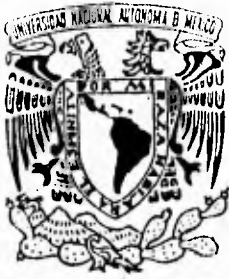


13
29



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

ACTITUDES DE UN GRUPO DE MEDIANOS
EMPRESARIOS MEXICANOS HACIA EL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A N

INES ALTAMIRANO ACOSTA

GRISEL MERCHANTH GONZALEZ DE LA LLAVE

DIRECTORA: LIC. MARIA DE LA LUZ JAVIEDES ROMERO

ASESORA METODOLOGICA: MTRA. SOFIA RIVERA ARAGON



MEXICO, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

A nuestra querida casa de estudios la UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO por darnos la oportunidad de adquirir los conocimientos básicos para desempeñarnos profesionalmente, agradeciendo de manera especial el apoyo teórico y económico brindado a través de nuestros profesores y la beca otorgada para la realización de este trabajo.

A tí, Luz María, por transmitirnos parte de tus valiosos conocimientos y por ser tan paciente al esperar el resultado de este gran esfuerzo.

A Sofia, por sus valiosas enseñanzas y a Felipe por su apoyo incondicional y orientación constante.

A Grisel por tu paciencia, por tu ayuda
y por tu iniciativa. No pude haber elegido
a alguien mejor... GRACIAS

A Ochún y a Maru por ser tan pequeñas para
el mundo y tan grandes para mi. GRACIAS

A mis padres y en especial a mi papá por la
constancia, la tenacidad y la ayuda brindada
para la realización de éste, mi trabajo. GRACIAS

A Ahydé por su entrañable, verdadera
amistad y apoyo. GRACIAS.

A mi mejor amigo, el buen Chuy y a sus hermanas
por su incomparable ayuda, paciencia y amistad.
GRACIAS.

A Adrián por tus ganas de vivir y tu buen
sentido del humor. De verdad... GRACIAS.

A Ana por tus interminables reuniones, tu
ayuda y tus sabios consejos. GRACIAS.

Y a toda mi familia y amigos en general
por su participación en la elaboración de
mi tesis. GRACIAS.

A todos los de "11" por su gran amistad y
su incomparable sentido del humor. De
verdad... GRACIAS.

A mis padres; porque éste trabajo representa uno de los resultados más loables de su grandeza, de su esfuerzo, de su ejemplo y de su dedicación ¡ GRACIAS !

A Berenice; mi gran y única hermana por apoyarme con su ejemplo de perfección y entereza.

A Manolo; por tu gran amor, paciencia e incondicional apoyo; éste es también uno de tus logros ¡ GRACIAS !

A mi familia por acompañarme toda mi vida.

A mis amigas y amigos; por brindarme su confianza, su apoyo y su lealtad siempre que lo he necesitado a lo largo de todos estos años.

A Inés; mi gran amiga y compañera por permitirme compartir contigo pacientemente este gran esfuerzo, GRACIAS por todo lo que juntas hemos aprendido y por nunca dejarte vencer ante los desequilibros de la vida.

INDICE

RESUMEN	3
CAPITULO 1: LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO MEXICANOS	5
1.1. Definición de empresa.	5
1.1.1. Clasificación.	7
1.1.2. Empresas mexicanas.	15
1.1.2.1. Empresas mexicanas y apertura comercial.	18
1.2. Definición de empresario.	29
1.2.1. Cualidades del empresario mexicano.	29
CAPITULO 2: TRATADO DE LIBRE COMERCIO (T.L.C.)	40
2.1. Antecedentes.	41
2.1.1. Acuerdo general sobre aranceles y comercio (G.A.T.T.)	41
2.1.2. Breve recuento del desarrollo del Tratado de Libre Comercio en México.	50
2.1.3. Opiniones y argumentos a favor y en contra del TLC.	68
2.2. Tratado de libre comercio (T.L.C.)	73
2.2.1. Concepto y contenido.	73
CAPITULO 3: NACIONALISMO Y ACTITUDES	95
3.1. Breve historia del estudio del nacionalismo y su definición.	95
3.2. Bases Psicológicas del nacionalismo .	100
3.3. Nacionalismo en algunos países del mundo.	111
3.4. Breve historia del estudio de las actitudes.	131
3.5. Bases teóricas de la actitud.	137
CAPITULO 4: METODOLOGIA	169
4.1. Planteamiento del problema	159
4.2. Hipótesis.	161
4.3. Variables.	162
4.4. Procedimiento general.	164
4.5. Población y muestra.	165
4.6. Diseño y tipo de investigación.	171
4.7. Instrumentos y materiales.	172
CAPITULO 5. RESULTADOS	181
5.1. Actitud hacia el TLC	181
5.2. Diferencias en la actitud hacia el TLC con escolaridad y cargo.	186
5.3. Nivel de conocimientos sobre el LTC	189
5.4. Nacionalismo.	192
5.5. Actitud hacia el TLC y el Nacionalismo.	199
CAPITULO 6. DISCUSION	207
6.1. Actitud hacia el TLC	210
6.2. Nivel de conocimientos sobre el TLC	217
6.3. Nacionalismo	221
6.4. Actitud hacia el TLC y Nacionalismo	227
CONCLUSIONES GENERALES	231
ALCANCES Y LIMITACIONES	234
BIBLIOGRAFÍA	237
APENDICES	I - xxv

RESUMEN

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

El impacto de los factores que a primera instancia parecen económicos, pero que en realidad determinan en gran medida el contexto social del país, como lo es la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio, han sido escasamente estudiados y menos aún en poblaciones que en apariencia también solo se relacionan con situaciones monetarias. El TLC ha alterado la vida cotidiana debido a la incertidumbre que produce y a los cambios que exige en el comportamiento nacional y esto esta repercutiendo en la modificación de los patrones conductuales entre el grupo empresarial y el medio circundante.

Las reacciones a la apertura comercial y a el TLC se intentan mostrar aquí como resultado de las actitudes hacia los grupos nacionales y hacia las naciones con quienes se negoció el TLC y con quienes se ha tenido una relación específica desde tiempos remotos, las cuales se plantea que pueden ser negativas más por nuestros antecedentes culturales e históricos que por los factores económicos que las envuelven.

El problema de investigación se abordó mediante el estudio de la actitud hacia el TLC, tomándolo como uno de los resultados más conocidos y definidos de la apertura comercial, 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 recibe del medio ambiente; de las actitudes de los empresarios depende en gran parte la conducta, rendimiento y desarrollo propio y del negocio y del grupo nacional.

Para efectuar este estudio, se eligió al sector empresarial debido a su importancia dentro de la sociedad, puesto que representa el grueso en la distribución de las empresas en México, además de que el empresario por origen es un agente muy importante de cambio social y de desarrollo nacional.

Se revisan aspectos importantes de la distribución del sector * micro empresarial, así como su papel actual en la apertura comercial y el TLC, esto con el fin de exponer su situación ante este evento social.

Asimismo, se aliende el concepto del TLC y el proceso de su Inmersión en la vida del país y las reacciones de la población hacia el mismo; se analiza el proceso y concepto de las actitudes y el vínculo de todo esto con el nacionalismo, como generador de desarrollo y bienestar social.

Es importante hacer notar que aun cuando el título originalmente registrado del presente trabajo es "ACTITUDES DE UN GRUPO DE MEDIANOS EMPRESARIOS HACIA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO"; en el transcurso de la realización del mismo se hizo necesario cambiar a ésta población por su difícil acceso optándose por la de micro empresarios, de esta forma el lector no debe sorprenderse al encontrarse con términos que se relacionan a este grupo empresarial y no al mencionado en un principio.

CAPITULO 1

LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO MEXICANOS.

Este capítulo tiene por objetivo, exponer de forma genérica las condiciones de vida del sector empresarial en México, específicamente de la micro y pequeña empresa ya que es el que más nos interesa por comprender cerca del 90% de la población total de empresas en México INEGI, Censo económico (1989), las cuales representan a una de las células creadoras de riqueza más importante de que dispone la sociedad, que permiten el desarrollo económico y el consiguiente acceso a la cultura, la salud, la seguridad y todos los elementos que proporcionan calidad de vida; el empresario por su parte y como resultado lógico de lo anterior, es una figura muy poderosa que integra de forma muy importante la dinámica social de un país, mostrándose así como un poderoso agente de cambio social que produce cambios determinantes en la vida nacional, puesto que contribuye al desarrollo económico, a la modernización de las estructuras sociales y a la inserción de nuevos valores culturales.

En este apartado, se plantea el concepto de empresas y empresarios, su distribución en México, su problemática como resultado de la apertura comercial y algunas de sus características principales como grupo social.

1.1. DEFINICION DE EMPRESA.

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores de cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los

empresarios, actualmente las funciones de la empresa ya no se limitan a las mencionadas antes al estar formada por hombres, la empresa alcanza la categoría de un ente social con características y vida propias, que favorece al progreso humano, al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

Dada la importancia que la empresa tiene en la vida individual y grupal de un país y su población, es fundamental estudiar y analizar su estructura y procesos en base a los factores económicos, psicológicos y sociales que la envuelven, con el fin de proporcionarle alternativas que permitan su subsistencia en las condiciones actuales, cumpliendo con la razón y propósito fundamental de su existencia, los cuales se describen a continuación:

Empresa es un término complejo para definir, ya que se le dan diversos enfoques como el económico, el jurídico, el filosófico, el social, etc. Por tal motivo, es necesario analizar algunas de sus definiciones más trascendentes, con el propósito de emitir una definición con un enfoque administrativo que apoye el presente trabajo.

En su más simple acepción, EMPRESA significa la acción de emprender una cosa con un riesgo implícito.

Münch y García (1986) en su libro Fundamentos de Administración, citan las siguientes definiciones:

Antony Jay la define como la Institución para el empleo eficaz de los recursos mediante un gobierno (junta directiva), para mantener y aumentar la riqueza de los accionistas y proporcionarle seguridad y prosperidad a los empleados.

El Diccionario de la Real Academia Española habla de la Empresa como la entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad. Isaac Guzmán Valdivia dice que la Empresa es la unidad económico - social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa.

Según José Antonio Fernández Arena, la Empresa es la unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos.

Petersen y Plowman la definen como la actividad en la cuál varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o de servicios, para obtener una ganancia o utilidad mutuas.

Ronald Caude dice que la Empresa es un conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios.

Münch y García (1986), definen a la empresa como el grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad.

1.1.1. CLASIFICACION

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas. Según Münch y García (1986), las empresas se pueden clasificar por:

* ACTIVIDAD O GIRO

* ORIGEN DEL CAPITAL

* MAGNITUD O TAMAÑO

* OTROS CRITERIOS

1.- ACTIVIDAD O GIRO.

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo a la actividad en que se desarrollen, en :

a) INDUSTRIALES: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas.

Estas se Subdividen en:

extractivas: cuando se dedican a la explotación de recursos naturales (todas las cosas que proporciona la naturaleza y que son indispensables para la subsistencia del hombre) renovables o no renovables; por ejemplo: empresas pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

manufactureras: cuando se dedican a la transformación de las materias primas en productos terminados. Estas son de dos tipos:

- Empresas que producen bienes de consumo final: Estas producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor, éstos pueden ser: duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad. Por ejemplo: alimentos, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos, etc.

- Empresas que producen bienes de producción. Estas Satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Ejemplo: empresas productoras de papel, materiales de construcción, maquinaria pesada y ligera, productos químicos, etc.

agropecuarias: Tienen la función de explotar la agricultura y la ganadería.

b) COMERCIALES.

Estas empresas son las intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra y venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:

mayoristas: Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas minoristas, que a su vez, distribuyen el producto directamente al consumidor.

minoristas o detallistas: Son las que venden productos "al menudeo" o en pequeñas cantidades, al consumidor.

comisionistas: Se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

c) SERVICIOS

Son las empresas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos. Estas se dividen en:

transporte

turismos

instituciones financieras

servicios públicos varios:

- comunicaciones
- energía
- agua

servicios privados varios:

- asesoría
- diversos servicios contables
- promoción y ventas
- agencias de publicidad

educación

salubridad (hospitales)

fianzas, seguros.

2.- ORIGEN DEL CAPITAL.

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quienes dirijan sus actividades, las empresas pueden clasificarse en:

A) Públicas. En este tipo de empresas el capital pertenece al estado y generalmente, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social; pueden dividirse en:

centralizadas: cuando los organismos de la empresa se integran en una jerarquía que encabeza directamente el Presidente de la República, con el objeto de unificar las decisiones, el mando y la ejecución. Las secretarías de Estado caen dentro de esta clasificación.

desconcentradas: Son aquellas que tienen determinadas facultades de decisión limitadas, que manejan su autonomía y su presupuesto, pero sin que deje de existir el nexo de jerarquía, ejemplos: INBA, CNB.

descentralizadas: En las que se desarrollan actividades que competen al Estado y que son de interés general pero que están dotadas de personalidad, patrimonio y régimen jurídicos propios. Ejemplos: Instituto mexicano de comercio exterior, CONASUPO.

estatales: Pertenecen íntegramente al estado, no adoptan una forma externa de sociedad privada, tienen personalidad jurídica propia, se dedican a una actividad económica y se someten alternativamente al Derecho Público y al Derecho privado, ejemplo: ferrocarriles nacionales.

mixtas o paraestatales: En éstas existe la coparticipación del Estado y los particulares para producir bienes o servicios. Su objetivo es que el Estado tienda a ser el único propietario tanto del capital como de los servicios de la empresa, ejemplo: aeronaves de México, UNPASA.

B) Privadas: lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa. A su vez pueden ser nacionales cuando los inversionistas son nacionales o nacionales y extranjeros, y transnacionales, cuando el capital es

preponderantemente de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

3.- MAGNITUD DE LA EMPRESA

Uno de los criterios más utilizados para la clasificación de la empresa es éste, en el que de acuerdo con el tamaño de la empresa se establece que puede ser pequeña, mediana o grande; sin embargo, al aplicar éste enfoque encontramos dificultad para determinar límites. Existen múltiples criterios para hacerlo, pero solo analizaremos las más usuales:

financiero: El tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital, en este texto no se mencionan cantidades porque éstas cambian constantemente de acuerdo a la situación económica del país.

personal ocupado: Este criterio establece que una empresa pequeña es aquella en la que laboran menos de 250 empleados, una mediana es aquella en que laboran de 250 a 1000 trabajadores; y una grande es aquella que se compone de más de 1000 empleados.

producción: Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinación que existe en el proceso de producción, así, una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, o sea, que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada, pero si es así, generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra. Una empresa mediana puede estar mecanizada como en el caso anterior, pero cuenta con más maquinaria y menos mano

de obra. Por último, la gran empresa es aquella que está altamente mecanizada y/o sistematizada.

ventas: Establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa establece y con el monto de sus ventas. Según este criterio, una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando sus ventas son nacionales y grande cuando sus ventas son internacionales.

criterio de Nacional Financiera: Nacional Financiera posee uno de los criterios más razonables para determinar el tamaño de la empresa. Para esta institución, una empresa grande es la más importante dentro del grupo correspondiente a su mismo giro.

La empresa chica es la de menor importancia dentro de su ramo, y la mediana es aquella en la que existe una interpolación entre la grande y la pequeña. Aunque los criterios anteriores son auxiliares para determinar la magnitud de una empresa, ninguno es totalmente correcto, pues son aplicables a cada situación específica, ya que las condiciones de la empresa son muy cambiantes.

4.- OTROS CRITERIOS.

Existen otros criterios para clasificar a la empresa atendiendo a otras características:

criterio económico: De acuerdo con Diego López Rosado, las empresas pueden ser:

nuevas: se dedican a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, que no se trate de meros sustitutos de otros que ya se produzcan en éste, y que contribuyen en forma importante al desarrollo económico del mismo.

- **necesarias:** tienen por objeto la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país en cantidades suficientes para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre y cuando el mencionado déficit sea considerable y no tenga su origen en causas transitorias.
- **básicas:** aquellas industrias consideradas primordiales para una o más actividades de importancia para el desarrollo agrícola o industrial del país.
- **semibásicas:** producen mercancías destinadas a satisfacer directamente las necesidades vitales de la población.
- **secundarias:** fabrican artículos no comprendidos en los grupos anteriores.

criterio de constitución legal. De acuerdo con el régimen jurídico en que se constituya la empresa, esta puede ser:

- sociedad anónima, sociedad anónima de capital variable, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad corporativa, sociedad en comandita simple, sociedad en comandita por acciones y sociedad en nombre colectivo.

Para concluir, en el presente trabajo se tomara a la empresa como "El grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios

tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad". Münch y García (ob. cit. 1986).

Asimismo se le dará mayor importancia a las empresas pequeñas del sector manufacturero con carácter comercial, minorista y de servicios, por ser estas las que mayor participación tienen en la dinámica productiva del país, en donde aportan en promedio el 43 % del PIB, generan el 73 % del empleo del sector y constituyen el 99 % de los establecimientos industriales manufactureros. INEGI, Censo Económico (1989) y NAFINSA, "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México". (1992), tomando la definición de Münch y García (ob. cit. 1986) y CANACINTRA: "Empresas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales no rebasan el equivalente a \$900,000.00. Diario Oficial de la Federación, 1ª. Secc. pp. 14 (03-XII-93).

1.1.2. EMPRESAS MEXICANAS.

De acuerdo con la clasificación de la Secretaría del Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), mencionada en la revista Capacitación, enlace al futuro. ob. Cit (agosto 1993), el criterio para determinar el tamaño de las empresas se basa en el valor de sus ventas anuales y en el número total del personal ocupado; siendo su clasificación la siguiente:

MICROEMPRESA: Es aquella que cuenta con no más de 15 empleados y sus ventas totales son de hasta 110 salarios mínimos anuales.

PEQUEÑA EMPRESA: Emplea de 16 a 100 personas y sus ventas totales no superan el equivalente a 1,115 veces el salario mínimo anual.

MEDIANA EMPRESA: Tiene de 101 a 250 empleados y realiza ventas totales de hasta 2,010 veces el salario mínimo anual.

Las fuentes utilizadas para obtener los datos y cifras que a continuación se indican son: el Censo Económico de 1989 elaborado por el INEGI y la información estadística contenida en la publicación de Nacional Financiera "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México", editada en 1992, que contiene resultados de una encuesta efectuada en 1990 en la Cd. de México, Guadalajara y Monterrey, producto del programa de cooperación con el Instituto para las Economías en Desarrollo de Japón.

¿qué hacen?

Las micro, pequeñas y medianas empresas se localizan principalmente en las llamadas ramas industriales de la economía como son: molienda de nixtamal y tortilla, estructuras metálicas para la construcción, tanques metálicos y calderas de uso industrial, productos de panadería, fabricación y reparación de muebles de madera, confección de prendas de vestir, imprenta y editorial y productos lácteos principalmente.

La participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía mexicana es muy significativa, particularmente en el sector manufacturero en donde aportan en promedio

el 43 % del PIB, generan el 73 % del empleo del sector y constituyen el 99 % de los establecimientos industriales manufactureros.

¿ cuantas son ?

Del 100% de los establecimientos registrados para el sector (138 mil aprox.), a la microempresa corresponde el 91% (124 mil aprox.) , a la pequeña empresa el 7% (9 mil aprox.), a las medianas el 1% y a las grandes el .07% (mil aprox.).

Del personal ocupado en el sector (aprox. 3 mil personas), la microempresa emplea aproximadamente el 48 %, la pequeña el 16 %, la mediana el 9 % y las grandes el 27 %.

¿ que aportan ?

Las pequeñas y medianas empresas, específicamente tienen una contribución importante en casi todas las ramas del sector manufacturero, siendo las principales actividades y su aportación al PIB del sector, las siguientes:

*productos de madera y corcho 43%, productos de cuero 80%, muebles no metálicos 79%, calzado y prendas de vestir 71%, productos alimentarios 70%, imprenta y editoriales 66% y textiles 55 %.

¿ donde están ?

En cuanto a su distribución regional, las micro, pequeñas y medianas empresas se encuentran básicamente en 16 estados. de la República, que concentran poco más del 80% de los establecimientos. La distribución porcentual es la siguiente:

DF 16, México 9, Puebla 8, Jalisco 7, Veracruz 6, Michoacán 6, Guanajuato 5, Nuevo León 4, Oaxaca 4, Chiapas 3, Chihuahua 3, Yucatán 3, Guerrero 3, San Luis Potosí 2, Coahuila 2 y Tamaulipas 2.

1.1.2.1. EMPRESAS MEXICANAS Y APERTURA COMERCIAL.

En un artículo que se publicó en la revista *Capacitación*, enlace al futuro pp. 40-49, op. cit. Gerardo Román Ruenes habla de que la apertura de las fronteras ha significado un desastre mayúsculo para muchas empresas mexicanas que ahora se hunden ante una competencia de productos extranjeros de bajo precio. Algunos ramos de la actividad industrial han padecido más que otros el efecto de la apresurada e indiscriminada liberalización económica, pero es un hecho que a la industria nacional le ha sucedido la peor de las catástrofes en lo que va del siglo XX.

Al cumplir casi 10 años la apertura comercial en el país, la planta industrial tradicional se ha desfigurado por completo. El desaliento económico permea los ámbitos de la pequeña y mediana empresa mexicana. La recesión económica agrava las condiciones que impuso la apertura comercial, tanto por el lado de la producción y oferta de bienes como por el lado del consumo. Muchas de las empresas existentes hasta 1985 ya han desaparecido y otras más están por cerrar sus puertas debido a las condiciones críticas que sufre hoy la planta industrial: crédito caro, materias primas costosas, bajas ventas, mercados estrechos, mano de obra poco calificada e imposibilidad de modernizar las maquinarias y equipos.

Algunas de las ramas de la producción, en otros tiempos sólidos bastiones de los empresarios nacionalistas, como la textil y del vestido, juguete, industria del mueble y del calzado, han sufrido entre otras, serios reveses desde 1985 con la apertura comercial unilateral que decretó el gobierno mexicano a raíz del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

Las dificultades empezaron con la importación indiscriminada de bienes de consumo, como un mecanismo de abatir la inflación que durante la década de los ochenta se había convertido en un mal endémico de la economía nacional. Los industriales, acostumbrados a vender el 100% de sus productos en el mercado nacional, sin reparar en cuestiones de calidad debido a un esquema de protección gubernamental y de cierre de fronteras, enfrentaron de la noche a la mañana una competencia voraz que les hizo bajar de golpe sus ventas a un 30%.

Solo resistió la planta industrial más fuerte, con mayor organización, con recursos suficientes para subsistir y modernizarse.

A final de cuentas el golpe cayó de lleno en el sector que jamás accedió a créditos para crecer y desarrollar una planta competitiva: a los micros, pequeños y medianos empresarios. Aunque es justo reconocer que también les dio a algunos que intencionalmente habían permanecido a la sombra para enriquecerse con el mínimo de esfuerzo. Para esos tiempos, mientras las exportaciones nacionales apenas si crecían a un ritmo muy pequeño, las importaciones tuvieron incrementos exponenciales. Los efectos de estas políticas de importaciones indiscriminadas modificaron de raíz el rostro del México industrial hasta antes de 1985 y generaron el cierre de empresas en cascada. Justo es señalar que actualmente no hay entidad pública o privada que dé a conocer cifras confiables sobre el cierre de empresas. La

Cámara Nacional de la Industria del Calzado, dijo que estaba en espera de que la Secretaría de Hacienda le enviara las cifras de baja de industrias porque en ocasiones no se registra la baja en el Seguro Social. En el mismo caso se encuentran la mayor parte de las agrupaciones industriales, que en caso de contar con la información la guardan con mucho celo. Por tanto, se carece de cifras confiables para evaluar con certeza el impacto de la política económica y en la mayoría de los casos se hacen estimaciones con cifras oficiales muy atrasadas.

De acuerdo con las cifras de la Cámara Nacional de la Industria Textil, para esta industria las importaciones aumentaron en 1987 y 1992 de 112 a 353 millones de dólares, mientras que las exportaciones solo incrementaron de 399 a 562 millones de dólares en el mismo periodo.

Entre 1988 y 1989 las importaciones incrementaron en más del 100%, de 293 a 700 millones de dólares.

Los resultados de éste dinámico proceso comercial no se hicieron esperar entre los textiles y los industriales del vestido. Entre estos últimos han desaparecido 320 fábricas, solo en 1992 se han perdido 4 mil empleos y el 95 % de la planta opera sin créditos, puesto que son micro y pequeñas empresas.

La industria del juguete también ha tenido sus peores años en la década de los ochenta. Entre 1988 y 1992 se incrementó la importación del juguete en detrimento directo de la industria nacional, que tuvo que bajar sus niveles normales de producción. Además, el ingreso de grandes proporciones de juguete de contrabando terminaron por arruinar a los industriales del ramo. El comercio ilegal y la posible facturación del juguete importado le dieron la puntilla al negocio nacional.

En un estudio realizado recientemente por la Secretaría de comercio y Fomento industrial (SECOFI), se afirma que en 1988 las importaciones del juguete alcanzaron la cifra de 77.7 millones y las exportaciones 44.2 millones de dólares. Para 1992 las importaciones rebasaban los 336 millones contra 52.7 millones de dólares de exportaciones nacionales. Es decir, el saldo negativo de la balanza comercial fue de 283 millones de dólares. Entre 1988 y 1989 el salto comercial que dan las importaciones es dramático: de 77 a 165 millones de dólares, en tanto que las exportaciones se incrementan de 44 a 51 millones de dólares.

De acuerdo con el estudio de SECOFI, basado en datos del IMSS, en 1991 existían en México 315 empresas, las cuales son en un 86% micro y pequeñas industrias. De estas, 204 empresas (59%) existían en el D.F. Actualmente, añade, y apoyado en datos de CANACINTRA, 81 empresas han cerrado o cambiado de giro, para dedicarse a la comercialización de juguetes importados.

Siempre con los datos disponibles en el estudio, entre 1988 y 1991 las ventas totales observaron una concentración del 24% en términos reales. Los productos de plástico y vehículos de pedal disminuyeron en 25%, la producción de juguetes creativos y triciclos infantiles registran reducciones tan severas que las tasas de crecimiento fueron negativas: 51% y 90 %, respectivamente.

Todo parece indicar que la situación en esta industria ha ido de mal en peor, de acuerdo con datos proporcionados por la presidenta de la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete: Teresa Kasuga, la industria de este sector opera al 30% de su capacidad instalada y las perspectivas para el segundo semestre de 1993 son difíciles, en vista de que la recesión no ha permitido repuntar a la industria aunque sea levemente. De acuerdo con las cifras de

Kasuga, entre 1987 y 1993 han desaparecido casi un centenar de empresas y se han perdido el 80% de los empleos en este sector. Por otra parte, la industria del mueble, pese a no ser una rama tan dinámica como las otras, también han sufrido una gran cantidad de cierres de empresas o cambios de giros.

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) estima que en 1989 existían cerca de 2 mil 700 empresas fabricantes de muebles, entre madera y lámina, y el empleo estimado entonces era de 92 mil entre obreros y empleados.

Como en los anteriores casos, la balanza comercial ha sido desfavorable. Durante 1989 las importaciones de muebles de madera se incrementaron en un 120 % respecto a 1988, pasando de un valor comercial de 12.2 millones a 26.8 millones de dólares, mientras que las exportaciones solo mostraron un crecimiento del orden del 18% en el mismo periodo. En otras palabras, en 1988 se exportaron 14.5 millones y el siguiente solo 7.1 millones de dólares.

Referente a las importaciones, el principal proveedor extranjero es Estados Unidos, país del cual en 1989 se importaron 24 millones, 116% más que en 1988. De Europa, México importó 1.5 millones y de Asia 926 mil dólares.

De hecho los problemas que han enfrentado el sector mueblero no se han notado mucho en el conjunto de la economía, sin embargo, se puede decir que la mayoría de las empresas medianas y grandes han empezado a incursionar en otros giros que les permitan subsistir, máxime que las importaciones de muebles, no solo de madera sino de lámina o fibra de vidrio, les han hecho perder sus mercados tradicionales. Además, un buen número de empresarios han optado por cambiar de giros, principalmente hacia la comercialización.

