave dificultad para los estudios de presupuesto familiar y niveles de vida en diferentes clases sociales, y es la que consiste en determinar qué es una necesidad, cómo medirla y cómo debe ser satisfecha. Las investigaciones psicológicas sobre aspectos económicos tienen ante sí un amplio campo de trabajo.

(14) Halbwachs, 1913 y 1933, en: Friedmann, G., op.cit. pág. 333

2.2 EL TRABAJO COMO SATISFACTOR DE NECESIDADES.

Ha quedado atrás la época en que se consideraba al trabajo un castigo por los pecados del hombre, hoy en día, existen un gran número de personas que disfrutan su trabajo, ya que les proporciona satisfacción y bienestar psicológica y económicamente, sin embargo, bajo la actual situación de crisis económica, el bienestar económico proporcionado por el trabajo, se ha visto disminuído considerablemente.

No se debe olvidar que el ser humano no sólo trabaja por dinero y que existen otros satisfactores en la industria, pero en este caso, se trata de averiguar si los hechos económicos y la presión causada por ellos afecta de alguna manera la actitud del individuo hacia su trabajo.

La actividad humana en torno a la cual se han organizado todas las demás es el trabajo, en el desarrollo del trabajo el hombre despliega toda su capacidad física y psíquica con el fin de enfrentarse a la Naturaleza y transformarla. De la misma manera, la Naturaleza ha transformado al hombre mediante la fuerza de trabajo, mediante el reto de la actividad encaminada primordialmente a satisfacer las necesidades básicas del ser humano, necesidades que a su vez se transforman según las condiciones y maneras que son satisfechas. En este sentido, se puede decir que las necesidades se han ido modificando según lo ha hecho la sociedad.

El trabajo ha servido como fundamento a la vida de los individuos y de las sociedades en que se organizan, puesto que su importancia

se manifiesta en todos los ámbitos de la vida humana, no sólo en el laboral.

Al respecto, Federico Engels manifiesta que el trabajo es:

"...la condición básica, fundamental de toda vida humana y lo es en tal grado, que hasta cierto punto debemos decir que el trabajo ha creado al propio hombre." (15)

Brown (1954) menciona que, "El trabajo es una parte esencial de la vida humana, puesto que el aspecto de la vida que confiere condición y liga a la sociedad. Por lo común, hombres y mujeres gustan de su trabajo, y en casi todos los períodos históricos ha sucedido así. Cuando no les gusta, la falla se encuentra en las condiciones psicológicas y sociales del trabajo, más bien que en el trabajador. Por lo demás, el trabajo es una actividad social que cumple dos funciones principales: producir los bienes que la sociedad necesita e integrar a los individuos en los sistemas de relaciones que constituyen la sociedad."

El trabajo no es sólo la suma de la energía mental con la muscular, al ser desempeñado por seres humanos, el trabajo se ve influido por la individualidad de quien lo lleva a cabo.

Al surgimiento del marxismo, el trabajador es el centro en el escenario social, Marx llamó la atención enfáticamente a el trabajo como actividad humana.

Neff (1968), opina que el trabajo es un tipo de actividad muy amplia y molar e indudablemente implica todos los procesos psicológicos de que es capaz el organismo humano. Asimismo,

(15) Engels, Federico. El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre. 1977., pág. 13

define al trabajo como, "...una actividad orientada a la meta de procurar medios para la subsistencia del organismo viviente."

Para una concepción del significado del trabajo, Neff propone tomar en cuenta los siguientes elementos básicos:

- 1) Es una actividad esencialmente humana.
- 2) Es una actividad instrumental, puesto que se realiza con el fin de procurarse medios de subsistencia.
- 3) Es una actividad autopreservadora.
- 4) Es una actividad alteradora, ya que su objetivo es modificar el ambiente físico del hombre para incrementar su seguridad. (16)

Es así como Neff llega a la siguiente definición:

"El trabajo es una actividad instrumental llevada a cabo por seres humanos, cuyo objeto es preservar y conservar la vida y que está orientada hacia una alteración planificada de ciertas características del medio humano."

Todos los individuos experimentan la necesidad de trabajar, así como de producir; esto surge en respuesta a sus necesidades. El hombre también encuentra difícil vivir día a día y desarrolla angustia acerca de su calidad de vida y la de su familia.

La vida en el trabajo y la vida familiar se influyen mutuamente, es de suponerse que si los trabajadores de una empresa gozan de buenas condiciones de vida, éstas sentarán las condiciones para desempeñar el trabajo con el máximo de interés.

Durante los últimos años, las condiciones de trabajo se han ido modificando profundamente, haciendo sentir sus efectos en la

(16) Neff, Walter. El Trabajo, el Hombre y la Sociedad.

Buenos Aires, 1976., pág. 95

vida familiar y la estructura de las clases sociales, esto ha provocado un mayor interés en los estudios económicos del presupuesto familiar, no sólo con fines económicos, sino también psicológicos y sociológicos; los aspectos psicológicos de estas transformaciones se tornan importantes para comprender a fondo los fenómenos culturales que diferencian a las clases sociales, en este sentido, resulta de interés saber qué es la satisfacción en el trabajo y qué factores intervienen en su surgimiento.

Smith (1961) define a la satisfacción en el trabajo de la siguiente manera: "... es una respuesta afectiva dada por el trabajador a su puesto. Se considera como el resultado o la consecuencia de la experiencia del trabajador en el puesto, en relación con sus otros valores, o sea, con lo que se desea o se espera de él. Se puede considerar que la satisfacción tiene un sentido similar al del placer." (17)

La satisfacción en el trabajo depende de diversos factores, algunos de ellos podrían ser determinados por experiencias individuales, pero de manera general, el grado de interés que despierte el trabajo y las condiciones físicas y psicológicas del mismo, en donde intervienen las relaciones con los compañeros y jefes, son las más importantes.

Al respecto, Tiffin (1958), afirma que "... el grado de satisfacción por el propio trabajo está influenciado en parte por la manera en que dicho trabajo consiga la satisfacción o realización de determinados valores que los individuos poseen." más adelante

(17) En: Friedmann, G., op.cit. pág.361

aclara que los valores pueden cambiar debido a factores sociales o económicos que influyan en el individuo.

El hecho de que el trabajo resulte satisfactorio no significa que la ejecución del mismo sea perfecta, es en estos casos donde intervienen diversas circunstancias en donde la satisfacción puede provenir de la ejecución del trabajo o de otros aspectos relacionados con él, y en donde entran en juego factores económicos-sociales y culturales.

Hasta donde sus necesidades se satisfagan, una persona estará satisfecha con su trabajo. (18)

Es por eso que una vez que el hombre alcanza un nivel de subsistencia adecuado, empiezan a surgir nuevas necesidades y nuevos motivadores. Las personas privadas de oportunidades para satisfacer, mediante el trabajo, las necesidades que son actualmente importantes para ellas, se comportan con indolencia, pasividad, resistencia a los cambios, falta de responsabilidad, disposición para seguir a los demagogos y exigencias irracionales de beneficios económicos. (19)

Existen pruebas de que, bajo ciertas circunstancias, la insatisfacción tiene efectos sobre la conducta laboral, como ausentismo, retardos y altos índices de rotación; esto no implica necesariamente una relación directa entre productividad y satisfacción. La satisfacción o la insatisfacción dependen de una diversidad de factores, desde la personalidad del individuo, hasta sus

(18) Fleishmann, E., Estudios de Psicología Industrial y del Personal. México, 1976., pág 234

(19) MacGregor, D., El lado Humano de las Empresas. En: Fleishmann, op.cit. págs. 256-268

oportunidades de autoexpresión, la idea de que un trabajador satisfecho es un trabajador productivo, se hizo popular debido a que encaja en el sistema de valores de las relaciones humanas, no obstante se ha llegado a comprobar una relación débil, pero consistente, entre satisfacción y rendimiento.

Vroom (1964), utiliza una teoría de metas y trayectorias sobre la motivación, en donde sostiene que la satisfacción y el rendimiento en el trabajo obedecen a distintas causas:

"...la satisfacción en el trabajo se vé afectada estrechamente por la cantidad de recompensas que las personas reciben de sus puestos, y el nivel de desempeño se vé afectado por la base que sustenta el alcance de las recompensas. Los individuos están satisfechos en su trabajo hasta el grado que les permiten obtener lo que desean y tienen en ellos un desempeño eficiente hasta el grado en que conduzca a la obtención de lo que desean." (20) Es probable entonces que la relación entre satisfacción y desempeño se deba a la acción de recompensas, derivadas de un buen desempeño y éste se coloca como agente causal de la satisfacción.

Un trabajador, al declararse satisfecho con su trabajo, está diciendo que sus necesidades se han satisfecho como resultado del desempeño de su trabajo y, de la misma manera, un individuo satisfecho, se vé motivado para ir a desempeñar un trabajo donde se satisfacen sus necesidades importantes.

La satisfacción es importante no porque repercuta en el desempeño, sino como un fin mismo, dado el papel preponderante del trabajo en la vida del hombre.

(20) En: Fleishmann, E., op.cit. pág. 236

2.3 TEORIAS DE LA MOTIVACION EN EL TRABAJO. FRUSTRACION Y PRODUCTIVIDAD.

La conducta de un individuo raramente obedece a un solo motivo y uno de los errores de la industria ha sido precisamente el de simplificar demasiado la motivación del trabajador.

Por efectos de los cambios psicológicos y experiencias anteriores, la motivación del individuo puede provenir de su interior o ser resultado de factores externos, siendo estas dos categorías interdependientes. El comportamiento del individuo depende del equilibrio fisiológico y de las presiones de la sociedad. Esto dá a la motivación una gran complejidad.

Las gratificaciones que acompañan al trabajo son generalmente indirectas y están estrechamente relacionadas con ordenamientos sociales, básicamente es la cultura la que proporciona las motivaciones para el trabajo y sus recompensas. La motivación para el trabajo, como ya se dijo, es muy compleja, aunque a primera vista resulta obvio decir que la gente trabaja por dinero, los estudiosos de la motivación para el trabajo sostienen que existen muchos otros motivos para trabajar además del dinero, sin embargo, resulta absurdo pensar en alguien que trabaje sin obtener remuneración alguna ya que en la actualidad el dinero es un requisito indispensable para la subsistencia. El dinero es el principal medio por el que la gente evalúa la cantidad y la calidad de su trabajo. (21)

El dinero no tiene valor como incentivo, se busca el dinero por lo que representa, porque es factible de ser intercambiado por (21) Neff, W., op.cit. pág. 312

otras cosas. Aunque las personas reciban la misma clase de dinero cada día de pago, ellos no están trabajando por las mismas cosas ya que se hallan motivados de distinta manera.

Maier (1965), sostiene que los ingresos satisfacen las necesidades en el siguiente orden:

- 1) Necesidades básicas. (Alimentación, vivienda, ropa)
- 2) Necesidades de salud y educación.
- 3) Lujos. (Necesidades adquiridas)
- 4) Posición social.
- 5) Poder.

En interacción con la motivación de tipo económico, se hallan:

- a) La autoestima: el trabajo proporciona un sentimiento de dignidad personal.
 - b) La actividad: el trabajo evita el aburrimiento, distribuye el tiempo y regula otras actividades del individuo.
 - c) El respeto de los demás: al ser considerado "un trabajador", alguien productivo, el individuo se siente respetado y útil a la sociedad.
 - d) La necesidad de una actividad creadora: esto no es universal, puesto que se ve gratificada sólo por ciertos tipos de trabajo.
- En épocas de crisis económica, la supervivencia ocupa un lugar predominante, y representa al motivador más decisivo. Sin embargo, cuando los ingresos llegan a un nivel adecuado, el salario pierde importancia como motivador. (22)

La motivación de la conducta laboral ha sido estudiada por

(22) Schultz, Duane., Psicología Industrial. México, 1970.

diversos autores, a continuación se revisan someramente algunas de las teorías que resultan relevantes a esta investigación:

1. JERARQUIA DE NECESIDADES. (Maslow, 1943)

Propone una estructura jerárquica de necesidades, en donde se parte de las necesidades muy básicas hasta llegar a un conjunto de necesidades sociales más elevadas. Este modelo es muy empleado en la psicología industrial para explicar la motivación, sus premisas fundamentales son:

- a) Las necesidades ubicadas en un nivel inferior, cuando no son satisfechas, determinan y dominan el comportamiento del individuo.
- b) El comportamiento del individuo se enfocará a satisfacer, en primer lugar, las necesidades inferiores y continuará ascendiendo de acuerdo a la jerarquía.
- c) Los niveles de necesidades inferiores son prepotentes en el sentido de que prevalecerán sobre las que tienen una posición de más alta jerarquía.

La jerarquía de necesidades que propone Maslow, se conforma de la manera siguiente:

1. Necesidades fisiológicas: Alimento, agua, oxígeno y sueño.
2. Necesidades de seguridad: Garantía de una existencia estable, libre de amenazas que pongan en peligro su seguridad.
- 3) Necesidad de afecto: Relaciones afectivas con otros individuos y sentimientos de pertenencia a un grupo.
- 4) Necesidad de estimación: Obtener el respeto propio y de los demás.

5. Necesidades de autorrealización: El autoexpresarse por medio de la propia capacidad personal para actuar. (23)

Cabe señalar que diversas investigaciones han encontrado que el salario no es muy importante como motivador, lo cual no concuerda con la teoría de Maslow, sin embargo, Lawler (1965), sugiere que el salario es un incentivo de singular importancia que puede satisfacer todos los niveles de necesidades. (24)

2. TEORIA BASADA EN LAS NECESIDADES DE EXISTENCIA, RELACIONES Y CRECIMIENTO. (Clayton, 1972)

Propone tres tipos de necesidades primarias a saber:

1) Existencia, 2) Relaciones v 3) Crecimiento.

Estas necesidades guardan correspondencia con las cinco que postula Maslow, son factibles de satisfacerse en el ambiente laboral en general.

Dentro de las necesidades de existencia están comprendidas las necesidades de alimento, agua, vivienda y salud y bienestar físicos, se satisfacen por medio del sueldo, las prestaciones y la seguridad en el empleo. Asimismo, tienen como metas tangibles la posibilidad de adquirir alimento y una vivienda digna.

Las necesidades de relación son aquellas que se satisfacen por medio de las relaciones con otras personas, lo cual genera apoyo emocional, respeto y el sentimiento de pertenencia a un grupo.

Las necesidades de crecimiento se centran en el yo y corresponden a las necesidades de más alto nivel de la jerarquía de Maslow.

Se satisfacen cuando el hombre emplea y aprovecha el máximo de sus capacidades. Para llegar a este punto, el trabajo debe ser

(23) En: Blum, Milton., Psicología Industrial. México, 1977.

págs. 476-483.

(24) *ibid.* pág. 506.

creativo e interesante.

La gran diferencia de la teoría de Clayton con la de Maslow, es que la primera no hace jerarquización alguna y no existe la aparición de una necesidad al satisfacerse otra. De la misma manera, Maslow sostiene que al no satisfacerse una necesidad (frustración), el individuo puede regresar a una necesidad de nivel inferior. Por el contrario, Clayton sostiene que al satisfacerse una necesidad, el deseo por mantener esa situación puede aumentar la motivación. (24)

3. NECESIDADES DE HIGIENE Y MOTIVADORAS. (Herzberg, 1966)

Esta teoría combina la motivación y la satisfacción en el trabajo. Postula, a semejanza de Maslow, que las necesidades de orden inferior, se deben satisfacer de manera adecuada, de lo contrario existirá descontento en el trabajo, sin embargo, esto no implica el efecto contrario, si las necesidades inferiores son satisfechas adecuadamente, no existirá como consecuencia necesaria la satisfacción en el trabajo.

Herzberg postula dos tipos de necesidades: en primer lugar, las necesidades motivadoras, que son semejantes a las de crecimiento en la teoría de Clayton y las de autorrealización de Maslow, e implican un desarrollo y un logro personal.

Si el trabajo es poco estimulante, estas necesidades quedan frustradas. En segundo lugar, se hallan los factores que producen insatisfacción en el trabajo, que son las necesidades de higiene, las cuales están referidas básicamente a aspectos del ambiente

(24) En: Schultz, D. op.cit. pág. 172-173.

laboral, como son las políticas de la empresa, las condiciones de trabajo y los tipos de supervisión. Las necesidades de higiene deben de satisfacerse primero que las motivadoras, con el fin de evitar que aparezca la frustración. Sin embargo, esto no implica que aparezca la satisfacción, puesto que, como se mencionó anteriormente, los dos tipos de necesidades son interdependientes. La postulación de esta teoría de la motivación vino a resaltar grandemente los aspectos intrínsecos del trabajo.

(25)

4. TEORIA BASADA EN LAS EXPECTATIVAS. (Vroom, 1964)

Establece que las personas se desempeñan acorde a las expectativas de recompensa de determinada conducta, esto significa que un trabajador pondrá mucho empeño en su labor si piensa que obtendrá una ganancia o beneficio mayor.

Independientemente de que ocurra o no, son las expectativas del individuo las que determinan la fuerza de su motivación.

Al valor psicológico que se le otorga al resultado del desempeño, Vroom le dá el nombre de "valencia", basándose en los trabajos de Kurt Lewin. (26)

5. TEORIA DE LA EQUIDAD. (Adams, 1976)

Sostiene que la percepción de la equidad con que se trata al individuo influye en su motivación, esto es, el trabajador hace una comparación entre su esfuerzo y la recompensa que obtiene, y el esfuerzo y la recompensa de otros compañeros de trabajo, si se percibe una situación de inequidad o de injusticia, la motivación será menor. (27)

(25) En: Schultz, D. op.cit. pág. 174

(26) *ibid.* pág. 176

(27) *ibid.* pág. 177

Como se puede observar, en ninguna de las teorías mencionadas el sueldo es un motivador importante, al parecer la importancia del sueldo como motivador depende de las diferencias individuales, ya que el salario que permite satisfacer a una familia, puede resultar insuficiente para darle un buen nivel a otra. El sueldo no sólo satisface las exigencias de la supervivencia, sino que atiende a los requerimientos de la condición social, la seguridad, el reconocimiento y la afiliación; esta tendencia es más marcada en los ejecutivos, cuya necesidad de logro les impulsa a obtener ingresos mayores que actúan como símbolo de estatus que signifique un reconocimiento del éxito en su trabajo.