Finalmente la industria del calzado, un sector muy dinámico, enfrentó una grave crisis por la apertura comercial, su dependencia tecnológica, escalas de producción reducidas y por su escasa competitividad en proveeduría. El grado de integración vertical en el sector es casi inexistente, ya que solo se presenta en un reducido número de empresas grandes.

Para dar una idea de la danza de cifras que se manejan en éste y en los otros sectores, se presenta el siguiente ejemplo:

Un estudio realizado por la Cámara Nacional de la Industria del Calzado durante 1989 sostenía que había 1575 empresas, pero se calculaba la existencia de 4 mil 500 en total, incluyendo talleres familiares. Sin embargo, en datos aportados por Gregorio Dersdepanian, ex presidente de la Unión Nacional de Comercializadores de Calzado, se afirma que para 1992 existían registradas más de 6 mil 500 empresas. Los datos de los empleados tampoco son significativos, porque mientras en el estudio de la Cámara se establece que hay 126 mil 500 empleados en 4 mil empresas, Dersdepanian sostiene que en 1992 existían 142 mil 296 empleados directos para más de 6 mil 500 empresas.

En fin, pero que en lo que sí se ponen de acuerdo es en que el 92% de las industrias son micro y pequeñas y el resto son grandes industrias.

En cuanto a la producción nacional del 89, se produjeron 200 millones de pares y para el 92 se alcanzó la cifra de 210 millones de pares, cantidad más que suficiente para abastecer el mercado nacional, cuya demanda en el 89 fue de 190 millones de pares de zapatos. En cuanto a la importación, ese año se compraron al extranjero 88 millones y al siguiente año 95 millones de dólares, con un incremento del 8%.

Entre los puntos más importantes se encuentra el hecho de que el mercado interno sigue captando la mayoría de las ventas de la industria nacional, sin embargo de acuerdo con las cifras disponibles, el mercado interno se contrajo entre 1985 y 1989 de 228 millones de pares a 190, en parte por la crisis económica y en parte por la apertura comercial que incrementó las importaciones del producto.

Pese al atraso de esta industria ahora se ha presentado una mayor tendencia hacia la importación y se ha logrado equilibrar en los últimos años el nivel de competitividad de la industria nacional con respecto a las empresas extranjeras, lo que no significa que con la reconversión de la industria se haya evitado el despido de miles de trabajadores y la reducción de los salarios del resto.

Según Gregorio Dersdepanian, comerciante, con la apertura comercial se logró "la reubicación de la mano de obra". Un pespuntador que antes ganaba 500 nuevos pesos por semana, ahora gana, dentro del proceso de reconversión de la industria 300 nuevos pesos semanales. Ahora, los procesos del zapato han cambiado, la eficiencia se ha alcanzado a través de círculos de producción que han reducido la cadena tradicional. Mientras antes se tardaban en hacer un par de zapatos hasta 13 días, ahora solo se tardan cuatro. La cadena que antes tenía 100 obreros se redujo a 25. "Lo que no se logró con la apertura de fronteras", concluye triunfante Dersdepanian.

El gobierno mexicano, luego de casi 8 años de apertura comercial cuando la maltrecha planta industrial mexicana se encuentra ya en condiciones de inanición, determinó imponer cuotas compensatorias a 10 productos chinos para iniciar una investigación por acusaciones de prácticas desleales y dumping hechas por las pocas empresas que aún no han fallecido.

El Secretario de Comercio, Jaime Serra Puche, anunció oficialmente que se aplicaba una cuota compensatoria del 105% al calzado, prendas de vestir, 533% a hilos y telas de fibras sintéticas, juguetes, con un impuesto de 351 % y otras confecciones con un impuesto de 379%.

Para entonces el mercado nacional ya estaba inundado por estos productos más baratos que los nacionales.

A raíz de esta decisión, los 40 camiones semanales que descargaban su contenido en Tepito, el mercado de contrabando más importante de la Capital, se convirtieron en ilegales. No obstante, la fayuca continúa en los puestos en casi todas las calles de la ciudad de México. Para una economía en recesión, los precios de los productos chinos que están por debajo de los costos de las materias primas usadas para la producción, resultan una salida a la crisis de la gente.

Además, por alguna razón no muy clara, las autoridades decidieron no cerrar las fronteras a los productos de los tigres asiáticos: Malasia, Corea, Hong Kong y Taiwan, que continúan llegando quizás un poco menos baratos que los chinos, pero no dejan de ser un clavo en el zapato que los industriales nacionales no alcanzan a quitarse.

Mientras tanto, los comerciales nacionales pusieron el grito en el cielo, porque ahora la mercancía barata la venderán en exclusiva los vendedores ambulantes, por lo que advirtieron al Presidente de la República con que si no se quitaban los impuestos compensatorios " en menos de 2 meses se perderían 18 mil empleos y 8 mil comercios se verían obligados a cerrar."

No obstante, hasta el próximo 13 de octubre las autoridades de la SECOFI fijaron el arancel definitivo para los productos chinos.

Para ejemplificar más claramente ésta situación, a continuación se mencionan algunas historias que demuestran la grave crisis por la que atraviesan los empresarios mexicanos:

* Rodolfo Camino, micro industrial del vestido durante 25 años, ganador de 3 premios al diseño de vestidos estampados para niñas, en una tienda tan prestigiada como El Palacio de Hierro, inició su carrera en el comercio con una empresa de confección de uniformes escolares. Un negocio estacional cuya actividad más importante se presenta en agosto septiembre y octubre de cada año.

"las ganancias son buenas, no me quejo, pero se requiere hacer inversiones a 6 meses de distancia y en periodo de inflación todas las expectativas se vienen abajo. Opté por incursionar en la producción de vestidos para bebés. Metimos estampados tipo español a precios muy accesibles. Vendimos en boutiques. Llegamos a tener 50 trabajadoras.

El mercado empezó a ponerse difícil por el incremento de la competencia de los productos chinos que se encontraban en todos lados. Entonces decidí entrar a Suburbia hace 5 años, era la oportunidad de crecer, si bien es cierto que nunca he estado bien con Hacienda, no tendría problemas si aumentaba mi producción, me pondría al corriente con esta dependencia sin problemas. Contrariamente a lo que me pedía El Palacio de Hierro, poca producción y exclusivas, Suburbia me pedía 100 veces más. Mientras que El Palacio me pagaba de los 8 a los 15 días, en Suburbia cobraba a los 4. Todo iba bien, a pesar de que trabajaba con

márgenes más bajos, tenía la opción de aumentar las ganancias por el volumen que Suburbia me pedía.

En el segundo año que le vendí a esta tienda, empezó a desarrollar un sistema de pedidos no firmados, de palabra. Yo quedaba en tal fecha, cumplía y sin problemas me los recibían. Al próximo año empezaron los problemas, hice una entrega de 80 millones de pesos, pero para esa mercancía nunca llegó la orden para que me la recibieran. Era ropa de verano, estábamos a mediados de noviembre y no le recibían, tuve que recurrir a amigos influyentes para que la aceptaran y pagaran. Su queja era que mi ropa no se desplazaba, pero como querían que se desplazara si la recibieron 4 meses después de temporada. Hace 2 años me regresaron mercancía por problemas de calidad, tengo que confesar que me metí a trabajar volumen sin tener infraestructura para responder. Me faltan los controles de calidad y eso lo aprovecharon para regresarme remesas de vestidos que no tenían defectos. Estallé, a finales del 91 busqué un hueco en el mercado y logré crear un modelo de ropones no muy fino ni muy corriente para bebé. Empecé a vender en una cadena más pequeña pero conocida. Sin embargo, para entonces ya tenía muchas deudas y el 90 % de mi producción la seguía comercializando Suburbia.

Poco después me enteré que sucedió, no recibían mi ropa porque estaban saturados de mercancía extranjera, encontré a mis clientes en Houston y otras ciudades estadounidenses comprando al contado todo lo que les vendían. Ahora mi empresa produce muy poco, tengo una deuda mínima de 300 millones y me he salido a buscar trabajo en otra cosa. "

Alfredo Ziman, propietario de plásticos Impala, industrial del juguete desde hace 24 años y actualmente dueño de 14 tiendas Juguetrón, en las que se comercializa todo tipo de juguetes, incluyendo los importados.

Hasta 1985-1986, el país vivió un mercado cerrado, protegido. El total de la producción nacional era vendida. A partir de esos años el mercado se derrumbó. Bajaron los aranceles del 40% al 20%, entonces solo vendíamos un 30% de nuestra producción.

Actualmente 2 terceras partes de la planta industrial del juguete ha desaparecido y nuestro nivel de penetración en el mercado es de un 40%. Mi empresa opera al 50% de la capacidad instalada y seguimos compitiendo con los productos orientales. Si hacemos un análisis de la situación encontramos que los grandes fabricantes nacionales del juguete, o se convirtieron en importadores o vendieron sus fábricas". Tres ejemplos: Aurimat en 1980 fabricaba entre un 60% y un 80% del juguete en México e importaba el resto. Desde hace 2 años vendió su planta industrial y entregaron los derechos a Mattel de Estados Unidos. Auriken vendió su planta a Hasbro, y Ensueño lo hizo a otra firma estadounidense; Taiko. El 75% de las ventas en Juguetrón son juguetes de estas 3 empresas.

Como estos empresarios hay muchos que por la apertura comercial y la grave crisis que México atraviesa desde hace 9 años, han tenido que cambiar de giro sus empresas o cerrarlas y trabajar en otra cosa como asalariados con sueldos bajos que no dan lo suficiente para el mantenimiento de un hogar o una familia.

Es por ello que resulta tan necesario analizar las condiciones que la apertura comercial ha acarreado en el pensamiento del micro empresario mexicano.

1.2. DEFINICION DE EMPRESARIO

1.2.1. CUALIDADES DEL EMPRESARIO MEXICANO.

Una empresa es una célula creadora de riqueza de que dispone la sociedad que permite el desarrollo económico y el consiguiente acceso a la cultura, la salud, la seguridad y todos los elementos que proporcionan calidad de vida, de tal suerte que el empresariado represente una importante figura social que determina en gran medida el comportamiento de un país, por ello, resulta esencial hacer un examen individual de la imagen como individuo y como empresa que el empresario muestra hacia el exterior, procurando que cuente con estrategias claras, objetivos y planes, administración de pérdidas y ganancias, inversión en recursos humanos y actitud positiva al cambio como características primordiales para que pueda dirigir lo mejor posible su negocio. "Curso básico de dirección de empresas", vol. 2 pp. 102-120. Plaza y Janes editores, Barcelona(1990).

Para que este pueda darse es necesario que el empresario tenga las siguientes características::

- a) El empresario debe tener la capacidad de reunir y explotar una gran variedad de elementos.
- b) Debe saber qué recursos financieros están disponibles y conocer las técnicas de innovaciones más recientes en las cuales invertir.
- c) Debe valerse de la innovación, la cual consiste en la introducción de conceptos y métodos relativamente nuevos en el ambiente lo que es un cambio importante introducido en una empresa ya establecida que implica un riesgo financiero y que tiene una influencia positiva en la supervivencia y crecimiento de la organización. En un ambiente que cambia constantemente, la capacidad de captar y llevar a cabo el cambio es esencial para la supervivencia.

En México sin embargo, la definición del empresario como innovador parece ser poco apropiada ya que en un país como el nuestro (en vías de desarrollo), la innovación es rara y la imitación y adaptación de modelos extranjeros es más común. Esto no quiere decir que disminuya el alcance y la importancia del papel empresarial en estos países, puesto que se requiere mucha imaginación para aprovechar en un contexto local las innovaciones extranjeras y mucho valor para arriesgarse a importarlas; por lo tanto en un país pobre que está intentando industrializarse, el empresario es de todas maneras una figura poderosa ya que produce cambios puesto que contribuye al desarrollo económico, a la modernización de las estructuras sociales y a la inserción de los nuevos valores culturales, mostrándose así como un poderoso ejemplo de cambio social.

En México la mayoría de las empresas son todavía demasiado pequeñas e inmaduras para realizar cambios muy bruscos. La mayoría están personificadas en un individuo específico siendo éste el único que tiene toda la responsabilidad empresarial y la toma de decisiones.

Las capacidades empresariales no se pueden heredar, pero existen ciertas personas particularmente capacitadas en virtud de su acondicionamiento social y cultural, para alcanzar esta forma creativa de autoexpresión.

Las fuentes de talento empresarial son:

- a) Orígenes geográficos: La proporción de empresarios en México que nacieron en el extranjero es mucho mayor que la proporción que existe de nativos mexicanos en el total de la población.
- b) Clase social: Los empresarios están contemplados en las clases alta y media alta de la sociedad mexicana. Esta situación da por resultado que los empresarios tengan refinados antecedentes

culturales, un alto nivel de educación y de capacitación profesional además de una poderosa motivación.

Por lo tanto, la acción empresarial debe analizarse en el contexto de la sociedad en que el empresario tiene sus raíces, ya que éste está amoldado y acondicionado por su ambiente, el cual a la vez puede ser atacado, modificado ó revocado por medio de sus actividades.

La población de los empresarios mexicanos se encuentra dividida en dos grupos, uno de extranjeros (europeos, de América Latina, de Medio Oriente, E.U., Canadá) y el otro de mexicanos. Los empresarios extranjeros tienen el mayor interés hacia el campo empresarial individual, situación originada en el hecho de que en los mexicanos existe un resentimiento hacia ellos generado porque siempre estos han llegado a invadirlos y dominarlos, por lo tanto el mexicano ahora les niega el reconocimiento y la aceptación completa para su participación en la construcción del país. Esto explica el porqué los empresarios extranjeros no están completamente integrados al país y desempeñan un papel menos activo en la vida socioeconómica del mismo, en cambio, el interés del empresario mexicano está dirigido hacia el desarrollo socioeconómico de México buscando la generación de nuevos empleos, la participación en la planeación del desarrollo, en la construcción de una industria nacional fuerte e intentar hacer de México una potencia internacional. Derossi (1977).

La población mexicana de empresarios está determinada de la siguiente manera según la Encuesta NAFIN-INEGI realizada en 1990 a 300 empresas exportadoras locales, relacionadas con grandes compañías e industrias transnacionales y de las cuales solo 195 contestaron el instrumento:

En el 37% de los casos, los empresarios tienen entre 20 y 40 años. El 51 % era de 40 a 60 años, y el 12 % era de más de 60 años. En las empresas exportadoras se registró mayor número de empresarios jóvenes.

Cerca del 80% de empresarios habían nacido en zonas urbanas.

En el 32% de los casos, la ocupación de los padres era la de comerciante o negociante, en el 33% la de empresario o industrial y en el 17 % la de empleado. Es decir, que en el 65% de los casos, los padres eran empresarios independientes.

En el 50% de los casos el empresario recibió educación universitaria y solo el 11 % tenía únicamente la educación primaria. El 39% se había desempeñado como empleado antes de establecer su negocio y el 37% había sido comerciante o ya empresario.

En cerca del 50% de los casos, las razones del empresario para entrar al negocio fueron los antecedentes o el conocimiento del negocio. Otras razones fueron el análisis del potencial del mercado y la relación con socios de la empresa.

Sostuvieron que su habilidad y capacidad tecnológica fué resultado del autoaprendizaje y en organización y administración fué a través de preparación escolar o trabajos anteriores.

El 63% de los casos evaluó como regular su desempeño global, el 22 % lo hizo como excelente y el 16% respondió como insatisfactorio.

Acercas de los esfuerzos por mejorar la tecnología, el 45% respondió "mediante introducción de nueva maquinaria" y el 46% mediante "capacitación técnica en el trabajo" y el 26 % "a través de la introducción de nueva tecnología".

El 92% de los casos colocaba en el mercado interno del 81 al 100% de sus ventas totales, las industrias exportadoras solo el 57%. En más del 70% las ventas se efectuaban de manera directa.

Con respecto a las razones para no exportar, el 44% de los casos respondió por "falta de información" y el 23% "innecesario por la amplia demanda interna". El 71% respondió que "no tenían intenciones de hacerlo".

En cuanto a la administración de personal, el 4% no contaba con técnicos ni ingenieros, el 22% carecía de trabajadores calificados y solo el 19% tenía personal calificado.

En el 23% de los casos, la contratación de personal se debió a "la expansión de actividades" y en el 72% a "reemplazo de retirados".

En relación con el nivel educacional de los empleados, el 21% de las empresas contaba con empleados con preparación técnica o vocacional, el 3% con empleados graduados, el 35% con empleados con preparación universitaria, el 34% con empleados a nivel de preparatoria y el 4% con empleados sin educación formal.

En el 69% de los casos, los trabajadores eran miembros de un sindicato. De las empresas entrevistadas, el 36% reportó tener "excelentes relaciones laborales", el 57% reportó tener "buenas relaciones" y el 6% reportó tener "regulares".

Las siguientes medidas son las más importantes para mantener buenas relaciones laborales con los trabajadores: el 84% "diálogo frecuente", el 33% "préstamos sociales" y el 25% "incrementos salariales".

El 44% registra dificultades para contratar mano de obra calificada, el 35% registra ausentismo, el 30% "rotación excesiva".

De acuerdo con los resultados obtenidos, el 52% de las empresas establece sus niveles salariales de acuerdo a la productividad laboral, el 17% según el nivel de la industria y el 15% en relación con los lineamientos gubernamentales.

Se encontró que el 53% tiene poco conocimiento de las políticas y programas gubernamentales para la promoción de empresas medianas y pequeñas, el 25% respondió no tener ningún conocimiento de ello y el 22 % respondió conocerlas.

Acerca de como se informaban de las políticas y programas, más del 50% respondió que a través de los medios masivos de comunicación.

En cuanto a las expectativas de políticas de promoción y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, el 29% se refería a "exención impositiva", el 28% a "disponibilidad de préstamos" y el 18% a adquisición de materias primas.

La Encuesta que en 1991 condujo el Instituto de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) en 431 ejecutivos residentes de las ciudades de Guadalajara, Monterrey y el Distrito Federal, contribuyó a delinear el perfil del empresario mexicano del presente y del futuro y éste es el resultado:

El objetivo de la encuesta fue conocer la visión de los ejecutivos mexicanos acerca del entorno empresarial y elaborar un perfil del actual ejecutivo mexicano en términos de características personales, estilos de dirección y conocimientos, así como el perfil que los actuales ejecutivos consideran que deberán tener quienes dirijan las organizaciones mexicanas en la próxima década.

De acuerdo con los ejecutivos mexicanos, las principales características del entorno actual son: las fuertes regulaciones gubernamentales, mucha inflación, las altas barreras

comerciales y el gran cambio de la tecnología de las comunicaciones y de la información. En el año 2000 las características serán: alto grado de competencia extranjera, cambios importantes en la tecnología tanto de los productos como de la información y preocupación social por los problemas ecológicos y de preservación del ambiente. Por lo tanto, el ejecutivo del año 2000 deberá distinguirse por ser emprendedor, ético, con empuje, creativo y líder. El estilo de dirección: transmitir una visión clara del futuro de su empresa, diseñar planes a largo plazo, tener una cultura internacional, conceder importancia a la ética y comunicarse frecuentemente con los clientes. Su preparación profesional deberá ser en el área de Negocios y Relaciones Internacionales, Administración, Mercadotecnia o Ingeniería y contar con estudios de postgrado en áreas de Administración de negocios y Relaciones Internacionales o Aseguramiento de la Calidad y contar con capacitación específica en idiomas extranjeros, cultura de calidad y productividad y valores en el ejercicio profesional.

El ejecutivo mexicano actual tiene en promedio 43 años de edad, realizó estudios a nivel profesional en el área de Ingeniería, Administración o Contabilidad. Se atribuyen como rasgos principales la lealtad y la actitud positiva. Considera que su estilo de dirección concede gran importancia a la ética, establece con el ejemplo la conciencia de minimizar gastos y vincula remuneraciones con el desempeño personal de sus subordinados.

La competencia extranjera es uno de los factores que los ejecutivos mexicanos presienten como una seria amenaza, particularmente después del año 2000. Por otro lado, la disponibilidad de personal calificado se advierte como un reto importante a vencer.

De acuerdo con la encuesta referida, los ejecutivos mexicanos están conscientes de la globalización económica y de la caída de las barreras comerciales en el ámbito internacional,

pero continúan pensando que E.U. es el líder político y económico, mientras que Japón es calificado como modelo de estabilidad económica. Acerca del liderazgo político y económico para el año 2000, consideran que Estados Unidos seguirá a la cabeza en lo que se refiere a poder y estabilidad política aunque opinan que la posición relativa de ese país con respecto a otras naciones o bloques económicos presentará menores diferencias. Hoy observan que los países con un nivel de vida más alto son E.U.A., Japón, y Suiza. Pero en el año 2000 la situación será como sigue: Japón, E.U.A. y Alemania.

Estados Unidos son para los ejecutivos mexicanos el mercado más importante para su empresa, pero al mismo tiempo su mayor competencia, tanto ahora como en el año 2000.

La visión de los ejecutivos mexicanos en torno a los sectores favorecidos y afectados por la apertura comercial, es la siguiente: sectores de la economía mexicana favorecidos por la apertura comercial: industrias de mano de obra intensiva (maquiladoras), turismo y comercio. Los sectores más afectados por dicha medida son: industria eléctrica y electrónica, industria del vestido e industria de alimentos procesados. Las acciones para enfrentar con éxito la apertura comercial, a juicio de los ejecutivos mexicanos, son:

mejorar productividad y calidad en nuestra industria, cambiar la legislación laboral, cambiar las leyes fiscales e implementar una economía de libre mercado.

En el concepto que encierra la palabra calidad puede resumirse lo que los ejecutivos mexicanos consideran como el factor más importante para lograr ser competitivo, calificando la promoción y publicidad como una de las estrategias de competencia de mayor importancia tanto en el presente como en el futuro.

El 89% de los ejecutivos encuestados realizó estudios profesionales, de ellos el 52% terminó el nivel de licenciatura, el 45% la maestría y el 3% el doctorado.

El 23% de los ejecutivos es egresado del ITESM, el 19% de la UNAM, el 13% de la UANL, el 11% de la IBERO, el 9% de universidades del extranjero y el 23% de otras universidades mexicanas.

Los ejecutivos mexicanos manifestaron tener mayor experiencia en las áreas de Administración general, planeación estratégica, mercadotecnia/ventas, producción/operaciones y contabilidad/finanzas. Y las áreas donde tienen menos experiencia son en Ciencia y tecnología, investigación y desarrollo, aspectos legales y uso de equipos y sistemas computacionales.

La mayoría de los actuales directores de empresa en México se iniciaron trabajando en el área de producción, ventas o finanzas y han pasado la mayor parte del tiempo laboral en esas mismas áreas.

En suma, por comprender las microempresas una participación por demás significativa en la dinámica económica y social mexicana, porque esta población no ha sido vista como grupo social que no solo se integra a la actividad comercial y monetaria del país sino también a la cultural, y porque por razones obvias el TLC ha influido notoriamente en su comportamiento y participación en todos los ámbitos de conducta nacional, se estima la necesidad impetuosa de profundizar en análisis conductuales de esta población para que en un futuro se pueda manejar tal participación y proponerla como guía del desarrollo social e individual de los miembros de este país y no solo como un indicador económico.

Pero el lector se podrá preguntar ¿que tiene que ver esto con el TLC ?, la respuesta es sencilla y se puede resumir en algunos comentarios que la opinión publica ha hecho en torno al controversial tratado y que muestran claramente la importancia de analizar de forma objetiva todo lo que genera en torno suyo, por un lado, por ejemplo, Bertha Luján (Enero, 1994) en el diario "La Jornada", menciona que "la entrada en vigor del TLC encontró a un México en rebelión y no al México de los grandes logros económicos, además encontró a campesinos sin posibilidades de competir con los productos estadounidenses, a cientos de trabajadores con escaso poder adquisitivo y a empresas con problemas de liquidez. Una de las principales críticas al TLC fue la falta de estudios de impactos regionales. Realmente no se tomó en cuenta las asimetrías tecnológicas y sociales entre México y Estados Unidos".

Por otro lado, R. Blancarte (Enero, 1994) propone en el mismo diario, que "la rebelión en Chiapas refleja el presente y el futuro próximo del país. Es un error pensar que el proceso de globalización es un asunto solo económico, ya que conduce a la inconformidad de las culturas. El fenómeno de globalización genera paralelamente un fenómeno de glocalización, es decir, de manifestaciones culturales diversas y de identidades locales diferenciadas".

Con estas opiniones se fundamenta sin duda la relación entre microempresarios y su actitud hacia el TLC, que como se verá en el transcurso del presente, no es muy positiva y ha generado graves consecuencias en el quehacer y sentir de todos los mexicanos y en especial de los microempresarios, quienes se están enfrentando de forma súbita a situaciones claramente nuevas; las causas y consecuencias que esto ha generado es uno de los principales objetos de este estudio y la idea es determinar sus bases funcionales, que se

piensa están relacionadas con el Nacionalismo, variable psico - social que también es motivo de nuestra atención.

De esta manera, la presente específicamente tiene el propósito de analizar las actitudes que un grupo de microempresarios mexicanos tiene hacia el TLC, así como las posibles relaciones que puedan existir con su nivel de nacionalismo, determinando si este factor influye directamente o no en la decisión y formas de aceptar o no la apertura, intentando prever conductas futuras al respecto.

CAPITULO 2

TRATADO DE LIBRE COMERCIO"

Este capítulo tiene el fin de ubicar al TLC dentro de su marco histórico, conceptual y social, para ubicarlo adecuadamente en el pensamiento del lector y que pueda comprender con sencillez el contexto en el que este trabajo se ha desarrollado y el cual tuvo como principio fundamental analizar las condiciones que la apertura comercial ha generado en el ámbito cultural de uno de los grupos sociales más determinantes para nuestro comportamiento nacional, esta situación que tuvo que aterrizar en un aspecto más concreto y delimitado que tal apertura comercial ha acarreado, decidiéndose optar por uno de sus resultados más conocidos y circunscrito en la vida mexicana como lo es el Tratado de Libre Comercio (TLC).

Es evidente que el lector deba situarse en los aspectos antes mencionados, ya que las actitudes de los empresarios están originadas o fundamentadas en las condiciones que aquí se mencionan y que hay que tener en cuenta para interpretar neutralmente los resultados del presente.

El capítulo actual, comprende los antecedentes del TLC, su desarrollo histórico y su fundamento, concepto y contenido, así como opiniones y argumentos en contra y a favor del mismo según la opinión pública mexicana.

Aclarado esto, procedamos a iniciar el planteamiento.

2.1 ANTECEDENTES.

2.1.1. EL ACUERDO GENERAL EN ARANCELES Y COMERCIO (G.A.T.T.)

El Acuerdo General en Aranceles y Comercio (G.A.T.T.), es el foro internacional en materia de comercio y fue creado teniendo el liberalismo como marco de referencia y subrayando la importancia del libre comercio y de la especialización en los países. El período que va desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta principios de los setentas fue de crecimiento de la economía internacional y de una etapa de integración económica mundial donde la exportación de capital y la gran empresa transnacional tuvieron una singular importancia.

El GATT fue creado en 1948 como una serie de reglamentos a los cuáles los países miembros acordaban adherirse a un foro en el cual las negociaciones y las discusiones comerciales tuvieran lugar. Los propósitos que coadyuvaron a la creación del GATT fueron intentar liberar el comercio y eliminar las barreras proteccionistas que obstruyen el bienestar internacional, promover los acuerdos multilaterales de comercio y oponerse a la creación de acuerdos regionales comerciales.

El GATT reflejó el acuerdo en libre comercio que llevaría a los países a especializarse de acuerdo con sus ventajas comparativas y a promover la prosperidad y la paz. El artículo 1º del GATT que establece la cláusula de la nación más favorecida (MFN) constituye el principio fundamental para la implantación del libre comercio. El principio de la nación más favorecida consiste en que cualquier beneficio adquirido por un país es automáticamente extendido a todos los países miembros del GATT. La única excepción a esta regla se da a los sistemas preferenciales existentes y para las asociaciones de libre comercio señaladas en el artículo

XXIV del GATT, el cual establece que las disposiciones del Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un Acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio.

PRINCIPIOS DEL GATT.