Muchas de las necesidades no se ven satisfechas tal como el individuo quisiera y se encuentra con una barrera que le impide lograr dicha satisfacción, es entonces cuando se produce la frustración, que es tan fuerte como lo sea la magnitud de la necesidad no resuelta. Al ocurrir esto, la persona puede actuar de dos maneras:

- a) Respuestas de ajuste, en donde el individuo puede encontrar metas sustitutas.
- b) Respuestas de desajuste, en donde existe la perseverancia en una meta y la negación ante cualquier otra meta sustituta. La respuesta más normal es la agresividad. (28)

Al respecto Blum (1976), sostiene: "... si la estructura de la situación de trabajo es tal que no resulta posible que un empleado seleccione u obtenga metas que se requieran para satisfacer

(28) Blum, M., op.cit. pág. 486

sus necesidades; entonces es muy probable que se produzca una conducta instigada por la frustración. Si estas respuestas son de desajuste, la productividad del trabajador se verá probablemente afectada."

Eaton (1952), ha formulado siete hipótesis respecto al origen de la frustración en el trabajo, una de ellas sostiene que el trabajador puede experimentar frustración ante la inseguridad económica en su trabajo. (29)

En este aspecto, la productividad ha sido vista como la panacea para los países con problemas económicos, suponiendo que fuera cierto, la motivación para la productividad debe ser tomada muy seriamente, puesto que se dá por sentado que al elevarse la productividad se elevarán los ingresos de la empresa y como consecuencia, el bienestar de los trabajadores.

Desde un punto de vista netamente humanístico, la productividad es "una consecuencia de la tendencia económica de los elementos de producción, reflejada en el trabajo de la gente para mejorar su nivel de vida." (30)

La productividad de una empresa depende básicamente de los recursos tecnológicos, humanos y administrativos, considerándose como el más importante al factor humano, ya que se halla presente en todo momento del proceso productivo.

Para que el elemento humano rinda todo lo posible en el mejoramiento de la productividad, es necesario que la empresa ofrezca una vida laboral estimulante, en donde la capacitación y la motivación constantes sean los elementos que redunden en un desempeño

(29) En: Blum, M. op.cit. pág. 487

(30) Urbina, S., El efecto del reforzamiento simbólico sobre conductas de productividad en la organización. Tesis, UNAM. 1988 pág. 24

capaz de elevar la productividad. Un aspecto importante dentro de todo este planteamiento, es el de considerar a las aspiraciones y expectativas individuales de los trabajadores, muchas de ellas determinadas por factores culturales, sociales y medio-ambientales.

En una época en que la situación económica del país reclama elevar los niveles de productividad y la calidad del desempeño, los factores de la motivación en los trabajadores para producir, se tornan de relevancia muy especial.

Dentro de los factores que inciden en el desempeño del trabajo y la productividad se hallan, además de la tecnología, las habilidades y la motivación, ésta a su vez está desglosada en: condiciones sociales de la organización, condiciones físicas de trabajo y necesidades psicológicas, dentro de las cuales se halla el nivel de vida. (31)

Esto indica que las necesidades psicológicas del individuo son factores influyentes en el desempeño laboral.

(31) Según clasificación de Sutermeister, People and Productivity.
En: Urbina, S., op.cit. pág. 32

CAPITULO 3

SITUACION ACTUAL DEL TRABAJADOR EN MEXICO .

3.1 ASPECTOS LABORALES.

a) Relación obrero-patronal.

La Ley Federal del Trabajo que rige en México es una de las más avanzadas del mundo, siendo su principal promotora la Confederación de Trabajadores de México (CTM), asimismo, esta organización se encarga de una gran variedad de eventos, asambleas nacionales y reuniones en las cuales se pone de manifiesto el algunas veces inalterable propósito del sector patronal de invalidar los legítimos logros del sector obrero, imputando al Gobierno de haberse sobrepasado con la expedición de la ley, concediendo mayores prestaciones a la clase trabajadora, con perjuicio de sus intereses.

Parece que el sector empresarial no se diera cuenta de que el desarrollo de un país no radica en la acumulación de capital sino en una justa repartición de la riqueza. La ausencia de capacidad de compra entre los grupos mayoritarios de la población trae necesariamente una carencia de consumo y como lógica consecuencia, una limitación productiva que resultaría muy perjudicial para la empresa.

El equilibrio entre los factores de producción impone al propio trabajador la prohibición de hacer algún tipo de transacción o renunciar a lo que la ley le reconoce, aunque lo pacte y lo consienta, no puede trabajar más de su jornada legal, salvo el tiempo extraordinario autorizado y pagado como corresponde; no

puede recibir menos del salario mínimo o dejar de descansar o vacacionar en los días y períodos previstos.

No es posible imponer a un trabajador una jornada mayor a la que pueda desempeñar en razón de la naturaleza, calidad, peligrosidad del trabajo a realizar. Un locutor, una persona expuesta a temperaturas extremas o dedicada a labores que exijan un esfuerzo físico o mental, no puede trabajar el mismo tiempo que otras dedicadas a otras actividades menos desgastantes. Obligarlas a ello significa violar la ley y atentar contra la vida y salud del que la desempeña.

Por efectos de la contratación colectiva, en este tipo de actividades se tienen que realizar algunas interrupciones, y es creencia generalizada que durante ése lapso se tiene que permanecer en el lugar de trabajo, y se obliga a quien lo desarrolla a hacerlo así, evitando de este modo la adecuada recuperación del trabajador.

La observancia en la jornada legal de trabajo es un factor fundamental en el equilibrio de la relación laboral, ya que, como se mencionó anteriormente, la situación contraria provocaría un desajuste en los factores de la producción, puesto que el patrón obtiene con esto un enriquecimiento indebido, que debe ser evitado.

La duración y la terminación de la relación de trabajo determina la resolución de problemas relacionados con la ocupación, la cual puede ser de base o definitiva y eventual o transitoria.

Debido a la situación por la que atraviesa el país, la ocupación eventual es motivo de preocupación entre el sector obrero, la necesidad de trabajar lleva al individuo a aceptar la eventualidad y es frecuente hallar industrias que se caracterizan por la celebración de contratos de trabajo por tiempo limitado que continuamente renuevan hasta que el trabajador conviene a los intereses de la empresa y es separado sin la mayor responsabilidad; la relación de trabajo eventual y por obra son las que más se destacan, porque de su indebida o mala aplicación ha proliferado la eventualidad y carencia de protección para los trabajadores afectados.

b) Participación de utilidades.

Debe entenderse como un nuevo concepto en derecho laboral, que otorga a los trabajadores una nueva prestación que no forma parte del salario. Para precisarla y obtenerla intervienen ordenamientos legales que hasta ahora los trabajadores han manejado deficientemente. Se plantea la necesidad ineludible de poseer una serie de conocimientos que se han generado de la Constitución Política del país continuando con la Ley Federal del Trabajo, la Ley del Impuesto sobre la Renta y la Resolución de la Comisión Nacional para el Reparto de Utilidades. Para que sea efectiva la participación de los trabajadores en las utilidades, es conveniente conocer, entre otros, la declaración del ejercicio fiscal una vez que el patrón lo haya presentado a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, examinando los anexos que sirvieron de base para formularla, los cuales se

encuentran en poder de la empresa y de la propia Secretaría, a disposición del sindicato o de la mayoría de los trabajadores por el término de treinta días. Los administradores y gremios generales no participan de las utilidades.

c) Salario Mínimo.

Desde finales de 1987, se hizo necesario revisar periódicamente los salarios mínimos, todo el movimiento obrero presionó a las autoridades correspondientes para que se efectuara esta revisión más que nada, por el grave deterioro en el salario originado por la creciente inflación en los precios de los productos básicos. Dada la situación que prevalece en virtud del Pacto de Solidaridad Económica, el movimiento obrero ha moderado sus demandas, en especial la que se refiere a los salarios mínimos, no así en la revisión del contrato colectivo de trabajo, a decir de la CTM, los trabajadores que están siendo más afectados por el alza de precios, son aquellos que no están sujetos a contratación colectiva, ya que no gozan de ninguna compensación o prestación que recompense en algo la pérdida de su poder adquisitivo. La línea política a seguir por parte de la CTM a este respecto comprende básicamente dos puntos:

1. Que los precios bajen del nivel que tenían en marzo de 1987.
2. Determinar un ajuste de salario, sin que esto signifique un aumento en los precios.

En febrero de 1988 se acordó un incremento general del 3% a los salarios mínimos generales y profesionales; al momento de realizar esta investigación el salario mínimo es de 8,000 pesos.

Según un informe de la Unión General de Obreros y Campesinos de México (UGOCM), en seis años los obreros han perdido más de la mitad de su poder adquisitivo y los salarios han disminuido su participación en el PIB del 50 al 20%, indica además, que cerca de 14 millones de mexicanos tienen ingresos inferiores al salario mínimo. (1)

3.2 NIVEL DE VIDA DEL MEXICANO.

De acuerdo con la Oficina Internacional del Trabajo, se entiende por nivel de vida, "El grado de bienestar material de que dispone una persona, clase social o comunidad para sustentarse y disfrutar de la existencia, varía muchísimo de un país a otro e incluso dentro de cada país, de una comunidad a otra." (2)

Asimismo, la OIT señala las siguientes necesidades que deben satisfacerse para que el nivel de vida alcance un mínimo decoroso:

- 1) Alimentación: Diaria y suficiente para reparar las energías consumidas en la vida y el trabajo cotidianos.
- 2) Vestido: Suficiente ropa y calzado para poder estar limpio y protegido contra la intemperie.
- 3) Alojamiento: Vivienda que reúna las condiciones necesarias para dar abrigo en condiciones saludables y provisto de algunos enseres domésticos y muebles.
- 4) Seguridad: Protección contra el robo o la violencia, contra la pérdida de posibilidades de empleo y contra la pobreza debida a enfermedad o vejez.

(1) Excélsior, México, 25 de septiembre de 1988.

(2) Oficina Internacional del Trabajo. Introducción al Estudio del Trabajo. Suiza, 1980., pág.11

5) Servicios esenciales: Agua dulce potable, obras de saneamiento, asistencia médica, transportes públicos, así como servicios educativos y culturales que permitan a todos los hombres, mujeres y niños, desarrollar plenamente sus dotes y facultades. (3) Los tres primeros son bienes que el hombre debe procurarse a sí mismo, y para disfrutarlos tiene que pagarlos con su dinero o con su trabajo. Por lo que respecta a los otros dos, incumben en gran parte a los gobiernos y autoridades gubernamentales. Corresponde normalmente a los ciudadanos costear los servicios públicos, de modo que cada individuo debe ganar lo suficiente para contribuir con su parte, además de lo necesario para el sustento de su familia.

El concepto de nivel de vida posee diversos sentidos que van desde la simple valoración de la vivienda y otras condiciones básicas, hasta las complicadas ideas acerca del estilo de vida considerado como apropiado para una ocupación particular o una clase social.

En Economía, el nivel de vida se refiere básicamente a la cantidad de bienes y servicios que consume una persona con una renta dada. (4)

Resulta imposible realizar mediciones precisas de los cambios en los niveles de vida debido a que la calidad y el tipo de bienes consumidos puede cambiar considerablemente. El consumo personal proporciona una medida incompleta del nivel de vida, puesto que debe tomar en cuenta factores importantes, aunque más

(3) Oficina Internacional del Trabajo. Introducción al Estudio del Trabajo. Suiza, 1980. pág. 11

(4) Gómez, Granillo M. Teoría Económica. México, 1987. pág. 165

difíciles de medir, como los servicios de bienestar, las facilidades educativas, las condiciones de trabajo y las oportunidades para el recreo y la diversión.

Otro dato subyacente a esta medición del nivel de vida, es la distribución del ingreso del país, que siempre se ha caracterizado por ser desigual, característica que se ha ido acrecentando en los últimos años. El aumento del PIB que se ha utilizado como muestra del desarrollo del país, no implica que el ingreso familiar también haya crecido, por el contrario, se observa una fuerte tendencia a la disminución sistemática en el ingreso de las familias más pobres. (5)

Para los grupos de clase media, la distribución del ingreso ha mejorado relativamente, y para los grupos de más altos ingresos se observa bastante deterioro. A partir de esta información, globalmente la distribución del ingreso muestra cierta desconcentración en los extremos en favor de la clase media, no obstante, los grupos más bajos no se han beneficiado de la participación relativamente menor de los grupos altos, es más, la brecha entre ambos grupos ha aumentado. (6)

Por lo que respecta a la distribución del consumo, las encuestas más recientes realizadas por el Instituto Nacional de Estudios sobre el Trabajo, indican que existe una aguda desigualdad en el acceso a los bienes básicos, aunque se señala la dificultad en la obtención veraz de los datos, ya que el autoconsumo en comunidades rurales y los subsidios del Gobierno a ciertos servicios como la salud y la educación, distorsionan la

(5) García Rocha, A. La desigualdad Económica. México, 1986.

(6) Supervielle, M., Indicadores de Desarrollo Social, INET,

información. Es en base a este hecho que el ingreso per capita o el PIB no son, al menos para México, indicadores suficientes, ni siquiera satisfactorios para poder medir las bondades del desarrollo.

Intimamente vinculado a la noción de desarrollo está la noción de bienestar, ciertos autores sostienen que la medición del desarrollo debe centrar su atención hacia el logro de mejores condiciones de vida. El desarrollo es un problema humano y en cierta forma, extra-económico, lleno de implicaciones políticas, sociales e históricas, además de que los beneficios deben traducirse en niveles de vida más altos para la población. (7)

En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Título Sexto, Artículo 123, se sostiene que los salarios mínimos generales deben ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden social, material y cultural y para promover la educación obligatoria de los hijos. Al hablar de un salario "adecuado a sus necesidades", no se especifica cuáles son éstas normativamente hablando, sino que se sobreentiende que son fijadas por los propios trabajadores, la ley no obliga al trabajador a ir a espectáculos o a practicar deportes, sino que determina la posibilidad de que los trabajadores quieran realizar estas prácticas y el salario mínimo debe contemplar esta posibilidad.

La elaboración y desarrollo del concepto de mínimos de bienestar absolutos que se han dado a conocer hasta la fecha han sido criticados, puesto que se ha limitado a determinar quiénes y dónde (7) Supervielle, M., op.cit. pág. 36

no tienen suficiente alimentación, lo cual no cubre por sí mismo los requisitos mínimos que la sociedad exige en materia de educación, vivienda o salud y cultura, asimismo, tampoco se determinan las causas por las cuales algunos sectores de la población fueron marginados del desarrollo de la sociedad.

El elaborar normas absolutas presenta grandes dificultades metodológicas, incluso en países como Estados Unidos o Gran Bretaña, la información que se presenta es fragmentaria, con excepción de la de niños en edad escolar, adolescentes y adultos jóvenes.

Las instituciones encargadas de formular conclusiones en este campo, tienen una historia de continua revisión de dichas normas absolutas y los cambios de apreciación son sorprendentemente grandes, lo que sugiere que la base de las conclusiones es todavía muy insegura. La base estadística, científica y analítica de este tipo de análisis es sumamente débil, incluso aquel sector que debería ser más sólido, como es el de consumo de alimentos.

A continuación se analizan los mínimos de bienestar en materia de alimentación, salud, vivienda y educación, fijados por COPLAMAR en el año de 1979 y más actualmente, por diversas instituciones del Gobierno.

A) Alimentación.

En este aspecto, el Instituto Nacional del Consumidor realiza, desde 1985, una encuesta periódica llamada de seguimiento del gasto alimentario, con el fin de conocer los efectos de la crisis económica sobre la alimentación de la población de más bajos ingresos en el Distrito Federal.

Es importante señalar que el Instituto Nacional de Nutrición fija como mínimo una alimentación de 2,750 calorías y 80 gramos de proteínas, asimismo, la disponibilidad de alimentos por persona es de 513.5 kgs. por año, desglosado de la siguiente manera: 31.2 % de cereales, 4.2 % de leguminosas y oleaginosas, 2 % de raíces feculentas, 6.5 % de verduras, 17.2 % de frutas, 30 % de productos animales y el restante 8.9 % en otros alimentos. (8) A partir de esta información, resulta evidente que la gran mayoría de la población no tiene acceso ni posibilidad de consumir alimentos en cantidades suficientes para garantizar los mínimos establecidos; esta situación se agudiza como consecuencia de la crisis económica, como veremos a continuación.

La investigación realizada por el INCO llega a varias importantes conclusiones:

1) La parte del ingreso dedicada a la adquisición de alimentos observa una tendencia a disminuir, esto con el fin de obtener otros bienes y servicios también necesarios, como son el pago de vivienda, luz, y transportación principalmente. Es importante señalar que la disminución en este rubro no ha sido cuantitativa, sino cualitativa.

2) Como efecto del deterioro en el ingreso, tuvo lugar una modificación en los hábitos alimenticios, principalmente la sustitución de productos de origen animal por productos de origen vegetal, los cuales son más baratos, esta tendencia es mayor conforme menor es el ingreso.

(8) Mínimos de Bienestar, No. 2 ALIMENTACION. COPLAMAR, 1979.

En: Supervielle, M., op.cit. pág. 45

3) El consumo de calorías y proteínas por persona al día, observa cierta tendencia a la baja, aunque no en la proporción que disminuye el gasto en alimentos. En febrero de 1988, el consumo de calorías por persona, iba de 1,876.96 en el nivel formal medio (más de 2.5 a 3.5 veces el salario mínimo) a 1,574.14 en el nivel informal bajo (0.8 a 1.5 veces el salario mínimo); en proteínas, el consumo iba de 71.40 a 52.52 gramos respectivamente, surge aquí la comparación con las cantidades fijadas por el Instituto Nacional de la Nutrición. (9)

B) Educación.

El mínimo de educación requerido en nuestro país es la obligatoriedad de haber cursado la primaria completa o su equivalente. Es bien sabido que en México existe un gran rezago educativo, el último censo, en 1980, reporta aproximadamente 12 millones de mexicanos mayores de 15 años en condición de analfabetas, lo cual implica que un 37.2% de la población de esa edad no satisface el mínimo educativo.

Este rezago educativo no ha sido abatido por el servicio de educación para adultos ya que, según información del INET, existen más posibilidades de salir del rezago por defunción, que por algún servicio educativo prestado. (10)

Existen varios factores que influyen en la educación de los mayores de 15 años, pero el de más peso es indudablemente, el aspecto económico el cual termina por expulsar al individuo del sistema educativo.