De acuerdo con Michael L. Hoffman (1966) existen 5 principios básicos contenidos en el GATT:

- 1) el comercio debe ser conducido con base en la no discriminación, los acuerdos preferenciales existentes deben ser gradualmente reducidos a través de la negociación y finalmente eliminados. Los acuerdos especiales de comercio no son permitidos excepto bajo circunstancias especiales.
- 2) la protección a la industria interna debe darse exclusivamente a través de aranceles. Las medidas proteccionistas solo son apropiadas en el caso de la industria que sería severamente dañada por el libre comercio y en cuyo caso, las tarifas aduaneras serán el único mecanismo a emplearse.
- 3) se deben realizar consultas en el seno del GATT para evitar daños a los intereses comerciales de las partes contratantes.
- 4) los intereses comerciales de los países menos desarrollados pueden ser protegidos adecuadamente bajo las provisiones y excepciones a las reglas del GATT, que están siempre sujetas a consulta y revisión por parte de las partes contratantes.
- 5) los países miembros del GATT pueden someter sus quejas al seno del GATT, el cual provee de un instrumento legal de reglas aceptadas que gobiernan el comercio internacional.

Estos principios se encuentran contenidos en los artículos del GATT, los cuales se refieren a:

- I Objetivos del GATT.
- II Tratamiento *gral.* de la nación más favorecida.
- III Tabla de concesiones.
- IV Tratamiento nacional, *aranceles internos y regulaciones.*
- V Libertad de tránsito.
- VI Anti-dumping.
- VII Valuación para propósitos aduaneros.
- VIII Tarifas y formalidades concernientes a la importación y exportación.
- IX **Marcas de origen.**
- X Publicación y administración de regulaciones de comercio.
- XI Eliminación general de restricciones cuantitativas.
- XII Restricciones de salvaguarda a la balanza de pagos.
- XIII Administración No discriminatoria de las restricciones cuantitativas.
- XIV Excepciones a la regla de la no discriminación.
- XV Arreglos de intercambio.
- XVI Subsidios.
- XVII Empresas de comercio estatales.
- XVIII Asistencia gubernamental al desarrollo económico.
- XIX Acciones de emergencia sobre la importación de productos particulares.
- XX Excepciones generales.

- XXI Excepciones de seguridad.
- XXII Consulta.
- XXIII Nulificación.
- XXIV Uniones aduaneras y áreas de libre comercio.
- XXV Organización de cooperación para el comercio.
- XXVI Aceptación, entrada en vigor y registro.
- XXVII Eliminación o limitación de concesiones.
- XXVIII Modificación de tablas.
- XXIX Negociación de tarifas.
- XXX Modificaciones.
- XXXI Anulaciones.
- XXXII Partes contratantes.
- XXXIII Agregaciones.
- XXXIV Anexos.
- XXXV No aplicación de acuerdos entre partes contratantes particulares.
- XXXVI Comercio y desarrollo: principios y objetivos.
- XXXVII Consideraciones relacionadas a las mercancías de interés especial de exportación a los países menos desarrollados.
- XXXVIII Acciones conjuntas en comercio y desarrollo.

(sinóptico tomado de Joan Edelman Spero, 1990 p.86)

En síntesis, el espíritu del GATT está en contra de las barreras al comercio y de la formación de bloques comerciales. Sin embargo, la realidad actual muestra una economía mundial que se ha tornado más y más interrelacionada, donde la liberación preferencial de comercio ocurre con mayor frecuencia, lo cual se contempla como una desviación del libre comercio y de los principios liberalistas fundamentales que animan al GATT.

DESARROLLO DEL GATT.

El GATT reflejó el acuerdo de los países al abrirse al libre comercio para comerciar y especializarse de acuerdo con sus ventajas comparativas y alcanzar por tal medio mayores niveles de crecimiento y bienestar. Como se mencionó, el GATT surgió como un acuerdo al cual diversos países se mostraron dispuestos a su adhesión. El libre comercio tendría que darse con bases en la no discriminación; sin embargo desde la creación del GATT quedaron lagunas importantes que han causado conflictos y desacuerdos conforme ha transcurrido el tiempo. Una de esas lagunas se refiere al comercio agrícola. El tratado original del GATT y las modificaciones realizadas en la década de 1950 establecieron un régimen separado para el comercio agrícola, esto reflejó principalmente la influencia política de Estados Unidos sobre las discusiones. Este régimen permitiría a E.U. mantener la política de controles a la producción, subsidios a la exportación y protección a la importación implementada en los años 30's. No solamente la agricultura fue uno de los rubros donde el GATT presentó fallas, también lo fueron las cláusulas de escape que se interpretaron libremente por parte de los países más fuertes, el No incluir provisiones acerca del desarrollo económico, las prácticas restrictivas de comercio, el comercio de servicios, provisión para inversiones, y regulaciones a la propiedad

intelectual entre otros. Otra de las debilidades al interior del GATT es su mecanismo de resolución de disputas. El GATT no tiene un comité disciplinario fuerte en tanto que permite a las partes demorar o bloquear las decisiones tomadas. Martín Wolf en 1990, menciona que esto no es gratuito en vista de que algunos de los miembros del GATT son demasiado importantes como para ser expulsados y demasiado poderosos como para ser disciplinados, además al interior del GATT es ampliamente aceptado que las mismas reglas no deben ser aplicadas para todos por igual.

Después de la Segunda Guerra Mundial, con el plan Marshall E.U. ayudó a la reconstrucción de Europa y Japón, además de presionar para la liberalización del comercio. Su actuación alentó la creación del mercado común europeo, la Comunidad Económica Europea. Asimismo, E.U. tomó el liderazgo en las negociaciones multilaterales de comercio alentando el liberalismo comercial como la política más adecuada para el beneficio general. Sin embargo, durante la década de 1970, comenzaron a ocurrir cambios importantes en el comercio internacional; esto provocó el debilitamiento del sistema de control del GATT y del orden liberal del comercio internacional creado por él. Estos cambios tuvieron que ver con el debilitamiento de Estados Unidos como potencia hegemónica. De 1960 a 1970, el crecimiento en los países de la OCDE fué de 5% en promedio y el volumen del comercio mundial creció a una tasa anual de 8.5%, durante éste período la balanza comercial norteamericana fue positiva lo que alentó la opinión de diversos sectores de su sociedad en favor del libre comercio. En un mundo en crecimiento, las ventajas de la cooperación y de la liberación del comercio fueron subrayadas. Estas condiciones se alteraron en la década de los 70's contribuyendo al surgimiento de un nuevo proteccionismo a nivel mundial.

La crisis del petróleo, la estanflación, el sistema de tasas de cambio flotantes, fueron características de ésta década. La declinación económica relativa de E.U., si la comparamos con el crecimiento de Japón y la comunidad económica europea, provocó el surgimiento de presiones proteccionistas. En E.U., los sindicatos obreros pasaron de estar a favor del libre comercio a presionar a los legisladores en busca de protección sectorial, al establecimiento de acuerdos bilaterales fuera del GATT y de cuotas voluntarias de exportación. La ley de comercio de 1974, con su francamente discriminatoria sección 301, en violación flagrante al espíritu del GATT es una respuesta a éstas demandas. Asimismo, la Omnibus Trade and Competitiveness Act de 1978, la ley más proteccionista después de la Smoot Hawley, y la creación de acuerdos bilaterales de comercio, como lo son el acuerdo de Israel en 1986 y con Canadá en 1987 continúan con ésta tendencia. En general, la falta de acuerdo para lograr una mayor liberalización en el comercio, que hasta ahora se ha evidenciado entre los países miembros del GATT, ha alentado a naciones individuales a perseguir acuerdos bilaterales y regionales. Estos acuerdos son consistentes con el artículo XXIV del GATT que permite excepciones a la cláusula de la Nación Más Favorecida (MFN). El artículo XXIV del GATT proporciona un conjunto de reglas que las naciones firmantes pueden seguir para crear acuerdos bilaterales de comercio, al entrar a una unión aduanera o al realizar acuerdos de libre comercio. Asimismo, el incesante aumento del llamado nuevo proteccionismo que el mundo ha experimentado desde los años 70's, se ha ligado con el aumento de medidas consideradas de "Área gris". Estas medidas han surgido al amparo del artículo XIX del GATT que permite el establecimiento de salvaguardas en contra de la competencia desleal, ya que

contiene cláusulas de escape que delimitan las condiciones bajo las cuales pueden darse acciones de emergencia en respuesta a súbitos incrementos en las importaciones que pueden poner en peligro la industria nacional. Las barreras no arancelarias más comunes surgidas al amparo del artículo XIX, son los acuerdos voluntarios de restricción de exportaciones, la selectividad en las compras gubernamentales, la discrecionalidad en la clasificación y valuación aduanal, la legislación y las prácticas de antidumping.

A pesar de que E.U. ha optado por el establecimiento de acuerdos bilaterales ó regionales (regionalismo), el fortalecimiento del GATT y la credibilidad del sistema multilateral implican para éste país la posibilidad de garantizar la ampliación del comercio internacional y del acceso irrestricto a los mercados lo cual ayudaría a aliviar el gran déficit comercial que enfrenta. Pero además, el sistema multilateral alentado por el GATT, implica para E.U. el continuar asumiendo su rol preferido de árbitro de la economía mundial según lo señala Raymond Vernon en 1991 "los norteamericanos han sido usualmente más concientes de las ventajas ganadas en el corto plazo que de los costos incurridos a largo plazo".

El discurso oficial de E.U., plantea que una forma de favorecer y alentar el multilateralismo es el comprometerse en acuerdos bilaterales o regionales, logrando a través de ellos disminuir los aranceles entre las dos áreas y creando la presión necesaria para que los países renuentes a liberalizar su comercio lo hagan. Sin embargo, el regionalismo entraña el riesgo de la creación de acuerdos inefectivos, fácilmente ignorados por las partes y aún menos efectivos que el GATT. De hecho, la inefectividad ha sido el destino típico de la mayor parte de los acuerdos bilaterales en los cuales el gobierno de los E.U. ha participado, Raymond Vernon, en 1991

también dice que "los negociadores estadounidenses han encontrado especialmente difícil de sostener un mecanismo efectivo de solución de disputas en tanto que éste puede amenazar los derechos duramente ganados de los ciudadanos estadounidenses de cuestionar las acciones tomadas por su propio gobierno". Otro factor que modifica las negociaciones y acuerdos tomados en relación a la política económica internacional estadounidense es el papel de su Congreso, al cual la constitución de E.U. otorga el poder de regular el comercio con otros países. Dentro del Congreso, cuya opinión se ha caracterizado por favorecer el proteccionismo comercial en épocas difíciles, la opinión de las organizaciones sindicales juega un papel importante. La multinacionalización de las grandes empresas norteamericanas y el incremento de las importaciones llevaron a las organizaciones obreras a tomar partido en materia de comercio internacional: "desde el punto de vista de los gerentes accionistas de las empresas norteamericanas, la multinacionalización de la industria puede representar la ampliación de oportunidades y la promesa de altos ingresos, pero para los trabajadores, esto es normalmente visto como una amenaza a la seguridad en el trabajo y el poder de negociación salarial". (León, 1992).

En el GATT los países miembros participan y negocian acuerdos en diferentes reuniones llamadas Rondas del GATT. La última de ellas, la número 8, llamada Ronda Uruguay e iniciada en 1986 con 108 países participantes, busca alcanzar la liberación del comercio en áreas consideradas como altamente protegidas como son la agricultura y los textiles, además del establecimiento de derechos y obligaciones en otras áreas no sujetas a la disciplina del GATT como son: servicios, inversiones y la propiedad intelectual. Actualmente la ronda Uruguay es el punto focal de la política mundial de comercio, y su resultado determinará el

futuro del comercio internacional.

Sin embargo, "a menos que las reglas del GATT se fortalezcan, los países continuarán persiguiendo acuerdos bilaterales y regionales de comercio, sustituyendo así el principio de la Nación Más Favorecida que es el fundamento del GATT, por la discriminación regional... o bien el GATT emerge fortaleciendo de la Ronda Uruguay ó progresivamente se debilitará a medida que los países comerciantes mayores busquen alternativas para lidiar con sus cuestiones comerciales apremiantes" (León, 1992).

2.1.2. BREVE RECUENTO DEL DESARROLLO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN MEXICO.

A través del tiempo, los gobiernos mexicanos se han negado a establecer relaciones con E.U. debido a distintas cuestiones políticas e ideológicas

Anteriormente solo dos pasajes en la Historia muestran interés en las relaciones con E.U. : Porfirio Díaz buscó un acuerdo comercial a finales del siglo pasado, pero el Congreso Estadounidense no lo aceptó; Manuel Avila Camacho lo buscó también entre ambos países.

México inició su proceso de industrialización por medio de la política de sustitución de importaciones y como mecanismo de protección no ingresó al GATT, hasta que en la década de los setentas se notó que la economía era incipiente por lo que demandaba la modificación de la estrategia comercial e industrial, pero aún así México permaneció fuera del GATT. No hubo cambios durante varias décadas y el país permaneció en una crisis, el rezago industrial y la negativa situación financiera determinaron la conveniencia de la apertura comercial.

El primer paso de México a la apertura de intercambio fue su ingreso al GATT en 1986 en medio de la peor crisis financiera del país e inestabilidad monetaria. Al adherirse al GATT, México se comprometió a que sus aranceles no excedieran el 50%.

México liberalizó su economía unilateralmente sin conseguir reciprocidad de sus socios comerciales. En este sentido, el camino era llegar a un convenio formal con nuestro principal socio comercial, necesidad que no compartió el gobierno de Miguel de la Madrid y rechazó la invitación de Reagan y Brian Mulroney, jefes de estado de E.U. y Canadá para tomar parte en las negociaciones para establecer un Tratado de Libre Comercio.

La crisis financiera, el descontrol de la inflación y las fluctuaciones monetarias tuvieron que empeorar para que las autoridades mexicanas entendieran cuál debería ser el camino a seguir. Aún al principio de la administración de Salinas se rechazaba la posibilidad de firmar algún acuerdo por las asimétricas fases de desarrollo prevalecientes en ambos países. La integración de la economía mexicana a la de Estados Unidos era un hecho, pero no existía la voluntad política para formalizarla. El factor decisivo para la participación en acuerdos comerciales fue el desplome del bloque socialista que ocasionó que los flujos de capital masivos se desplazaran a Europa oriental.

En 1988, antes de asumir la presidencia de México, Carlos Salinas de Gortari declaró a G. Bush su desacuerdo con la propuesta de buscar un acuerdo de libre comercio con E.U. por la gran diferencia económica existente entre ambos países, pero propuso negociar acuerdos bilaterales con fines de vender productos mexicanos como legumbres, vegetales, acero y de la industria automotriz.

De la misma manera, para otros personajes importantes dentro de la vida política mexicana

como los senadores Mario Niebla y José de Jesús Padilla (Washington, 1989) y el embajador de México en Canadá Alfredo Phillips (Congreso de la Unión, 1989), era inaceptable la posibilidad de que México pudiera formar parte de un mercado común norteamericano o construir algún bloque comercial con los países vecinos del Norte.

1990

Al inicio de 1990, después de haber asumido la presidencia, Salinas de Gortari realizó un viaje a Europa con motivo de su participación en la reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos, Suiza; donde expresó por primera vez la posibilidad del establecimiento de acuerdos comerciales multilaterales entre E.U. y Canadá de menor rango que un tratado de libre comercio y rechazaba expresamente la posibilidad de un mercado común al estilo europeo.

Después de este viaje, el presidente comenzó paulatinamente a cambiar de opinión con respecto a la negociación de un tratado de libre comercio norteamericano, ya que pudo percatarse desde cerca de las características del bloque comercial de las naciones de la Comunidad Europea, agradándole la idea de adaptarlas a los países norteamericanos. De tal suerte que para formalizar tal decisión organizó una consulta estructurada con el Poder Legislativo mexicano para que analizara las ventajas y desventajas que para México acarrearía la controversial propuesta y posteriormente lograr su aceptación por todos los sectores de la Nación.

Existen 4 situaciones clave que originaron la negociación de un Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

1) México necesitaba con urgencia de capital extranjero, y en esos momentos se estaban produciendo fenómenos importantes que ocasionaban la disminución de los flujos de capital de los países europeos y asiáticos al exterior, por lo tanto era necesario buscar nuevas fuentes de capital que le proporcionaran a México lo que necesitaba.

2) Desde 1986, México se había adherido al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), lo cual abrió a México el entorno institucional en materia de comercio.

3) Para un grupo de funcionarios mexicanos del área comercial resultaba particularmente atractivo el fenómeno de insólito crecimiento que se daba en Asia, en la cuenca oriental del Pacífico, donde los llamados "dragones o tigres" (países de reciente industrialización) ofrecían un ejemplo de lo que podría lograrse con una economía de escala y un esquema de integración regional.

El fenómeno de la Cuenca Oriental del Pacífico, donde existen diversas e importantes alianzas comerciales y la consolidación de la Comunidad Europea, constituyen el motivo de mayor peso que inclinó la balanza hacia el TLC; por lo tanto la génesis del tratado se ubica en las circunstancias comerciales de Europa y Asia.

La Cuenca Oriental tiene elevadas tasas de crecimiento y dinamismo exportador, lo cual lleva de la mano la revolución científica y tecnológica. Actualmente constituye uno de los principales núcleos de desarrollo comercial financiero y tecnológico del orbe. En esta zona se produce más de una cuarta parte del producto interno bruto mundial, se genera más del 20% del comercio global y se localiza la primera fuente de inversión mundial.

La cuenca Oriental está constituida por quince países que reúnen casi la tercera parte de la población mundial - 1500 millones de habitantes: Japón, Australia, Nueva Zelanda, China,

Malasia, Tailandia, Filipinas, Singapur, Indonesia, Brunei, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, Fiji y Papúa Nueva Guinea por lo tanto, es una zona que abarca naciones distintas en historia, cultura, organización política y estructuras económicas y muchos de ellos están separados por enormes distancias entre sí.

Durante la década de los 80', los países más importantes de la Cuenca Oriental del Pacífico crecieron a una tasa promedio anual de 8.5% mientras que la zona del Atlántico Norte (Comunidad Europea, E.U. y Canadá) fué del 3%.

Japón ha logrado el más alto desarrollo económico entre éstos países que se basó en las siguientes características:

ψ prioridad del ahorro sobre el consumo, orientación del ahorro a los sectores productivos mediante un alto grado de articulación entre gobierno, empresas e intermediarios financieros, subvaluación del Yen y en consecuencia, mayor penetración de los productos japoneses en el extranjero e importación de tecnología. Esto origina que sea el principal acreedor mundial ya que Estados Unidos es su principal deudor y que 30% de su endeudamiento con gobiernos extranjeros corresponde a Tokio; además de que los bancos más grandes del mundo son Japoneses.

Los países de la Cuenca Oriental del Pacífico no tienen algunos recursos importantes de la sociedad como los que tiene México para lograr un poderío económico, esto es: su gente, su tierra o sus recursos naturales como el petróleo, de tal suerte que en teoría, ambos países deberían estar a niveles similares, sin embargo, esto no es así.

A ésta situación los expertos mexicanos encontraron las siguientes respuestas:

ψ Los países de la Cuenca Oriental del Pacífico son muy pequeños y están alejados del centro

de la dinámica económica, por lo tanto tuvieron que buscar alternativas para crecer con sus pocos recursos, situación que es muy diferente a la de México y por lo tanto no ha sentido la necesidad de recurrir a ésta solución.

Estos países poseen acceso a tecnologías modernas a través de Japón, tienen la posibilidad de explotar nichos específicos de demanda por el mismo avance tecnológico, cuentan con mercados con excelente funcionamiento donde los precios son bajos y tienen políticas estables a largo plazo; por lo tanto genera mucha competitividad. Entonces, si los mexicanos quieren tener este nivel de competitividad internacional, tienen que poseer estas condiciones y de aquí surgió la convicción de que lo más natural para lograr esto es la relación con América del Norte. Así el análisis que basó la propuesta del TLC con E.U. y Canadá surgió del estudio que se realizó sobre los países de la Cuenca Oriental del Pacífico.

4) Al principio de la década de los 90 se estaban formando bloques comerciales muy poderosos que representaban potentes competidores económicos; por lo tanto era necesario para México constituir un bloque norteamericano o arriesgarse al aislamiento.

Para Bush era agradable la idea de establecer un acuerdo con México desde 1979, cuando firmó el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá.

Durante más de 100 horas, distribuidas a lo largo de un mes, los senadores realizaron el Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el mundo, en la que participaron 286 ponentes: pequeños, medianos y grandes empresarios, representantes de partidos políticos, legisladores estatales, rectores, catedráticos, estudiantes de escuelas superiores, profesionales de diferentes disciplinas, académicos, intelectuales, funcionarios extranjeros y representantes de organizaciones políticas privadas donde analizaron temas

10.

acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual, solución de controversias.

Se integraron asimismo 17 grupos de trabajo: 1) aranceles y barreras no arancelarias, 2) reglas de origen 3) compras de gobierno 4) agricultura 5) automotriz 6) otros sectores industriales 7) salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales de comercio 8) principios generales para la negociación de servicios 10) servicios financieros 11) servicios de seguros 12) transporte terrestre 13) telecomunicaciones 14) otros servicios 15) inversión 16) propiedad intelectual y 17) solución de controversias. Posteriormente hubo cambios en algunos grupos dividiéndose y creándose otros nuevos.

En menos de un mes después del encuentro ministerial se celebraron la primera y segunda reuniones plenarias de negociaciones en Washington y en Morelos, así como también la segunda reunión ministerial en Seattle. Días después, Serra Puche expuso los resultados de estas reuniones ante el Senado de la República.

A partir de entonces y a lo largo de más de un año, se sucedieron las reuniones que fueron de tres tipos: ministeriales, de jefes negociadores y de equipos de negociación. Washington, Toronto, Cocoyoc, Seattle, Ottawa, Zacatecas, México, D.F., Monterrey, Quebec, Vancouver, Dallas, Montreal y San Diego fueron las sedes de largas sesiones de trabajo (más de 250 en total, incluidas las de los grupos o mesas) que tuvieron culminación en Agosto de 1992.

Rasgo importante de la negociación en el lado mexicano, fue la participación de representantes del sector privado, agrupados en la Coordinación de Organizaciones Empresariales de Comercio Empresarial (COECE), con quienes el equipo negociador

mantenia consultas permanentes. Los portavoces empresariales asistieron a las distintas reuniones y se les llegó a conocer como los integrantes del "cuarto de junto". El equipo negociador, además contaba con el apoyo del Consejo Asesor, presidido por Serra Puche e integrado por representantes de los sectores laboral, agropecuario, empresarial y académico. Así mismo tuvo el respaldo de una Comisión Intersecretarial en la que participaban las Secretarías de Relaciones Exteriores, Trabajo y Previsión social, Programación y Presupuesto, la Oficina de la Presidencia de la República y el Banco de México.

Durante octubre se celebró la tercera reunión plenaria de negociaciones en Canadá así como la tercera reunión ministerial en Zacatecas. Durante ellas, se anunció que comenzaba la segunda fase de negociaciones, que consistiría fundamentalmente en la redacción de textos. Los tres miembros del TLC acordaron la necesidad de buscar un modelo para la Industria Automotriz de América del Norte, que permitiría elevar la competitividad y fomentar la inversión.

En diciembre los presidentes, Salinas y Bush se reúnen en la residencia presidencial de Campo David, Maryland, para realizar un balance de la evolución de las negociaciones e instruir a sus negociadores para que preparen un primer texto completo que incluya, entre paréntesis, las diferencias que aún subsistieran para el mes de Enero de 1993. Serra Puche expone ante el senado de la República los resultados de la tercera reunión ministerial celebrada en Zacatecas.

1992

Entre los meses de Enero y Agosto de 1992 se celebraron nueve reuniones plenarias de

negociadores en distintas ciudades de México, Estados Unidos y Canadá, así como cuatro reuniones ministeriales. Para el primer trimestre del año, los negociadores ya trabajaban sobre textos consolidados y su principal tarea era conciliar las diferencias que los tres países colocaban entre corchetes, palabra que a partir de entonces se encontró de moda en los medios de comunicación.

Lenta y compleja la tarea se prolongó por más de 7 meses, pero al margen de ella, en su entorno se desarrollaron acontecimientos que tuvieron notable influencia en el trabajo de los negociadores, en las perspectivas del mismo acuerdo comercial y en la percepción que la sociedad civil de las tres naciones tenía sobre las pláticas. Entre tales hechos se destacan tres.:

El fallo de la Suprema corte de Justicia de E.U., que consideró legal el secuestro perpetrado en Guadalajara, del médico mexicano Humberto Álvarez Machain.

La irrupción del millonario texano Ross Perot en la contienda electoral de E.U.

La polémica que se suscitó en torno a cómo se estaba negociando el Tratado en materia energética.

Adicionalmente las informaciones contradictorias sobre el tiempo que llevaría la negociación crearon alternativamente expectativas, frustración, confusión y desinformación.

El 12 de Agosto concluyen en Washington las negociaciones del TLC después de una larga y cansada ronda ministerial de 10 días de duración, concluyendo con un acuerdo total en los 22 capítulos que integran el Tratado.

En Octubre los secretarios de Comercio de México, Canadá y E.U. y sus presidentes inician y firman en San Antonio, Texas, el texto del TLC.

Durante el mes de Enero de 1993, Bill Clinton se compromete a promover el libre comercio pero no a costa del trabajador o la industria estadounidenses. Asimismo, los presidentes de México y E.U. advierten que el TLC no será renegociado puesto que el documento fue acordado de gobierno a gobierno. Grupos mexicanos y estadounidenses opositores a la negociación fijan sus oposiciones y unen sus fuerzas para detener la entrada en vigor del TLC, presionando a sus gobiernos para implantar aranceles a la importación del acero, petróleo, automóviles y telecomunicaciones.

El departamento de comercio estadounidense da a conocer un informe donde acusa a México y a China de inundar su mercado con artículos subsidiados.

En Washington se anuncia que los gobiernos de México y E.U. abrirán negociaciones formales sobre el acuerdo paralelo al TLC en materia ambiental entre el día 20 de ese mes y los finales de Marzo. Ahí mismo, el primer ministro Brian Mulroney, afirma que el presidente Clinton promoverá y defenderá vigorosamente el TLC, una vez negociados los pactos paralelos en ecología y derechos laborales.

Herminio Blanco, negociador del TLC por México prepara en Venezuela junto con sus homólogos, los acuerdos iniciales en materia de libre comercio que ventilaran los mandatarios de Venezuela, Colombia y México.

A pesar de que poco influiría la opinión pública sobre el destino final del TLC, la encuesta realizada por MOTI de México, revela que el 47% de los mexicanos están a favor del tratado,

el 51 % cree que este beneficia más a E.U. y el 14 % piensa que favorecerá a nuestro país. En marzo las negociaciones del capítulo agrícola del acuerdo comercial se acuerdan y aprueban por los tres países implicados, se fijan nuevas fechas para continuar las pláticas en Canadá y México. El ex candidato a la presidencia norteamericana Ross Perot, durante una audiencia del Sub comité del Pequeño Comercio de la Cámara de Representantes, demanda la renegociación total o la anulación del tratado. Anuncia que con recursos financieros propios iniciaría una campaña televisiva en contra del proyecto comercial.

Se anuncia que Clinton prepara una respuesta contundente a la oposición de Perot hacia el TLC.

Durante el mes de abril el gobierno de Canadá empleó su mayoría legislativa para dar un paso a la ratificación del TLC con México y E.U. Una votación preliminar de la Cámara de los Comunes envía la iniciativa a un comité para su revisión. Mientras tanto, los jefes de las negociaciones de México, E.U. y Canadá concluyen en México la tercera reunión sobre los temas paralelos ambiental y laboral y afirman que en la primera semana de Mayo habrá un solo texto consolidado y se iniciará la quinta de corchetes.

La CANACINTRA estima que por deficiencias productivas y de mercado, los empresarios mexicanos solo utilizarán el 30 % de la eliminación inmediata y de aranceles en E.U. y Canadá para exportar a esas naciones desde la entrada en vigor del Libre comercio y durante los 10 primeros años.

Clinton expresa que el TLC es crítico para la estabilidad política y económica del continente americano.