(9) INCO, "Así cambió la alimentación de algunas familias."
Revista del Consumidor. No.141 ,Noviembre de 1988.

(10) En Supervielle, M. op.cit. pág 49

La deserción se debe en muchos casos a las necesidades de trabajo del alumno, quien generalmente termina en situación de subempleo, o a deficiencias nutricionales que disminuyen su rendimiento hasta alejarlo finalmente de la escuela. En muy pocas ocasiones la deserción es un acto voluntario, sino que la gran mayoría de los casos obedece a las condiciones económicas y sociales en que se desenvuelve el individuo, ya que conforme disminuye el ingreso real de la familia, va resultando más oneroso el costo de enviar a los niños a la escuela.

C) Salud.

En este rubro, la situación de la población mexicana se analiza en base a una serie de indicadores que afectan directamente el desarrollo humano y social.

COPLAMAR define como mínimo de salud el reducir la incidencia de mortalidad en aquellas enfermedades cuya etiología se vincula de manera estrecha con la pobreza y el desamparo social, como son las parasitarias e infecciosas, del aparato respiratorio, anemias y avitaminosis perinatales. (11)

Las enfermedades preponderantes son las infecciosas y parasitarias así como las avitaminosis y otras deficiencias nutricionales que afectan principalmente a la niñez.

Otro indicador de salud es la esperanza de vida, que es el promedio de años que puede vivir una persona a una edad determinada, en nuestro país, el promedio para los hombres es de 61 años y para las mujeres de 65 años, sin embargo, aunque existe

(11) COPLAMAR. Mínimos de Bienestar, No. 4 SALUD. En: Supervielle, M. op.cit. pág. 52

la tendencia a mejorar este promedio, existen países como Cuba y Costa Rica en donde el promedio de vida es de aproximadamente 74 años, con un crecimiento económico menor que el de México.

Las instituciones de seguridad social proporcionan un apoyo importante para los trabajadores que cuentan con estos servicios, los más importantes son el IMSS y el ISSSTE. Para 1987, los derechohabientes del IMSS eran 32,284,000 personas, el ISSSTE otorga servicios al 12% de la población con 8,667,000 asegurados; se hace la observación de que el IMSS es quien ha venido concentrando sus esfuerzos hacia los sectores productivos de la sociedad, lo que explica la gran cantidad de asegurados. (12)

D) Vivienda.

COPLANAR, con el fin de determinar el grado de hacinamiento, fija como máximo dos personas por cuarto, posteriormente, en el X Censo de Población, se revela que la densidad de ocupantes por vivienda es de 5.51. Esto no refleja de ninguna manera las condiciones reales que presentan las viviendas en relación con sus ocupantes, sobre todo si no se cuenta con el dato de la densidad de ocupantes por cuarto, o el número de cuartos por vivienda.

La Ley Federal del Trabajo incorpora obligaciones empresariales para con el trabajador en materia de vivienda, asunto que con el correr de los años se ha vuelto especialmente crítico para los habitantes del Distrito Federal y muy específicamente para la

(12) VI Informe de Gobierno, Miguel de la Madrid Hurtado.

clase trabajadora.

Existe la creencia generalizada de que las personas que viven en colonias proletarias o en asentamientos en los bordes de la ciudad, no están del todo mal, pero bajo esta creencia se esconde el hecho de que la mala vivienda provoca una incapacidad para el desarrollo del país, debido a las malas condiciones físicas y mentales de quienes así viven y del debilitamiento en los lazos familiares en detrimento del desarrollo social de la población.

Las llamadas colonias proletarias, son desde el punto de vista de la habitación obrera, una de las características específicas en el desarrollo del país. El trazo urbanístico de estas colonias y su crecimiento incontrolable, obliga a las autoridades a invertir grandes cantidades de dinero para poder dotarlas de agua, drenaje, pavimentación y otros servicios.

Estas colonias se caracterizan por tener lotes muy reducidos, en los cuales los espacios o áreas de juego para niños son inexistentes, los sitios en donde la gente se reúne para conversar y los niños a jugar son las calles, mientras estas sean de tierra, ya que una vez pavimentadas, se convierten en sitios de alta peligrosidad dado el trazo y falta de reglamentación para el correcto tránsito de vehículos. El origen de estas colonias responde a la expansión natural de la ciudad, motivada por la industrialización de la década de los sesentas. Se desarrollaron en base a donaciones de terreno pertenecientes al Estado a centenares de trabajadores que, sin recursos económicos, levantaron

manzanas enteras de casas hechas sin ningún plan, empleando para ello los materiales más económicos. Los servicios básicos de agua, drenaje y alumbrado se encuentran en muy pocos lugares y en una mínima parte están instalándose. Las viviendas son construidas por lo general por sus mismos ocupantes, y debido a una falta de conocimientos técnicos, la construcción resulta cara y defectuosa en su funcionamiento.

Este es pues, el panorama de la vivienda obrera en el D.F. ; ciertamente no es una situación general pero la gran mayoría de los trabajadores se enfrenta cuando menos a uno de los problemas anteriormente citados.

Por lo que respecta al vestido, calzado y recreación, no existe información que sea relevante a este estudio; al parecer no se consideran como necesidades básicas.

En materia de vestimenta, existe información sobre producción textil y fabril, pero no de uso, en lo que a calzado se refiere, se tiene que 6.54% de la población del país no usa ningún tipo de calzado, el 12.91% usa huaraches y el 80.55% usa zapatos.
(13)

La recreación, o en términos generales, el tiempo libre, es de vital importancia, ya que es considerada como la reproducción de la fuerza de trabajo. El tiempo libre se desglosa en tiempos ocupados en cubrir necesidades fisiológicas y tiempos para la recreación, la cual es determinada culturalmente y conforma un aspecto fundamental en la psicología del trabajador.

(13) Departamento de Estadísticas Demográficas Continuas.
Dirección General de Estadísticas. SPP. En: Supervielle, M.
op. cit. pág. 70

En conclusión, al comparar los mínimos de bienestar establecidos con la realidad del nivel de vida en el obrero, uno se da cuenta de que la disparidad es muy grande y, que una vez más los trabajadores y sus familias sufren directamente las consecuencias de la crisis.

En la anteriormente citada investigación del INCO sobre el seguimiento del gasto alimentario, se llegan a dos importantes conclusiones para los estudiosos de la Psicología en general:

1) El crecimiento en el ingreso del llamado sector informal, se debe a la incorporación de uno o más miembros de la familia a las labores remuneradas, con frecuencia estas actividades son de ingresos variables y condiciones inestables. Por lo tanto, esto no significa una mejoría para estas familias, ya que por efectos de la inflación, se despliega un mayor esfuerzo productivo para la obtención de la misma o menor cantidad de alimentos.

2) El mayor esfuerzo para la adquisición de satisfactores familiares, no agota por sí mismo el deterioro del bienestar. Las características de los nuevos perceptores agregan efectos perniciosos adicionales a la calidad de vida familiar. La incorporación más frecuente de las mujeres a las actividades remuneradas, lleva consigo una desatención de los niños, con las inevitables consecuencias y problemas en el desarrollo infantil. (14)

(14) INCO., op.cit. pág. 28

CAPITULO 4

ACTITUDES.

4.1 DEFINICION.

El concepto de actitud se ha hecho indispensable en la Psicología Social, tan es así, que es el término más utilizado dentro de la literatura experimental y teórica.

Varios factores hacen posible esta elevada popularidad; en primer lugar, no es del uso exclusivo de alguna corriente del pensamiento en particular, asimismo, el concepto de actitud escapa a la controversia herencia- medio ambiente puesto que puede combinar hábitos e instinto en cualquier proporción, además, el término es lo bastante flexible como para aplicarse a individuos o a grupos. Por último, las actitudes se convierten en el punto de encuentro para la investigación en Psicología y Sociología. Ha sido tan importante y útil el concepto de actitud dentro de la Psicología Social que de hecho algunos autores la definen como el estudio científico de las actitudes.

Al tratarse de un término tan abstracto y servicial, su significado ha sido diferente para los investigadores, como resultado, su estatus científico ha sido puesto en cuestionamiento.

El término actitud es bastante común en la vida diaria y casi todas las personas tienen idea de su significado. En Psicología, las actitudes se han usado para explicar la conducta de la gente, se han propuesto muchas definiciones diferentes, pero todas ellas tienen en común ciertos elementos básicos.

Klineberg (1940) atribuye la popularidad del concepto a que

dentro de él "...se hallan las relaciones fundamentales con los problemas de la opinión pública, la propaganda, la hostilidad entre grupos, las rivalidades económicas, las creencias religiosas y otros asuntos de importancia práctica así como teórica en el campo de las relaciones sociales."

Después de considerar más de 100 definiciones de actitud, Allport (1935) concluyó que la mayoría de los investigadores acuerdan en que una actitud es " la predisposición aprendida a responder a un objeto o grupo de objetos, consistentemente, de modo favorable o desfavorable. La actitud es un estado mental y neural de disposición organizado a través de la experiencia, que ejerce una influencia directa o dinámica en la reacción del individuo ante todos los objetos y todas las situaciones con que se encuentra relacionado; connota un estado neuropsíquico de disposición para emprender una actividad mental y física." Asimismo, Allport menciona cuatro condiciones comunes a la formación de actitudes:

- 1) Acrecentamiento de la experiencia.
- 2) Individualización (experiencias adicionales)
- 3) Experiencia dramática o trauma.
- 4) Imitación de padres, maestros y compañeros.

Aunque de hecho ninguna de las cuatro condiciones mencionadas es determinante para la formación de una actitud, la condición cuarta se ha postulado como la de mayor significancia.

La escuela psicoanalítica considera como otra posible fuente

de formación de actitudes, a las relaciones familiares, de las cuales las actitudes pueden ser un reflejo directo o indirecto. (1)

Maier define la actitud como un estado de ánimo, una predisposición para formar opiniones, como un marco de referencia que influye en los puntos de vista del individuo sobre diferentes aspectos, los que se ven reflejados en su conducta. (2)

Las actitudes son formadas a través de la experiencia, lo cual significa que son aprendidas, pueden estar basadas en un conocimiento racional y datos concretos o pueden no estarlo, de cualquier forma, el factor más influyente en la conducta es la actitud, asimismo, los hechos y experiencias individuales son interpretados en función de las actitudes del individuo.

Leonard Doob (1947) realiza una importante aportación al tema al señalar que, las actitudes al ser aprendidas, también lo deben ser los modos de responder a ellas, es decir, no existe una relación innata actitud y conducta, dos personas pueden tener actitudes iguales hacia determinado objeto, pero pudieron haber aprendido diferentes respuestas para esa misma actitud.

Fishbein (1966) sigue el camino trazado por Thurstone en 1931 y visualiza la actitud como un concepto unidimensional, referido a la cantidad de afecto a favor o en contra de un objeto psicológico. Más que ver a las creencias e intenciones conductuales como parte de la actitud, define independientemente cada una de ellas como fenómenos relacionados con la actitud. Específicamente, las creencias y las intenciones conductuales son

(1) En: Fishbein, M., Readings in Attitude: Theory and Measurement. Nueva York, 1967. págs. 1-13

(2) En: Tiffin, J., Psicología Industrial. 1982, pág. 357

determinantes o consecuencias de las actitudes del sujeto, esto no implica que se ignoren los aspectos relacionados con la conación y la cognición, sino que significa un estudio independiente de cada una de ellas en relación con la actitud.

Las actitudes son parte de una instrucción consciente o inconsciente que el grupo proporciona a sus miembros con la finalidad de favorecer al grupo en determinada situación, es así como el individuo reacciona de manera característica ante otros grupos, individuos y situaciones. Estas reacciones están basadas en las actitudes. (3)

En la industria se trata sobre todo con actitudes grupales que reflejan las actitudes de sus miembros, y son de origen social o situacional, surgen principalmente de la situación real del grupo, sin embargo, no hay que olvidar una gran cantidad de experiencias individuales que pueden ser agentes causales de determinada actitud; en este sentido, existe una diferenciación en los niveles de actitud.

En el nivel más bajo está la opinión, que puede ser o no representativa de las ideas de la persona; luego viene que sería una declaración enunciada con más información y más firmeza, la cual puede fijarse de manera permanente, en estos dos niveles se habla de opiniones más bien que de actitudes. Posteriormente, en un tercer nivel se hallan las declaraciones separadas y concurrentes que al formar un conjunto compacto conforman una actitud. En el nivel superior, hallamos una serie de actitudes en lo que

(3) Brown, J.C., La Psicología Social en la Industria. México, 1980. pág. 193

serían conceptos de orden superior, por ejemplo, el militarismo o el racismo.

Las actitudes cuya raíz es una estructura básica de la personalidad, no pueden ser modificadas fácilmente, las actitudes grupales son susceptibles al cambio en determinadas situaciones y definitivamente no pueden cambiarse si están íntimamente ligadas a la realidad. (4)

Arias Galicia (1980), basándose en la definición de Allport, sostiene que una actitud es "la predisposición para reaccionar favorable o desfavorablemente hacia un objeto psicológico. Un objeto psicológico es cualquier símbolo, dicho, persona, institución o cosa ante las cuales, y tomándolos como referencia, la gente difiere en el grado y tipos de reacción."

Una actitud positiva hacia un objeto psicológico provocará una reacción positiva hacia él, y por el contrario, una actitud negativa implica una reacción negativa hacia dicho objeto. De acuerdo con el autor, si un sujeto observa una actitud favorable o desfavorable hacia un objeto psicológico y se conjuga esto con una emoción fuerte, la actitud puede cambiar, ya sea que se neutralice, se invierta o se haga más radical, dependiendo de la direccionalidad de la actitud y la emoción.

La terminología usada en la definición del concepto de actitud difiere mucho de un autor a otro, pero los estudiosos están de acuerdo en que las actitudes se adquieren con la experiencia y que proveen al sujeto con cierto grado de preparación para la adaptación a situaciones sociales que surgen durante su vida.

(4) Brown, J., op.cit. pág. 194

Parecería por lo tanto, que la totalidad de las actitudes de un individuo incluyen toda su personalidad social adquirida; lo cual está involucrado en la realización de procesos adaptativos a otros seres humanos.

4.2 FUNCIONES Y MEDICION.

De acuerdo con su base motivacional, las funciones de la actitud en la personalidad pueden agruparse en cuatro rubros:

1) La función adaptativa o utilitaria.

Está relacionada con el reconocimiento de que la gente busca maximizar las recompensas y minimizar los castigos en su medio ambiente. El niño desarrolla actitudes favorables hacia los objetos asociados con la satisfacción de necesidades, y actitudes desfavorables hacia objetos que le causan frustración o provocan un castigo. Las actitudes adquiridas con la función de adaptación tienen el fin de obtener una meta deseada o de evitar un hecho indeseable.

2) Función de defensa del yo.

La persona se protege a sí misma de reconocer las verdades básicas de su persona o la dura realidad de su ambiente exterior. Estas actitudes tienen la función de defender la autoimagen, difieren de aquellas cuya función es la adaptación en varios aspectos, uno de ellos es que las actitudes defensivas provienen del interior del individuo y los objetos o la situación con la cual se relacionan son meramente una salida que conviene a su expresión, de la misma manera, este tipo de actitud no es creada por la realización de una meta, sino por los conflictos

emocionales del individuo.

3) Función expresiva de valores.

El individuo siente satisfacción de expresar actitudes acordes con sus valores personales y autoconcepto. Una persona puede considerarse a sí misma como muy liberal o muy conservadora y, por lo tanto, tener actitudes de acuerdo a sus valores centrales. Este tipo de actitudes no sólo tienen la función de definir la imagen de sí mismo, sino también de moldear nuestro autoconcepto para que se acerque lo más posible a nuestros deseos.

4) Función de conocimiento.

Se basa en la necesidad del individuo de estructurar su universo en la búsqueda de significado, la necesidad de comprender el medio que le rodea y la tendencia a organizar sus percepciones y creencias. Las personas necesitan marcos de referencia con el fin de comprender el mundo y las actitudes los suministran. (5) Por lo que respecta a la medición de actitudes, se puede decir que han aparecido muchas críticas alrededor del tópico, la gran mayoría de ellas están relacionadas con la naturaleza de sus conceptos fundamentales y con la lógica mediante la cual son hechas las mediciones.

Uno de los cuestionamientos más frecuentes, es que la sola puntuación obtenida por el sujeto en la escala de actitud, no describe la actitud de la persona y que, debido a la serie de complejos factores involucrados en la actitud, nunca puede ser adecuadamente descrita por una simple clasificación. Esto es

(5) Katz, D., The functional approach to the study of attitudes.
En: Fishbein, M. op.cit. pág. 444

cierto, pero también es cierto que ocurre con todo tipo de medición, ya que sólo se está describiendo un solo atributo del objeto medido; se trata de una característica universal a todo tipo de medición. (6)

Es posible argumentar que lo que una persona expresa no tiene nada que ver con lo que hace, lo cual vendría a ser una grave inconsistencia con la legitimidad de la abstracción de actitud, sin embargo, cuando se han llevado a cabo dichas comparaciones, la correlación ha sido positiva. La razón por la que los investigadores se han limitado a las expresiones verbales de actitud, es porque se pueden evaluar con más veracidad y están mucho más disponibles que las conductas abiertas.

Blum (1976) clasifica las escalas de actitudes en los siguientes grupos:

1. Instrumentos de escala de clasificación.
2. Instrumentos de reactivos en escala.
 - a) Escala de clasificación ordinal.
 - b) Escala de comparación por pares.
 - c) Escala de intervalos de igual aparición
 - d) Escala de intervalos sucesivos.
3. Instrumentos de grupo criterio.
 - a) Escala de Likert.
 - b) Escala de tendencia equívoca.
4. Otros métodos.
 - a) Escala de Guttman.

(6) Thurstone, Attitudes can be measured. En: Fishbein, M., op.cit. pág. 77

b) Escala semántica de Osgood.

El método indirecto, que no se halla en la clasificación anterior, fué propuesto por Weschler y Bernberg en 1950, y tiene como fin el dar una mayor libertad de expresión, con el objeto de llegar a niveles más profundos más que manejar sólo el contenido verbal manifiesto. En este método se oculta la intención de la medición; dentro de esta categoría se hallan las frases incompletas, asociación de palabras y terminaciones de relatos.