En mayo, miembros de la Cámara de Representantes del Congreso de E.U. expresan a

Clinton su apoyo al acuerdo y piensan que las aportaciones estadounidenses a México significarán 700 mil empleos para su país, las cuales aumentarán una vez que entre en vigor el nuevo pacto comercial.

Concluyen las negociaciones de los acuerdos paralelos al TLC en Ottawa. E.U. insiste en incluir cláusulas de castigo para hacer cumplir las salvaguardas laborales y ambientales, pero se topa con la firme oposición de los negociadores de Canadá y México.

La Cámara Baja del Parlamento canadiense aprueba con 140 votos a favor y 124 en contra del TLC con México y E.U.

Durante junio, el gobierno estadounidense descarta retrasos en la entrada del TLC y a la vez propone la admisión de México como miembro de la Organización para la cooperación y el desarrollo económico. El Ejecutivo Federal envía al Congreso de la Unión una iniciativa para la nueva Ley de Comercio Exterior que evite la competencia desleal y la prácticas dumping. Mickey Kantor afirma que E.U. será el gran ganador con la entrada en vigor del TLC y advierte que éste acuerdo es la única respuesta viable al tercer gran desafío del siglo XX. México requiere de industrias limpias y respetuosas de las leyes ambientales y de desarrollo social, afirma Jaime Serra y Luis Donald Colosio en los momentos de negociación de los acuerdos suplementarios al TLC en materia ecológica y laboral.

Salinas de Gortari anuncia que se modificarán 8 artículos de la Constitución para adecuarlos a los requerimientos del TLC. En Washington, grupos a favor y en contra del TLC intercambian opiniones; los grupos a favor dicen que la campaña de Perot es una ofensiva antimexicana y racista y lo desafían a un debate público.

Charles R. Richey, juez federal de Washington emite una orden que prohíbe la aprobación del

TLC mientras no se elabore un estudio del impacto ambiental. Clinton afirma que rebatirá ante la Corte de apelaciones la decisión del Juez. En México, ésta decisión se ve con desaprobación manejándose la idea de que es un problema interno de E.U. y que no se interrumpirán las negociaciones con México.

En Julio y Agosto, el director de la Unidad Gral. Negociadora del gobierno mexicano asegura que la decisión del Juez Richey ya está superada, sin embargo la corte acepta la apelación al fallo del juez Richey.

El gobierno estadounidense descarta toda posibilidad de un acuerdo en los convenios paralelos del TLC, si no se acepta la inclusión explícita de sanciones y mecanismos de imposición legal de los compromisos establecidos en el pacto, declaró Mickey Kantor.

Se inician las negociaciones últimas del acuerdo y se concluyen las negociaciones sobre los acuerdos paralelos de ambiente y trabajo.

La Cámara de Diputados de E.U. da entrada a un proyecto de ley que cobra mucho impulso para crear el Banco Norteamericano de Desarrollo para promover el crecimiento en la frontera México - Estados Unidos y este puede cambiar la decisión de los legisladores.

En septiembre y octubre, el líder de la Cámara de Diputados rechaza toda posibilidad de posponer hasta el próximo año la votación en torno al TLC. Carlos Salinas promete a Clinton impulsar el aumento salarial, para lograr un mayor apoyo al tratado. Richard Gephard, líder de la mayoría en la Cámara de diputados de E.U. abandonó la lucha por el Tratado y propuso la negociación de un nuevo acuerdo en 1994.

Empresas muy importantes de E.U. piden el apoyo de sus empleados para el TLC.

Clinton lanza una agresiva Campaña de cabildeo personal para rescatar el pacto de una

derrota segura en la Cámara de Diputados. Asimismo expresó que era fundamental controlar las inmigraciones ilegales y ofreció salir del TLC si provoca pérdidas de empleos.

En Canadá, el primer ministro pide la renegociación del acuerdo comercial, pero Salinas de Gortari se niega a hacerlo y menciona que si Canadá queda fuera se hará entre México y E.U. Durante noviembre y diciembre, Cuauhtemoc Cárdenas afirma que México no opuso resistencia a las negociaciones del TLC y que éste debería ser extendido a América Latina. Clinton presenta al Congreso estadounidense la Ley Reglamentaria del TLC y desafía al Texano Perot a un debate público con el vicepresidente Al Gore; Perot acepta y Clinton declara que el debate entre Perot y Al Gore será una confrontación que iluminará la verdad del convenio comercial. Este debate se realiza y sale victorioso Gore, mostrando al pacto como una oportunidad de proporciones históricas para E.U.

El TLC, queda aprobado por el comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes con 25 votos a favor y 12 en contra.

Diputados del PRI, PAN, PPS, PFCRN suscriben una declaración política en contra de algunos de los juicios referentes a México expresados en el debate Ross-Perot. En el pronunciamiento los legisladores afirman los principios de autodeterminación y No Intervención que rigen la política exterior mexicana.

Porfirio Muñoz Ledo propone un debate entre parlamentarios mexicanos, canadienses y estadounidenses.

Canadá negociará con México un acuerdo bilateral, en caso de que el TLC no sea ratificado por E.U.

El Consejo Permanente de la OEA apoya decisivamente y por unanimidad la ratificación del

TLC, como un caso crucial para la liberación comercial americana.

El tratado obtiene una ratificación bipartidista en la Cámara de Diputados de E.U. al lograr 234 votos a favor y 200 en contra.

Al conocer la derrota de su oposición al TLC, el movimiento laboral estadounidense promete convertir las elecciones legislativas que busquen se reelección en 1994.

Minutos después de enterarse de la ratificación, el presidente Salinas declaró que México no modificará su política económica.

El gobierno canadiense aplaudió la ratificación del TLC, pero el Primer ministro Jean Chrétien, reitera su voluntad de obtener una renegociación del texto en materia de energía, subvenciones y dumping.

El Secretario de comercio mexicano reta a Cuauhtemoc Cárdenas a un debate político, pero éste lo rechaza decididamente y lo acepta solamente con Salinas. Serra Puche afirma que una vez ratificado el acuerdo no habrá renegociaciones ni apertura.

Los gobiernos de E.U., México y Canadá inician negociaciones para adaptar el TLC a Canadá
La aprobación del TLC por el Senado Mexicano fue de 56 votos a favor y 2 en contra.

El Ejecutivo Federal presenta un proyecto de Ley de Instituciones de Créditos y Bancos para ajustar éste ámbito legal a la apertura.

El presidente de Costa Rica revela que en 2 meses, Centroamérica negociará con E.U. su incorporación al bloque comercial.

Luis Donaldo Colosio es nombrado candidato a la Presidencia de la República Mexicana

Al Gore y Salinas acuerdan que finalizado el proceso del TLC en Canadá, se celebrarán reuniones para estudiar la estructura organizativa y la activación de las Instituciones del

tratado.

Con la entrada en vigor del TLC, Invermexico anuncia que el crecimiento anual del país de 1994-1997 será de 4.8 %, la inflación estará en el orden de 8.0 % y el empleo aumentará a un promedio de 2.8 %.

SEMIP señala que dentro del libre comercio nacional, nadie ha impuesto a México la adopción de normas ecológicas en materia energética, sino que los mexicanos somos quienes por convicción y decisión propia asumimos la necesidad de esta reglamentación y por ello ahora estamos obligados a cumplirla.

Los sindicatos estadounidenses, por la aprobación del TLC deciden llevar a cabo una moratoria de 3 meses en sus contribuciones financieras a los comités de campañas del oficialista demócrata estadounidense.

Clinton afirma la Ley Reglamentaria del Acuerdo. Los productores agropecuarios, comerciantes e industriales de México suscriben un acuerdo para presentar un sólido bloque e integrar cadenas y alianzas para competir ante sus contrapartes de E.U. y Canadá.

El pleno de la Cámara de Diputados aprueba cambios y adiciones a diferentes leyes relacionadas con el comercio y servicios profesionales. La denominada "Miscelánea TLC" incluye reformas a la Ley de Comercio Exterior, Ley Aduanera, Código fiscal de la Federación, el Artículo 15 de la Ley orgánica del Tribunal fiscal de la Federación, la Ley de Profesiones para el D.F. que es reglamentaria del artículo 5º. constitucional, Ley de expropiación, la Ley Federal de Derechos de Autor, la Ley Orgánica de Pemex y organismos subsidiarios y la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica.

1994

El TLC entra en vigor el 1º de Enero y el mismo día surge la rebelión del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en Chiapas, la opinión pública no se hizo esperar. Bertha Luján (1994), en el diario La Jornada dice que la entrada en vigor del TLC encontró a un México en rebelión y no al México de los grandes logros económicos. Además encontró a campesinos sin posibilidades para competir con los productos estadounidenses, a cientos de trabajadores con escaso poder adquisitivo y a empresas con problemas por falta de liquidez. Una de las principales críticas al TLC fue la falta de estudios de impactos regionales. Realmente no se tomaron en cuenta las asimetrías tecnológicas, económicas y sociales de México frente a EU."

"El gobierno y la diligencia sindical ven al TLC como la panacea que mejorará la situación de los trabajadores de México; sin embargo, investigadores del Congreso del trabajo, especialistas en el tema laboral y abogados coinciden en que el TLC, tal y como fué negociado, ya causó efectos negativos en los trabajadores mexicanos y en el futuro tendrá un alto costo social. El desempleo es un fenómeno que han resentido los trabajadores y por su parte los empresarios exigen mayor productividad en su fábrica pero sin invertir para modernizar su maquinaria." (Becerril A., La Jornada, 1994)

" La rebelión en Chiapas refleja el presente y el futuro próximo del país. Es un error pensar que el proceso de globalización es un asunto solo económico y que conduce a la inconformidad de las culturas. El fenómeno de globalización genera paralelamente un fenómeno de "glocalización" , es decir, de manifestaciones culturales diversas y de identidades locales diferenciadas." (Blancarte R. La Jornada, 1994)

Durante marzo, el candidato a la presidencia de México Luis Donaldo Colosio, es asesinado,

supliéndolo Ernesto Zedillo, Secretario de la SEP, quien en agosto gana las elecciones después de una larga y participada contienda electoral.

EU incrementa los aranceles de comercio en contra del cemento mexicano, esto demuestra una vez más la discrecionalidad y la arbitrariedad con que se desenvuelve la política comercial del país vecino. Así mismo puede considerarse un recordatorio de que el TLC no es una solución para los problemas que se presentan en el comercio bilateral, sino un marco normativo para ventilarlos y resolverlos.

Durante octubre, Rosalba Carrasco hace una evaluación de los costos y beneficios del TLC a 9 meses de su puesta en marcha y la forma de respuesta de la estructura productiva nacional a la creciente competencia:

1) Canadá se ha convertido en el 4º socio comercial más importante de México, solo detrás de EU.

2) Se han dado transformaciones importantes en la estructura del comercio exterior y de los exportadores de capitales en México.

En diciembre, Zedillo asume la presidencia de la república y días después el peso se devalúa y México entra en una dura crisis económica afrontando valores de hasta 8 o 9 nuevos pesos por dólar.

1995

En enero, Kantor descarta que la crisis mexicana afecte los planes de ampliación del TLC y añade que sin él, México estaría perdido. La Red Mexicana de Acción frente al comercio señala que ante la crisis económica de México es necesario renegociar el TLC para que se

puedan crear márgenes para elaborar un plan anticrisis y al mismo tiempo encontrar gradualidad, orden y reciprocidad entre las relaciones de EU y Canadá.

Zedillo delineó 4 premisas para sujetar los créditos al exterior:

- 1) no se establecerá ningún compromiso que vulnere la soberanía nacional.
- 2) se rechazará la venta de PEMEX y de recursos naturales mexicanos.
- 3) no se renegociará el TLC.
- 4) no se modificará la política exterior.

Durante marzo, los productores de jitomate de Florida afirman que una inundación de importaciones baratas de México socavó los precios y amenaza su industria. Culpan al TLC, así como al reciente descenso del peso mexicano.

La opinión pública expresa que por el TLC, los profesionistas mexicanos han sido reemplazados por extranjeros y que para los primeros es muy difícil contratarse en EU y Canadá porque no cubren los requisitos de calidad que les exigen.

La Casa Blanca afirmó que el TLC impidió la desintegración del peso y de la economía mexicana. Kantor opina que México saldrá pronto y fortalecido de su crisis. Clinton ratifica el TLC cuando hubiera sido más fácil darle la espalda.

En Abril, Zedillo opina que México está saliendo adelante de su crisis gracias a su membresía en el TLC.

2.1.3. OPINIONES Y ARGUMENTOS A FAVOR Y EN CONTRA DEL TLC .

Según la opinión y argumentos que diversas personalidades del medio político e intelectual

internacional publicaron el periódico EXCELSIOR durante 1993, se citan los pros y los contras del TLC:

OPINIONES

" México no puede ir siempre solo. Tenemos que entrar todos los países de Centroamérica al TLC". Rafael Leonardo Callejas. Presidente de Honduras.

" Estamos a punto de dar 800 mil empleos a México, donde el salario promedio es de 58 centavos de dólar por hora ". Ross Perot

" Al libre comercio no se le debe satanizar ni canonizar, es tan solo un instrumento más de la economía mexicana que podría evitar que el país se convierta en una simple maquiladora ". Cardenal Juan Jesús Posadas Ocampo.

" Una eventual derrota del pacto trilateral constituiría un dramático retroceso para la reforma económica y política mexicana ".

" El pacto constituye una opción muy sincera y realmente convencida de que la planta de empleos estadounidense fluirá al sur de la frontera." Lloyd Bentsen, Secretario del Tesoro estadounidense.

" E.U perderá toda una generación para recapturar la oportunidad de ampliar su comercio con México, si no se aprueba el TLC ". Dan Quayle, ex vicepresidente de E.U.

" Si el TLC no se ratifica por E.U. otros países se arrebatarían los potenciales beneficios previstos ". Robert Reich, Secretario del Trabajo estadounidense.

" Con el TLC, E.U. será el gran ganador ". Mickey Kantor.

" Ganar, Ganar y Ganar con el TLC no es un cliché, sino una verdad absoluta ". John Dimitri Negroponce, embajador estadounidense.

" La caída del TLC enviará a la tumba al sistema comercial mundial regido por el GATT " Ruidger Dornsbush, economista y mexicanólogo.

" El TLC entre México, E.U. y Canadá es la iniciativa estadounidense más importante desde el plan Marshall ". Henry Kissinger, ex secretario de Estado de E.U.

" El pacto comercial es esencial para una relación comercial sana y mutuamente benéfica ". James R. Jones. Embajador designado de la Casa Blanca de México.

" Una eventual derrota del acuerdo en el Congreso estadounidense convertiría a Japón, Europa y Corea en los verdaderos ganadores ". Robert Dole, líder de la minoría en el Senado.

" El TLC promoverá el crecimiento económico de ambos países, hará que los mexicanos tengan un mejor nivel de vida, más empleos y evitará que emigren hacia E.U. "

" El Tratado es una inversión de futuro y una oportunidad para E.U." Reagan

" Una eventual derrota del pacto comercial enviará peligrosas ondas sísmicas y divorciaría a EUA de que países que como México, han optado por la democracia y la reforma de mercados

". Antony Lake, asesor presidencial de Seguridad Nacional.

" El TLC es un instrumento de suma importancia que en los próximos años permitirá una fuerte llegada de capitales a México y el intercambio económico dará beneficios para reducir la miseria entre los mexicanos ". Eugenene McCarthy, director del Banco Mundial.

" Sin el TLC, la economía mexicana sufrirá un derrumbe similar al de 1982 con grandes fugas de capital y de divisas, el cual precipitará una devaluación y una recesión importante. " Rudiger Dornobush.

"El TLC es un mal negocio y debido a ello, a mediano plazo podría tener graves consecuencias para el país. Debe crearse una comisión multisectorial de evaluación del TLC con el fin de que emita un dictamen en un plazo de 6 meses. Si es necesario habrá que renegociarlo o retirársele ". Cuauhtemoc Cárdenas Solorzano. Candidato del PRD a la presidencia de México.

" El gobierno mexicano es una dictadura ". Lincon Díaz Balart.

" El Texto sometido al Congreso tiene dos deficiencias fundamentales : no prevé mecanismos que aseguren aumentos de salarios en México, ni financiamiento para costear la limpieza en la frontera y el mejoramiento de la infraestructura exigida por el previsible incremento del acuerdo." Richard Gephard.

" El TLC es un instrumento de las élites empresariales y financieras". Conservadores estadounidenses.

" El TLC se convertirá en un instrumento proteccionista si fracasa El GATT ". Peter Suntherland, Director Gral. del GATT.

" El Tratado es un arreglo mediocre que no beneficiará a los trabajadores ni en México ni en EUA y que solo institucionalizará la corrupción política y económica al sur de la frontera". David Bonior, demócrata de la Cámara Baja.

" Tal como está redactado, el TLC es un acuerdo basado únicamente en la explotación ". AFL-CIO

ARGUMENTOS

* Los sindicatos aseguran que EUA perderá cientos de miles de puestos de trabajo porque las empresas se verán atraídas por los bajos salarios y las permisivas normas de seguridad e

higiene que rigen en México.

* La Casa Blanca sostiene que el TLC disminuirá el desempleo norteamericano porque al eliminarse las altas tarifas mexicanas a los productos estadounidenses, crecerán las exportaciones a ese mercado del sur.

* Ross Perot y sus seguidores, rebaten las ventajas del libre comercio argumentando que los ingresos son tan bajos en México que los trabajadores no tienen poder adquisitivo para comprar cosas de EUA. Profetizan una caída del nivel de vida y la reducción de los salarios en EUA ante la competencia laboral mexicana.

* Clinton alega que las inyecciones económicas de EUA elevarán el nivel de vida de los mexicanos y denuncia que Perot exagera enormemente los índices de pobreza en México.

* La oposición al tratado vaticina una invasión de inmigraciones mexicanas y augura que los narcotraficantes emplearán las facilidades comerciales para colocar grandes cantidades de droga.

* Solo los ejecutivos y profesionales podrán trabajar y viajar a cualquiera de los tres países.

* Los agricultores norteamericanos están aterrados por las granjas mexicanas, cuyos costos salariales son mínimos y creen que no sobrevivirán a esta competencia desleal.

* Los ecologistas temen que las multinacionales de EUA aprovechen las deficiencias legales y la corrupción en México para crear allí empresas altamente contaminantes.

* Clinton confía en que la presión de Washington obligará a su vecino a elevar sus controles y subraya que parte del acuerdo prevé la limpieza de la polucionada frontera entre los dos países.

* En México, las diferencias de opinión respecto al Tratado han sido menores, pero han

existido, el gobierno asegura que la entrada en vigor del TLC supondrá para México un crecimiento añadido de su PIB.

* En resumen, la apertura hacia Canadá y EUA solo puede beneficiar a México.

* La oposición asegura que la opinión pública está desinformada del trasfondo de un tratado que responde a los deseos de EUA y no a los de la sociedad mexicana. Los pequeños y medianos empresarios no se sienten representados en él, ya que en principio favorece a las grandes corporaciones.

* Los empleos perdidos desde hace 10 años no serán compensados por el tratado.

* El 25 % de la industria manufacturera se irá a pique en los tres primeros años del TLC por la baja productividad, la dependencia tecnológica y las importaciones masivas y 4 millones de campesinos serán desplazados por el recorte de los subsidios agrícolas, concretamente el dedicado a los granos básicos (maiz).

* Los escépticos afirman que las últimas negociaciones realizadas por los gobiernos de EUA y México para obtener los votos necesarios en el Congreso, lesionan los intereses mexicanos en los rubros de azúcar, cítricos y vidrio.

2.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (T. L. C.)

2.2.1. CONCEPTO Y CONTENIDO .

El texto del Tratado de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá o de América del Norte, como también se le conoce, está contenido en varios cientos de paginas, en las que después de un preámbulo y la declaración de sus objetivos y normas iniciales, se detallan sus

disposiciones que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial divide en 24 grandes rubros:

- 01.- Reglas de Origen.
- 02.- Administración aduanera.
- 03.- Comercio de bienes.
- 04.- Textiles y prendas de vestir.
- 05.- Productos automotrices.
- 06.- Energía y petroquímica básica.
- 07.- Agricultura.
- 08.- Medidas sanitarias y fitosanitarias-
- 09.- Normas técnicas.
- 10.- Medidas de emergencia.
- 11.- Revisión de asuntos en materia de antidumping y cuotas compensatorias.
- 12.- Compras del sector público.
- 13.- Comercio transfronterizo de servicios.
- 14.- Transporte terrestre.
- 15.- Telecomunicaciones.
- 16.- Inversión.
- 17.- Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.
- 18.- Servicios financieros.
- 19.- Propiedad intelectual.
- 20.- Entrada temporal de personas de negocios.
- 21.- Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.
- 22.- Administración y disposiciones legales.
- 23.- Excepciones.
- 24.- Disposiciones finales.

En el preámbulo, los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de

inversión y ratifican su convicción de que el tratado permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del ambiente.

Las tres naciones declaran en el preámbulo su compromiso de promover el desarrollo, proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo de los tres países.

Entre las disposiciones iniciales se declara que la zona de libre comercio se establece conforme al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y señala que los objetivos del TLC son:

- a) eliminar las barreras al comercio .
- b) promover condiciones para una competencia justa.
- c) incrementar las oportunidades de inversión .
- d) proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- e) establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- f) fomentar la cooperación trilateral, multilateral y regional.

Los países miembros del TLC lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales. Para efectos de interpretación en caso de conflicto, se establece que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios; aunque existen

excepciones a esta regla general, por ejemplo, las disposiciones en materia comercial de algunos convenios ambientales prevalecerán sobre el TLC, de conformidad con el requisito de minimizar la incompatibilidad de estos convenios con el TLC.

En las disposiciones finales se establece que el TLC entrará en vigor el 1º de Enero de 1994, una vez que concluyan los procedimientos internos de aprobación de cada país. Dispone así mismo que otros países o grupos de países podrán ser admitidos como miembros del Tratado con el consentimiento de los países miembros y conforme a los términos y condiciones que estos establezcan, una vez concluidos los procesos internos de aprobación de cada uno de ellos. Igualmente se prevén normas para introducir reformas al TLC y se admite que cada país miembro podrá denunciar el Tratado con notificación previa de seis meses.

A continuación se exponen nociones sobre algunos de los más importantes aspectos contenidos en el TLC, además de comentarios complementarios que el Congreso Asesor del Tratado de Libre Comercio, integrado por representantes de los sectores empresarial, laboral, académico y agropecuario, formuló en Octubre de 1992 como parte de un dictamen que entregó al Presidente de la República.

REGLAS DE ORIGEN

El TLC prevé la reducción de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos en el transcurso de un período de transición. Para determinar cuales bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias las reglas de origen, que en el TLC están diseñadas para:

* asegurar que las ventajas del TLC se otorguen solo a bienes producidos en la región de

América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países;
establecer reglas claras y obtener resultados previsibles;
reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLC posee una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar a los bienes como originarios, cuando el artículo terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

Productos automotrices

El sector automotriz tiene una importancia fundamental en la economía de los tres países y representa una de las principales ramas de exportación de Canadá; también ha sido uno de los más polémicos problemas en la relación comercial de ese país con Estados Unidos. En México este sector emplea, ya sea de manera directa o indirecta, a más de 450 mil trabajadores, aporta 2.5 % del PIB y genera más del 25 % de las exportaciones manufactureras.

El TLC eliminará barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y autopartes ("productos automotrices") regionales dentro del área de libre comercio, y eliminará restricciones a la inversión en el sector durante un periodo de 10 años.

Eliminación de aranceles

Cada país signatario eliminará, a lo largo del periodo de transición, todos los aranceles a sus importaciones de productos automotrices regionales. La mayor parte del comercio de este sector entre Canadá y Estados Unidos se realiza libre de arancel, conforme a lo dispuesto en su ALC, o en el "Autopact".

Reglas de origen

De acuerdo con las reglas de origen del TLC, para calificar al trato arancelario preferencial, los productos automotrices deberán incorporar un porcentaje contenido regional conforme a la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5 % por ciento para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y autopartes). Para calcular con precisión el nivel de contenido de los productos automotrices, se identificará el valor de las importaciones de autopartes provenientes de fuera de la región a lo largo de la cadena productiva.

Decreto automotriz de México

El Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz se eliminará al término de la transacción. Durante este periodo se modificarán las restricciones del Decreto para: eliminar de inmediato la restricción a las importaciones de vehículos, que está condicionada a

las ventas en el mercado mexicano, revisar de inmediato los requisitos de "balanza comercial" a fin de que los fabricantes establecidos en México reduzcan gradualmente el nivel de exportaciones de vehículos y partes requerido para importar tales productos, y eliminar la disposición que les permite solo a ellos importar vehículos, y cambiar las reglas de "valor agregado nacional" reduciendo gradualmente el porcentaje requerido de autopartes de productos mexicanos, contabilizando en ese porcentaje las autopartes producidas por ciertas maquiladoras, asegurando que los productos mexicanos, canadienses y estadounidenses de autopartes participen en el crecimiento del mercado mexicano sobre una base competitiva, toda vez que durante la transición se continuará exigiendo a los fabricantes de vehículos en México la compra de autopartes, y eliminando el requisito de valor agregado nacional al término de la transición.

Decreto mexicano de autotransporte

El Decreto para el fomento y la modernización de la industria manufacturera de vehículos de autotransporte, que cubre camiones (excepto ligeros) y autobuses, se deroga de inmediato y se sustituirá con un sistema transitorio de cuotas que estará vigente por 5 años.

Importaciones a vehículos usados

Las restricciones canadienses a las importaciones de vehículos usados provenientes de Estados Unidos se eliminarán el 1ero de enero de 1994, conforme a lo establecido en el ALC. Comenzando 15 años después de la entrada en vigor del TLC, Canadá eliminará la prohibición de importar vehículos usados provenientes de México en un período de 10 años. México

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

eliminará, en el mismo lapso, la prohibición a las importaciones de vehículos usados que provengan de América del Norte.

Restricciones a la inversión

De conformidad con las disposiciones sobre inversión del TLC, México permitirá de inmediato a los inversionistas de países del TLC, la participación de hasta 100 % en autopartes, y hasta de 49 % en las otras empresas, incrementándose al 100 % al cabo de 5 años. Los umbrales de México para la autorización previa de adquisiciones en el sector automotriz se registrarán por las disposiciones del TLC en materia de inversión

Regulación sobre rendimiento corporativo promedio de combustible

Conforme a lo establecido en el TLC, Estados Unidos modificará la definición del contenido de la flotilla que aparece en la regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible (CAFE), de modo que los fabricantes en México y los productos exportados a Estados Unidos puedan ser clasificados como nacionales.

Después de 10 años, la producción mexicana que se exporta a Estados Unidos recibirá el mismo trato que la estadounidense y canadiense para propósitos de CAFE. Los automóviles pueden ser considerados como nacionales para propósitos de CAFE. Estas disposiciones no implican un cambio en los niveles mínimos de rendimiento de combustible para los vehículos vendidos en E.U.

Normas automotrices

En el TLC se constituye un grupo intergubernamental específico para revisar y elaborar recomendaciones respecto a normas automotrices a nivel federal en los 3 países, incluidas las necesarias para lograr una mayor compatibilidad de las normas.

Los comentarios del Consejo Asesor sobre el Sector automotriz son las siguientes:

- 1.- La desgravación del sector de partes automotrices de la región permitirá alcanzar niveles superiores de competitividad, a través de las economías de escala.
- 2.- Los plazos y modalidades de la desgravación reconocen la asimetría en el desarrollo del sector en los 3 países. Gracias a ellos las exportaciones mexicanas de vehículos a Estados Unidos podrán incrementarse notablemente desde su inicio.
- 3.- Se ampliará la oferta de vehículos en el mercado mexicano a un precio inferior.
- 4.- Los plazos convenidos otorgan protección a la industria así como a la de las partes automotrices durante un periodo razonable que les permitirá incrementar su competitividad para enfrentar la competencia. El plazo concedido para la importación de automóviles usados también es decisivo en este aspecto.
- 5.- El porcentaje de contenido regional que deberá incluir los vehículos es atractivo para que las empresas de fuera de la región se instalen en México, a la vez que permitirá la incorporación de partes producidas localmente.
- 6.- Las disposiciones sobre inversión en las industrias de partes automotrices permitirán a las empresas mexicanas alcanzar niveles superiores de competitividad, así como especializarse para proveer a la industria terminal.
- 7.- Las disposiciones sobre inversión también protegen a la industria de partes, sin

obstaculizar la asociación en caso de que lo consideren pertinente.