4.3 ACTITUDES DEL TRABAJADOR.

Hoy en día existe una gran preocupación por conocer las actitudes y opiniones de los trabajadores, con el fin de detectar posibles mejoras en el ambiente laboral físico y psicológico. Sin embargo, no es suficiente el referirse a una situación laboral concreta, es necesaria información sobre los valores según los cuales rigen su vida los trabajadores y las satisfacciones psicológicas y materiales que proporciona el trabajo.

Las investigaciones en comportamiento laboral han hallado una relación ligeramente uniforme entre las actitudes y ciertas conductas como el ausentismo, la impuntualidad y la estabilidad en el empleo. Tiffin (1956), reporta varias evidencias al respecto.

Las actitudes pueden afectar en ocasiones la percepción de los hechos alrededor nuestro y predisponer a ciertas reacciones. Las actitudes de los trabajadores no sólo se explican por las condiciones de trabajo, salariales o de relación obrero-patronal,

dependen también de las características de la sociedad en su conjunto y del lugar que ocupa en ella la clase obrera, asimismo, la influencia que sobre la acción obrera tienen las características de la nación y del Estado.

Otro punto a resaltar en las actitudes de los trabajadores es que, las actitudes dependen de el origen del trabajador en términos de movilidad social, por ejemplo, un obrero de origen agrícola-rural valora más los aspectos económicos del trabajo y presta poca atención a los aspectos sociales del mismo. (7)

Por el contrario, el obrero que ha entrado a una fábrica por la imposibilidad de ejercer su profesión u oficio, se preocupa más por los aspectos sociales, y rechazan una identificación con la clase obrera. (8)

El estudio de las actitudes hacia el trabajo se ha realizado con individuos bajo muy distintas condiciones, pero muy poco o nada se ha hecho con individuos cuya capacidad de trabajar se vé restringida por la incapacidad económica, lo que tendría que ver con el desarrollo adecuado de la personalidad laboral. Esto no solo se aplica al trabajador en su vida adulta, es un hecho influyente en el proceso modelador de la conducta laboral de los niños; si un niño aprende que el trabajo de su padre no proporciona la suficiente recompensa, puede generar actitudes negativas o indiferentes hacia el trabajo. (9)

Arias Galicia (1980) sostiene que " las actitudes de las personas dentro del trabajo dependerán del grado en que el trabajador

(7) Touraine, 1961. En: Friedmann, G. op.cit. pág. 353

(8) Wilensky y Edwards, 1959. ibid. pág. 356

(9) Neff, J. op.cit. pág. 306

considere que satisface sus necesidades. Un trabajador con un empleo tan mal pagado que apenas si le proporcione el dinero suficiente para satisfacer sus necesidades, probablemente tendrá una actitud muy negativa hacia su trabajo."

Como se mencionó anteriormente, esto no significa que la satisfacción de las necesidades sea el único factor que determine la eficiencia, para algunas personas, especialmente en situaciones de crisis, la estabilidad del empleo puede ser motivo suficiente para que se observe una buena actitud.

La actitud refleja algo más que la disposición a actuar de determinada manera, engloba todo lo que el individuo siente y piensa ante el objeto psicológico en cuestión, Katz señala que las actitudes en su medición son un registro digno de confianza de las ideologías o atributos de la gente. Sostiene que mediante el estudio de las actitudes de un pueblo, se puede llegar a un conocimiento amplio de su cultura, y pueden ser un valioso instrumento en la investigación antropológica. (10)

4.4 ESTUDIOS RELACIONADOS.

Existen una gran cantidad de estudios sobre actitudes de los trabajadores. A continuación se mencionan los aspectos más relevantes de las investigaciones cuyos objetivos o conclusiones se relacionan con este estudio.

Fregoso (1983) en su tesis de licenciatura, "Estudio de las motivaciones de los empleados de la Subdirección de Personal de la Tesorería del Distrito Federal, según Maslow.", aplica un

(10) En: Klineberg, Otto., Psicología Social. México, 1963
pág. 466

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

cuestionario cuyo objetivo es conocer las motivaciones y el predominio de necesidades; surgido a partir del análisis de ítems del Inventario de Personalidad de Jackson, esto con el fin de conocer qué tan satisfechas o insatisfechas están las necesidades de los diversos grupos de empleados para intervenir elaborando los programas que se requieren para dar una solución en respuesta a las necesidades de mayor urgencia, con el objeto de mantener una estabilidad máxima entre la organización y los empleados. De acuerdo al análisis estadístico se observó lo siguiente:

Las necesidades más altas fueron las fisiológicas.

Son altas las necesidades de autorrealización.

Las necesidades de seguridad se hallan en la media.

Son relativamente bajas las necesidades de afiliación y más bajas aún las necesidades de autoestima.

Concluye con la deducción de que las necesidades fisiológicas tienen mayor urgencia de satisfacción porque han permanecido relativamente insatisfechas.

Felgueres (1988), en su tesis "Las actitudes del trabajador mexicano hacia su fuente de trabajo en época de crisis económica" que se realizó dentro del Sector Público en julio de 1985, bajo una situación de reajuste presupuestal que causó el despido de miles de trabajadores pertenecientes a ése Sector. Se utilizaron dos poblaciones pertenecientes a la SEDUE y al INFONAVIT. La muestra quedó integrada por 500 sujetos.

Se construyó una escala tipo Likert, basada en los siguientes

factores: depresión, agresión, frustración, solidaridad social, responsabilidad y aceptación de una liquidación a cambio de renunciar a su fuente de trabajo. Se analiza la actitud mostrada en cada uno de los factores, llegando a la conclusión de que, mientras exista crisis económica, el despido de trabajadores seguirá afectando negativamente a la sociedad, desencadenando reacciones desfavorables y trastornos psicológicos que trascenderán en otros ámbitos de la existencia del individuo.

Bermejo (1989) en su tesis "Satisfacción laboral en un grupo de Policías Auxiliares.", analiza factores internos (edad y nivel de escolaridad) y factores externos (grado jerárquico, número de subordinados, antigüedad e ingresos económicos) en relación a la satisfacción laboral. Concluye que, a mayor edad, escolaridad, nivel jerárquico, antigüedad laboral e ingresos económicos, mayor es la satisfacción experimentada en el trabajo, encontrando asimismo que, al parecer el sueldo es más importante en los niveles altos que en niveles inferiores, puesto que es en dichos niveles en donde aumenta la necesidad de logro, autonomía y reconocimiento, y el sueldo sirve como una medida del éxito del individuo en la obtención de metas de orden superior; en general, los efectos observados en esta muestra pusieron de manifiesto que, "las actitudes de los individuos dentro del trabajo dependen del grado en que consideren que el trabajo satisface sus necesidades y les proporciona los satisfactores que apetecen."

Díaz Guerrero (1967), en su libro "Estudios de Psicología del Mexicano", dentro del estudio de teoría y resultados preliminares de un ensayo del grado de salud mental, personal y social del mexicano de la ciudad en 1952, llega a conclusiones muy importantes, como que al 68% de la población masculina de la Ciudad de México, le gusta el trabajo con el que se gana la vida; no obstante, propone ahondar más en lo que a las actitudes de los trabajadores se refiere. Asimismo, sostiene que es muy grande el número de necesidades que impulsan a actuar al ser humano, incluyendo por supuesto, la acción de trabajar.

Alduncín (1986), en su trabajo "Los valores de los mexicanos", indaga en las motivaciones para trabajar como función de los valores individuales y sociales. Basándose en un sistema semejante al utilizado por Díaz Guerrero, llega a la conclusión de que las motivaciones para trabajar por otros, (hijos, familia) decrecientan al aumentar los ingresos del individuo, en este último caso, las motivaciones para trabajar están centradas en el desarrollo y objetivos individuales; es así como se corrobora empíricamente la teoría de Maslow sobre la dinámica de las motivaciones.

Por lo que respecta al salario como motivación laboral, en este mismo estudio se encontró una interesante relación positiva entre las creencias "estar bien pagado" y "merecer mejor sueldo" a medida que sube el ingreso; Alduncín concluye así que no obstante una apropiada remuneración o precisamente por ella, se

produce insatisfacción. Otro importante hallazgo fué que aquellas personas que poseían medios de producción, estaban satisfechos con sus ingresos, no obstante que estos no fueran tan altos o incluso fueran menores al que podrían aspirar, ejemplo de ello fueron los ejidatarios y propietarios de pequeños negocios.

METODOLOGIA

A) OBJETIVO Y JUSTIFICACION DEL PROBLEMA.

Neff (1968), sostiene que los cambios en las sociedades provocan cambios importantes en la conducta laboral y que los cambios masivos no deben pasar desapercibidos, especialmente porque de ser realmente masivos, tienen efectos sobre las actitudes, incluyendo, por supuesto, lo que la gente piensa del trabajo.

Los efectos de la crisis económica se manifiestan en todos los ámbitos, pero no cabe duda que el sector obrero resulta siempre el más lastimado en cuanto a los aspectos sociales y económicos, ya que la obtención de los satisfactores más indispensables se hace cada vez más difícil.

El objetivo general de esta investigación es conocer si el deterioro en el nivel de vida de un grupo de obreros se encuentra relacionado significativamente con su actitud hacia el trabajo. La investigación en Psicología Industrial sobre los efectos de la crisis económica en los trabajadores y su relación con la productividad, resultan de importancia en estos momentos en que la calidad del desempeño en el trabajo es primordial para intentar superar esta situación.

B) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

¿ Existe relación significativa entre el deterioro en el nivel de vida de un grupo de obreros y su actitud hacia el trabajo ?

C) HIPOTESIS.

a) Conceptual:

"Las actitudes de las personas dentro del trabajo, dependerán del grado en que el trabajador considere que éste satisface sus necesidades." (Arias Galicia, 1980)

b) Trabajo:

La inseguridad en las condiciones de vida de los trabajadores, afecta negativamente su actitud hacia el trabajo, ya que el grado en que éste satisface sus necesidades desciende considerablemente debido a la inflación y los bajos salarios.

c) Nula:

No existe correlación estadísticamente significativa entre el deterioro en el nivel de vida de un grupo de obreros y su actitud hacia el trabajo.

d) Alterna:

Si existe correlación estadísticamente significativa entre el deterioro en el nivel de vida de un grupo de obreros y su actitud hacia el trabajo.

D) VARIABLES.

Variable independiente:

Deterioro en el nivel de vida; medido en los siguientes factores:

- a) Percepción del propio nivel de vida.
- b) Alimentación
- c) Ropa y calzado
- d) Salud

- e) Vivienda
- f) Educación
- g) Recreación

Variable dependiente:

Actitud hacia el trabajo; medida en los siguientes factores:

- a) Seguridad
- b) Reglamentos
- c) Compañerismo
- d) Trabajo
- e) Trabajo en equipo
- f) Empresa

Definición Conceptual:

Deterioro.- (deterioración), estropear, empeorar, menoscabar una cosa. (Gran Diccionario Enciclopédico, Tomo IV)

Nivel de vida.- Grado de bienestar material de que dispone una persona, clase social o comunidad para sustentarse y disfrutar de la existencia. (OIT, 1980)

Actitud.- Un estado mental y neural de disposición organizado a través de la experiencia que ejerce una influencia directa o dinámica en la reacción del individuo ante todos los objetos y todas las situaciones con que se encuentra relacionado. Connota un estado psíquico de disposición para emprender una actividad mental y física. (Allport, 1935)

Trabajo.- Actividad instrumental llevada a cabo por seres humanos, cuyo objeto es preservar y conservar la vida y que

está orientada hacia una alteración planificada de ciertas características del medio humano. (Neff, 1968)

Definición Operacional:

Deterioro en el nivel de vida.- Disminución en el grado de bienestar material de que dispone una persona, ocasionado principalmente por la ineficacia del salario en una situación inflacionaria.

Actitud hacia el trabajo.- Sentimiento de favorabilidad o desfavorabilidad hacia la actividad por cuyo desempeño se percibe un salario.

E) SUJETOS.

Cien obreros, 50 de sexo masculino, pertenecientes a la fábrica de redes "La Marina", S.A. y 50 de sexo femenino, pertenecientes a Manufacturas Mallorca, S.A., fabricantes de medias y panti-medias. El único requisito que debían cumplir estos sujetos era el de no percibir un salario mayor de una y media veces el salario mínimo. La división por sexos resultó totalmente casual.

Es importante señalar que, dada la heterogeneidad de la muestra y por el método de su elección, los resultados aquí obtenidos, así como las conclusiones que de ellos se deriven, no son aplicables más que a los 100 trabajadores entrevistados.

F) MUESTREO.

Se utilizó un muestreo no probabilístico, accidental, por cuota;

fué no probabilístico porque no todos los obreros de la Ciudad de México tuvieron la misma oportunidad de ser encuestados. fué accidental porque los sujetos no fueron elegidos bajo un criterio estricto, sino que se eligieron conforme se fueron presentando; y por cuota porque se fijó un número de 100 trabajadores.

G) TIPO DE ESTUDIO.

Es un estudio evaluativo, de campo, transversal; es evaluativo porque trata solamente de describir un estado de cosas, sin introducir ningún tratamiento susceptible de modificar al fenómeno; es de campo porque se realiza en el medio natural, y transversal porque se lleva a cabo en un momento determinado.

H) TIPO DE DISEÑO.

Es un diseño correlacional de dos muestras independientes a la que se le aplicaron dos instrumentos de medición, (Escala de Actitud hacia el Trabajo y Cuestionario de Deterioro en el Nivel de Vida). Es correlacional porque se trata de examinar la relación entre dos variables, se desconoce la regla de asignación para la variable independiente y se entrevistó a los sujetos en una sola ocasión. En un diseño de este tipo es difícil arquir que la variable independiente por sí misma cause diferencias en la dependiente, sin embargo, estos diseños resultan útiles al comenzar a formular hipótesis relativas a las causas de una conducta en particular. (1)

(1) Judd, Charles., En: Perlman, D. Psicología Social. México, 1985. pág. 33

I) INSTRUMENTOS.

Se utilizaron dos instrumentos de medición. El primero de ellos es la Escala de Actitud hacia el Trabajo, la cual fué elaborada como trabajo de tesis de licenciatura en el año de 1979 por García Sámano, Luca Muñoz y Meza Gómez.

La elaboración de la escala se basó en la técnica de Thurstone y Chave (1929), llamada de Intervalos Aparentemente Iguales; consistió en elaborar una serie de reactivos de acuerdo a las áreas laborales previamente determinadas, estos reactivos se evaluaron por jueces de acuerdo a la técnica propuesta por los autores y se seleccionaron los reactivos más significativos. Una vez formada la escala, se procedió a obtener por técnicas de muestreo, la clave de respuestas correctas; en esta etapa se obtuvieron 51 reactivos.

Se llegó a la confiabilidad de la escala mediante la comprobación de una de las hipótesis alternas que decía: "Los enunciados de la escala discriminarán con el 90% de confiabilidad entre aquellos empleados que poseen actitudes negativas, de los que poseen actitudes positivas ante el trabajo, mediante la relación existente entre la evaluación realizada por los supervisores del trabajador, en la calificación de méritos y el puntaje obtenido en la escala de actitud a través del coeficiente de correlación de Pearson."

Este coeficiente fué de .06 el cual representa en la tabla de correlación un nivel de significancia de .10, equivalente al

90% de confiabilidad. Posteriormente, se realizó una correlación entre los reactivos de la escala, estableciendo un nivel de significancia de .05 de acuerdo al coeficiente de correlación de Pearson; fue así como se obtuvo la escala final, conformada por 20 reactivos, contando de esta manera, con un 95% de confiabilidad.

Dado el método de elaboración de la escala, se determina su validez de construcción, ya que este tipo de validez se evalúa mediante la acumulación de evidencia y no es posible ningún índice cuantitativo único. Al respecto, Brown (1976), especifica: "Con el fin de determinar la validez de construcción de una prueba psicológica, es preciso examinar todo el caudal de evidencias que la rodean: el tipo de reactivo que se incluye, la estabilidad de las calificaciones en condiciones variables, la homogeneidad de la prueba, su correlación con variables de otras pruebas, los efectos de la manipulación experimental de la ejecución en la prueba y otros datos que iluminen el significado de las calificaciones."

En base a las medias y desviaciones estándar de las frecuencias obtenidas de calificación, se determinaron los rangos correspondientes; quedando en el rango I y II los de actitud negativa hacia el trabajo y en el IV y V los de actitud positiva.

La escala definitiva se compone de 20 reactivos que abarcan diferentes áreas del ambiente laboral, a través de las cuales se podrá saber la predisposición que tenga el individuo hacia su trabajo, quedando de la siguiente manera:

AREA	REACTIVO
Seguridad	1
Reclamentos	3 , 5
Compañerismo	4 , 20
Trabajo	2, 6, 8, 13, 14, 15, 16, 18
Trabajo en equipo	7, 10, 11, 12, 17
Empresa	9, 19

Para abarcar una mayor amplitud en los criterios de calificación se desuqnaron los cinco rangos en base al criterio de Likert usado en la escala de actitud, esto con el fin de lograr una escala más selectiva para lograr una curva más precisa de las conductas reales de los sujetos, las cuales se describen a continuación:

RANGO I: PESIMA ACTITUD (1 a 4 aciertos). Es la tendencia del individuo a actuar de una manera negativa ante los estímulos que influyen en la formación del proceso laboral, lo cual repercutirá en su desarrollo y rendimiento en el trabajo, por lo tanto, para cambiar las actitudes negativas es necesario antes, cambiar los factores de trabajo que estén influyendo en el mantenimiento de dichas actitudes.

RANGO II: MALA ACTITUD (5 a 8 aciertos). Es la disposición del individuo a actuar de una manera insuficientemente adecuada ante los estímulos que influyen en la formación del proceso laboral, lo cual dará como resultado un bajo desarrollo y rendimiento en el trabajo.

RANGO III: REGULAR ACTITUD (9 a 12 aciertos). Es la disposición del individuo a actuar de una forma medianamente aceptable ante los estímulos que influyen en la formación del proceso laboral, lo cual dependerá de los factores adecuados o inadecuados que intervengan en el trabajo.

RANGO IV: BUENA ACTITUD (13 a 16 aciertos). Es la disposición del individuo a actuar de una manera suficientemente adecuada ante los estímulos que influyen en la formación del proceso laboral, lo cual dará como resultado un alto rendimiento y desarrollo en el trabajo.