ENERGÍA Y PETROQUÍMICA BÁSICA

En los 14 meses de negociación del TLC, el tema de los hidrocarburos fue uno de los más difíciles y también el más sensible para la sociedad mexicana. El recuerdo de los excesos cometidos hace más de medio siglo por las empresas petroleras extranjeras, y de la consecuente expropiación, todavía es causa de recelo en México. Aun cuando las prohibiciones y restricciones constitucionales mexicanas fijaban muy nítidamente las líneas de lo que podría aceptarse y de lo que no, en México se temía que los negociadores cedieran soberanía, a pesar de su reiterada declaración de que no sería así. Aunque los funcionarios mexicanos no lo aceptaban, hubo fuertes presiones para que, por ejemplo, México aceptara los polémicos contratos de riesgo, en vez de los cuales terminó admitiendo los contratos de desempeño.

En el TLC se establecen los derechos y obligaciones de los tres países en relación con el petróleo crudo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear.

Los tres países reiteran en el TLC el pleno respeto a sus respectivas constituciones. Asimismo, reconocen que es deseable fortalecer el importante papel del comercio en la región y mejorarlo mediante una liberalización gradual y sostenida.

Las disposiciones de TLC en materia de energía incorporan y desarrollan las disciplinas del GATT relacionadas con las restricciones cuantitativas a la importación y a la exportación, en tanto se aplican al comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos. El TLC establece

claramente que de acuerdo con estas disciplinas, un país no puede imponer precios mínimos o máximos de importación o exportación. El TLC también establece que cada país podrá administrar sistemas de permisos de importación y exportación siempre y cuando se maneje de conformidad con las disposiciones del tratado. Además, ningún país podrá imponer impuestos, derechos o cargos a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos a menos que aquellos se apliquen también al consumo interno de dichos bienes.

Cualquier restricción a la importación o exportación de energía se limitará a ciertas circunstancias específicas, como la conservación de los recursos naturales agotables, el manejo de una situación de escasez, o la aplicación de un plan de estabilización de precios.

Cuando un país signatario imponga una restricción de esta naturaleza, no deberá reducir la proporción de la oferta total disponible para el otro país signatario, por debajo del nivel de los últimos tres años o de otro periodo acordado, no impondrá a las exportaciones hacia otro país signatario un precio más alto que el precio interno, ni entorpecerá los canales normales de suministro. México, por excepción, no adquiere estas disposiciones y, por tanto, no tiene dichas obligaciones con los otros países miembros del TLC.

Esta sección también limita las situaciones en las que un país signatario podrá restringir las exportaciones o importaciones de bienes energéticos o petroquímicos básicos por razones de seguridad nacional. Sin embargo, con base en una reserva estipulada por México, el comercio no se sujetará a esta disciplina, puesto que se regirá por la disposición general del Tratado sobre seguridad nacional que se describe en la sección de Excepciones.

El TLC reitera que las medidas reglamentarias en materia de energía están sujetas a las reglas generales del TLC sobre trato nacional, restricciones a la importación y exportación e

impuestos a la exportación. Además, los tres países acuerdan que la adopción de medidas regulatorias se llevara a cabo de manera tal que se reconozca la importancia de un marco regulatorio estable

El Estado mexicano se reserva la exclusividad en la propiedad de los bienes, y en las actividades e inversión en los sectores del petróleo, gas, refinación, petroquímicos básicos, energía nuclear y electricidad.

Las disposiciones del TLC sobre energía reconocen las nuevas oportunidades de inversión privada en México en materia de bienes petroquímicos no básicos y en instalaciones de generación de electricidad para autoconsumo, cogeneración y producción independiente, al permitir a los inversionistas del TLC adquirir, establecer y operar plantas en estas actividades. La inversión en la petroquímica no básica se regirá por las disposiciones generales del Tratado.

Con objeto de promover el comercio transfronterizo de gas natural y petroquímicos básicos, el TLC establece que las empresas estatales, los usuarios finales y los proveedores tendrán derecho a negociar contratos con suministro. Asimismo, los productores independientes de electricidad, Comisión Federal de Electricidad (CFE) y las empresas eléctricas de otros países signatarios tendrán derecho a negociar contratos de compra y contratos de venta de energía eléctrica. Dichos contratos estarán sujetos a la aprobación por la autoridad competente.

Cada país permitirá a sus empresas estatales negociar cláusulas de desempeño como parte de sus contratos de servicios; en el caso de México dichos contratos tendrán únicamente como contraprestación un pago monetario.

Ciertos compromisos específicos en relación con aspectos especiales del comercio de bienes

entre Canadá y Estados Unidos establecidos en el capítulo de energía del ALC, seguirán aplicándose entre ambos países.

Para el Consejo Asesor, en el TLC:

- 1 - se tomaron medidas que con absoluto respeto a las disposiciones constitucionales permitirán agilizar los flujos comerciales de este sector en los tres países.
- 2 - Aumentará la competitividad del sector en México con beneficios directos para el resto de la economía.
- 3 - Se brindará a las cadenas productivas, lo cual estimulará a las nuevas generaciones.
- 4 - Las preferencias que se otorgarán a las empresas mexicanas constituyen un estímulo para la industria nacional.

INVERSIÓN

Aunque su denominación es comercial, el Tratado tiene entre sus objetivos evidentes la atracción de capitales que México necesita con abundancia y urgencia. Esta característica del Tratado se explica muy fácilmente en un mundo donde existe una gran demanda de esos capitales y una gran competencia por atraerlos.

En este contexto, el Tratado elimina barreras importantes a la inversión, otorga garantías básicas a los inversionistas de los tres países y establece un mecanismo para la solución de controversias que pudieran surgir entre tales inversionistas y un país del TLC.

Cobertura

El apartado establece preceptos que se aplican a las inversiones que realicen los

inversionistas de un país miembro del TLC en territorio de otro. Para efectos del TLC, el concepto de inversiones se define de manera amplia ya que abarca todas las formas de propiedad y participación en las empresas, a la propiedad tangible o intangible, y aquella derivada de un contrato.

Trato no discriminatorio y niveles mínimos de trato

Cada país otorgará a los inversionistas de un país del TLC y a las inversiones que ellos realicen, trato no menos favorable el que se otorga a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los de otros países (trato de nación más favorecida). En lo que toca a las disposiciones estatales, provinciales o municipales, se entenderá como trato nacional el no menos favorable que el trato más favorable que otorgue a sus propios inversionistas.

Asimismo, cada país otorgará a las inversiones de ciudadanos de países del TLC, trato justo y equitativo, así como plena seguridad y protección acordes con el derecho internacional.

Requisitos de desempeño

Ningún país miembro del TLC podrá imponer requisitos de desempeño a las inversiones en su territorio, tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales, importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones, transferencias de tecnología y requisitos de fabricación de productos en una región determinada. Sin embargo, lo anterior no se aplicará a las compras del sector público, a los programas de incentivos a la exportación, ni a las actividades de ayuda internacional.

Transferencias

Los inversionistas de un país miembro del TLC podrán convertir la moneda de curso legal en divisas, al tipo de cambio que prevalezca en el mercado, de sus ganancias, ingresos derivados de una venta, pago de préstamos, u otras transacciones relacionadas con una inversión. Cada país miembro del TLC asegurará que esas divisas puedan transferirse libremente.

Expropiación

Ningún país miembro del TLC podrá expropiar, de manera directa o indirecta, inversiones que realicen los empresarios de los países miembros del TLC, salvo por causas de utilidad pública, con base en el principio de no discriminación y de acuerdo con las formalidades que establece la Ley. Los inversionistas afectados deberán recibir, sin demora, una indemnización cuyo monto será determinado conforme al valor justo de mercado de las inversiones expropiadas, más cualquier interés correspondiente.

Solución de controversias

Los inversionistas de los países del TLC podrán reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones de este apartado por parte del país receptor de la inversión, mediante un procedimiento de arbitraje entre el inversionista y el Estado, o ejercitar los recursos disponibles ante los tribunales nacionales de ese país.

Compromisos y excepciones específicos de cada país

Cada país miembro del TLC determinará sus compromisos de liberalización y sus excepciones

a las obligaciones de trato nacional, nación más favorecida y requisitos de desempeño. En el caso de México estas excepciones toman en consideración las exigencias constitucionales, reservándose ciertas actividades al Estado Mexicano.

En un plazo de dos años, cada país especificará las excepciones estatales y provinciales. Con excepción de algunos sectores sensibles a las importaciones, estas medidas no podrán hacerse más restrictivas una vez liberalizadas. Sin embargo, algunos sectores sensibles tales como los de telecomunicaciones básicas, servicios sociales y marítimo, no estarán sujetos a esta limitación.

Canadá podrá revisar la adquisición de empresas como se prevé en el ALC. México podrá revisar las adquisiciones de empresas cuyo valor, al entrar en vigor el TLC, sea de 25 y hasta 150 millones de dólares en el décimo año. Dichos valores serán indicados.

Excepciones

En general, las disposiciones sobre inversión no se aplicarán a las compras del sector público ni a subsidios. Por motivos de seguridad nacional, el Tratado establece excepciones para la adquisición de empresas por extranjeros.

PROPIEDAD INTELECTUAL

El desarrollo de las computadoras y de las telecomunicaciones son ejemplos del acelerado ritmo que en la actualidad tiene el avance científico y tecnológico, lo cual incide en innovaciones productivas que ayudan a la competitividad de los países. De ahí que ayudan la importancia de proteger y promover la propiedad industrial y los derechos de autor

particularmente. Desde 1975, México forma parte de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), uno de los 16 organismos especializados de las Naciones Unidas, y en el que participan 125 países. Además, el 27 de Junio de 1991, el Congreso de la Unión aprobó la nueva ley de fomento y protección de la propiedad industrial, con objeto de brindar mayor protección al inventor mexicano y proporcionar seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías.

El TLC establece obligaciones substanciales relativas a la propiedad intelectual, las cuales se fundamentan en el trabajo realizado por el GATT y los convenios internacionales más importantes en la materia. Cada país protegerá adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual con base en el principio de estos derechos, tanto a nivel internacional como en las fronteras.

El Tratado define compromisos sobre la protección de : derechos de autor, incluyendo los fonogramas, patentes, marcas, derechos de los obtenedores de vegetales, diseños industriales, secretos industriales, circuitos integrados e indicaciones geográficas.

Derechos de autor

En el área de derechos de autor, las obligaciones de los países signatarios del Tratado son:

- *proteger los programas de cómputo como obras literarias, y las bases de datos como compilaciones,
- *conceder derechos de renta para los programas de cómputo y fonogramas y
- *estipular un plazo de protección por lo menos de 50 años para los fonogramas.

Patentes

El Tratado otorga protección a las inversiones, requiriendo a cada país:

*conceder patentes para productos y procesos en prácticamente todo tipo de inventos, incluidos los farmacéuticos y agroquímicos,

*eliminar cualquier régimen especial para categorías particulares de productos, cualquier disposición para la adquisición de los derechos de patentes, y cualquier discriminación en la disponibilidad y goce de los derechos de patentes que se otorguen localmente y en el extranjero; y

*brindar la oportunidad a los titulares de las patentes, para que obtengan protección en los inventos relativos a productos farmacéuticos y agroquímicos, que antes no estaban sujetos a ser patentados.

Otros derechos de propiedad intelectual

Además, ésta sección establece reglas para proteger a :

*las marcas de servicios al mismo nivel que las de productos;

*las señales codificadas emitidas por satélite, en contra de uso ilegal;

*los secretos industriales en general, así como la protección contra la divulgación por parte de las autoridades competentes de resultados presentados por las empresas relativos a la seguridad y eficacia de sus productos farmacéuticos o agroquímicos;

*los circuitos integrados tanto en sí mismos, como a los bienes que lo incorporen; y

*las indicaciones geográficas, para proteger a los titulares de las marcas y evitar al público a cometer un error.

Procedimientos de ejecución

También se incluyen obligaciones detalladas sobre:

*los procedimientos judiciales para la puesta en práctica de los derechos de propiedad intelectual incluidas las disposiciones relativas a daños, suspensión precautoria y en general, a los aspectos de legalidad intelectual en la frontera, incluidas las salvaguardas para prevenir el abuso.

el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual en la frontera, incluidas las salvaguardas para prevenir el abuso.

El Consejo Asesor, que celebra la denominación de origen concedido al tequila mexicano, consideró que las disposiciones del TLC sobre la propiedad intelectual:

- 1.- son congruentes con las disposiciones mexicanas en la materia.
- 2.- permitirán proteger los inventos, marcas y productos mexicanos.
- 3.- facilitarán la transferencia de tecnología para la modernización del aparato productivo mexicano.

EXCEPCIONES

El TLC incluye disposiciones que aseguran que el Tratado no restrinja la capacidad de un país para proteger sus intereses nacionales.

Excepciones generales

Esta disposición permite a un país contratante adoptar medidas que afecten al comercio y que en otras circunstancias serían incompatibles con sus obligaciones, cuando lo haga para

proteger intereses tales como la moral pública, la seguridad, la vida y salud humana, animal y vegetal, los tesoros nacionales, para conservar recursos naturales o para la ejecución de medidas en contra de prácticas engañosas o comportamientos contradictorios a la competencia. Sin embargo, tales medidas no deberán resultar en discriminación arbitraria o en restricciones disfrazadas sobre el comercio entre los países del TLC.

Seguridad nacional

Nada de lo dispuesto en el Tratado afectará la capacidad de cualesquiera de los países signatorios, de adoptar las medidas que consideren necesarias para proteger sus intereses esenciales de seguridad.

Tributación

El TLC dispone que, en general, los asuntos tributarios se regirán por los acuerdos de doble tributación celebrados entre los países miembros.

Balanza de pagos

De conformidad con el Tratado, un país contratante puede adoptar medidas que restrinjan el comercio para proteger su balanza de pagos, solo en circunstancias limitadas y de acuerdo con las reglas del Fondo Monetario Internacional.

Industrias culturales

Los derechos de Canadá y E.U. respecto de las industrias culturales se regirán por el ALC.

Cada país mantiene el derecho de adoptar medidas con efectos comerciales equivalentes en represalia a cualquier acción referente a la industria cultural que hubiera sido una violación al ALC, excepto para las disposiciones sobre industrias culturales. Dichas medidas compensatorias no se lamentarán por las obligaciones derivadas del TLC. Los derechos y obligaciones entre México y Canadá serán idénticos a los que se aplican entre Canadá y Estados Unidos.

A manera de resumen se puede decir que, el TLC surgió porque México a raíz de su negativa situación financiera y después de observar la apertura comercial en diferentes países y la posibilidad del incremento en el rezago industrial y económico, decidió ingresar al GATT en 1986 y posteriormente al TLC en 1990, después de un lento proceso de negativas claras como medida de proteccionismo en principio y de una apresurada decisión al final por parte casi exclusiva del gobierno mexicano, que aún cuando intentó involucrar a todos los sectores sociales del país, en términos reales no se las tomó en cuenta, intentando imitar nuevamente los métodos y estrategias de los poderosos países orientales como estrategia ideal para el logro de un desarrollo social mal fundamentado por falta de estudios comparativos de las condiciones de cada cultura y nación.

De este modo, el TLC ha acarreado diversidad de reacciones con un alto costo social en la sociedad mexicana a partir de su negociación, las cuales obviamente no han permitido observar las posibles ventajas que este tratado y la apertura comercial pudiesen haber generado en nuestro país y en nuestra gente.

El siguiente capítulo busca fusionar los conceptos de Actitud y Nacionalismo en un escrito en

donde fue recopilada información del autor de la prueba utilizada para medir Nacionalismo (José Miguel Salazar) y también algunas teorías de la Actitud. Creemos que el Nacionalismo es una fusión de actitudes cívicas y costumbres de un grupo social, que en conjunto proporcionan la base del comportamiento nacional. Nos valimos de una de las situaciones más importantes y trascendentales por las cuales atraviesa nuestro país y su gente tomando en cuenta un rubro por demás importante de la población total, teniendo el propósito de obtener un antecedente teórico en ésta área del conocimiento que se encuentra prácticamente virgen.

CAPITULO 3: NACIONALISMO Y ACTITUDES.

El fenómeno del nacionalismo ha cobrado en las últimas décadas renovados bríos, sobretodo en los países del llamado tercer mundo. Luego del papel relevante que desempeñó en Europa a partir del siglo XVII, aparece como elemento importante en los movimientos que comienzan después de la segunda guerra mundial, a surgir en los países en vías de desarrollo. Por lo tanto podemos decir que su estudio cobra nueva actualidad, ya que sus características y las bases que genera este sentimiento se han visto modificadas tanto como las sociedades, generando como ellas, actitudes individuales y sociales totalmente diferentes a las de periodos históricos precedentes al de la conflagración mencionada. No es lo mismo el nacionalismo para un burgués europeo del siglo XVIII que para un habitante de América Latina que está viviendo los últimos años del siglo XX. Pero estas diferencias no han surgido por un efecto explosivo. Son mas bien el fruto de una evaluación continua, en la que si se pueden mencionar etapas y ello es sólo porque las mismas nos permiten una mejor demarcación de los periodos históricos que nos facilitarán una mejor visualización de dicho proceso evolutivo. En este capítulo revisaremos brevemente la historia del estudio del nacionalismo y su definición, las bases psicológicas del nacionalismo, nacionalismo en algunos países del mundo, breve historia del estudio de las actitudes, definición de actitud y bases teóricas de la actitud.

3.1. BREVE HISTORIA DEL ESTUDIO DEL NACIONALISMO Y SU DEFINICION.

No cabe duda, el fenómeno de nacionalismo posee, hoy en día, una importancia particular,

sobretudo en los países que se encuentran en vías de desarrollo. Como fenómeno histórico, el nacionalismo desempeñó un papel muy relevante en Europa a partir del siglo XVIII y actualmente ha cobrado una nueva importancia, principalmente desde la segunda guerra mundial, como posible elemento motor del devenir de los países del tercer mundo.

Han sido muchos los científicos sociales y los comentaristas que han escrito sobre el tema, por lo que resulta difícil hacer una revisión exhaustiva de la literatura correspondiente. Sin embargo hemos intentado resumir algunas de las posiciones más importantes.

Entre los pensadores que han considerado este fenómeno desde finales del siglo pasado, tenemos a Hayes quien define el nacionalismo como una "religión". Afirma que el hombre posee un sentido religioso que debe lograr expresión de una forma u otra: en períodos de duda ó escepticismo religioso propiamente dicho, esto se expresa a través del nacionalismo o la adoración del estado político.

En términos de clarificar conceptos, Hayes indica que una "nacionalidad" es un principio cultural y no político. El nacionalismo es una fusión emocional moderna de la exageración de dos fenómenos muy viejos: a) "nacionalidad", esto es, un grupo de personas que hablan un lenguaje común, quienes aprecian las tradiciones históricas comunes y que constituyen una sociedad cultural en la cual, entre otros factores, la religión y la política han jugado papeles importantes, aunque no necesariamente continuos, y b) "patriotismo", es decir amor a la tierra patria o tierra natal Hayes (1926).

Stalin (1913), por su lado, elabora ciertos planteamientos dentro del marco del materialismo histórico y, sin abandonar totalmente los elementos psicológicos, plantea que "Nación es sólo

una categoría histórica de una determinada época, la época del capitalismo ascensional". La nación se define como... "una comunidad humana estable, históricamente formada y surgida sobre la base de la comunidad, del idioma, del territorio, de la vida económica y de la psicología manifestada, y que está en la comunidad de la cultura" (pag.316). La burguesía es el principal personaje en la lucha nacional, pues su problema principal es el mercado: "...el mercado es la primera escuela en que la burguesía aprende el nacionalismo". Sin embargo, Stalin apunta que el contenido del movimiento nacional no puede ser el mismo en todas partes; ya que está determinado íntegramente por las distintas reivindicaciones que presenta el movimiento. Este último enunciado plantea la posibilidad de identificar diferentes "tipos de nacionalismo" lo cual, en efecto realizan varios autores.

Handman (1921) identifica cuatro tipos de nacionalismo: nacionalismo del oprimido, nacionalismo irredentista (encaminado a liberar a parte de su gente del dominio extranjero); nacionalismo precausionario y el nacionalismo de prestigio (cuando a la nación se le evalúa en forma negativa y el rescate de los logros históricos anteriores pudiera servir para aumentar ese respeto perdido).

Wirth (1936) también sugiere una tipología tentativa de los nacionalismos europeos basada en las formas características que toma el conflicto, la autoconciencia y la conciencia del grupo que genera.

Emerson (1960), al analizar el desarrollo del nacionalismo, particularmente en países coloniales, ya no nos habla de una tipología de nacionalismo sino de etapas de nacionalismo en los países colonizados. Este autor considera que la primera reacción de la gente colonizada

es una defensa xenofóbica seguida por una segunda etapa de autohumillación no crítica y aceptación de la superioridad extranjera. Finalmente ocurre una tercera etapa de síntesis nacionalista.

Emerson también piensa que el nacionalismo puede surgir tanto en un contexto totalitario como en uno democrático.

Kohn (1962) pone énfasis en que se considere al nacionalismo sobretudo el nacionalismo occidental (Inglaterra, Francia y E.U.), dentro del marco de la modernización. Al hacer la historia del nacionalismo, Kohn (1949) establece su inicio en la segunda mitad del siglo XVIII, que se corresponde con la toma de poder por la burguesía. El nacionalismo de ésta época se basa en dos ideas: la libertad personal y la unidad nacional. "La libertad se convirtió en el fundamento de la patria; hay patria únicamente ahí donde está segura la libertad, pero la libertad misma fundada sobre la propiedad, sobre la conciencia del vigor y del peso que los miembros de la clase media iban cobrando con el crecimiento de sus riquezas". (pag. 190).

Kohn busca ser preciso y descarta de su análisis histórico muchas manifestaciones que pudieran parecer propias del nacionalismo, y llega finalmente a definirlo en términos básicamente psicológicos. Esta definición incluyó cinco elementos:

1. Es un "estado del espíritu".
2. Reconoce al Estado - nación como la forma ideal de organización.
3. Fuente de toda energía cultural creadora.
4. Fuente de todo bienestar económico.
5. Que reclama lealtad suprema.

En los estudios del autor, esta fuerza es analizada como positiva y creadora de desarrollo y,

en el fondo de una mejor vida.

En una línea similar están los planteamientos de Silvert (1965), quien dice: "...el nacionalismo es intrínseco al proceso de desarrollo, que desempeña una función estratégica en una clase y fase particular del desarrollo y que...parte de su naturaleza permanece por doquiera invariable, estructural y funcionalmente". Justamente, este mismo autor considera que gran parte de los problemas de Latinoamérica pueden ser referidos a la falta de lealtad en un nivel intermedio (como lo es el nacionalismo), y a la tendencia a saltar de una lealtad a la familia y al grupo pequeño de identificaciones trascendentales. Silvert piensa que la lealtad de tipo intermedio es el "precio metafísico que debe pagarse por la modernización".

La misma idea, esto es, que el nacionalismo es importante para la modernización, la encontramos también en Seton-Watson (1965). De acuerdo con este autor, el nacionalismo dejará de existir si se logran dos tipos de condiciones: 1. Que la nación obtenga independencia y unidad y 2) que la sociedad pase a través de las tensiones de la modernización económica y cultural, para lograr un nuevo equilibrio en un nivel superior de industrialización, urbanización y educación de masas.

El latinoamericanismo posee ciertas características asociadas con el nacionalismo convencional, como son el sentido de solidaridad latinoamericana, la presencia de símbolos de solidaridad (como Bolívar) y la existencia de esfuerzos para lograr expresiones prácticas a dichas ideas. Considera este autor que mientras más se fortalezca el latinoamericanismo, más tenderá a entrar en conflicto con el panamericanismo. Es interesante una de las aseveraciones del autor: "...el fidelismo es probablemente una amenaza potencial más fuerte a

los intereses de los Estados Unidos en Latinoamérica, que el comunismo. Esto se debe a que el fidelismo expresa también el auge del nacionalismo latinoamericano y del populismo".

3.2. BASES PSICOLOGICAS DEL NACIONALISMO.

ETNOCENTRISMO: ¿UNA PERSPECTIVA SOCIOBIOLÓGICA?

La hipótesis del etnocentrismo fue introducida originalmente por Sumner (1906) como parte de su concepción neodarwiniana de la sociedad, y encaja con su posición de liberalismo económico. Dentro de ésta concepción, es "natural" y parte del proceso de evolución, que los miembros de un grupo manifiesten una afectividad positiva respecto del grupo propio y una afectividad negativa ante el grupo externo.

Sumner en una de sus versiones más importantes, consiste en que "...cada grupo alimenta su propio orgullo y vanidad, se considera superior, exalta sus dioses y mira con desprecio a los extraños".

Existe también un enfrentamiento respecto de si se trata de un fenómeno de carácter histórico - social y, por lo tanto, transitorio, o si se trata de un fenómeno asentado en características intrínsecas a la condición humana y, por ende, que posee raíces biológicas.

Consideramos que el nacionalismo es un fenómeno positivo en los países del tercer mundo, pudiendo ser motor importante de su desarrollo, no solo en el plano económico tecnológico, sino igualmente en el plano sociopsicológico.

Queener(1949), quien clasifica a las personas como "internacionalistas" o "nacionalistas", con base en criterios de acción (pertenencia a grupos o participación en actividades asociadas con

una posición u otra) y de actitud.

Son notables también, los esfuerzos realizados en este sentido por un grupo de psicólogos sociales, entre los que resaltan Herbert Kelman y David Katz. Katz, Kelman y Flacks (1963), diferencian tres formas en que el individuo se relaciona con el Estado - Nación; simbólico, normativo y funcional. Se pone énfasis en las relaciones entre el individuo y el Estado-nación, pues el punto de partida para el análisis del nacionalismo es el interés en la solución de conflictos y en evitar la guerra, uno de cuyos elementos motores parece ser el nacionalismo, y que se materializa a través del Estado. En dicho enfoque, y muy conscientemente, se minimiza la identificación cultural.

Es importante anotar que el nacionalismo del que habla Kelman es aquel que se considera al Estado-nación como la unidad política a la cual se le atribuye el máximo poder, que representa una población particular y en cuyo mantenimiento todos los miembros del sistema deben colaborar.

Berry, Kelman y Taylor (1977), quienes cuestionan el supuesto etnocéntrico ("las actitudes positivas hacia uno mismo y su grupo están generalmente asociadas con actitudes negativas hacia otros grupos") y proponen el supuesto multicultural que indicará la necesidad de "confianza en la identidad propia como prerequisite para el desarrollo de las actitudes positivas hacia los demás". Se presentan datos relativos a lo anterior, obtenidos en el contexto multicultural canadiense, que no apoyan el planteamiento multicultural, sino que, en líneas generales apoyan el planteamiento etnocéntrico, esto es, mientras más se evalúa positivamente el grupo propio, menos positivamente se evalúan los grupos extraños. Es, sin embargo, importante anotar que los grupos considerados en el estudio fueron grupos

migratorios que habitan en Canadá. Al revisar la literatura psicológica sobre el nacionalismo, no hemos podido encontrar una teoría bien estructurada que pueda servir de clara orientación a los estudios que se realizan en este campo.

El problema de la identificación de los elementos que definen una nación es un problema reiterativo a lo largo de la historia moderna de la humanidad.

Parte de la filosofía política desarrollada por Hegel va a dar origen a la disciplina denominada "Psicología de los pueblos".

Herder (1744-1803) enfatizaba los aspectos culturales como unificadores de los pueblos: lenguaje, tradiciones históricas y culturales.

Rousseau indicaba que la unidad política es la condición de la unidad social.

Hegel llega a la síntesis dialéctica de éstas posturas al formular su teoría del Estado como un todo orgánico, conformado por las interrelaciones entre el pueblo y el gobierno.

La cohesión social le va a dar la presencia de un estado nacional que engloba en sí a la sociedad civil, al aparato político y al estado ético. Por ello rechaza la idea rousseauiana de la soberanía del pueblo -cuando se le considera como algo separado del estado- rechaza que una nación sea definida por el pueblo, que queda reducido a la categoría de "gentío" o de "chusma", de la cual afirmaba que era "una masa amorfa cuya agitación y actividad solo pueden ser elementales, irracionales, bárbaras y espantosas" (Hegel, 1952, p.198, citado por Durán, 1979, p.54).

Es entonces, que el estado define a la nación, entendiéndose por estado las representaciones organizadas del pueblo y el aparato político, propone solucionar el problema de la falta de un carácter nacional alemán generando un espíritu del pueblo llamado en alemán "Volksgeist".

Las fuerzas componentes de dicho espíritu son, esencialmente el lenguaje, la religión, las costumbres, las instituciones históricas y la constitución política (leyes) comunes a una congregación. Esto, finaliza Hegel, generará un sentimiento de identificación con la comunidad. En resumen para Hegel los elementos de identidad nacional son, al mismo tiempo, culturales y políticos.

Debemos mencionar una corriente de pensamientos cuyas proposiciones van a influir decididamente en las ciencias naturales y sociales del siglo XIX: el evolucionismo.

Aún más que el propio Darwin, es la obra del inglés Herbert Spencer la que orientó los caminos fundamentales que habrían de seguir algunas ciencias sociales, tales como la antropología, la Sociología y la Psicología. Es autor de los postulados básicos del Darwinismo social y, junto con Augusto Comte, el iniciador del análisis de la sociedad con base en la filosofía naturalista.

Podemos considerar que son tres los elementos fundamentales que son retomados del sociodarwinismo para elaborar los primeros estudios del carácter nacional. El primero se refiere a la identificación de las culturas con las razas.

Esta posición llegó también a afirmar que las cualidades mentales se heredan y que son inherentes a las razas. La Mente del Hombre Primitivo que Frank Boas publicó en 1911, demostrando que las características culturales son independientes de la raza.

El segundo elemento importante de esta postura es un corolario del anterior: existen razas cuya constitución mental es superior a otras.

El tercer elemento básico se refiere a la conceptualización de la sociedad como un organismo biológico, es decir, a la reducción del orden social al orden natural. Esta idea llevó a pensar a

muchos que sí existen desigualdades económicas y sociales, es porque son indispensables para el buen funcionamiento del organismo.

En el origen latinoamericano de los estudios sobre el carácter nacional, los Estados Unidos trataban de llenar los vacíos de poder que España y Francia dejaban y remitían el atraso de Latinoamérica a un problema de raza y, en algunos casos, de características típicas de los pobladores de nuestras naciones.

Por otro lado, la búsqueda de la consolidación de los estados capitalistas en nuestros países, hizo prioritario el objetivo de promover la difusión y asimilación del concepto de nacionalidad como un ente homogéneo. Esta asimilación era considerada como la condición indispensable para hacer factible la evolución de nuestros pueblos. Las herramientas conceptuales con las que se abordó esta problemática venían de la filosofía entonces en boga en Latinoamérica: el positivismo.

El término "nación" viene del latín, *natio*, palabra derivada del verbo *nascor* (nacer), con el sentido original de raza, tribu ó clase de seres humanos nacidos de la misma sangre ó de la mismo crianza (Dicc. Lat.-Esp. 316; Dicc. Eti. 410). Hoy día significa en general el "conjunto de los habitantes de un país regido por el mismo gobierno" o el "conjunto de personas de un mismo origen étnico y que generalmente hablan un mismo idioma y tienen una tradición común" (Dicc. Leng. Esp. 943).

La palabra pueblo viene del latín *populus*, con el sentido original de los muchos y el uso posterior de una multitud de personas o habitantes en un lugar, es decir, la población o el conjunto de ciudadanos (Dicc. Lat. Esp. 379; Dicc. Eti. 480). Significa hoy día, en general, el "conjunto de personas de un lugar, región o país" o el "país con gobierno interdependiente"

(Dicc. Leng. Esp. 1118)

El vocablo estado viene del latín status, palabra derivada del verbo stare (estar de pie), con el sentido original de postura, posición, situación, condición o estado (político) (Dicc. Lat. Esp. 477-478; Dicc. Eti. 254). Entre muchas otras aplicaciones modernas, hoy día significa de manera general, el "cuerpo político de una nación" (Dicc. Leng. Esp. 601.).

El término cultura viene del latín cultura, palabra derivada del verbo colere (habitar una tierra a base de labrarla con una especie de cuchillo ---culter--- o azada o arado), con el sentido original de labranza (Dicc. Lat. Esp. 119 y 89; Dicc. Eti. 185.)

De manera general significa hoy día el "conjunto de modos de vida y de costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial, en una época o grupo social" o, en el sentido de "cultura popular", el "conjunto de las manifestaciones en que se expresa la vida tradicional de un pueblo" (Dicc. Leng. Esp. 415).

Díaz-Guerrero (1986) comenta que el autor que más aclara los orígenes del concepto de cultura en México es Carlos Monsivais en su trabajo subtítulo: "Notas sobre la Historia del Término 'Cultura Nacional' en México". Monsivais llega a una vasta descripción del concepto de cultura nacional y realiza lo que llamó un inventario cívico-popular de la expresión cultura nacional. Concluye Díaz-Guerrero (1986) comentando que parecería obvio que el grado en que se participe de la cultura nacional define el grado de identidad nacional que posean los individuos, por lo que cualquier interferencia (como, por ejemplo, de otra cultura) o poca participación del individuo o del grupo en su cultura nacional disminuirá su grado de identidad nacional.

El nacionalista Efraim Kelman (1983) es una ideología que proporciona una justificación a la

existencia o a la creación de un Estado que engloba a una población dada y que fija la relación del individuo con ese Estado. Según la ideología nacionalista, el Estado nacional es la unidad política revestida de la autoridad suprema. La justificación última para fundar, mantener y fortalecer un Estado nacional (es decir, un sistema político con jurisdicción reconocida internacionalmente sobre una determinada población) es que este sistema es el que representa, más natural y efectivamente a esa población.

Establece el autor además, que la correspondencia entre la entidad política y la entidad histórica, cultural y étnica, con la que por lo menos gran parte de la población se identifica, lleva a la suposición de que el Estado nacional asegura la mejor protección de las necesidades e intereses de la población. Es por esto que el Estado nacional es percibido como una fuente de dignidad personal bajo los siguientes aspectos: a) representa la identidad étnica y cultural de la población y b) proporciona a los individuos un sentido de participación y control sobre su propio destino.

A través de la identificación con su Estado el individuo afirma y expresa su identidad personal y experimenta el engrandecimiento de su autorrespeto y autotranscendencia. Kelman nota que muchos estados nacionales comprenden gran variedad de grupos étnicos y culturales muy diferenciados.

Algunos de éstos grupos pueden llegar a sentir que su identidad de grupo no se refleja adecuadamente en el sistema. Junto con ésta pérdida ó despojo de identidad, éstos grupos de población, con frecuencia son excluidos y discriminados, de tal forma que sus necesidades e intereses son tratados inadecuadamente. Divisiones étnicas, lingüísticas ó religiosa, dentro de un Estado nacional, pueden provocar conflictos, desde demandas de autonomía cultural

hasta movimientos separatistas

Se piensa que una nación es un grupo de gente que comparte una lengua común, una historia común, una religión común, una forma de vida común, un común sentido de destino y un fondo común de memorias y aspiraciones. Kelman establece que no es necesario que todos éstos elementos comunes estén presentes a la hora de definir a un grupo como nación ni hay ningún criterio objetivo que haga a uno de los elementos indispensable en la definición. Debe existir suficiente comunidad para proporcionar unas bases rápidas de comunicación.

Fishman (1968 citado en Kelman 1983) comenta que un grupo étnico se convierte en nación cuando empieza a ideologizar sus costumbres y sus formas de vida. Es decir, pasa de la idea de "esta es la forma en que nosotros hacemos las cosas" a la idea de "hay algo especial, único y valioso en nuestra forma de hacer las cosas". Este tipo de ideologización es el que hace posible desarrollar la lealtad e integrar la identidad propia en una colectividad que va más allá (en el espacio y en el tiempo) del grupo primario al que se pertenece, de los contactos cara a cara.

Brens y Soberón (1975), por su parte, indican que la nación es una realidad a medias o incompleta, es una tendencia, un respirar colectivo hacia algo estructurado y concreto. La nación en si misma permanece latente, pasiva e indefinida. La combinación de la nación en los tiempos modernos es el estado. Establecen la diferencia entre estado y nación en que: cuando la nación toma conciencia de si misma, surge el estado. La nación es el constituyente primario del estado.

Así un estado nacional se basa siempre en la nacionalidad, pero una nacionalidad puede existir sin un estado nacional. Un estado es esencialmente político; una nacionalidad es

primariamente cultural y sólo incidentalmente política.

El nuevo nacionalismo puede ser identificado como poseedor de seis características:

1. Creencia en la independencia (por oposición al imperialismo).
2. Creencia en la unidad nacional.
3. Creencia en la libertad (derivado de la lucha antiimperialista).
4. Creencia en el socialismo (porque el imperialismo estuvo identificado con la explotación y el capitalismo).
5. Rechazo a la agresión, al racismo y a la esclavitud.
6. Adopción de una posición neutral independiente en los asuntos internacionales y un profundo compromiso con la cooperación internacional.

Whittaker (1962), por su parte, describe el nacionalismo continental ó latinoamericano como un movimiento que adquiere gran auge en los años sesenta. Considera que como movimiento, el nacionalismo tiene mayor posibilidad de éxito que movimientos similares en África y Europa, en parte por el lenguaje común.

Bay, 1951; Gullvag, Ofstad y Tønnessen, 1950; Christiansen, 1959. Dichos autores identifican dos tipos de nacionalismo: uno orientado hacia la gente, otro orientado hacia el poder. El primer tipo es resultado de un proceso psicológico básico: la necesidad de identificación. Sin embargo éste proceso no puede explicar el segundo tipo de nacionalismo, que realmente es el resultado de una necesidad de dominio y sumisión.

Rosenblatt (1964) toma nacionalismo y etnocentrismo como sinónimos y hace un resumen de lo que puede encontrar en la literatura al respecto, aunque muchos de los enunciados tienden

a ser contradictorios. En líneas generales se interpreta el nacionalismo desde un marco funcional, ya sea de funcionalidad para el grupo o de funcionalidad psicológica para el sujeto; es decir, la existencia de necesidades psicológicas que son satisfechas por el nacionalismo y el etnocentrismo.

Katz (1965) identifica los siguientes tipos de sociedad: la sociedad revolucionaria, la sociedad constructora de imperios, la sociedad burocrática-tecnológica y la sociedad declinante. Los tipos de ideología nacionalista son el estatismo, el nacionalismo institucional y la identidad cultural.

Según Katz, en la sociedad revolucionaria se integran los tres tipos de ideología nacionalista; en la sociedad burocrática por contraste lo que ata al individuo es la ideología del Estado como fuente de autoridad burocrática.

Al igual que todas las demás identidades, la identidad nacional es la culminación de un proceso que se inicia en las primeras etapas del desarrollo del individuo. De ella hacen parte todas las identificaciones de tipo patriótico que el niño va asumiendo en toda su vida. En la primera infancia, el niño se identifica con su madre mediante sentimientos de confianza y reconocimiento mutuo. Es ésta primera experiencia, la génesis de las futuras identificaciones y la raíz de todas las identidades. Sin embargo, en esas primeras etapas el niño no puede identificarse con símbolos u objetos nacionales. El mundo que le rodea aún no le presenta alternativas que le exijan descargar sus sentimientos de lealtad sobre objetos, personas o grupos distintos de los que se encuentra en su hogar. A medida que el niño va llegando a la edad escolar, va incrementando su conocimiento de algunos de los símbolos nacionales. Especialmente la bandera y el himno patrio de las sociedades modernas.

Aunque no entiende bien su significado, la aprehensión de tales símbolos viene acompañada por ciertos sentimientos de respeto y veneración los cuales se originan en la observación del comportamiento de sus mayores y en la aceptación y cumplimiento de normas e instituciones específicas para pautar el comportamiento ante tales símbolos. No es sino hasta la edad escolar que el niño comprende mediante el conocimiento de las tradiciones históricas el alcance y significado de los signos patrios.

Es en esta etapa de su desarrollo en la que internaliza el significado de términos como heroísmo, sacrificio, privación, patriotismo y fidelidad a unos valores abstractos de su nacionalidad. Mediante la exaltación y ejemplificación de la vida de los hombres ilustres de su nación, se van internalizando sentimientos de orgullo y satisfacción por el hecho de pertenecer a una comunidad nacional que ha producido hombres virtuosos en el campo de las artes, la ciencia y así por el estilo. Por otro lado el niño aprende que existen personas investidas de autoridad a las que se les debe respeto y consideración.

Durante la adolescencia, la etapa más definida y consciente del desarrollo del individuo, se lleva a cabo la cristalización de la identidad en general y dentro de ella la de la identidad nacional. En esta etapa, como hemos visto anteriormente, la socialización juega un papel importante.

Mediante este proceso el joven adquiere creencias, ideologías y doctrinas aceptadas socialmente. Dentro de ellas se destaca el nacionalismo como una fusión emocional moderna, como una concepción mental que se ha desarrollado gracias a la urgencia activa de perpetuar y fortalecer los vínculos nacionales por medios diversos que incluyen los políticos.

De acuerdo con Silva Michelena "...hasta que un conjunto básico de orientaciones de valores

integrativos, tales como el nacionalismo, se extienda de una manera más igualitaria, la situación permanecerá siendo altamente inestable..."(pág. 137; citado en Salazar).

Al revisar la literatura psicológica sobre el nacionalismo, no hemos podido encontrar una teoría bien estructurada que pueda servir de clara orientación a los estudios que se realizan en este campo

3.3. NACIONALISMO EN ALGUNOS PAÍSES DEL MUNDO.

ESTADOS UNIDOS

Existe un estudio realizado por Terhune (1964), en los Estados Unidos, con estudiantes extranjeros

En dicho estudio, mediante la evaluación de la relación que pudiera existir entre nacionalismo, dogmatismo, percepción de poder nacional, percepción de estatus nacional y amenazas al país, el autor encontró que entre los estudiantes extranjeros, el nacionalismo estaba enfocado a lograr prosperidad y estatus para su país; mientras que, entre los estudiantes estadounidenses el nacionalismo aparecía más relacionado con amenazas percibidas.

Estos resultados enfatizan, de nuevo, el problema de la complejidad del fenómeno y de las diferentes variantes en que el mismo puede ocurrir.

CANADA

Berry, Kelman y Taylor (1977), quienes cuestionan el supuesto etnocéntrico ("las actitudes positivas hacia uno mismo y su grupo están generalmente asociadas con actitudes negativas

hacia otros grupos") y proponen el supuesto multicultural que indicará la necesidad de "confianza en la identidad propia como prerrequisito para el desarrollo de actitudes positivas hacia los demás"

Se presentan datos relativos a lo anterior, obtenidos en el contexto multicultural canadiense, que no apoyan el planteamiento multicultural, sino que, en líneas generales, apoyan el planteamiento etnocéntrico, esto es, mientras más se evalúa positivamente el grupo propio, menos positivamente se evalúan los grupos extraños. Es, sin embargo, importante anotar que los grupos considerados en el estudio fueron grupos migratorios que habitaban en Canadá.

ARGENTINA

El positivismo argentino, surgido alrededor de 1880, filosofía de orientación científicista, va a servir de base a la aparición y desarrollo de las ciencias encargadas de aprehender la realidad social, explicaba los procesos sociales de una manera evolucionista y transformacionista. Estos dos momentos del desarrollo de las ciencias sociales van a matizar los contenidos propios de las explicaciones que los argentinos darán sobre el pueblo latinoamericano y su futuro.

La llamada generación de los ochentas (80's) se constituyó en un grupo de intelectuales positivistas que quisieron romper con las explicaciones románticas de los fenómenos sociales propios de la generación liberal. De este grupo importa considerar el trabajo psicosocial de Agustín Alvarez y, principalmente el de José María Ramos Mejía. En 1984 Agustín Alvarez dio a conocer su libro "South América". Ensayo de Psicología Política. En él considera la necesidad de hacer un cambio en el comportamiento de los sudamericanos. Si inicialmente

éstos se orientaban hacia la consecución de objetivos religiosos, es preciso reorientarlos hacia la consecución de objetivos políticos, en otras palabras es pasar de una moral "teológica" a una moral "civil".

Para la explicación de la génesis y evolución de las multitudes, Ramos Mejía hace uso de los conceptos de la física. Afirma así, que un sentimiento o idea que mueve a un pueblo es una fuerza que, como las demás, tiene sus líneas eléctricas y magnéticas particulares. Que al igual que a los átomos, los hombres se combinan por alguna particular valencia moral, lo cuál determina la dureza de las multitudes. Por ello propone la existencia del hombre-carbono, cuya finalidad le permite asociarse con facilidad. Su método de estudio es genético y se logra implementar estudiando: 1) La multitud en sí; 2) Los hombres que proceden de ella; y 3) Los dominadores de las multitudes que tienen cualidades para dirigirlos y transformarlos.

La triada de pensadores argentinos se completa con la obra de Carlos Octavio Bunge, quien se interesó por el problema del carácter nacional por la vertiente de la educación, su obra cumbre aparece en 1903 y lleva por título "Nuestra América".

Minimiza el estudio de la génesis y se enfrenta al estado presente contra el que se intenta reaccionar, con una postura anti-intelectualista y asimilando las corrientes biologicistas de la época, Bunge define su premisa básica: "Cada raza física es una raza psíquica. Cada raza posee un carácter de raza" (Bunge, 1903, p.22; citado en Valderrama).

Encuentra en la pereza la razón máxima de nuestro atraso. Bunge se basa en tres premisas:

- 1) Cada pueblo posee una psicología social propia.
- 2) La psicología colectiva de cualquier sociedad, aunque susceptible de transformaciones, es relativamente estable,

3) Las cualidades típicas que constituyen la psicología social de un pueblo no son primitivas de él, sino en cuanto a su intensidad y forma (p.51; citado en Valderrama, p.95).

Su método era construir generalizaciones psicológicas induciéndolas de muchas premisas y luego verificar estas generalizaciones aplicándolas como contraprueba a las manifestaciones de la sociedad estudiada. Consideraba, finalmente, que la psicología social se manifiesta en todos los productos de su respectiva sociedad y es a su vez producida por todos los antecedentes de esa sociedad.

VENEZUELA

El estudio realizado en Venezuela acerca de sus creencias con respecto a otros países arrojó los siguientes resultados:

A Venezuela se le considera como el menos culto con respecto a Estados Unidos, Inglaterra, Argentina, España, Colombia, los caraqueños creen que sólo Colombia es más atrasado que Venezuela, con respecto al respeto a la ley, Venezuela, nuevamente ocupa una posición bastante negativa respecto a la organización se encontró algo muy similar y en relación a la libertad, la democracia y la riqueza, la posición de Venezuela es menos negativa.

Si consideramos las características personales (o valores instrumentales), tenemos que los venezolanos ocupan el último lugar en tres de ellas: responsables, trabajadores y ahorrativos) el primer lugar en otras tres: alegres, hospitalarios y no explotadores y posiciones intermedias en relación con otras dos características: inteligencia, honestidad.

Podemos inferir pues, que en la población de Caracas hay una tendencia a expresar una actitud ante Venezuela y los Venezolanos que es menos positiva que la actitud que se

manifiesta respecto a los otros países o grupos nacionales, con la única excepción de Colombia y los colombianos. Esto parece corroborar lo que habíamos planteado anteriormente acerca de un sentimiento de "minusvalía" (Salazar, 1970). En un estudio realizado por Miguel Salazar (Salazar, 1975), se empezaron a plantear variables muy sencillas que pudieran estar relacionadas con el nacionalismo. Las dos variables seleccionadas fueron el nivel socioeconómico y la edad. Respecto a la primera, se tomaron en cuenta la clase media alta y la clase media baja. En el caso de la edad, se trabajó con pre adolescentes (12 a 14 años), adolescentes (17 a 19 años) y adultos (padres de los anteriores).

En el primero, se obtuvo el resultado de que el nivel socioeconómico no estaba relacionado con el patriotismo ni con el estatismo entre los jóvenes; aunque sí entre los adultos, siendo ambas actitudes más acentuadas en el nivel socioeconómico más bajo. En segundo lugar, se observó que los padres de ambos grupos tienden a ser más patrióticos que sus hijos. En tercer lugar, se advirtió que los pre adolescentes, no solo tienden a ser más patrióticos y estatistas que los adolescentes, sino que son también más estatistas que los adultos.

Estos resultados aportaban el diagnóstico de la situación venezolana, (país natal de éste autor) además de la sugerencia de la existencia de un proceso de desnacionalización entre los jóvenes, en su tránsito de la infancia a la adolescencia, e igualmente de una actitud menos favorable ante la nación en los niveles socioeconómicos más altos. Ambos enunciados han sido corroborados por los estudios posteriores, en los que se han utilizado metodologías y poblaciones diferentes.

En el instrumento utilizado, se incluyó un ítem que buscaba medir la afectividad hacia el país y hacia los grupos nacionales. La afectividad respecto a los países se midió a través de las

respuestas dadas en una escala de siete puntos, desde: "me gusta.....no me gusta".

La afectividad respecto a los grupos nacionales se midió con la escala "simpático-antipático".

Como hemos indicado anteriormente, a los venezolanos, les llamó la atención la prevalencia de la ideología que valora a los Estados Unidos como mejor país que Venezuela. El porcentaje es de un 85%, si consideramos la población total, y de un 89% si eliminamos a aquellos que no contestaron los ítems, en los cuales se pedía que se expresaran las creencias relativas a los Estados Unidos, argumentando no tener suficiente conocimiento.

La situación es interesante y creemos que constituye un reflejo de la situación de dependencia de Venezuela (Salazar 1979b), sobre todo, en relación con los Estados Unidos. Esta ideología sería simplemente una manifestación de ésta situación económica y social.

Sería posible dejar el análisis a este nivel -dice Salazar- y proceder a descubrir su origen y a estudiar como se mantiene e instaura ésta ideología, a través de los mecanismos sociales. Sin embargo, como psicólogos, nos interesa la variabilidad de las respuestas, las diferencias individuales y las posibles relaciones entre ideología y conducta. La psicología social tiene su razón de ser en la observación del hecho de que las variables sociales, no actúan de igual manera sobre todos los individuos. El estudio de las diferencias individuales nos puede permitir acercarnos a la dilucidación de cómo ocurre esto. ¿Existen diferencias en los valores de los individuos que los llevan a responder en forma diferente ante la misma situación estimulativa? ¿Acaso la estimulación social no se presenta de la misma forma a los diferentes sujetos y su percepción es, por lo tanto, distinta?

Como lo hemos expresado anteriormente, obteniendo la sumatoria de las creencias existentes en relación con un país o un grupo nacional, y multiplicando dicho resultado por la evaluación

de cada característica, obtenemos una medida, expresada por Fishbein (1967), lo cual es equivalente (cuando se incluyen todas las creencias salientes) a la actitud.

De acuerdo con dicho planteamiento teórico, debería existir una relación entre dicha medida de verbalización directa de afectividad hacia el país y el grupo nacional. Con éste propósito, en su estudio se incluyó un ítem mediante el cual se le pedía al sujeto que expresara si le gustaba o no el país y si consideraba a los individuos del grupo particular, simpáticos o antipáticos, sobre la base de que dicha escala es la que carga más altamente la dimensión evaluativa del diferencial semántico en la factorización.

Las correlaciones entre afectividad y la conducta ante los grupos nacionales, tienden a ser mayores que las correlaciones entre afectividad y actitud entre los países.

El estudio nos indica que la alta afectividad hacia Venezuela y los Venezolanos tiene relación con:

- a) Ver películas venezolanas
- b) Trabajar activamente en comités de barrio o en asociaciones de vecinos.
- c) Votar en las elecciones municipales
- d) Cumplir con todas las leyes.
- e) No preferir a un extranjero cuando se ofrece un trabajo.
- f) No comprar ropa extranjera
- g) Oír regularmente programas de música folklórica venezolana.
- h) Preocuparse por la política y no sólo de sus problemas propios.

La ideología acerca de lo nacional y lo extranjero que se expresa en términos de la afectividad

hacia Venezuela y los venezolanos, si posee manifestaciones conductuales, o por lo menos, presenta intenciones conductuales.

El mundo en que vivimos está dividido en países con diferente grado de desarrollo. A los países latinoamericanos se les ha caracterizado como atrasados, semifeudales, subdesarrollados dependientes; términos que adquieren relevancia y significado particular, de acuerdo con el punto de vista sociológico que se emplee. Creemos, y en esto, estamos de acuerdo con la mayoría de los científicos sociales latinoamericanos del presente, dice el autor, que la mejor característica es la de países "dependientes" (Cardoso y Falleto, 1968). El concepto de dependencia implica también que el desarrollo económico y social en los países dependientes está condicionado por lo que acontece en los centros de dominio mundial.

La dependencia parece expresarse en la valoración positiva de las características que se identifican como pertenecientes a los países centros, esto es, a los países dominantes. Esto por supuesto no es un hecho que ocurre únicamente en Venezuela...

BOLIVIA

En la ciudad de La Paz se distribuyó en 1909 un libro publicado en Barcelona, España. Dicho libro llevaba por título "Pueblos Enfermos", su autor es Alcides Arguedas Díaz.

Al decir de Arturo Andrés Roig (1981), Arguedas se muestra, en este libro, lleno de contradicciones. Mientras adopta, por una parte una actitud comprensiva respecto de la situación de opresión del indígena y denuncia crudamente a los grupos opresores, por otra parte desarrolla un racismo que implica el más profundo desprecio por su propio pueblo, al que declara enfermo y en vías de degeneración (Roig, 1981, p.255).

Dedica capítulos a la psicología de la raza indígena, de la raza mestiza, del carácter indoespañol y a la influencia de estos en la vida política de la nación. Así llega a la misma conclusión que Bunge: el problema fundamental de los hispanoamericanos es la indolencia y la inactividad, la falta de persistencia en el carácter. Y la causa de esto la encuentra en el prematuro nacimiento de nuestros pueblos a la vida autónoma e institucional, ocasionando con ello la ausencia de la unidad de aspiraciones "que es un factor indispensable para cohesionar un carácter y dar fuerza a un país". (Arguedas, 1909, p.1102).

ECUADOR

El positivismo ecuatoriano es, tal vez, en toda América Latina, el que más se apoyó en el biologicismo y en el psicologicismo. Ecuador es uno de los países que más difusión dio a la psicología.

En 1925, Carlos Salazar escribe su artículo "El Ecuador ante las leyes psicológicas de Le Bon". Aquí, Salazar considera que el Ecuador se encuentra en plena decadencia, de la cual no podrá escapar. Este pesimismo es fundamentado por la inexistencia de una entidad nacional, debido a la presencia de los géneros de disociación que implica el mestizaje de las razas y que se transmite por herencia. Al respecto afirma "la sintomatología del presente, y el conocimiento del pueblo autorizan para plantear el problema de la crisis de la civilización ecuatoriana" (Salazar, 1925-1926, p.33; citado en Valderrama).

La existencia de la conciencia social determina la unidad nacional, que caracteriza la psicología de los pueblos y favorece el progreso del país.

MEXICO

Los españoles llegaron a México en 1519, encontrando una diversidad de pueblos que habían desarrollado una gran variedad de cosas como: grandes logros en el campo de la escultura, la numeración y los sistemas calendáricos. La nueva España (México) era al comenzar el siglo XIX uno de los más ricos, extensos y poblados de territorios de la corona española.

Es durante este siglo que los acontecimientos mundiales (La revolución francesa y la independencia de las colonias inglesas en América del Norte), además del deseo de los criollos pobres de participar más y mejor en la distribución de la riqueza de la Nueva España y los criollos ricos de no compartir su hegemonía con los españoles peninsulares, provocaron entre 1793 y 1810 una serie de conspiraciones independentistas. El 16 de Septiembre de 1810 comenzó en el pueblo de Dolores la lucha abierta convocada por el Sacerdote Miguel Hidalgo, alcanzando la Independencia en 1821.