RANGO V: EXCELENTE ACTITUD (17 a 20 aciertos). Es la disposición del individuo a actuar de una manera positiva ante los estímulos que influyen en la formación del proceso laboral, lo cual es conveniente motivar en este tipo de trabajador ya que se podría llegar a unificar las actitudes de los demás trabajadores y de esta forma lograr una mayor cohesión en el grupo y obtener el máximo rendimiento para el buen desarrollo tanto de la empresa como del empleado.

Por lo que respecta al segundo instrumento, su objetivo fue el obtener un índice cuantitativo del deterioro en el nivel de vida. Se construyó un cuestionario de 20 reactivos de opción múltiple, basándose en los estándares de nivel de vida proporcionados por la OIT (1980) y las propuestas y la obtención de mínimos de bienestar proporcionados por Supervielle en 1982. En primer lugar, se realizó un cuestionario abierto de 20 reactivos, que se aplicó a 20 personas de características similares

a la muestra final, de ahí se extrajeron, mediante análisis de contenido, el abanico de respuestas para la elaboración de un segundo cuestionario, esta vez compuesto de 20 reactivos de opción múltiple; se hizo una nueva aplicación de este cuestionario a 20 trabajadores de la construcción, en esta segunda aplicación se corrigieron aspectos tales como redacción, intención y orden de aparición de los reactivos, llegando así a la elaboración del cuestionario final, del cual se realizó una tercera aplicación en donde se le otorgó un puntaje a cada respuesta, dándole 3, 2, 1 ó 0 puntos, dependiendo si se consideraba que la calidad de vida hubiera aumentado, disminuido o permanecido igual, esto basándose en los patrones de consumo y la accesibilidad a ciertos servicios y recreaciones.

Se obtuvo el índice de Alpha de Cronbach, que se basa en la medición de la consistencia de la respuesta del sujeto con respecto a los ítems del instrumento. (2)

Este coeficiente fué de 0.74 lo cual indica un grado de confiabilidad moderado (Ver tabla 1), asimismo, el método seguido en su elaboración garantiza un buen grado de validez de contenido. El cuestionario final se refiere a los siguientes aspectos:

AREA	REACTIVO
Nivel de vida	1, 2, 3, 20
Alimentación	4, 5, 6
Ropa y calzado	7, 8
Salud	9, 10, 11
Vivienda	12, 13, 14

(2) Pick de Weiss, S., Cómo investigar en Ciencias Sociales. México, 1980. pág. 47

Educación 15, 16, 17

Recreación 18, 19

Los puntajes otorgados a cada opción de respuesta y los rangos, establecidos por la calificación más alta y más baja obtenida por los sujetos (dado el nivel de medición ordinal en que se encuentra esta variable), se muestran a continuación:

No. de reactivo.	Calificación
1	Usted = 1 punto Usted y su esposa(o) = 2 Usted y sus hijos = 3 Usted, su esposa(O) e hijos = 4
2	Sí = 1 No = 2
3	Más fácil = 3 Más difícil = 2 Es igual = 1
4	Sí = 2 No = 1
5	Cada alimento marcado = 1 Ninguno = 0 Todos = 3
6	Cada alimento marcado = 1 Ninguno = 0 En todos = 3
7	a) = 1 b) = 4 c) = 3 d) = 2

No. de reactivo	Calificación
8.	a) = 2 b) = 1 c) = 3 d) = 4
9	Más seguido = 3 Menos = 1 Igual = 2
10	IMSS, ISSSTE ... = 2 Médico particular = 1 Centro de Salud = 3 Remedios caseros = 4
11	Se mantiene igual = 2 Bajó de nivel = 3 Subió de nivel = 1
12	Por cada marca = 1 En todos = 2 En ninguno = 0
13	Por cada marca = 1 En ninguno = 0 En todos = 3
14	Por cada marca = 0 En ninguno = 1
15	Mismas posibilidades = 1 Mejores posibilidades = 0 Menos posibilidades = 2
16	Por cada marca = 1 Ninguno = 0 Todos = 3

17	Primaria = 4 Secundaria = 3 Preparatoria = 2 Profesional = 1
18	Por cada marca = 1 Todas = 3 Cualquiera = 0
19	Por cada marca = 1 Con menos frecuencia = 2 Ya no asiste a ninguna = 3
20	Por cada marca = 1 En todas = 3 En ninguno = 0

CALIFICACION FINAL

RANGO	PUNTUACION	
I	12 - 26	Poco deterioro
II	27 - 41	Deterioro medio
III	42 - 59	Deterioro alto

Asimismo, los dos instrumentos incluyeron los siguientes datos a recabar: edad, sexo y estado civil. (Ver Anexo B)

J) PROCEDIMIENTO.

Los días 13 y 15 de marzo de 1989, se acudió a la fábrica de medias y pantimedias de Grupo Mallorca, en donde se aplicaron los dos instrumentos a 25 obreras en cada ocasión, conformándose así la primera parte de la muestra. La aplicación fué grupal, se entregaron los dos instrumentos enrapados juntos y se leyeron todos los reactivos en voz alta al igual que las opciones de respuesta. De este modo se perdió muy poco tiempo, y al

surgir dudas, éstas se resolvieron de inmediato.

El 31 de marzo del mismo año, se encuestó a los 50 sujetos restantes, los cuales correspondieron a la fábrica de redes La Marina, S.A., en esta ocasión, el procedimiento fué diferente ya que se abordaba a cada uno de los trabajadores unos momentos después de su hora del almuerzo; si accedían a contestar, se les proporcionaban los dos instrumentos y ellos mismos se encargaban de leerlo y contestarlo, si surgía alguna duda, acudían con el experimentador y se le resolvía individualmente.

Una vez obtenidas las respuestas de los 100 sujetos, se procedió a calificar manualmente cada uno de los instrumentos y a codificar la información para procesarla por medio de la computadora.

RESULTADOS

El análisis estadístico se llevó a cabo por medio del SPSS (1980), mediante algunos de sus programas.

El primero de ellos, FRECUENCIAS, sirvió para obtener una primera aproximación a la muestra y elaborar su descripción.

El segundo programa utilizado fue CROSSTABS, el cual realiza el análisis de tablas de contingencia y proporciona pruebas de significancia estadística y numerosas medidas de asociación; la finalidad de este programa es encontrar la relación entre dos variables, los resultados que aquí se mencionan, fueron obtenidos de la asociación de la variable independiente SEXO y los 40 ítems de los dos cuestionarios.

Por último, se utilizó el programa denominado NONPAR CORR para obtener la correlación entre las dos variables.

I. ANALISIS DE LOS DATOS DEMOGRAFICOS.

S E X O

Tabla 1.

Hombres	50	50%
Mujeres	50	50%
	100	100%

Como se puede observar, el 50% de la totalidad de la muestra estuvo compuesta por hombres y el otro 50% por mujeres, los sujetos de sexo masculino pertenecientes a La Marina, S.A., y los sujetos de sexo femenino a Manufacturas Mallorca, es importante señalar que ésa división por sexos resultó casual.

E D A D

Tabla 2.

	HOMBRES	MUJERES
X	32.6	21.7
S	10.5	6.5

En este aspecto sí resulta relevante la distinción por sexo, puesto que revela una clara diferencia del promedio de edad entre hombres y mujeres. El promedio de edad para la población masculina fué de 32.64 años, con una desviación estándar de 10.5, esto indica que la dispersión con respecto a la media es bastante alta, lo cual nos habla de una población heterogénea. En la población femenina, el promedio de edad fué de 21.7 y la desviación de 6.56 que, aunque es menor que la desviación del primer grupo, también se puede considerar como indicador de una gran dispersión con respecto a la media, por lo tanto también se trata de una población heterogénea. Es relevante el hecho de que el promedio de edad entre las mujeres trabajadoras es mucho menor que en la población masculina, ya que esto influye poderosamente en los resultados finales del estudio.

E S T A D O C I V I L

Tabla 3.

Soltero	51	51%
Casado	47	47%
Divorciado	1	1%
Viudo	1	1%
Unión libre	0	0%
	100	100%

Un 51% de la muestra se declaró soltero(a), un 47% casado(a), un 1% viudo y un 1% divorciado.

ITEMES DE LA ESCALA DE ACTITUD

1. El equipo de seguridad se debe dar junto con un curso para explicar el porqué de su uso.

Tabla 4.

SI	97	97%
NO	3	3%
	100	100%

Un 97% de la muestra declaró estar de acuerdo con esta afirmación, mientras que un 3% piensa que no es necesario ningún curso para explicar los equipos de seguridad.

2. El trabajo dignifica al hombre.

Tabla 5.

SI	97	97%
NO	3	3%
	100	100%

Nuevamente, la gran mayoría de la muestra estuvo de acuerdo con esta afirmación, (97%) lo cual indica el alto valor que tiene el trabajo en la vida de las personas.

3. Los reglamentos de la organización deben ser establecidos por la empresa y el empleado.

Tabla 6.

SI	7	7%
NO	93	93%
	100	100%

Un 93% de la muestra piensa que el empleado no debe intervenir en el establecimiento de reglas de la empresa, mientras que un 7% opina lo contrario.

4. La interacción entre los compañeros debe ser necesaria.

Tabla 7.

SI	98	98%
NO	2	2%
	100	100%

Casi la totalidad de la muestra, (98%) está de acuerdo en que es importante la interacción entre los compañeros de trabajo, sólo una mínima parte no está de acuerdo.

5. Los reglamentos a los que el empleado se apega, causan seguridad.

Tabla 8.

SI	91	91%
NO	9	9%
	100	100%

El 91% de los sujetos opina que los reglamentos son básicos para la seguridad del trabajador, mientras que un 9% no piensa así.

6. La pauta del éxito es el trabajo.

Tabla 9.

SI	90	90%
NO	10	10%
	100	100%

Una gran mayoría estuvo de acuerdo con esta afirmación, (90%) mientras que el 10% restante, no lo estuvo.

7. El trabajo en equipo se realiza mejor con miembros afines.

Tabla 10.

SI	95	95%
NO	5	5%
	100	100%

Una gran mayoría de la muestra de trabajadores se inclinó en favor de esta afirmación, sólo un 5% estuvo en desacuerdo.

8. El trabajo representa el objetivo del hombre.

Tabla 11.

SI	62	62%
NO	38	38%
	100	100%

Un 62% de los sujetos piensa que el trabajo es el objetivo primordial en la vida del hombre, mientras que el 38% restante no piensa de la misma manera.

9. La empresa es razonable en la discusión de los problemas sindicales.

Tabla 12.

SI	59	59%
NO	41	41%
	100	100%

En este caso, las opiniones se mostraron ligeramente divididas, puesto que el porcentaje de respuestas positivas aventaja por muy poco a las respuestas negativas. Esto nos habla de la existencia de ciertas dificultades en las relaciones sindicato-empresa.

10. En el trabajo debe predominar la responsabilidad.

Tabla 13.

SI	100	100%
----	-----	------

La totalidad de la muestra estuvo de acuerdo con esta afirmación.

11. La puntualidad y el esfuerzo hacen del hombre un virtuoso.

Tabla 14.

SI	96	96%
NO	4	4%
	100	100%

El 96% de los trabajadores estuvieron de acuerdo en la importancia de los valores mencionados, sólo un 4% no estuvo de acuerdo.

12. Los ingresos económicos están relacionados proporcionalmente con la eficiencia en el trabajo.

Tabla 15.

SI	78	78%
NO	22	22%
	100	100%

Una gran mayoría de los sujetos se inclinaron a contestar positivamente a este reactivo (78%) el 22% contestó de manera negativa.

13. Si una persona se siente mal en su trabajo, deberá buscarse otro inmediatamente.

Tabla 16.

SI	76	76%
NO	24	24%
	100	100%

Un 76% de los sujetos contestó afirmativamente a este reactivo, mientras que un 24% no estuvo de acuerdo, esto significa que las personas buscan intensamente un lugar en donde se sientan bien desempeñando su trabajo.

14. El trabajo es aburrido.

Tabla 17.

SI	92	92%
NO	8	8%
	100	100%

Casi la totalidad de la muestra opinó que el trabajo es aburrido (92%), sólo un 8% indicó lo contrario. Esto resulta un tanto contradictorio con las respuestas a anteriores reactivos, esto se debe tal vez a que exista una gran diferencia entre la concepción de trabajo y su significado en la sociedad y la actividad de trabajar.

15. Asistir al trabajo es fastidioso.

Tabla 18.

SI	84	84%
NO	16	16%
	100	100%

De nueva cuenta, un gran porcentaje de los sujetos estuvieron de acuerdo con esta afirmación, diciendo que asistir al trabajo es fastidioso, sólo un 16% estuvo en desacuerdo.

16. Sólo debe aspirar al descanso quien ha trabajado duro.

Tabla 19.

SI	57	57%
NO	43	43%
	100	100%

Un 57% de la muestra contestó positivamente a este reactivo y un 43% lo hizo negativamente. A pesar de que la diferencia no es muy marcada, se puede decir que las personas valoran al descanso como una recompensa al trabajo duro.

17. Las juntas de trabajo son desagradables.

Tabla 20.

SI	69	69%
NO	31	31%
	100	100%

El 69% de los sujetos no gusta de las juntas de trabajo, mientras que un 31% piensa que no son desagradables.

18. Acudir al trabajo involucra un esfuerzo.

Tabla 21.

SI	51	51%
NO	49	49%
	100	100%

Casi la mitad de la muestra, estuvo de acuerdo en que el acudir al trabajo involucra un esfuerzo, mientras que un 49% opina lo contrario.

19. La empresa abusa de su poder.

Tabla 22.

SI	46	46%
NO	54	54%
	100	100%

El 54% de la muestra piensa que la empresa no abusa de su poder, mientras que el 46% restante cree que sí lo hace.

20. Todos los compañeros de trabajo están aptos para desempeñar su labor.

Tabla 23.

SI	76	76%
NO	24	24%
	100	100%

Una gran mayoría de los sujetos estuvo de acuerdo con esta afirmación (76%), un 24% estuvo en desacuerdo. Esto indica un buen nivel de compañerismo entre los trabajadores encuestados.

CALIFICACION TOTAL DE LA ESCALA DE ACTITUD.

Tabla 24.

EXCELENTE ACTITUD	26	26%
BUENA ACTITUD	64	64%
REGULAR ACTITUD	9	9%
MALA ACTITUD	1	1%
PESIMA ACTITUD	0	0%
	100	100%

El 64% de los sujetos cayó en el rango IV, clasificado como "buena actitud". La puntuación promedio para toda la muestra fué de 15.7 lo cual está dentro del mismo rango; la desviación

estándar fué de 1.77 lo que indica que la dispersión con respecto a la media es muy poca.

C R O S S T A B S

1. Un equipo de seguridad se debe dar junto con un curso para explicar el porqué de su uso.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 0.00 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 1.00, por lo tanto, se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre lo que hombres y mujeres piensan acerca de los cursos para usar el equipo de seguridad. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.052 lo que indica una casi nula relación entre variables.

2. El trabajo dignifica al hombre.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 2.45 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.11, por lo que se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre lo que hombres y mujeres opinan con respecto a esta afirmación. El coeficiente PHI fué de 0.109 lo cual nos indica una relación muy débil entre variables.

3. Los reglamentos de la organización deben ser establecidos por los empleados y la empresa.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 2.45 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.11 por lo que se dice que, no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la opinión acerca del establecimiento de reglas en la organización en forma conjunta entre empleados y empresa. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.195 lo cual indica una débil relación entre variables.

4. La interacción entre los compañeros debe ser necesaria. Se obtuvo un valor de χ^2 de 0.51 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.475, por lo que se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre lo que hombres y mujeres piensan acerca de esta afirmación. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.142 lo que indica una débil relación entre variables.

5. Los reglamentos a los que el empleado se apega, causan seguridad.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 7.81 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.0052, por lo tanto, se puede decir que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre lo que hombres y mujeres piensan acerca del establecimiento de reglamentos de seguridad en la empresa, observándose que la totalidad de las mujeres de la muestra dieron una respuesta positiva a este reactivo. El coeficiente PHI es de 0.314, lo que indica una relación medio-moderada entre variables. Esto significa que el sexo influye moderadamente en lo que los trabajadores de la muestra opinan acerca de los reglamentos de seguridad.

6. La pauta del éxito es el trabajo.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 0.00 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 1.00 lo que implica que no existen diferencias estadísticamente significativas entre lo que hombres y mujeres piensan con respecto a este reactivo. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.00 lo que indica nula relación entre variables.

7. El trabajo en equipo se realiza mejor con miembros afines. Se obtuvo un valor de χ^2 de 3.36 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.06 por lo que se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres con relación a este reactivo. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.229 lo cual indica una relación moderada entre variables.

8. El trabajo representa el objetivo del hombre. Se obtuvo un valor de χ^2 de 10.58 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.008, siendo éste menor que el .05 establecido por la χ^2 , se dice que existen diferencias estadísticamente significativas entre la respuesta a este reactivo y el sexo de los sujetos encuestados; siendo la población masculina la que en su mayoría se inclinó a contestar afirmativamente. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.3564, lo cual indica una asociación medio-moderada entre variables, es decir, que el sexo tiene una mediana influencia en la respuesta que le dió a este ítem, dándose el mayor número de respuestas positivas entre la población masculina.

9. La empresa es razonable en la discusión de los problemas sindicales.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 10.58 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.001 por lo que se dice que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este ítem, observándose un mayor número de respuestas positivas entre la población masculina. El coeficiente

PHI fué de 0.345 lo cual indica una relación medio-moderada entre variables.

10. La puntualidad y el esfuerzo hacen del hombre un virtuoso. Se obtuvo un valor de χ^2 de 0.00 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 1.00 por lo tanto, no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres con relación a este ítem. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.00 lo que indica una relación nula entre variables.

11. En el trabajo debe predominar la responsabilidad. Puesto que todas las respuestas a este ítem fueron positivas, por lo tanto, no existieron diferencias de ningún tipo.

12. Los ingresos económicos están relacionados proporcionalmente con la eficiencia en el trabajo.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 7.05 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.007 lo que indica que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este ítem. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.289 por lo tanto, se puede decir que existe una asociación débil entre las variables.

13. Si una persona se siente mal en su trabajo, debe buscarse otro inmediatamente.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 1.37 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.241, lo que implica que no existen diferencias significativas. El coeficiente PHI fué de 0.141, lo cual implica una débil relación entre variables.