Hacia mediados del siglo XIX, México, poblado por menos de 8 millones de habitantes, no había conocido la paz, la unidad nacional ni el progreso económico. En 1858 el país estaba dividido por dos tendencias convertidas en partidos políticos militantes: los liberales y los conservadores. Un grupo de liberales, encabezados por Benito Juárez, desató una contienda civil contra quienes en esos momentos gobernaban el país (los conservadores), que se llamó la Guerra de la Reforma ó de los Tres años.

Los conservadores, no quedando conformes con su derrota, buscaron apoyo en el extranjero y Napoleón III de Francia los ayudó a cambio de la Corona para el príncipe austriaco Fernando Maximiliano de Habsburgo. El presidente Juárez retomó el poder del gobierno Mexicano en el 1867, momento en que se consolidó la Independencia Mexicana.

A fines de 1876, el gobierno establecido fue derribado por un levantamiento militar, llegando al

poder el General Porfirio Díaz, que salvó el período de 1880-1884, gobernó opresivamente y sin interrupción hasta 1911. Ya para 1910 se inició un movimiento social encabezado por Francisco I. Madero, que alcanzó la Presidencia bajo el lema "Sufragio efectivo, no reelección". Las fuerzas del antiguo régimen lograron asesinar al presidente y con la ayuda de los Estados Unidos intentaron regresar al pasado.

Emiliano Zapata y Francisco Villa, guerrilleros populares, retomaron la lucha para el restablecimiento del poder constitucional, en lo que se llamó la Revolución Mexicana.

Es entonces en 1917, que surge la Ley Suprema que todavía rige la vida de los Estados Unidos Mexicanos. La constitución de 1917 organizó a México como una república representativa, democrática y federal integrada por estados libres y soberanos en lo relativo a sus regímenes internos.

Una vez ubicados en la situación mexicana, veremos algunas características de éste, nuestro pueblo.

Continuemos este trabajo con una serie de fantásticas afirmaciones acerca de qué se debe hacer acerca del mismo. Son todas ellas dichos mexicanos: "El trabajo honrado hace al hombre jorobado", "la ociosidad es la madre de una vida padre", "si la bebida no te deja trabajar deja el trabajo". Estas, y expresiones similares de la sabiduría popular de la gente de México, se han extendido tanto a través del territorio nacional que estoy dispuesto a apostar que cada uno de los mexicanos las dice ó las escucha, cuando menos una vez por mes. ¿Pero qué es lo que significa? ¿Es que los mexicanos es gente perezosa y "buena para nada"? ¿Es que el trabajo para ellos es una experiencia tan brutal que han de tomar por siempre una actitud defensiva frente a ella? ¿Es que la idea de trabajo aún en lo abstracto es algo que lleva

consigo connotaciones extremadamente negativas? ¿Implican éstos dichos que no existe manera de hacer que los mexicanos trabajen? ¿Es simplemente un testimonio de un excelente sentido del humor?

Más vale, pues, que desde un principio indiquemos que a pesar de los intensos esfuerzos de "modernización" que se han realizado en México y en América Latina en general, tanto como en muchas otras áreas en desarrollo en el mundo, existen en verdad muy pocos hechos y aún más, existe parquedad aún de opinión capaz de tener alguna relevancia al respecto de ésta serie de preguntas

Los mexicanos son perezosos, que no se puede hacer que los mexicanos trabajen, que los mexicanos no tienen otro interés que el de la siesta y el de la fiesta, etc.

Ahora bien, si esto fuese lo que hiciésemos tendríamos que encarar de inmediato la realidad, el hecho de que México ha estado incrementando su producción nacional con una tasa dos ó tres veces más alta de lo esperado para la mayor parte de los programas de desarrollo económico en Latinoamérica

No obstante, confrontados con éstos hechos, qué es lo que hacemos, qué es lo que decimos ¿Es posible que éstos mexicanos que están incrementando su producción nacional con una tasa a ésta increíble velocidad son los mismos mexicanos que han desarrollado y siguen creando nuevos dichos tan derogativos como los párrafos escritos antes acerca del trabajo?

Lo que es un hecho es el de que éstos rebeldes mexicanos están trabajando intensa y duramente. Ahora bien. ¿Porqué están trabajando? He aquí nuestro segundo grupo de interrogantes. ¿Es que desean alcanzar un gran éxito individualista? ¿Es que desean mostrar a todo el mundo que son cada uno de ellos mejor que los demás? ¿Están compitiendo los

unos contra los otros hasta el

punto de "dog eats dog"? ¿Es que están interesados, en cierto modo, egoista y específicamente en el desarrollo de sus propias e individuales capacidades y potencialidades? ¿Es que quieren llegar más allá que los González? ¿Será posible que existan otras dimensiones que pudiesen explicar su alta productividad y su alta motivación para trabajar?

El problema del desarrollo socioeconómico, no se considera como un fenómeno aislado, como una introducción a los efectos que en México la teoría y la práctica del vivir pueden tener sobre la teoría y la práctica del desarrollo económico, el autor se permite hacer una afirmación escandalosa. Cree que los mexicanos, incluyendo en este caso específicamente, a todos los latinoamericanos pueden haber estado siempre trabajando más y están, particularmente en el presente, trabajando más por persona que trabaja, que los norteamericanos.

Porqué, si es cierto que los mexicanos y los latinoamericanos están trabajando más por menos dinero y bajo condiciones de trabajo peores que los norteamericanos, entonces ¿Porqué, qué posible razón los lleva a realizar y los mantiene realizando ésta, aparentemente imposible, actividad?

Ahora -dice Díaz-Guerrero- advierto a los lectores que ahora estoy utilizando una "lógica norteamericana". Los norteamericanos ciertamente encontrarán casi imposible (en general, por supuesto) trabajar en éstas condiciones inadecuadas. Esto hace que aumente la importancia y la urgencia de buscar una contestación a las preguntas: ¿Qué posibles motivos están conduciendo a mexicanos y latinoamericanos a trabajar con tal intensidad aún bajo tales condiciones? Ahora bien para mostrar la relevancia y la importancia que éstas preguntas pueden tener aún para los norteamericanos, preguntemos: ¿Qué es lo que haría que los

norteamericanos trabajaran intensamente, por poco dinero y bajo duras condiciones de trabajo?

El trabajo para la muestra de los norteamericanos significa algo que es bueno (no hay aquí mucho entusiasmo); es muy efectivo, pero casi neutral respecto a la actividad que se juzgue necesaria.

Para los mexicanos es un poco mejor que para los norteamericanos, pero desde luego menos efectivo aún cuando si requiere de gran actividad. También en la India es menos efectivo que en los Estados Unidos, y se advierte que requiere un cierto grado de pasividad.

En Suecia es tan bueno como en los Estados Unidos, y se le juzga relativamente poco efectivo, y necesita un grado intermedio de actividad entre la poca observada por el grupo norteamericano, por una parte, y la gran actividad experimentada por los mexicanos.

Los tipos de motivaciones que parecen ser las más importantes para los trabajadores mexicanos de todas las clases socioeconómicas, no son, ni el trabajo en sí mismo, ni su propio y personal éxito, ni siquiera el uso y el desarrollo de sus propias potencialidades, sino que son mucho más a menudo razones que llevan una intensa connotación afiliativa. Trabajan por razones extrínsecas al trabajo, trabajan por la familia, trabajan por darles una educación a los hijos, a menudo trabajan porque consideran que el trabajo es un deber que debe ser realizado. Todo esto va muy bien con su filosofía generalizada de sobrellevar, de aguantar y de adaptarse a las demandas de su medio. Aun cuando no tenemos estudios ó resultados similares en padres norteamericanos, todo lo que sabemos de previos estudios en Estados Unidos indica que algunas de las razones más altamente motivadoras para que los norteamericanos trabajen son, por supuesto, el alcanzar una posición socioeconómica alta, el

tener éxito, el poder desarrollar sus propias potencialidades, el trabajar porque el trabajo es su propia recompensa, etc.

Estos y otros resultados, algunos publicados y otros en proceso de ser publicados, nos han llevado a pensar que los norteamericanos en su vida diaria podrían ser descritos como activos, optimistas, autónomos, supraconcientes respecto a la eficiencia, competitivos, autosuficientes, un tanto agresivos en sus relaciones interpersonales y tensos; y los mexicanos, como pasivos, fatalistas, afiliativos, interdependientes, cooperativos, humildes, obedientes y calmados.

Es más, diferentes enfoques al problema total, que la manera norteamericana, pueden ser tan productivos ó más productivos y fundamentalmente, "los negocios son los negocios" necesariamente motivaciones altamente humanísticas pueden entrar en juego y alguno de éstos esquemas ratinos, ó de otra nacionalidad acerca de cómo hacer las cosas, pueden ser más saludables desde un punto de vista humanístico.

Es así como Díaz Guerrero considera que queda mucho por aprender acerca de la salud mental en sus relaciones con el trabajo de otras sociedades que la de los Estados Unidos. Así el gran goce que los mexicanos parecen experimentar degradando al trabajo no parece reducir su evaluación del mismo, ciertamente no interfiere y quizá los pueda ayudar a sobrellevar mejor el trabajo. Es más su filosofía de que la vida es para sobrellevarla más bien que para gozarla, puede proporcionar buenos dividendos, no solamente respecto a una mayor capacidad de permanecer trabajando mayor número de horas sin interrupción, sino también en la vida en general.

Los norteamericanos han hecho gigantescos descubrimientos respecto a "teoría y práctica" del desarrollo económico. Los mexicanos y muchos otros grupos han descubierto formas de vida

que bien pueden ser contribuciones a la "teoría y práctica del vivir".

Quizá desde la insana ilusión que el éxito económico produce, los norteamericanos pueden haber llegado a ser bastante ciegos respecto a los aspectos humanos y de salud mental necesariamente involucrados y pueden haber llegado hasta el punto de ignorarlos peligrosamente.

Tal vez por el bienestar emotivo y la felicidad interna que la práctica de una forma afiliativa de vivir produce, los mexicanos y otros grupos pueden haber llegado a ser bastante ciegos a las contribuciones que al bienestar de los seres humanos ha hecho la teoría y práctica del desarrollo económico y pueden aun haberlas peligrosamente ignorado.

Otro punto de la personalidad del mexicano que ahora se conoce es que cuando se da una interacción interpersonal se valora de acuerdo con la satisfacción y placer inmediatos que produzcan. Con esto, claro, el autor no se refiere a conseguir que se construya un puente y ni siquiera a conseguir un trabajo, sino a que se provea íntima satisfacción humana para los interlocutores. Un norteamericano sólo tiene que preguntarle a un mexicano por la dirección de una calle ó un camino. El mexicano iniciará una compleja serie de explicaciones y gestos, sonriendo con frecuencia; el norteamericano sentirá bienestar y contento, pero ¡las direcciones pueden ser completamente equivocadas! Simplemente por no saber la dirección, el mexicano nunca daría al traste con las posibilidades de una placentera relación interpersonal.

Si hemos de definir en forma operante este aspecto del criterio de la realidad interpersonal como lo hallamos en el mexicano, diríamos: "el grado de realidad en una relación interpersonal estriba en la frecuencia, calidad y calor de las relaciones interpersonales que logran vivirse en un determinado período de tiempo".

Semejantes reacciones son espontáneas y mucho más a menudo reacciones libres, que respuestas convencionales. Pero aun cuando se verbalicen en forma convencional no son estereotipadas sino que atesoran un variado y agradable contenido emotivo.

El mercado de los aztecas era un lugar mucho más de socialización que de comercio. La tradición continúa aun: una india extiende su mercancía en la calle: dos docenas de platos y tazas. Al turista le gusta el precio y desea comprarlo todo. Ante la sorpresa del turista, la india contesta horripilada: "¡No!, si usted los merca todos, luego yo qué vendo". El proceso, la ceremonia la socialización del vender son para ella más importantes que la venta, aunque sea obvio que tanto ella como su familia necesitan el dinero. Los mexicanos han desarrollado formas exquisitas de relacionarse: cortesía, buena educación, amigabilidad, romanticismo, etc. A pesar de que éstos gestos sociales del mexicano han sido criticados como meras formalidades, al autor le parecen tan reales y genuinos como cualquier otra expresión humana. Quizá los mexicanos no han ido demasiado lejos en ésta forma de ser; a menudo prefieren perder un argumento a un amigo. Los norteamericanos, en cambio, ganan argumentos. Pero los mexicanos pueden perder no solo argumentos, sino tiempo y dinero por no perder el placer interpersonal. Algunos comentarios del Doctor Rogelio Díaz-Guerrero dicen lo siguiente: "Ojalá y México desarrolló finalmente una democracia en la que la igualdad crezca paralelamente al sentido altamente valioso del respeto amoroso y de la recíproca protección entre humanos. Nuestros estudios demuestran que algo de la materia prima de tal democracia ya existe en la sociocultura mexicana, al menos en la forma que la visualiza el estudiante; pero falta, claro, su realización. Esta naturalmente ha tropezado y seguirá tropezando con múltiples y extraordinariamente difíciles obstáculos, tanto de la realidad

externa como y sobre todo, de obstáculos implícitos en la naturaleza de lo humano y de las relaciones humanas. Ojalá los mexicanos algún día nos ingeniemos para superarlos".

De acuerdo con John Kenneth Turner (1911), autor del libro "México Bárbaro", crítico del Porfiriato mexicano, todas las apologías del sistema porfiriano, de esclavitud económica y de autocracia política tienen su raíz en las afirmaciones de la inferioridad etnológica del pueblo mexicano (1911, p. 291). Es decir, que la existencia de defectos en el carácter del pueblo justificaba la existencia de la dictadura. Siguiendo a Turner se consideraba que el pueblo mexicano tenía los siguientes vicios: pereza, superstición infantil, imprevisión, estupidez ingénita, ignorancia impenetrable, indomable propensión al robo, embriaguez y cobardía (Turner, 1911, p. 291). Bajo este contexto, los intelectuales mexicanos entraron al campo del conocimiento de la psicología de los pueblos, aunque su producción no pudo alcanzar la cantidad generada en otros países, por ejemplo, Argentina. Desde una perspectiva no positivista, José María Vigil polemiza contra las posturas racistas en su artículo periodístico "El pueblo mexicano" (1878). Allí enfatiza la necesidad de distinguir entre el carácter transitorio y el permanente de los pueblos. Este último era determinado por la raza y el clima -lo que nos indica que Vigil no escapa a las coordenadas científicas de la época- y el carácter transitorio es el resultado de circunstancias históricas pasajeras. Al respecto señala: "Es menester no olvidar que cada pueblo tiene su modo particular de ser y que el mero hecho de que alguno esté más atrasado que otros, no implica una inferioridad absoluta ni un fallo condenatorio a todas sus partes. (Del pueblo mexicano)... no ha faltado quien lo califique de un conjunto abirragado de elementos heterogéneos, sin ninguna cohesión entre sí y condenados a disolverse después de un periodo más o menos tormentoso de discordia y escándalo". (Vigil,

1879).

Lo único que requiere el pueblo mexicano es, según éste autor estabilidad política y educación del carácter. Sin embargo, con la consolidación de los positivistas en el plano político y educativo, vuelven a aparecer las posturas sociodarwinistas.

Francisco Bulnes escribe, en 1899, su libro "El porvenir de las Naciones Hispanoamericanas ante el avance reciente de Europa y de los Estados Unidos". Partiendo de la consideración de que cada pueblo posee su carácter propio y de que es importante el papel de las multitudes en la historia de un pueblo, critica a la Iglesia Católica y a la herencia latina porque determinaron los "abominables vicios de los latinos en la vida pública". (p.73).

Gran seguidor de Gustavo Le Bon, llega a justificar la existencia de la dictadura por la incapacidad de las plebes para gobernarse. De ellas afirma: "La función orgánica y secular de la plebe es demoler, pulverizar lo demolido. A la multitud, amorfa para la moral, anómica para la ciencia, se le conquista poniéndole en los dientes un trozo de cualquier cadáver...Las plebes representan la barbarie de las clases que han envilecido por el dolor y la mentira" (pp.126-127)

Por ello ante el futuro de Latinoamérica, Bulnes es muy pesimista. La ve enferma de neurastenia "caracterizada por un miedo terrible al poder de las plebes, que conducirá a las plebes a la omnipotencia. La enfermedad de las grandes naciones latinas es la neurastenia con obsesión de plebetobia" (p. 128).

En 1901 Ezequiel A. Chávez elabora una monografía llamada "Ensayo sobre los rasgos de la sensibilidad como factor del carácter mexicano". Es, tal vez, el escrito con mayor rigor metodológico de los hasta ahora mencionados. El interés de Chávez es conocer el carácter

nacional mexicano para, con base en él, poder decidir las medidas educativas y políticas que se habrán de tomar, evitando así caer en imitaciones extralógicas. Si el carácter está compuesto por la sensibilidad, el intelecto y la voluntad, es imprescindible estudiar cada parte y luego integrarlas. Por ello únicamente estudia la sensibilidad. Su postura es también el organicismo social y su consecuencia; considera la superioridad de algunas razas; según Chávez, el indígena es "una masa inconvencible que el progreso tiene atado al pie y que dificulta y amengua sus movimientos" (p.61). Sin embargo, en sus objetivos estaba el poder explicar adecuadamente su situación y el buscar las soluciones más adecuadas para ayudar al progreso del país. Al igual que en otros países, ésta vertiente llevó a soluciones declaradamente racistas. En 1910, Fortunato Hernández presentó al Congreso Internacional Americano de Medicina e Higiene (en Buenos Aires, Argentina), su trabajo "Higiene de la especie", en la cual postulaba la necesidad del cruzamiento y la selección artificial para evitar "que se sigan degenerando nuestras razas". Decía de ello: "La degeneración de las clases inferiores del pueblo constituye un peligro muy serio para el porvenir de las naciones. Para la salvación de tales clases tal vez no bastaría la protección perseverante del Estado y se haría necesario su cruzamiento con sangre nueva, vigorosa y sana. Sólo bajo la influencia bienhechora de una selecta inmigración, podrían refloreecer nuestras degeneradas clases proletarias". (pp.22-23)

Retomando los puntos anteriores, la situación social que vive México es grave, el nacionalismo es una de las expresiones más importantes de un país y su comportamiento, y como las actitudes

muestran de forma clara tales circunstancias, he aquí lo importante de su estudio; leamos pues algo de sus antecedentes de investigación, sus definiciones, sus teorías y en fin su importancia.

3.4. BREVE HISTORIA DEL ESTUDIO DE LAS ACTITUDES.

El concepto de actitud se ha vuelto 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.

El término "actitud" se deriva del latín "aptus", que significa disposición o adaptabilidad, que conlleva a un estado mental o subjetivo de preparación para la acción. En la actualidad se considera un estado neuropsíquico de alerta para la actividad mental o física.

Desde principios de este siglo, en 1928, Thomas y Znaniecki, se preocuparon por la medición psicológica de las actitudes en un estudio sobre el campesinado polaco en los Estados Unidos, donde midieron las actitudes de los polacos en un escenario nuevo, en el que los viejos valores tuvieron que cambiar para lo cual las definieron como "un estado de ánimo del individuo hacia un valor".

Con dicho estudio, se inicia la investigación de las actitudes, considerándolas como las respuestas psicológicas de los valores morales de cada persona mediante las cuales se pretende predecir la conducta

Allport (1935) concluye 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.

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 de los individuos.

Fishbein (1966) sigue el camino trazado por Thurstone en 1931 y visualiza a la actitud como un concepto unidimensional, refiriendo a la cantidad de afecto a favor o en contra de un objeto psicológico. Mas 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.

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.

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.

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 objeto 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 de la emoción.

Es posible argumentar que lo que alguna 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, por ejemplo, hoy en día existe una preocupación por conocer las actitudes y opiniones de los trabajadores, con el fin de detectar 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 uniformes 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 solo se explican por las condiciones de trabajo, salariales o de relación obrero-patronal, un obrero de origen agrícola-rural valora más los aspectos económicos del trabajo y presta poca atención a los aspectos sociales del mismo. 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.

Katz señala que las actitudes en su medición son un registro digno de confianza de las ideologías o atributos de la gente

Thurstone supone que la información es el determinante primario de la actitud y es la carga evaluativa de esta información (más que el contenido cognoscitivo), la que influye sobre las actitudes afectivas del individuo.

Murphy y Murphy "Consideramos a las actitudes como tendencias, predisposiciones o ajustes hacia ciertos actos, que pueden ser verbalizados o verbalizables"

Los elementos esenciales característicos de las actitudes se pueden sintetizar de la siguiente manera:

- a) La organización duradera de creencias y cogniciones en general.
- b) La carga afectiva en favor o en contra
- c) La predisposición a la acción

d) La dirección a un objeto social

Zimbardo P y Ebbesen E., dividen las actitudes de acuerdo a tres componentes: cognición, afecto y conducta.

El componente cognoscitivo, reside en las creencias de un individuo hacia un determinado objeto y se mide por la cantidad de conocimientos que una persona tiene sobre el tópico; estos conocimientos son siempre juicios de valor.

El componente afectivo se refiere a las emociones o sentimientos vinculados a un determinado objeto y puede medirse por las respuestas psicológicas o respuestas verbales de agrado o desagrado.

El componente conductual, consiste en toda la inclinación de actuar de una manera determinada y se mide por la observación directa de como se porta la persona en una situación estimulante.

Baldwin (1905) define la actitud como "la disposición para la atención o la acción de una clase definida".

Thomas Znaniecki (1918) decía que la actitud era "un proceso de conciencia individual que determina las actitudes usuales o posibles del individuo en el mundo social".

Kretch, Crutchfield y Ballachey en 1962 (citado en Reich y Adcock, 1980) mencionan que las actitudes son: "sistemas perdurables de evaluaciones positivas o negativas, sentimientos y técnicas de acción a favor o en contra de objetos sociales".

Newcomb (1964) afirma que la actitud "es una respuesta afectiva y relativamente estable, en relación con un objeto".

En 1976 Summers define a la actitud como "el conjunto de categorías del individuo por las cuales evalúa un dominio de estímulos que el mismo establece, a medida que conoce dicho dominio a través de la interacción con otras personas y que lo relacionan con varios subconjuntos dentro de aquel dominio, con distintos grados de afecto positivo o negativo".

Características de las actitudes:

a) las actitudes no son innatas: Se afirma que la aparición de tales actitudes dependen del aprendizaje y que pertenecen al dominio de la motivación humana.

b) Las actitudes no son temporales, sino estados mas o menos persistentes, una vez que se han formado: no se pueden negar que son susceptibles de cambio pero una vez que han sido formadas toman una función reguladora, de tal suerte que dentro de ciertos límites, no están sujetas a cambio

c) Las actitudes siempre denotan una relación entre la persona y los objetos, la cual no es neutral, dicha relación tiene propiedades motivacionales afectivas, resultado del contexto de interacción social en el que se forman muchas actitudes. Las relaciones entre el sujeto y el objeto se llevan a cabo a través de la creación de categorías que distinguen las relaciones positivas o negativas de las personas con los objetos dentro de las diferentes categorías.

La formación de una posición ya sea positiva o negativa hacia un objeto implica por lo general una adhesión diferencial a otros en el mismo dominio.

Adquisición de actitudes:

Como ya se mencionó, las actitudes no se autogeneran, se forman o aprenden a través de diferentes factores, tales como la cultura, la familia, los grupos de referencia, el concepto de sí mismo, la identificación, el contacto directo con el objeto de actitud y el grado de información acerca del objeto.

La información constituye una influencia importante en la formación de actitudes. El tipo de información de que dispone el individuo sobre el objeto concreto, determina el tipo de actitud que tenga hacia él.

Cada actitud posee un componente afectivo: sensible al agrado o desagrado, otro componente cognoscitivo o de creencias que describen el efecto de la actitud, sus características y su relación con otro objeto y por último, un componente conductual, por lo que las actitudes se infieren necesariamente de la conducta.

3.5. BASES TEORICAS DE LA ACTITUD.

La historia de la investigación sobre la actitud presenta una paradoja. Ya en 1935 se proclamaba que la actitud era el constructo más importante de la Psicología Social; hoy en día, la fe en éste constructo permanece fuerte. Al mismo tiempo, conforme los investigadores tenían dificultades para demostrar relaciones positivas fuertes de la actitud con la conducta, con el recuerdo de mensajes persuasivos y con la selección de ítems de información convertida, su utilidad predictiva era ampliamente cuestionada.

La tesis que presentan los autores es que el pesimismo relacionado con la utilidad predictiva del constructo actitud, es injustificada; revisan evidencia de diversas áreas de la Psicología Social para demostrar que las actitudes poseen tres funciones: heurística, en tanto proporcionan una estrategia simple para evaluar un objeto; esquematizadora, ya que organizan y guían la conducta compleja hacia un objeto y el recuerdo de eventos; y son autorrelacionadas, en tanto las actitudes se utilizan para definir y mantener la valoración propia del individuo. Estas funciones se utilizan para construir un modelo sociocognitivo de la actitud, donde una actitud está representada en la memoria por la etiqueta de un objeto junto con los procedimientos para aplicarla; la evaluación asociada con la estructura, la cuál guía la función heurística; y una estructura de conocimiento que apoya esa evaluación, que sirve a la función esquematizadora.

En tanto representación cognitiva, las actitudes se utilizan para relacionar al individuo con el mundo social.

Las actitudes tienen un papel muy importante para establecer los contenidos y organización de la estructura actitudinal y en la especificación de las condiciones bajo las cuales ocurrirán efectos actitudinales. La búsqueda de autorespeto positivo afecta la etiqueta, evaluación y conocimiento asociados con el objeto de actitud.

Tal como lo planteaban las teorías funcionales de la actitud, y la investigación lo ha demostrado, las evaluaciones de un objeto se crean y mantienen al servicio del Yo.

Estructuras de conocimiento actitudinal se pueden desarrollar como resultado de la persistencia de una tarea del ego. Por ejemplo, las actitudes de ajuste social deben contener información referente a la forma como la gente valora el objeto; las de expresión de valor deben estar asociadas con el conocimiento de la relación entre una actitud, otras actitudes y el yo.

Las actitudes de identificación social están asociadas con el conocimiento acerca de la valoración del objeto que hacen los grupos de referencia.

La investigación de las funciones de las actitudes para el Yo ha identificado otra condición que aumenta el poder predictivo de una actitud. Es más probable que la gente actúe de acuerdo a sus actitudes cuando éstas son importantes para el autoconcepto.

Más aún, actuará no sólo en forma consistente con ellas, como plantean las teorías de la consistencia, sino en una forma que incrementa el autoconcepto y valoración de sí mismo, aunque en algunos casos esto aparente ser una inconsistencia.

Una actitud se considera como una asociación entre un objeto dado y una evaluación dada (Fazio, 1989, p. 155). Tanto el objeto como la evaluación se entienden en sentido amplio en ésta definición. Así por ejemplo, las situaciones sociales, las personas y los problemas sociales constituyen objetos actitudinales.

Evaluación significa el afecto que despierta, las emociones que moviliza, el recuerdo emotivo de las experiencias vividas, incluso las creencias acerca de la capacidad del objeto para conseguir metas deseadas.

Cuando la persona carece de experiencia con el objeto de la actitud o cuando éste no despierta su interés, la fuerza de la asociación objeto-evaluación es inexistente. Más que de actitud, en estos casos es preferible hablar de no-actitud, ya que no existe una evaluación previa del objeto en la memoria (véase Fazio, 1989, p. 159).

Identificación del objeto de actitud.

Teóricos e investigadores asumen implícitamente que el objeto de actitud está representado en la memoria semántica. Los primeros teóricos como Cantril (1932), pero también algunos más recientes como Newcomb y Scott en la década de los 60s., entre otros, intentaron describir las propiedades de un objeto de actitud a través del uso de términos como abstracción e inclusión. Más recientemente, Greenwald, en 1989, elaboró un marco teórico referente a cuatro niveles cognitivos de representación del objeto de actitud: objetos teóricos, categorías, proposiciones y esquemas. De acuerdo al modelo sociocognitivo, el objeto actitudinal se representa en la memoria con una etiqueta y un conjunto de reglas y operaciones para aplicar la etiqueta. La identificación del objeto es el primer paso para acceder a los componentes evaluativo y de condicionamiento de la actitud y con ello aplicar las funciones heurística y esquematizadora de la actitud.