14. El trabajo es aburrido.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 0.135 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.714, por lo tanto, se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este ítem. El coeficiente PHI fué de 0.07, lo que indica una casi nula relación entre variables.

15. Asistir al trabajo es fastidioso.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 0.669 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.413 por lo que se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas en la respuesta a este ítem y el sexo de las personas encuestadas. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.109 lo que indica una relación muy débil entre variables.

16. Sólo debe aspirar al descanso quien ha trabajado duro.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 2.61 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.106 lo que nos indica que no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este ítem. El coeficiente PHI fué de 0.181 lo que indica una relación muy débil entre variables.

17. Las juntas de trabajo son desagradables.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 4.67 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.030, siendo éste menor que el nivel de significancia establecido por la χ^2 de 0.05, se puede decir que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este ítem, observándose un mayor número de respuestas positivas entre la población masculina. El

coeficiente PHI fué de 0.237, lo cual indica una débil asociación entre variables.

18. Acudir al trabajo involucra un esfuerzo.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 1.44 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.23, por lo que se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este ítem. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.140, lo que indica una asociación débil entre variables.

19. La empresa abusa de su poder.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 0.362 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.547, por lo tanto se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas en la respuesta a este reactivo en relación al sexo de los trabajadores encuestados, el coeficiente PHI fué de 0.140 lo que implica una relación débil entre variables.

20. Todos los compañeros de trabajo están aptos para realizar su labor.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 12.33 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.004, lo que indica que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este ítem. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.374 lo que indica una relación moderada entre variables.

Por lo que respecta a la calificación total de la escala de actitud, se obtuvo un valor de χ^2 de 11.215 con 11 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.425, por lo tanto, no existen diferencias significativas entre el sexo y la calificación total en la escala de actitud hacia el trabajo.

ANÁLISIS DE LAS RESPUESTAS AL CUESTIONARIO
DE DETERIORO EN EL NIVEL DE VIDA.

F R E Q U E N C I E S

1. ¿Quién es el principal sostén de su familia?

Tabla 25.

Usted	44	44%
Usted y su esposa(a)	9	9%
Usted y sus hijos	0	0%
Usted y sus padres	46	46%
Usted, su esposa(o) y sus hijos	1	1%
	100	100%

Un 44% de la muestra sostiene al hogar únicamente con su trabajo, un 46% lo hace con ayuda de sus padres, un 9% con ayuda del cónyuge y en un 1% lo hace toda la familia.

2. ¿Piensa usted que con su salario es suficiente para mantener a su familia?

Tabla 26.

SI	7	7%
NO	93	93%
	100	100%

Casi la totalidad de la muestra piensa que su salario es insuficiente para mantener a su familia (93%), sólo un 7% cree que su salario sí alcanza para satisfacer las necesidades de su familia.

3. Complete la siguiente oración escogiendo la respuesta según su opinión personal: "Hace 10 años era _____ sostener a una familia únicamente con el sueldo del jefe de familia."

Tabla 27.

Más fácil	79	79%
Más difícil	12	12%
Es igual	9	9%
	100	100%

Un 79% de la muestra opinó que hace 10 años era más fácil mantener a la familia con un solo sueldo, un 12% cree que era más difícil y un 9% piensa que la situación no ha cambiado.

4. ¿Siente que ha habido algún cambio en su alimentación diaria debido a que los alimentos han aumentado de precio?

Tabla 28.

Sí, mi alimentación ha cambiado	67	67%
No, sigo comiendo igual	33	33%
	100	100%

Un 67% de la muestra declaró haber cambiado su alimentación debido a la carestía, un 33% asegura no haber cambiado de hábitos alimenticios.

5. De los siguientes alimentos, ¿cuáles ya no compra con frecuencia debido a que han aumentado mucho en su precio?

Tabla 29.

Carne maciza de res	13	13%
Pescados y mariscos	63	63%
Pollo	14	14%
En todos	1	1%
En ninguno he disminuído el consumo	4	4%
Compro de todos, per en menor cantidad	5	5%

100 100%

El 13% de la muestra ha disminuido su consumo de carne de res, el 63% en pescados y mariscos, el 14% en pollo, sólo un 1% afirmó haber disminuido el consumo en todos los alimentos, un 4% dijo haber disminuido la compra de alimentos y un 5% aseguró haber cambiado sólo la cantidad de alimentos consumidos.

6. De los siguientes alimentos básicos, ¿en cuáles ha disminuido su consumo debido a que han aumentado mucho en su precio?

Tabla 30.

Carne de todo tipo	17	17%
Leche	11	11%
Huevo	2	2%
En ninguno he disminuido mi consumo	22	22%
En todos he disminuido mi consumo	48	48%
	100	100%

Un 17% de la muestra dijo haber disminuido su consumo de carne, un 11% lo hizo en el consumo de leche, un 2% en huevo, un 22% no dejó de consumir ningún alimento básico y un 48% dijo haber disminuido su consumo en todos.

7. Al comprar ropa y calzado, ¿qué es lo que usted prefiere?

Tabla 31.

Bonito y de buena clase, aunque cueste caro	22	22%
Barato, aunque no esté bonito ni de buena clase	11	11%
Bonito y barato, aunque no sea de buena clase	36	36%
Buena clase y barato, aunque no esté bonito	31	31%
	100	100%

El 22% de los sujetos compra preferentemente ropa que a su gusto le parezca de buena clase y bonita, aunque le cueste caro, un 11% prefiere que su ropa y calzado sea barato, buscando esto como

característica principal; el 36% se inclina por lo que encuentren bonito y sea barato, dejando a un lado la calidad de las prendas, por último, el 31% prefiere calidad y buen precio sobre lo agradable a la vista.

8. ¿Ha cambiado los lugares donde acostumbraba comprar su ropa y zapatos?

Tabla 32.

Compro en los mismos lugares, pero busco las ofertas	22	22%
Compro en los mismos lugares sin importar precio	2	2%
Cuando me conviene, y si no, busco otros lugares	41	41%
He cambiado por otros lugares más económicos	35	35%
	100	100%

El 22% de los sujetos asegura seguir obteniendo su ropa y calzado en los mismos establecimientos de siempre, bajo la condición de que se hallen en oferta, sólo un 2% ha permanecido sin cambio en este aspecto, aún cuando se considere que es más caro que en otros lugares; una gran mayoría declara hacer compras de acuerdo a una búsqueda de buenos precios, o definitivamente haber dejado de comprar en los lugares acostumbrados debido al alza de precios.

9. ¿Ha notado si en su familia se enferman más seguido que antes?

Tabla 33.

Sí, nos enfermamos más seguido	27	27%
No, ahora nos enfermamos menos	7	7%
Seguimos igual	65	65%
No contestó	1	1%
	100	100%

El 27% de los sujetos opina que ha aumentado la frecuencia de enfermedades en su familia, un 7% piensa que ahora se enferman

menos, el 65% siente que no ha habido diferencia y sólo un sujeto no contestó a este reactivo.

10. ¿Qué hacía antes cuando usted o alguien de su familia se enfermaba?

Tabla 34.

Iba al IMSS, ISSSTE o servicio médico de la empresa	42	42%
Iba con un médico particular	23	23%
Iba al Centro de Salud u Hospital General	19	19%
Usaba remedios caseros	16	16%
	100	100%

El 42% de los trabajadores usaban los servicios médicos del Estado o los que paga la Empresa, un 23% acudía con un médico particular, el 19% hacía uso de los servicios de la Secretaría de Salud y sólo un 16% usaba remedios caseros.

11. Y ahora, ¿qué hace cuando usted o alguien de su familia se enferma?

Tabla 35.

Voy al IMSS, ISSSTE o servicio médico de la empresa	30	30%
Voy con un médico particular	36	36%
Voy al Centro de Salud u Hospital General	17	17%
Uso remedios caseros	17	17%
	100	100%

La importancia de este reactivo radica en su comparación con el anterior, podemos ver que la cantidad de sujetos en esta muestra, que utilizan los servicios médicos del Estado o pagados por su empresa, ha disminuido en un 12%, mientras que la cantidad de personas que acuden al médico particular ha aumentado en un 13% (conducta un tanto contradictoria con la situación de

crisis económica), el porcentaje de personas que acuden a los Centros de Salud también disminuyó levemente (2%) y el uso de remedios caseros incrementó en esa misma proporción.

12. ¿En qué aspectos cree usted que su vivienda se ha ido deteriorando más en los últimos años?

Tabla 36.

Fachada y acabados exteriores	51	51%
Instalaciones de agua, gas, luz	23	23%
Construcción en general	4	4%
En todos	3	3%
En ninguno	19	19%
	100	100%

El 51% de los trabajadores considera que su vivienda se ha deteriorado más en aspectos exteriores, un 23% afirma que son las instalaciones de algunos servicios, el 4% considera a la construcción en general como el aspecto más dañado, un 3% piensa que es en todos aspectos donde se vé este deterioro y un 19% no cree que su vivienda se halle en más mal estado que antes.

13. De los servicios que a continuación se mencionan, ¿cuáles necesita su vivienda y usted no ha podido proporcionarle?

Tabla 37.

Teléfono	52	52%
Pavimentación	13	13%
Agua corriente	13	13%
Ninguno	22	22%
	100	100%

El 52% de los sujetos declaró necesitar servicio telefónico en sus viviendas, un 13% no cuenta con piso pavimentado dentro de la

casa, un 22% afirma no necesitar ninguno.

14. ¿Qué muebles o enseres ha comprado para su casa en los últimos dos ó tres años?

Tabla 38.

Sí ha comprado	53	53%
No ha comprado	47	47%
	100	100%

Un 53% de la muestra ha comprado al menos un mueble o aparato electrodoméstico en los últimos dos ó tres años, mientras que el restante 47% no ha realizado este tipo de compras.

15. ¿Piensa usted que actualmente tienen sus hijos las mismas posibilidades de terminar sus estudios que antes?

Tabla 39.

Tienen las mismas posibilidades	22	22%
Tienen menos posibilidades	48	48%
Tienen mejores posibilidades	30	30%
	100	100%

El 22% de los trabajadores cree que sus hijos tienen las mismas posibilidades ahora que antes para terminar sus estudios, un 48% visualiza como disminuídas dichas posibilidades y el 30% restante cree que éstas permanecen igual.

16. ¿Qué cosas de las que utilizan sus hijos en la escuela, se le han ido haciendo cada vez más difíciles de comprar?

Tabla 40.

Uniformes	25	25%
Útiles	26	26%
Transporte	7	7%
Todos	8	8%
Ninguno	34	34%
	100	100%

Un 25% de los sujetos declaró que son los uniformes escolares los más costosos, un 26% afirma que son los útiles escolares los artículos más inaccesibles debido a su precio, un 7% cree que el transporte es lo más caro, un 8% piensa que todos los artículos significan un fuerte gasto y un 34% cree lo contrario.

17. Considerando su situación económica actual, ¿qué nivel de estudios cree que podría proporcionarle a sus hijos?

Tabla 41.

Sólo la primaria	5	5%
Sólo la secundaria	19	19%
Sólo la preparatoria	30	30%
Hasta la Universidad	5	5%
	90	90%

El 5% de los sujetos piensa que según su situación económica actual, sus hijos sólo irán a la primaria, un 19% piensa que sus hijos podrán ir a la secundaria, el 30% cree que sus posibilidades les permitirán que sus hijos vayan a la preparatoria, sólo un 5% considera entre sus planes una carrera universitaria y un 42% no contestó a este reactivo.

18. De las siguientes actividades, ¿cuáles considera que están fuera de sus posibilidades?

Tabla 42.

Ir de vacaciones con su familia	37	37%
Organizar una comida, cena o fiesta	8	8%
Comprar T.V a colores, estéreo, videocassetera	0	0%
Todas están fuera de mi alcance	34	34%
Puedo realizar cualquiera de ellas	21	21%
	100	100%

Un 37% declaró que está fuera de sus posibilidades económicas el ir de vacaciones con toda su familia a algún centro turístico, un 8% consideró como inaccesible el organizar una fiesta para sus amistades, nadie consideró imposible el adquirir T.V. a colores, estéreo o videocassetera, un 34% aseguró no poder realizar ninguna de estas actividades y un 21% afirmó poder realizar cualquiera de ellas.

19. ¿A qué actividades recreativas asistía antes y las ha dejado porque ya resultan muy caras?

Tabla 43.

Cine	0	0%
Teatro	7	7%
Fútbol	7	7%
Bailes	0	0%

Un 7% de los sujetos declaró haber dejado de asistir al teatro, un 7% a espectáculos deportivos y un 54% dijo sólo haber disminuido la frecuencia de su asistencia a este tipo de actividades. Por otra parte, nadie declaró haber dejado de ir al cine o a bailar, mientras que un 32% afirmó haber dejado por completo toda actividad recreativa.

20. En su caso en especial, ¿Cuál cree que haya sido el aspecto en que más le afectó la crisis económica y la inflación?

Tabla 44.

Alimentación	25	25%
Vestido y calzado	6	6%
Educación	0	0%
Acceso a medicinas	0	0%
Acceso a diversiones	3	3%
En todos	66	66%
	100	100%

Un 25% de la muestra declaró que el aspecto más afectado por la crisis económica ha sido su alimentación, un 6% afirma que el vestido y calzado, nadie consideró que la educación o la compra de medicinas sean muy afectados, un 3% dijo haber notado los efectos de la crisis en su asistencia a diversiones y un 66% cree que la crisis económica los ha afectado en todos los aspectos mencionados.

CALIFICACION TOTAL DEL CUESTIONARIO.

Con respecto a la clasificación de los sujetos en rangos de acuerdo a la puntuación total del cuestionario de deterioro en el nivel de vida, los resultados fueron los siguientes:

Tabla 45.

Poco	7	7%
Medio	69	69%
Mucho	24	24%
	100	100%

Como se puede observar, el 69% de la totalidad de la muestra, cayó en el rango clasificado como de deterioro medio, un 7% en

el rango de poco deterioro y un 24% en el rango de mucho deterioro, esto nos indica que la gran mayoría de los sujetos no ha resentido de una manera grave los efectos de la crisis económica.

C R O S S T A B S

1. ¿Quién es el principal sostén de su familia?

Se obtuvo un valor de χ^2 de 38.49 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.001, por lo tanto se dice que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este reactivo, siendo la población masculina la que en su mayoría se declaró como el único sostén del hogar. El coeficiente V de Cramer indica una asociación medio-moderada entre variables (0.620)

2. ¿Piensa usted que con su salario es suficiente para mantener a su familia?

Se obtuvo un valor de χ^2 de 2.45 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.116 por lo que se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este reactivo. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.195 lo que indica una relación débil entre variables.

3. Antes era _____ sostener a una familia únicamente con el sueldo del jefe de familia.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 6.89 con 2 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.031 lo que nos indica que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este ítem, inclinándose la mayoría de la población masculina por decir que antes era más fácil mantener a la

familia con un solo sueldo. El coeficiente V de Cramer y C de Contingencia indican una asociación débil de variables, (0.26 y 0.25 respectivamente).

4. ¿Siente que ha habido algún cambio en su alimentación diaria debido a que los alimentos han aumentado su precio?

Se obtuvo un valor de χ^2 de 2.89 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.089, por lo tanto, no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este ítem. El coeficiente PHI tuvo un valor de 0.191 lo que significa una relación débil entre variables.

5. Cambios reales en el consumo de alimentos no básicos.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 2.09 con 5 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.700, por lo que se dice que no existen diferencias significativas entre el sexo y los cambios en el consumo de ciertos alimentos no básicos. El coeficiente V de Cramer fué de 0.173 lo que indica una débil relación entre variables.

6. Cambios en el consumo de alimentos básicos.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 8.63 con 4 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.071 por lo tanto, se dice que no existen diferencias significativas entre el sexo y los cambios en el consumo de alimentos básicos; el coeficiente V de Cramer fué de 0.203 lo que indica un débil relación entre variables.

7. Preferencias al comprar ropa y calzado.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 4.49 con 3 grados de libertad y un

nivel de significancia de 0.221 lo cual implica que no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este reactivo. El coeficiente V de Cramer tuvo un valor de 0.221 lo que indica una débil asociación entre variables.

9. Cambios en los patrones de consumo de ropa y calzado.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 1.008 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.79 por lo tanto, se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre lo que hombres y mujeres llevan a cabo para obtener ropa y calzado. El coeficiente V de Cramer fué de 0.10, lo que indica una débil asociación entre variables.

9. Cambios en la frecuencia de aparición de enfermedades.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 7.35 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.061, por lo tanto, no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la frecuencia de aparición de enfermedades en las familias de este grupo de trabajadores. El coeficiente V de Cramer fué de 0.271, lo que indica débil relación entre variables.

10. ¿Qué hacía antes cuando usted o alguien de su familia se enfermaba?

Se obtuvo un valor de χ^2 de 4.63 con 4 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.326, por lo que se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este reactivo. El coeficiente V de Cramer tuvo un valor de 0.215 lo que significa una relación débil entre variables.

11. Y ahora, ¿qué hace cuando usted o alguien de su familia se enferma?

Se obtuvo un valor de χ^2 de 42.26 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.001, por lo tanto se dice que sí existen diferencias significativas en lo que hombres y mujeres llevan a cabo al enfermarse. El coeficiente V de Cramer fué de 0.650 lo que nos indica una asociación fuerte entre variables.

12. ¿En qué aspectos cree usted que su vivienda se ha ido deteriorando más en los últimos años?

Se obtuvo un valor de χ^2 de 9.202 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.02, lo que nos indica que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre la respuesta a este ítem y el sexo. Observándose que tanto hombres como mujeres perciben que su vivienda se ha ido deteriorando en al menos un aspecto. El coeficiente V de Cramer tuvo un valor de 0.30 y el C de Contingencia de 0.29, ambos indican una relación moderada entre variables.

13. Dificultad económica para la obtención de servicios.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 3.84 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.274, por lo tanto, no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este reactivo. El coeficiente V de Cramer fué de 0.19 lo que implica una débil relación entre variables.

14. Obtención de enseres domésticos en los últimos 2 ó 3 años.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 5.78 con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0.016, lo cual indica que sí existen

diferencias estadísticamente significativas entre la respuesta a este ítem y el sexo, observándose un mayor número de respuestas afirmativas entre el sector masculino. El coeficiente PHI fué de 0.26 por lo que se puede decir que existe una débil asociación entre variables.

15. Posibilidades de los hijos para seguir sus estudios.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 10.48 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.014 por lo que se dice que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este reactivo. El coeficiente V de Cramer tuvo un valor de 0.32 lo que indica una relación moderada entre variables.

16. Obtención de útiles escolares.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 3.26 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.353 lo que implica que no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres y la dificultad para obtener los objetos necesarios para la educación de sus hijos. El coeficiente V de Cramer tuvo un valor de 0.18 lo que significa una débil relación entre variables.

17. Posibilidades económicas para sostener la educación de los hijos.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 24.07 con 4 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.001, por lo que se dice que sí existen diferencias estadísticamente significativas entre la respuesta a este ítem y el sexo, observándose que la mayoría de los hombres se sienten en posibilidades de darle a sus hijos

un nivel más alto de estudios. El coeficiente V de Cramer tuvo un valor de 0.49 lo que indica una asociación moderada entre variables.

18. Factores económicos que influyen en el uso del tiempo libre. Se obtuvo un valor de χ^2 de 5.68 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.128, por lo tanto, se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres y las actividades sociales que por factores económicos resultan difíciles de realizar. El coeficiente V de Cramer fué de 0.23 lo que implica una débil relación entre variables.

19. Factores económicos en la realización de actividades de esparcimiento.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 9.02 con 5 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.456, por lo tanto no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la respuesta a este reactivo. El coeficiente V de Cramer fué de 0.18 lo que indica una débil relación entre variables.

20. Aspectos en que más ha afectado la crisis económica.

Se obtuvo un valor de χ^2 de 4.09 con 3 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.251 lo que indica que no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres y los aspectos más afectados por la crisis económica. El coeficiente V de Cramer fué de 0.20 que implica una débil relación entre variables.

Por lo que respecta a la calificación final del cuestionario de deterioro en el nivel de vida, se obtuvo un valor de χ^2 de 30.10

con 29 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.408 por lo tanto, se dice que no existen diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y el deterioro en el nivel de calidad de vida, en el grupo de trabajadores encuestados.

N O N P A R C O R R

La función de este programa es dar a conocer el grado de asociación entre variables. Las variables que se correlacionaron fueron actitud hacia el trabajo y deterioro en el nivel de vida, tomadas de los puntajes globales de cada sujeto.

Se utilizó este tipo de correlación por considerarse el más adecuado al nivel de medición de las variables, las cuales se colocaron por rangos.

El coeficiente de correlación de Spearman nos dió un puntaje de -.14, con un nivel de significancia de 0.15 para la totalidad de la muestra de 100 sujetos. Esto implica una correlación débil e inversamente proporcional y de acuerdo con el nivel de significancia establecido de 0.05, esta correlación no es significativa; por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna, se acepta la nula y se dice que: No existe correlación estadísticamente significativa entre el deterioro en el nivel de vida de un grupo de obreros y su actitud hacia el trabajo.

DISCUSION.

Como se corrobora con los resultados obtenidos, el hecho de que exista una situación inflacionaria que afecta principalmente al sector obrero, no influye mayormente en la actitud de los trabajadores hacia su trabajo. Esto confirma lo dicho por diversos autores como Miller y Form (1954) quienes sostienen que, "los motivos para trabajar no pueden restringirse a las necesidades económicas, esto se debe evidentemente a que las recompensas que obtienen de su trabajo son sociales, tales como el respeto o la admiración de sus compañeros, para todos el trabajo brinda compañía y vida social." (2)

Los trabajadores participantes en este estudio no muestran una inclinación negativa hacia su actividad como tal, aunque muchos de ellos se quejaban verbalmente con el investigador acerca de sus condiciones de vida, particularmente a la carestía en lo que a alimentación se refiere.

Es posible que esta situación se deba a que, dado el momento crítico que atraviesa nuestro país, en donde el subempleo y el desempleo se incrementan cada día, el hecho de tener un ingreso fijo y las prestaciones de ley, sean motivadores más que suficientes para apreciar y tratar de conservar el empleo; no obstante, esto no significa que los sujetos de la muestra no tengan otros motivos para observar esa actitud positiva hacia su trabajo, ya que los satisfactores intrínsecos de la vida laboral han demostrado ser mucho más poderosos que los satisfactores

extrínsecos, salvo en circunstancias extraordinarias de recesión económica.

Otro aspecto que interviene en esta discusión es la adaptación de las necesidades del sujeto a la situación de crisis, es posible que algunos artículos pasen a ser considerados como más necesarios que otros, posiblemente ocurra que mientras se cuenta con la satisfacción a las necesidades más fundamentales, las demás, que no lo son tanto, van ocupando lugares cada vez menos importantes en la vida del individuo y su familia.

El hecho de que el país atraviese por una severa crisis económica, no ha reflejado sus efectos sobre la disponibilidad y el esfuerzo de los trabajadores, esto podría ser un indicador de que, a pesar de lo que se diga y de las cifras que se manejen, el trabajador, o no percibe su nivel de vida como más bajo que antes o de hecho éste no se ha visto afectado de manera definitiva, probablemente debido a aspectos muy comunes en nuestros días tales como tener dos empleos, ya sea que así lo permita el horario, o que se cuente con "ayudas extra" las que generalmente se refieren a la venta de diversos artículos (joyería, cosméticos ropa) entre amistades y compañeros de trabajo. Es probable que fenómenos de este tipo estén influyendo en la actitud hacia el trabajo, ya que como lo menciona Alduncín: "El mexicano tiene alta estima por la propiedad privada, no sólo por ser generador de riqueza, sino por satisfacer necesidades básicas como seguridad y pertenencia."

Por otra parte, resaltan hechos importantes derivados de las respuestas de los trabajadores a los dos cuestionarios y que están muy relacionados con el sustento teórico de este estudio. Está, por ejemplo, el hecho de que, a pesar de que más del 80% de los trabajadores afirme que el trabajo es aburrido y que es fastidioso, todos tengan a la responsabilidad como un valor de muy alta estimación, así como a la puntualidad y al esfuerzo. Otra diferencia importante arrojada por el análisis estadístico es sobre la predominancia del trabajo como objetivo en la vida del hombre, donde la gran mayoría de la población femenina no estuvo de acuerdo, lo cual indica que para las mujeres de esta muestra, la concepción del trabajo es muy distinta y todo parece indicar que su vida tiene otros objetivos diferentes a los que se pudiera llegar por medio del trabajo.

Por lo que respecta a los resultados del cuestionario de deterioro en el nivel de vida, las diferencias más importantes se registraron en el aspecto alimenticio, en donde se observa una tendencia al cambio en patrones de consumo; asimismo, existe un cambio considerable en el aspecto salud, puesto que en los 100 trabajadores encuestados se observa una disminución en el uso de los servicios médicos que otorga el IMSS, ISSSTE y el Hospital General, los cuales son prácticamente gratuitos, y un aumento en las consultas a médicos particulares, esta conducta resulta inconsistente con la situación actual de crisis y tal vez sea merecedora de un estudio más profundo.

En el aspecto recreación y descanso, se resalta el hecho de que nadie consideró fuera de su alcance la compra de televisión, estéreo o videocassetera, lo que indica la importancia que se le da a estos objetos como símbolo de bienestar; asimismo, más del 80% de los sujetos afirmó haber disminuído la frecuencia en su asistencia a eventos recreativos lo que podría venir a modificar el uso que hagan los trabajadores de su tiempo libre, aspecto por demás importante, ya que como lo menciona Supervielle: "el tiempo libre es la reproducción de la fuerza de trabajo."

En lo que concierne a los resultados de la investigación en general, éstos no se pueden dar como definitivos y determinantes puesto que es muy diferente lo que las personas dicen, de lo que hacen. El hecho de que exista buena actitud hacia el trabajo no significa necesariamente que haya un buen desempeño laboral, ni que se halle el trabajador suficientemente motivado para trabajar.

Basándose en el hecho incuestionable de que los motivos para la realización de una conducta son multivariados, las conclusiones de este estudio pudieran parecer demasiado obvias, no obstante, los fenómenos económicos y sociales que están ocurriendo a nuestro alrededor son lo bastante significativos como para, en un momento dado, llegar a afectar las gratificaciones de orden social de los que goza un individuo que trabaja, no olvidemos que para obtener los satisfactores de las necesidades fisiológicas y de seguridad, es indispensable contar con el dinero proporcionado por un salario remunerador, el cual deja de serlo al momento de estallar una crisis económica severa.

CONCLUSIONES

Por lo anteriormente descrito, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula y decimos que:

"No existe correlación significativa estadísticamente, entre el deterioro del nivel de vida y la actitud hacia el trabajo en un grupo de obreros".

Sin embargo, en cierta manera se puede observar que existe una leve tendencia a la confirmación del supuesto inicial de esta investigación, puesto que la correlación, al ser inversamente proporcional, significa que a mayor puntaje de la escala de actitud, menor es el deterioro en el nivel de vida; pero se acepta la hipótesis de nulidad al no cumplirse con el nivel de significancia establecido por la correlación de Spearman que es del 0.05.

Esto mismo queda sustentado con la puntuación promedio de la escala de actitud, la cual cae en el rango IV denominado como "Buena actitud", que según la clasificación hecha por los autores de la escala significa: "La disposición del individuo a actuar de una manera suficientemente adecuada ante los estímulos que influyen en la formación del proceso laboral, lo cual dará como resultado un alto rendimiento y desarrollo en el trabajo."

Respecto al cuestionario de deterioro en el nivel de vida, la puntuación promedio de la muestra cae en el rango II, (deterioro medio), lo cual indica que la calidad de vida de los sujetos

pertenecientes a la muestra, ha resentido moderadamente los efectos de la inflación y la crisis económica.

Por lo tanto, se concluye que, aunque los trabajadores declaran una leve disminución en su nivel de vida, esto no influye de manera significativa o determinante en su actitud hacia el trabajo y siguen visualizando su actividad laboral como importante para su vida presente y futura, lo que hace considerar otros factores como más influentes en lo que las personas piensan acerca del trabajo.

LIMITACIONES Y SUGERENCIAS

Se consideran varias limitantes a este estudio, entre ellas, está el hecho de que la muestra resultase demasiado heterogénea dada la dificultad para conseguir el personal que colaborara en la investigación. Existe una gran diferencia entre las condiciones de vida de mujeres trabajadoras jóvenes y solteras, con las condiciones de hombres, maduros, casados y con hijos. Esto aunado a la dificultad subyacente a realizar una medición cuantitativa del deterioro en el nivel de vida; resulta de gran dificultad el tratar de obtener un índice representativo en este aspecto, ya que lo que se necesita para sustentarse y disfrutar de la existencia" tal y como lo señala la OIT, varía enormemente de un individuo a otro y entran en juego una infinidad de factores sociales, culturales y psicológicos; esto hace que el índice de deterioro en el nivel de vida aquí obtenido, tenga sus limitaciones en cuanto a objetividad se refiere. Esta subjetividad habría sido totalmente eliminada si en lugar de un cuestionario se hubiera hecho una especie de estudio socioeconómico a cada uno de los trabajadores encuestados, incluyendo una breve entrevista con algunos de los miembros de la familia; es posible que de esta manera se hubiese eliminado también la probabilidad de que el sujeto mintiera con respecto a su situación económica, como pudo haber sucedido en la respuesta al cuestionario.

Por lo que respecta a la Escala de Actitud hacia el Trabajo, ésta mostró ser un instrumento de gran consistencia y muy confiable, sin embargo, en el transcurso de su aplicación resaltó el hecho de que le daba demasiado énfasis a los aspectos intrínsecos del trabajo, dejando un poco de lado los aspectos extrínsecos. Una escala en la que ambos aspectos se equilibraran, junto con el estudio socioeconómico que se mencionó anteriormente, podrían cambiar los resultados de este estudio. Como se dijo en un principio, la situación económica actual en México no debe pasar desapercibida para la Psicología, existe un amplio campo de investigación que va surgiendo de trabajos como éste, en los que uno se da cuenta de que uno se da cuenta de que un fenómeno de orden puramente económico, puede tener severas repercusiones en la vida de los individuos, entre ellos están los cambios en los patrones de consumo, tanto de alimentos como de bienes suntuarios, el cambio en los estilos de vida en los diferentes estratos sociales y cómo afecta esto sus relaciones con los demás. Asimismo, tiene importancia el estudio de la motivación de los trabajadores en todos los niveles y su relación con el desempeño en el trabajo y la repercusión de las tensiones económicas en las relaciones familiares y los efectos que estos posibles trastornos en la vida familiar producen en la conducta del trabajador.

A P E N D I C E "A"

GLOSARIO DE TERMINOS ECONOMICOS

BASICOS

AMORTIZACION.- Devolución gradual de una deuda, también es el proceso de cancelación durante un cierto número de años.

AMORTIZACION DE CAPITAL.- Se refiere al fondo que las empresas deducen de sus ganancias para reponer o reparar las máquinas, herramientas y edificios que se ven afectados por el paso del tiempo y el proceso de producción mismo.

ARANCEL.- Son derechos de aduana que deben pagarse por concepto de importación. Tiene los fines de obtener un ingreso más para el gobierno y de proteger a la industria nacional de la competencia de productos importados.

BIENES.- Son las propiedades de alguien, dinero o cosas

BIENES DE CAPITAL.- Son bienes producidos que pueden utilizarse como factores para elaborar otros producidos por la economía.

BIENES PRIVADOS O DE CONSUMO DURADERO.- Son aquellos bienes comprados por los consumidores y que les rinden servicios por un determinado tiempo, por ejemplo, los muebles, casas y autos. Generalmente, se centra la atención en este tipo de bienes de consumo cuyo precio es relativamente alto en comparación con la renta o salario del consumidor. En el análisis económico, los bienes de consumo duradero son importantes puesto que el gasto en ellos puede fluctuar ampliamente según la situación económica general.

BALANZA DE PAGOS.- Es una cuenta nacional que resume las importaciones y las exportaciones en su valor, realizadas durante un año. Proporciona al país un panorama aproximado de lo sucedido con su comercio exterior. La balanza de pagos puede ser favorable o desfavorable al país, según resulte con utilidades o pérdidas; al cerrar las cuentas se pueden tener excedentes o no tenerlos disponibles (SUPERAVIT o DEFICIT)

DEUDA.- Es la carga que el Estado acumula como consecuencia de los empréstitos que contrata y por los cuales tiene que pagar réditos. Ha aparecido en el escenario nacional sólo porque el Estado puede pactarla. Cuando existen gastos extra, aparece un déficit presupuestario, para restaurarlo se hace necesaria la concertación de un préstamo nacional o extranjero. Se le llama DEUDA INTERNA si el dinero pertenece al país y se paga con moneda nacional, y DEUDA EXTERNA si el dinero lo facilita otro país o alguna institución internacional de crédito y se tenga que pagar en dólares.

DEVALUACION.- Reducción del valor de la moneda nacional en términos de las monedas extranjeras. Al ocurrir una devaluación los niveles de salarios reales se ven afectados en dos formas: inmediatamente, va que el país es deficitario en la producción de bienes de consumo necesarios y en un período posterior, cuando los salarios reales disminuyen conforme aumentan los precios de artículos en cuya producción intervienen materias primas v/o equipo importado.

DIVISAS.- Moneda de otros países necesaria para los individuos y las instituciones para comprar bienes y servicios al extranjero. Actualmente son divisas el dólar, la libra, el marco alemán y el yen japonés.

DIVISION DEL TRABAJO.- Sistema encaminado a aumentar la producción a nivel de empresa y a nivel nacional, llamado también "especialización". Por lo que se refiere a la DIVISION SOCIAL DEL TRABAJO, ésta consiste en dividir la economía en sectores, por ejemplo, minería, agricultura, construcción, etc.

FACTORES DE PRODUCCION.- Se han clasificado tradicionalmente en tres categorías: tierra, trabajo y capital; que obtienen ingresos denominados rentas, salarios y beneficios. La tierra

está constituida por todos los dones de ella que dan lugar a ingresos, como la agrícola y para edificar. El trabajo concierne a las personas de toda clase, con todas sus habilidades y poderes físicos y mentales. El capital se refiere a todos los recursos hechos por el hombre.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI).- Entre sus objetivos está el alentar la estabilidad de los cambios, mantener un orden en los procedimientos de intercambio de los países miembros y ayudar a eliminar las restricciones necesarias en el intercambio internacional que pudieran frenar el comercio entre naciones. Su función es la de manejar un fondo de dinero que pueda ser utilizado por los países miembros que tengan problemas con su balanza de pagos. Los miembros tienen una cuota expresada en dólares que determina el poder de voto de los miembros y las suscripciones y sus derechos como prestamistas y prestatarios con respecto al Fondo. El FMI actúa como banquero entre sus miembros, prestándole las divisas que necesitan.

GASTO PUBLICO.- Dinero empleado por el gobierno en la burocracia y programas de bienestar social.

LIQUIDEZ.- Es la reserva en oro o en dólares que todo el país o empresa debe tener para efectuar sus operaciones con el extranjero. Al perderse estas reservas se dice que se ha perdido la liquidez.

PRODUCTO NACIONAL.- Todos los bienes y servicios obtenidos por la nación, como resultado de su actividad económica. El PRODUCTO NACIONAL BRUTO es el valor monetario de los mismos bienes y servicios producidos a precios de mercado, se trata de mercancías totalmente terminadas, cualesquiera que sean los usos a los que se destinen, considera los valores monetarios del trabajo, de los bienes consumidos al primer uso y del desgaste de los bienes de capital durante el proceso productivo.

A P E N D I C E "B"
ESTUDIO PILOTO

PRIMER CUESTIONARIO

1. ¿En qué lugares compra regularmente sus alimentos?

2. Aproximadamente, ¿cuántas veces por semana consume de los siguientes alimentos?

Carne de res	_____	Carne de pollo	_____	Carne de cerdo	_____
Pescado	_____	Leche	_____	Huevo	_____
Frijoles	_____	Tortillas	_____	Pan	_____
Frutas	_____	Verduras	_____		

3. ¿Qué tipo de carne consume con más frecuencia?

4. ¿En qué tiendas compra la ropa y calzado para ud. y su familia?

5. ¿Qué cualidades debe tener la ropa y calzado para que ud. lo compre?

6. ¿Cada cuánto tiempo compra ropa para ud. o su familia?

7. ¿Qué enfermedades sufren con más frecuencia en su familia?

8. ¿Qué hace contra esas enfermedades?

9. ¿A qué clínica, hospital o consultorio acude cuando sufre alguna enfermedad?

10. ¿Cuáles son sus gastos más fuertes en cuanto al mantenimiento de su vivienda? (renta, luz, predial, agua)

11. ¿Qué cosas le gustaría a usted que mejoraran de su vivienda? (construcción, ubicación, espacio, etc.)

12. ¿Qué cosas le gustaría que cambiaran de la colonia donde vive? (seguridad, limpieza, alumbrado, etc.)

13. ¿Utiliza usted su vivienda para otro uso diferente del de casa-habitación? (tienda, taller, casa de huéspedes, etc.)
-
14. ¿Cuáles considera usted que son los gastos más fuertes en la educación de sus hijos? (libros, útiles, uniformes, etc.)
-
15. ¿Qué cualidades debe tener una escuela para que usted la elija para sus hijos?
-
16. ¿Cuánto tiempo más espera que sus hijos vayan a la escuela?
-
17. ¿Qué medios de transporte utiliza con más frecuencia usted o su familia?
-
18. ¿A qué dedica su tiempo libre?
-
19. ¿Con qué frecuencia sale a divertirse?
-
20. ¿Qué tanto puede ahorrar de su sueldo?
-

SEGUNDO CUESTIONARIO

1. ¿Dónde compra regularmente sus alimentos?
- recaudería - mercado o tianguis - supermercado
2. De la siguiente lista, marque con una "X" los alimentos que consume con más frecuencia:
- carne de res - arroz - pescados y mariscos
- carne de pollo - frijoles - pan dulce
- carne de cerdo - tortillas - pan de sal
- carnes frías - frutas - dulces y golosinas
- verduras - huevo - refrescos
- leche - queso - comida enlatada
3. ¿Cuántas comidas hace al día?
-3 - 2 - 1
4. ¿Dónde consume generalmente sus alimentos?
- en la calle - en su trabajo - en su casa
5. ¿Cómo obtiene la ropa y calzado para usted y su familia?
- la compra de "segundo uso" - la confeccionan en su casa
- la compra
6. ¿Cada cuánto tiempo compra ropa y/o calzado?
- cuando lo necesita mucho - cada 3 o 6 meses
- cuando vé algo que le gusta
7. Aproximadamente, ¿Cuántas piezas de ropa tiene usted?
- menos de 15 piezas - de 15 a 20 piezas - más de 30 piezas
8. ¿Cuántos pares de zapatos tiene?
- un par - dos o tres - más de tres pares
9. ¿A dónde acude cuando necesita servicio médico?
- consulta a un curandero, yerbera o boticario.
- va al Seguro Social.
- va al Centro de Salud.
- consulta a un médico particular.
10. Marque con una "X" las enfermedades más frecuentes en usted o en su familia:
- diarreas - tos - molestias estomacales
- fiebre - dolor de cabeza - dolor de muelas
- gripe

11. ¿Qué medios utiliza para curar esas enfermedades?
- remedios caseros - toma medicina que ya tiene en casa
 - acude al doctor
12. La casa donde vive es:
- prestada - rentada - propia
13. ¿De cuántos cuartos consta su casa?
- uno - de dos a cuatro - más de cuatro
14. ¿Cuántas personas viven con usted?
- 8 o más - de 7 a 5 - menos de 4
15. Marque con un "X" los muebles y enseres con que cuenta su casa:
- sala - radio - lavadora - fregadero
 - comedor - televisión - licuadora - estufa
 - cama - tocadiscos - refrigerador - videocassetera
16. Marque con una "X" los servicios con que cuenta su casa:
- agua corriente - teléfono - luz eléctrica
 - instalaciones de gas
17. ¿Qué medios de transporte utiliza para llegar a su trabajo?
- metro - camión - pesera - metro y camión
 - metro y pesera(s) - metro, camión y peseras
18. ¿Cuánto tiempo le lleva llegar de su casa al trabajo?
- más de dos horas - de 1 a 2 horas - menos de 1 hora
19. ¿Con qué frecuencia sale a divertirse?
- menos de 1 vez por mes - cada 15 días
 - 1 vez por semana
20. Marque con una "X" las diversiones a las que asiste con más frecuencia:
- cine - eventos deportivos - actividades religiosas
 - fiestas - salones de baile - excursiones
 - museos - días de campo

OBTENCIÓN DEL COEFICIENTE ALPHA DE CRONBACH.
(10 % DE LA MUESTRA)

I T E M E S

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
S																						
U	1	2	2	3	2	1	2	3	3	2	3	2	1	1	1	2	1	2	1	3	2	39
	2	2	1	2	1	1	0	1	3	3	1	2	0	0	1	0	0	1	0	2	0	21
J	3	3	1	3	1	2	3	4	3	2	2	2	0	1	1	2	0	3	0	3	1	37
E	4	2	2	3	2	1	1	3	2	2	2	2	0	1	0	2	1	1	0	2	1	30
	5	3	2	3	2	1	3	1	2	3	2	2	1	0	1	2	0	1	3	3	1	36
T	6	2	2	3	2	1	3	3	3	2	1	2	1	0	0	2	1	1	1	2	0	32
O	7	3	2	2	2	1	3	3	3	2	2	2	0	0	0	1	0	1	1	3	1	32
	8	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	1	0	0	2	0	1	0	3	1	35
S	9	2	2	3	2	1	1	3	3	1	2	2	1	0	1	2	2	2	1	3	1	37
	10	2	1	3	2	1	1	3	2	3	2	1	1	0	0	1	1	1	1	3	1	30
Σ	24	17	28	18	13	20	27	27	22	19	19	6	3	5	16	6	14	8	27	9	329	
X̄	2.4	1.7	2.8	1.8	1.3	2	2.7	2.7	2.2	1.9	1.9	.6	.3	.5	1.6	.6	1.4	.8	2.7	.9	32.9	

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{5r^2} \right)$$

$$\alpha = 1.05 (1 - .29)$$

$$\alpha = \frac{20}{19} \left(1 - \frac{7.11}{24.49} \right)$$

$$\alpha = 1.05 (.71)$$

$$\alpha = .74$$

A P E N D I C E "C"

INSTRUMENTOS

ESCALA DE ACTITUD HACIA EL TRABAJO

INSTRUCCIONES: La presente escala contiene una serie de oraciones las cuales evaluará según su opinión. Conteste señalando con una "X" si está de acuerdo o no con cada una de las situaciones planteadas.

- | | | |
|---|----|----|
| 1. El equipo de seguridad se debe dar junto con un curso para explicar el porqué de su uso. | SI | NO |
| 2. El trabajo dignifica al hombre. | SI | NO |
| 3. Los reglamentos de la organización deben ser establecidos por la empresa y el empleado. | SI | NO |
| 4. La interacción entre los compañeros debe ser necesaria. | SI | NO |
| 5. Los reglamentos a los que el empleado se apega, causan seguridad. | SI | NO |
| 6. La pauta del éxito es el trabajo. | SI | NO |
| 7. El trabajo en equipo se realiza mejor con miembros afines. | SI | NO |
| 8. El trabajo representa el objetivo del hombre. | SI | NO |
| 9. La empresa es razonable en la discusión de los problemas sindicales. | SI | NO |
| 10. En el trabajo debe predominar la responsabilidad. | SI | NO |
| 11. La puntualidad y el esfuerzo hacen del hombre un virtuoso. | SI | NO |
| 12. Los ingresos económicos están relacionados proporcionalmente con la eficiencia en el trabajo. | SI | NO |
| 13. Si una persona se siente mal en su trabajo, debe buscarse otro inmediatamente. | SI | NO |
| 14. El trabajo es aburrido. | SI | NO |

- | | | |
|---|----|----|
| 15. Asistir al trabajo es fastidioso. | SI | NO |
| 16. Sólo debe aspirar al descanso quien ha trabajado duro. | SI | NO |
| 17. Las juntas de trabajo son desagradables. | SI | NO |
| 18. Acudir al trabajo involucra un esfuerzo. | SI | NO |
| 19. La empresa abusa de su poder. | SI | NO |
| 20. Todos los compañeros de trabajo están aptos para desempeñar su labor. | SI | NO |

CUESTIONARIO DE DETERIORO EN EL NIVEL DE VIDA.

INSTRUCCIONES: Las siguientes preguntas tienen como fin conocer los efectos de la crisis económica sobre sus condiciones de vida. Marque con una "X" que esté de acuerdo a su situación.

1. ¿Quién es el principal sostén de su familia?
 - usted
 - usted y su esposa(o)
 - usted y sus hijos
 - usted, su esposa y sus hijos
2. ¿Piensa usted que actualmente su salario es suficiente para mantener a su familia?
 - sí
 - no
3. Complete la siguiente oración escogiendo la respuesta según su opinión personal: "Hace 10 años era _____ sostener a una familia únicamente con el sueldo del jefe de familia"
 - más fácil
 - más difícil
 - es igual
4. ¿Siente que ha habido algún cambio en su alimentación diaria debido a que los alimentos han aumentado de precio?
 - Sí, mi alimentación ha cambiado.
 - No, sigo comiendo igual.
5. De los siguientes alimentos, ¿cuáles ya no compra con frecuencia debido a que han aumentado mucho de precio?
 - carne de res
 - queso
 - carne de pollo
 - pescados y mariscos
 - jamón, salchichas, chorizo
 - va no compra ninguno
 - compra igual, pero en menor cantidad
 - compra igual
6. De los siguientes alimentos básicos, ¿En cuáles ha disminuido su consumo debido a que han subido de precio?
 - carne de todo tipo
 - leche
 - frijoles
 - huevo
 - tortillas
 - frutas
 - pan
 - verduras
 - en todos
 - en ninguno

7. Al comprar ropa y calzado, ¿qué es lo que prefiere?

- bonito y de buena clase, aunque cueste caro
- barato, aunque no esté bonito ni sea de buena clase
- bonito y barato, aunque no sea de buena clase
- buena clase y barato, aunque no esté bonito

8. Ha cambiado los lugares donde acostumbraba comprar su ropa y zapatos?

- compro en los mismos lugares de siempre, pero sólo ofertas.
- sigo comprando en los mismos lugares, no importan los precios
- cuando me conviene, compro en los mismos lugares
- he cambiado por otros lugares más económicos

9. ¿Ha usted notado si en su familia se enferman más seguido?

- sí, nos enfermamos más seguido
- no, ahora nos enfermamos menos
- seguimos igual

10. ¿Qué hacía antes cuando usted o alguien de su familia se enfermaba?

- iba al IMSS, ISSSTE o servicio médico de la empresa
- iba con un médico particular
- iba al Centro de Salud u Hospital General
- usaba remedios caseros

11. Y ahora, ¿qué hace cuando usted o alguien de su familia se enferma?

- voy al IMSS, ISSSTE o servicio médico de la empresa
- voy con un médico particular
- voy al Centro de Salud u Hospital General
- uso remedios caseros

12. ¿En qué aspectos cree ud. que su vivienda se ha ido deteriorando más en los últimos años?

- construcción en general
- acabados exteriores
- instalaciones de gas, agua, luz
- en todos
- en ninguno

13. De los servicios que a continuación se mencionan, ¿cuáles necesita su vivienda y ud. no ha podido proporcionarle?

- agua corriente
- luz eléctrica
- pavimentación
- todos
- gas
- baño para uso exclusivo
- teléfono
- ninguno

14. ¿Qué muebles ha comprado para su casa en los últimos años?

- comedor
- sala
- todos
- videocassetera
- T.V. a colores
- ninguno
- recámara
- refrigerador

15. ¿Piensa usted que actualmente sus hijos tienen las mismas posibilidades de terminar sus estudios que antes?

- Sí, tienen las mismas posibilidades
- No, ahora tienen mejores posibilidades
- No, ahora tienen menos posibilidades

16. ¿Qué cosas de las que utilizan sus hijos en la escuela, se le han ido haciendo cada vez más difíciles de comprar?

- uniformes
- cuotas o colegiaturas
- transporte
- todos
- útiles
- ninguno

17. Considerando su situación económica actual, ¿qué nivel de estudios cree que podría proporcionarle a sus hijos?

- sólo la primaria
- sólo la secundaria
- hasta preparatoria o vocacional
- hasta profesional

18. De las siguientes actividades, ¿cuáles cree usted que estén fuera de sus posibilidades económicas?

- ir de vacaciones con su familia a algún centro turístico
- organizar una fiesta, comida o cena e invitar a sus amistades
- comprar enseres domésticos como T.V. a colores, estéreo videocassetera, refrigerador, lavadora.
- todas estas actividades están fuera de su alcance
- usted puede llevar a cabo cualquiera de estas actividades

19. ¿A qué actividades recreativas asistía antes y las ha dejado porque ya resultan muy caras?

- cine
- teatro
- futbol, toros, box o luchas
- ir a bailar
- sique realizando las mismas actividades de siempre, pero con menos frecuencia
- ya no asiste a ninguna de las actividades recreativas de antes

20. En su caso en especial, ¿cuál cree que haya sido el aspecto en que más le afectó la crisis económica y la inflación?

- alimentación
- vestido y calzado
- educación
- acceso a medicinas y servicios médicos
- acceso a diversiones y descanso
- en todos
- en ninguno

GRACIAS POR SU COLABORACION.

BIBLIOGRAFIA

1. Alduncín, Abitia Enrique. Los valores de los mexicanos. Fondo Cultural Banamex, A.C., México, 1989.
2. Arias, Galicia Fernando. Actitudes, Opiniones y Creencias. Editorial Trillas, México, 1984.
3. Blum, Milton. Psicología Industrial. Editorial Trillas, México, 1977.
4. Bortz, Jeff. La estructura de los salarios en México. Universidad Autónoma Metropolitana - STPS. México, 1985.
5. Brown, Frederick. Principios de medición en Psicología y Educación. Edit. El Manual Moderno. México, 1982
6. Brown, J.A.C. La Psicología Social en la Industria. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1980
7. Cuevas, Renaud Corina. Prácticas de Estadística. Facultad de Psicología, UNAM 1984
8. Del Río, García Eduardo (RIUS). Lexikón Economikón. Editorial Posada. México, 1988.
9. Díaz Guerrero, Rogelio. Psicología del Mexicano. Segunda Edición. Editorial Trillas , México, 1967.
10. Enciclopedia de Historia de México. Salvat Mexicana de ediciones, México, 1978.
11. Engels, Federico. El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre. Publicaciones Cruz, S.A. México, 1977.

12. Felgueres, Coronado César. Las actitudes del trabajador mexicano hacia su fuente de trabajo en época de crisis económica. Tesis, Facultad de Psicología, UNAM, 1988.
13. Fishbein, Martin. (comp) Readings in attitude: Theory and Measurement. Edit. Jhon Wiley & sons Inc. New York, 1967.
14. Fleishmann, Edwin. Estudios de Psicología Industrial y del Personal. Editorial Trillas. México, 1976.
15. Flores de la Peña, Horacio. Teoría y Práctica del desarrollo económico. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1976
16. Fregoso, Ramos Alejandra. Estudio de las motivaciones de los empleados de la Subdirección de Personal de la Tesorería del Distrito Federal según Maslow. Tesis, Facultad de Psicología UNAM, 1983.
17. Friedmann, George. (comp) Tratado de Sociología del Trabajo II. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, 1985.
18. García, Sámano Diana. Elaboración de una Escala de Actitud hacia el Trabajo. Tesis, Facultad de Psicología UNAM, 1979
19. García, Rocha Adalberto. La desigualdad económica. Centro de Estudios Económicos del Colegio de México. México, 1986
20. Gómez, Granillo Moisés. Teoría Económica. Edit. Esfinge. Méx. 1987.
21. Goode, Williams. Métodos de Investigación Social. Edit. Trillas México, 1967 .
22. Hyman, Herbert. Diseño y Análisis de las encuestas sociales. Amorrortu Editores. Buenos Aires, 1968.

23. Informe Económico de la Crisis a la XCVII Asamblea del Consejo Nacional Ordinario de la CTM. Agosto de 1982.
24. Informe de la CV Asamblea General Ordinaria del H. Consejo Nacional de la CTM. Agosto de 1986
25. Informe a la CVIII Asamblea General Ordinaria del H. Consejo Nacional de la CTM. Agosto de 1988.
26. Instituto Nacional del Consumidor. "Así cambió la alimentación de algunas familias." Revista del Consumidor, No.141. Nov.1988.
27. Ley Federal del Trabajo. STPS, México, 1986.
28. López Gallo, Manuel. Economía y Política en la Historia de México. Ediciones El Caballito, México, 1973.
29. MacLelland, David. La Sociedad Ambiciosa. Edit. Guadarrama, Madrid, 1968.
30. Maier, Norman. Psychology in Industrial Organizations. Edit: Houghton Mifflin Co. Boston, 1973.
31. Martínez Leyva Carlos. Psicología y Economía: Un análisis teórico para los nexos interdisciplinarios. Tesis, UNAM 1984
32. Murguía, Valdemar de. "Fuga de capitales y crisis económica: Los capitales exiliados mexicanos después de la devaluación en una comunidad de California." Investigación Económica. Julio-Septiembre 1987. No.181.
33. Neff, Walter. El Trabajo, el Hombre y la Sociedad. Edit. Paidós. Buenos Aires, 1976.

34. Oficina Internacional del Trabajo. Introducción al Estudio del Trabajo. Suiza, 1980.
35. Pazos, Luis. Futuro Económico de México. Edit. Diana. México 1977.
36. Perlman, D. Psicología Social. Edit. Interamericana. México 1983.
37. Pick de Weiss, Susan. Cómo investigar en Ciencias Sociales. Editorial Trillas. México, 1980.
38. Presidencia de la República. Unidad de la Crónica Presidencial. Las Razones y las Obras. Crónica del sexenio 1982-1988. Fondo de Cultura Económica. México, 1985
39. Quinto Informe de Gobierno, México, 1987.
40. Ravnaud, Pierre: La Psicología Económica. Edit. Paidós Buenos Aires, 1967.
41. Sharron, Arthur. Psychonomics and its applications. Psychonomics, Inc. New York, 1968.
42. Schultz, Duane. Psicología Industrial. Edit. Interamericana. México, 1985.
43. Strumpel, Berkhard. La conducta humana en las relaciones económicas. Editorial Trillas, México 1979.
44. Supervielle, Marcos. Indicadores de Desarrollo Social. INET - STPS. México, 1982.
45. Tiffin, Joseph. Psicología Industrial. Ed. Diana. México, 1982.