Un supuesto implícito en gran parte del trabajo sobre actitudes es que la persona aplica consensualmente y consistentemente las mismas reglas para etiquetar un objeto actitudinal. Por el contrario, la etiquetación de un objeto puede ser altamente variable entre personas, ocasiones y lugares. En cualquier situación dada: 1) los sujetos pueden ser difíciles de identificar con etiquetas verbales compactas; 2) múltiples objetos de actitud pueden ser potencialmente prominentes; y 3) el investigador y el sujeto de investigación pueden aplicar diferentes etiquetas simultáneamente. Cuando éstos problemas ocurren en una situación de investigación sólo se puede esperar que la actitud medida por el investigador sea un predictor débil del comportamiento social.

Aunque la variabilidad en la identificación del objeto obstruye la predicción de la conducta, puede tener un valor funcional para la persona. Greenwald (1980) en su descripción del "ego totalitario", observa que la reescritura de la historia (de la cual la modificación de la etiqueta de un objeto es un ejemplo) puede servir para mantener la organización del conocimiento por medio de la eliminación

de la necesidad de reestructuración drástica ante información no confirmatoria. Mantener la organización del conocimiento es útil para conservar el acceso a la información almacenada y para lograr un sentido de coherencia en la percepción. La facilidad con que se cambian las etiquetas también puede servir para mantener y proteger un autorespeto positivo, los objetos pueden redefinirse en beneficio del sí mismo.

Para mejorar el poder predictivo, pueden plantearse cuatro clases de técnicas que incrementan la probabilidad de involucrar una sola etiqueta particular entre otras etiquetas posibles:

1. Incrementar el nivel de especificidad del objeto

Ya los primeros técnicos de la medición, como Thurstone y Likert, señalaban la importancia de la delimitación precisa del objeto actitudinal para la construcción de una escala de actitud y existen un buen número de recomendaciones para alcanzar el objeto en cuestión entre los sujetos de investigación. Azen y Fishbein reportan evidencia de que la correlación entre actitud y conducta es mayor cuando hay correspondencia en el nivel de especificidad actitud-conducta en términos de la acción que se va a ejecutar; el objetivo al que se dirige la acción; el contexto en que se ejecuta y el tiempo en que se va a ejecutar.

2. Incrementar la prominencia del objeto actitudinal:

Se trata de incrementar la importancia de un objeto actitudinal dado respecto a otros objetos de actitud. Se ha encontrado que cuando un objeto de actitud global está ligado explícitamente a una conducta específica aumenta la coincidencia entre actitud y conducta. Snyder señala tres condiciones de incremento de la relación: a) con bajo automonitoreo es mayor que con automonitoreo alto ya que en éste pueden influir intereses competidores del objeto; b) cuando la situación demanda que el sujeto piense acerca del objeto de actitud se incrementa la importancia

del objeto dado, y haciendo la representación del objeto de actitud se hace explícitamente relevante para el comportamiento. Granberg (1985) demostró el papel de la prominencia del objeto en el juicio social. En su estudio, la identificación que hacían los sujetos de la posición de Kennedy respecto al aborto, variaba en función de su propia actitud hacia el aborto y hacia Kennedy, más su percepción de la posición democrática hacia el aborto y su percepción de Kennedy como liberal y como miembro de la Iglesia Católica. Granberg encontró que podía manipular la fuerza de cualquiera de éstos factores incrementando su prominencia antes del juicio solicitado.

3. Especificación de la naturaleza del objeto de representación.

Esto se puede lograr a través del uso de prototipos, ejemplares, de categorías sociales más que de las propias categorías. Se ha encontrado que la actitud predice mejor cuando es hacia miembros particulares, característicos de la categoría.

4. Control de los efectos de otros objetos.

Davidson y Morrison (1983) desarrollaron un procedimiento intrasujetos para la evaluación de la actitud; toma en consideración los objetos de actitud más importantes que pueden competir con el objeto actitudinal de interés. Encontraron que las actitudes se relacionan en forma moderada con la conducta cuando se analizan en forma tradicional, esto es, relacionar actitudes y conducta entre los sujetos. Sin embargo pueden explicar mayor varianza en la conducta cuando el análisis compara la actitud de una sola persona hacia todos los objetos y se utiliza la actitud más positiva como predictor.

La actitud es mejor predictor cuando la etiqueta del objeto se mantiene consistentemente a través del tiempo y de investigaciones y cuando investigador y sujetos comparten la etiqueta. La

identificación consistente del objeto permite el acceso consistente a los componentes evaluativo y de conocimiento de la actitud. Las dificultades para establecer una correlación fuerte entre actitud y conducta pudieran hacer creer que las actitudes tienen una relación débil con la conducta y otras variables dependientes. por el contrario, la necesidad de efectuar investigaciones bien controladas para demostrar ésta relación significa solamente que la influencia de las actitudes sobre la conducta es tan penetrante que resulta difícil aislar los efectos de una sola actitud.

La actitud como heurístico:

El componente evaluativo (afecto a favor o en contra) es el componente esencial que distingue a la actitud de otros constructos mentales.

Desde hace mucho se observó que las actitudes tienen una función cognitiva o de conocimiento. Satisfacen una función de conocimiento al proporcionar una estructura adecuada al mundo social (Katz) o al servir como un manual práctico y simplificado de comportamiento apropiado ante objetos específicos (McGuire).

Pratkanis plantea que el uso de la actitud como heurístico afecta con frecuencia los procesos conceptuales.

Las tareas de la memoria conceptual incluyen los procesos de comprensión, categorización, inferencia, juicio y razonamiento.

Pratkanis clasificó los siguientes efectos de las actitudes sobre los procesos conceptuales:

1. Interpretación y Explicación

Las actitudes se usan en la interpretación de los eventos sociales; desde el clásico estudio de Smith (1947) acerca de cómo los individuos calificaban las noticias soviéticas de acuerdo a su actitud a favor o en contra, hasta la atribución interna o externa en función de las expectativas basadas en la actitud del propio sujeto, consistentemente se ha encontrado la intervención de la actitud en las explicaciones de los sucesos que rodean al individuo.

2. Efecto de Halo

Es conocido que la impresión favorable o desfavorable que se tenga de una persona va a sesgar las expectativas e inferencias que se hagan acerca de ella. Esto hace, por ejemplo, que la persona evaluada como atractiva se le considere mejor que aquel a quien no se evalúa favorablemente.

3. Razonamiento silogístico.

La actitud hacia la conclusión de un silogismo puede influir en la habilidad para determinar si el juicio es lógicamente válido. Esto es, individuos cuya actitud esté de acuerdo con la conclusión dirán que la lógica es válida, a diferencia de aquellos que no tienen esa posición, quienes se "inclinan" para señalar su falta de validez lógica. Esto es, la posición actitudinal llega a determinar la evaluación correcta o incorrecta del silogismo.

4. Respuestas a la comunicación persuasiva

En estudios sobre persuasión existe un patrón de resultados que se obtiene con frecuencia: individuos con actitudes desfavorables hacia el tema contenido en la comunicación persuasiva, es más probable que contra-argumenten que aquellos que poseen una actitud favorable; igualmente, la argumentación se considera más plausible y efectiva si es consonante con la propia posición.

5. Atracción interpersonal:

Byrne se encargó de demostrar que a mayor número de actitudes compartidas con el "otro", mayor el atractivo que se le atribuye. Es decir, la atracción interpersonal está, en gran medida, mediada por la similitud en las actitudes.

6. Juicio de estímulos sociales:

La actitud proporciona un punto de referencia para juzgar los estímulos sociales. Este anclaje en la actitud, y su influencia en el juicio ya descrito desde Sheriff y Hovland, ha sido demostrado consistentemente.

7. Falso consenso de opinión:

Se refiere a la creencia que tiene el individuo de que su posición actitudinal es más popular de lo que realmente es (Wallen, 1943). Goethals (1986) presenta evidencia que indica que el efecto del falso consenso puede servir a las funciones de la actitud relacionadas con el sí mismo.

8. Identificación de hechos:

Una actitud puede llevar a una reconstrucción selectiva de sucesos pasados; probablemente se van a identificar como verdaderos sucesos o hechos que concuerden con las propias actitudes.

9. Estimación del comportamiento personal:

Se refiere al hecho de que cuando se revisa la conducta personal pasada, con frecuencia ésta es consistente con las actitudes actuales.

Aunque hay desacuerdo respecto a los mecanismos psicológicos involucrados, con frecuencia se ha obtenido este resultado. Por ejemplo, Markus (1985) realizó un estudio longitudinal en

adolescentes y sus padres, cubriendo un lapso de diecisiete años; encontró que las actitudes actuales hacia los objetos investigados (legalización de la marihuana, papel de la mujer y derechos de los acusados) sesgaban el recuerdo de actitudes anteriores hacia los mismo temas. Hay evidencia también de que las actitudes inducen una estimación selectiva de la frecuencia de la conducta personal pasada.

10. El error en la información.

El hecho de que las actitudes provocan errores en los juicios, sirvió como base para que Hammond (1948), elaborara una técnica de medición indirecta de las actitudes. bajo el pretexto de que se trata de un cuestionario de información, el individuo elige entre dos enunciados el que considera correcto. En realidad ambas respuestas son incorrectas aunque en distinto grado. Con frecuencia se elige el enunciado con error más consistente con la actitud.

11. Predicción de eventos.

Una vez Hadley Cantril hizo la siguiente observación:

"Lo que la gente desea que suceda es lo que tiende a pensar que va a suceder". En ésta se ejemplifica la relación que existe entre la actitud del individuo y la anticipación de un suceso.

Respecto a las implicaciones del heurístico actitudinal para la conducta, Fazio (1986) propuso un modelo de la relación actitud-conducta que implica ésta función heurística de la actitud. En este modelo se establece que las actitudes se utilizan para percibir selectivamente e interpretar un objeto.

Respecto a la fuerza de una actitud, se le ha llamado de varias formas: convicción, cristalización, extremismo, intensidad, magnitud, prominencia y estabilidad. Existe cada vez más literatura

indicando que a mayor fuerza de la actitud, mejor predictor de la conducta y de procesos cognitivos conceptuales

Fazio ha conceptualizado la fuerza de la actitud como un continuo que va de las no-actitudes hasta las actitudes más accesibles. Una no-actitud es una actitud (evaluación) que no está almacenada en la memoria, sino que se crea (computa) cuando a una persona se le pide que evalúe un objeto (Converse, 1970). Actitudes de gran accesibilidad son aquellas en que la evaluación se activa automática y rápidamente (latencias cortas del juicio evaluativo) ante el objeto de actitud. Estas son mejores predictores del comportamiento.

La función esquematizadora de la actitud.

Ya en las primeras teorizaciones acerca de la actitud se planteaba que servían como un marco de conocimiento para codificar y reconstruir un mensaje persuasivo. Ahora, Pratkanis establece la "función esquematizadora" de la actitud para referirse a su aplicación para organizar y guiar la memoria de los eventos. Un esquema es una organización de un subconjunto de conocimientos referidos a un dominio limitado; consiste de "contenido" (organización de la información) y "procedimiento" (uso de ésta información en el conocer). A diferencia de un heurístico, que es una regla, un esquema es una organización de un conjunto de procedimientos y datos dentro de un dominio.

Un resultado frecuente en la investigación en memoria y aprendizaje es que las personas con esquemas bien desarrollados muestran una memoria episódica mayor para los términos e información relacionada con el dominio esquematizado.

Estructura actitudinal

A cualquier opinión o argumento se le puede oponer un contra argumento. Diversos estudios confirman que la gente, a pesar de sus creencias personales, puede aprender y recordar información bilateral. Lo anterior proporciona evidencia empírica al planteamiento de un modelo bipolar de la actitud. Judd y Kulik (1980) sostienen que las actitudes pueden actuar como esquemas bipolares que contienen representaciones o expectativas de puntos de vista aceptables e inaceptables. La información que se equipara estrechamente con éstas expectativas se juzga y recuerda con mayor facilidad que la información que no se ajusta tan bien, aunque ésta sea importante.

En otras palabras, la estructura de conocimiento en que se apoya la actitud (evaluación) contiene argumentos, creencias y expectativas que apoyan la propia posición, pero también puede contener información opuesta, incluso contra argumentos que refutan a la información opuesta. No hay que confundir estructura de conocimiento bipolar con la ambivalencia de la creencia. La ambivalencia se refiere al apoyo de creencias en conflicto mientras que el término bipolar se refiere al conocimiento de argumentos tanto de apoyo como opuestos, a pesar de la posición personal.

Las personas con actitudes unipolares positivas tienen mucho más conocimiento que aquellas con actitudes negativas o neutras. En consecuencia, con actitudes unipolares puede esperarse que la actitud tenga un efecto selectivo sobre el aprendizaje.

Greenwald sostiene que una amplia variedad de actitudes participan en estas estrategias que tienen por objeto mantener y establecer el autorespeto; más aún, existe evidencia importante para demostrar su utilidad en la definición, valoración y mantenimiento del autoconcepto. Este autor señala ocho áreas donde se ha investigado esta relación:

1) **Definición del Yo y verificación.** Por ejemplo, **Cialdini** encuentra que una forma de compartir la gloria o la admiración de héroes populares o personajes públicos o algún otro objeto social favorecido, es a través de la expresión de actitudes positivas; en cambio, **Tesser y Campbell (1983)** reportan que los sujetos expresan actitudes negativas hacia personas que tienen un desempeño que amenaza su autoestima. **Goethals (1986)** plantea que estrategias desarrolladas para mantener una autoimagen positiva pueden provocar un efecto de falso consenso.

2) **Autojustificación por acciones disonantes.** Al reformular la teoría de la disonancia, **Aronson** estableció que la disonancia es motivador más poderoso de la conducta cuando el autoconcepto está amenazado. En estos casos las actitudes pueden adoptarse y expresarse como un medio posible para reconciliar actos indeseables con un autoconcepto positivo. De acuerdo a **Aronson**, las actitudes se adoptan como un medio para justificar el involucramiento del yo en las siguientes condiciones: a) se escapa el compromiso con un curso de acción fallido;

b) la realización de un acto discrepante con el Yo porque la justificación es insuficiente;

c) se realiza un subestudio; y

d) en situaciones de burocracia (**Lerner, 1980**).

3) **Exposición selectiva.** **Frey (1986)** revisó evidencia que muestra que el efecto de exposición selectiva a la información tiene más probabilidad de ocurrir cuando se percibe libertad en la elección y en condiciones de compromiso; también ocurre cuando la posesión de una actitud tiene implicaciones para el Yo.

4) **Manejo de impresiones.** **Schlenker (1980)** plantea que las actitudes se usan con el propósito de manejar la impresión. La gente expresa sus actitudes para sostener autoimágenes deseables y

rechazar las indeseables. La investigación indica que los individuos (1) presentan una persuasión diferencial en función de la naturaleza de la audiencia que observa la expresión de su actitud; (2) expresan similitud actitudinal y simpatía con otros como una táctica de aceptación por los demás; y (3) anticipándose a una comunicación actitudinal modifican sus opiniones para obtener ventaja estratégica para su autopresentación.

5) Automonitoreo. Snyder y DeBono (1989) trataron de operacionalizar las funciones de la actitud. Las actitudes cumplen función de ajuste social en personas con automonitoreo alto (aquellos que se esfuerzan en ser la persona que exige la situación); mientras que en aquellos con automonitoreo bajo (son quienes utilizan un estándar interno para guiar su comportamiento) las actitudes desempeñan una función de expresión de valores. En el mismo sentido, Scheier y Carver (1983) revisaron evidencia que muestra que cuando la autoconciencia pública es alta la gente modifica la expresión de sus actitudes para así ajustarse a la situación; mientras que cuando la autoconciencia privada es alta, la gente actúa de acuerdo a sus actitudes.

6) Actitudes simbólicas. Se ha encontrado que con frecuencia se sostienen actitudes por razones simbólicas, esto es, están relacionadas con valores importantes para la autodefinición en contraste con intereses instrumentales. Estos últimos están referidos a las consecuencias inmediatas de la interacción con un objeto.

7) Status, rol y actitudes. Las actitudes también sirven para mantener el status social y el rol ocupacional del Yo. Por ejemplo, se ha encontrado que el rol ocupacional de funcionarios gubernamentales era un factor importante para determinar actitudes hacia varias cuestiones de las relaciones laborales; también son función de status y ubicación departamental dentro de una organización.

8) Mantenimiento de endogrupos y exogrupos. En éste sentido, las actitudes son un medio para mantener los límites entre los grupos y para definir el Yo dentro de un colectivo. Abelson y Prentice (1989) le llaman a esto el valor de la actitud como insignia, es decir, la adopción de actitudes muy evidentes que son importantes para conservar la identificación social con el grupo. Los grupos sociales esperan que sus miembros adopten ciertas actitudes como un medio para distinguir la distintividad del grupo y para identificar a los individuos con el grupo.

En la fuerza de la asociación influyen tres procesos diferentes, si bien lo normal es que no lo hagan los tres con la misma intensidad. Si la persona asocia el objeto con la evaluación por medio de un conocimiento amplio y detallado de las propiedades y características del objeto, nos encontramos ante un proceso cognitivo. Si la evaluación surge más bien de experiencias intensas, de carácter positivo o negativo, con el objeto de la actitud, el proceso es afectivo. Finalmente, es conductual si la evaluación surge de manera gradual de la implicación conductual de la persona con el objeto.

Una actitud tiene tres componentes: cognitivo, afectivo y conativo-conductual. El primero consta de las percepciones de la persona sobre el objeto de la actitud y de la información que posee sobre él.

El segundo está compuesto por los sentimientos que dicho objeto despierta.

El tercero incluye las tendencias, disposiciones e intenciones hacia el objeto, así como las acciones dirigidas hacia él. Los tres componentes coinciden, sin embargo, en un punto: en que todos son evaluaciones del objeto de la actitud. En efecto, las percepciones ó la información pueden ser favorables o desfavorables, los sentimientos positivos o negativos y la conducta o intención de conducta de apoyo u hostiles.

La actitud en sí misma no es directamente observable. En palabras de Ajzen (1989), es una variable latente, que ha de ser inferida de ciertas respuestas mensurables y que refleja, en última

instancia, una evaluación global, positiva o negativa del objeto de la actitud. En sentido estricto, conocer una actitud implica, conocer con detalle cada uno de sus tres componentes.

Estos sólo se conocen adecuadamente cuando se han evaluado a través de varios índices diferentes.

Las actitudes constan de tres componentes: cognitivo, afectivo y connotativo-conductual. Ello quiere decir que las respuestas que la persona emite frente al objeto de la actitud son susceptibles de una clasificación triple, según predominen en ella los elementos de información creencias, afectivos o de intención-conducta; a pesar de que éstos elementos son diferentes entre sí, todos ellos comparten algo: la disposición evaluativa frente al objeto. Por ésta razón, Rosenberg y Hovland propusieron en 1960 su modelo jerárquico de las actitudes en el que los tres componentes se consideran como subconjuntos de un conjunto superior, que es la actitud.

Una implicación del modelo jerárquico de Rosenberg y Hovland es que las medidas de un mismo componente deben ser muy similares entre sí (y por tanto, estar altamente correlacionadas) y poco similares a las medidas de otro componente. Pero, al mismo tiempo, dado que todos los componentes se engloban en la misma actitud, debe existir entre ellos algún tipo de relación.

Para caracterizar el componente cognitivo se examinan su diferenciación y su integración. La primera alude al número de creencias que usa una persona al pensar en un objeto actitudinal. La segunda apunta a la consistencia evaluativa de las creencias, es decir, al grado en que comparten su evaluación del objeto de la actitud.

La relación entre el componente cognitivo y el afectivo se ha tendido a conceptualizar como una consistencia afectivo-cognitiva. Es decir, se supone que la naturaleza del afecto que despierta el objeto de la actitud coincide con el contenido de la creencia. Si una persona cree que el objeto de

actitud facilita la obtención de objetivos importantes, tal creencia debería traducirse en un afecto positivo hacia el objeto y a la inversa, lo difícil es encontrar objetos de actitud monofóticamente positivos o negativos, las personas tienden a realizar aquellas conductas que le resultan positivas y a evitar las negativas y también porque es socialmente censurable que la conducta de una persona no coincida con las preferencias que ha manifestado públicamente.

La prueba de que la actitud es distinta de las creencias la encuentran Lingle y Ostrom (1981) en que ejerce un influjo sobre la percepción del objeto y las respuestas hacia él que las creencias, por sí solas, no pueden ejercer. La actitud resulta ser un tema o marco cognitivo, con un rol organizador de la información y de las respuestas cognitivas relativas al objeto de la actitud.

La actitud como esquema

Una extrapolación de los resultados de Lingle y Ostrom llevaría a predecir que la actitud produce un aprendizaje selectivo, de tal modo que las personas recuerdan mejor la información y las comunicaciones favorables cuando su actitud es positiva, y a la inversa.

Por ejemplo, Judd y Kulik (1980, en Pratkanis, 1989, p.p. 82 y ss.) encontraron un efecto actitudinal que entraba en fuerte discrepancia con el de Levine y Murphy: la información que mejor se recuerda es la que se evalúa en los extremos de la escala, aquella con la que la persona mantiene un fuerte acuerdo o un fuerte desacuerdo, en cambio la que se recuerda peor es la neutral. Para interpretar éste resultado, introducen en concepto de "esquema bipolar".

Pratkanis (1989) señala que un buen número de actitudes se conforman al esquema bipolar propuesto por Judd y Kulik, los que se evaluaban en los extremos de la escala se recordaban mejor, se reconocían más fácilmente y la reacción ante ellos era más rápida.

Pratkanis descubrió también, que algunas actitudes no se conforman al esquema bipolar porque contienen información solo sobre un polo actitudinal. Por ejemplo, quienes tienen actitudes muy favorables hacia el deporte o la música suelen poseer también un repertorio muy amplio de conocimientos sobre éstos objetos actitudinales. En cambio quienes tienen actitudes neutras o desfavorables carecen de ellos. La estructura actitudinal unipolar hace que sólo la persona con actitud positiva tenga la capacidad suficiente para codificar y recordar la información relacionada con el objeto, en éstas actitudes si se espera un efecto de aprendizaje selectivo.

Pratkanis, en un experimento de 1987 en el que estudiaba, precisamente, las actitudes hacia esos dos objetos encontró que las personas con actitudes favorables también tenían mayores conocimientos y que aprendían mejor los mensajes persuasivos favorables.

Para distinguir actitudes de uno y otro tipo de estructura es conveniente tener en cuenta, en primer lugar, la disponibilidad en el ambiente social de argumentos a favor y en contra. Esta será alta en la estructura bipolar y baja en la unipolar. Ejemplos típicos de lo primero son: el aborto, la pena de muerte, la eutanasia, los gastos en armamento o la energía nuclear. En cambio los deportes y la música tienen menos detractores que partidarios. Es preciso considerar también el recorrido de la escala de actitud. La estructura bipolar abarca del polo positivo al negativo, mientras que la unipolar incluye sólo el recorrido que va desde el punto medio o neutral a uno de los dos polos. En el caso de los deportes o la música, es muy improbable que alguien se sitúe en el espacio existente entre el punto medio de la escala y el polo negativo. Por último en las actitudes unipolares, cuanto más positiva sea la actitud, mayor será el conocimiento del objeto.

Las estructuras de conocimiento de ciertas actitudes no encajan de forma clara en un esquema bipolar o unipolar. Esto sucedía con la actitud hacia la religión en los estudios de Pratkanis. En

otras ocasiones, a una actitud con esquema bipolar le corresponde una estructura de conocimiento unipolar. Consideremos el caso de la actitud hacia la bebida y el consumo de alcohol. Atendiendo exclusivamente a razones y argumentos sociopolíticos es posible encontrar partidarios y detractores

Pero, al mismo tiempo, se ha descubierto que las personas más favorables poseen un grado mucho mayor de conocimientos técnicos sobre la bebida, de tal forma que aprenden más rápido y recuerdan mejor una comunicación técnica sobre cómo preparar una nueva bebida. Sin embargo, enfrentados a una comunicación persuasiva sobre razones sociales y políticas a favor o en contra del consumo de alcohol, no aprendían ni recordaban mejor que los detractores de la bebida.

En un experimento de Regan, Strauss y Fazio (1974) se pedía a los sujetos experimentales que hiciesen un juicio atributivo sobre la conducta (positiva o negativa) de una persona. Resultaba que en unos casos, los sujetos sentían simpatía hacia dicha persona, mientras que en otros sentían antipatía hacia ella. Se obtuvo un efecto de asimetría atributiva, de tal forma que si la conducta positiva correspondía a una persona simpática, la atribución era interna, mientras que si era la persona antipática para el sujeto la que mostraba la conducta positiva, la atribución era externa. Con la conducta negativa ocurría exactamente lo contrario: atribución externa para la persona simpática e interna para la antipática.

Según Pratkanis (1989), en la situación experimental descrita, la atribución no es una función de la naturaleza de la conducta que se trata de explicar, sino más bien de la actitud previa del sujeto hacia la persona cuya conducta se juzga. Es ésta actitud la que sirve para interpretar y explicar una conducta social, en palabras de Pratkanis, la actitud funciona aquí como un heurístico.

Existen dos clases principales de pruebas empíricas que muestran que la accesibilidad crónica de la actitud determina la probabilidad de que la actitud se active con sólo la observación del objeto de actitud. La primera consiste en hacer que la persona exprese su actitud de forma repetida. Con ello se consigue que se fortalezca la asociación objeto-evaluación.

Cuando se utiliza este procedimiento, la persona es capaz de responder de manera más rápida a preguntas directas sobre su actitud. En otras palabras, su latencia de respuesta disminuye. Cuanto mayor es el número de veces que expresa su actitud, menor es su latencia de respuesta a la pregunta actitudinal.

La segunda prueba consiste en mostrar que la mera presentación de un objeto de actitud hacia el que la persona posee una fuerte asociación evaluativa activa la evaluación de manera automática.

La tarea del sujeto era presionar lo más rápidamente posible en cada intento una tecla para indicar si el adjetivo tenía una connotación positiva o negativa. De ésta forma se medía su latencia de respuesta. Se encontró que, cuando en un intento determinado, el preactivado (objeto de actitud) era evaluativamente congruente, es decir, se asociaba con un adjetivo con la connotación adecuada para el sujeto, la latencia de la respuesta era menor si el objeto de la actitud poseía una fuerte asociación evaluativa. A esto se le denomina "facilitación de la latencia".

Es preciso insistir en que la facilitación de la latencia se produce sólo en los casos en los que la actitud posee una fuerte asociación entre objeto y evaluación. Lo que sugiere el efecto de la facilitación es, precisamente, que la actitud de la persona hacia el objeto se activa automáticamente con la simple presentación del preactivado.

Existen otras actitudes que, pese a carecer de un elenco amplio de creencias que las acompañan y sustentan, tienen un fuerte componente afectivo. A éstas se les considera basadas en el afecto.

Algunas funciones de la actitud:

Tener una actitud hacia un objeto es más funcional para la persona que no tener ninguna, puesto que por ése sólo hecho puede orientar su acción y sabe lo que es conveniente hacer y lo que es preferible evitar en todo lo relacionado con el objeto de la actitud.

Una actitud tiene también la función de ajuste social, la de expresión de valores, etc.

El sí mismo y las actitudes.

Las actitudes sirven para defender al Yo y para el ajuste social. El yo ha llegado a ser considerado el factor motivacional principal en la búsqueda personal por establecer y mantener una identidad positiva. Se han identificado tres clases de estrategias de las distintas facetas del Yo para establecer y mantener la autoestima, llamados "tareas del Yo", y tienen como antecedente los procesos de influencia señalados ya por Kelman en 1961:

a) La estrategia pública del Yo establece y mantiene el valor propio a través de la "obtención de evaluaciones favorables de los demás "; es decir, que una audiencia pública nos valore positivamente. Cuando se enfatiza la faceta pública del Yo, la persona debe exhibir actitudes que son agradables a los otros

Tales actitudes sirven para obtener la aprobación de los demás y autorespeto, vía ésta estrategia pública del Yo. Esta corresponde a lo que Smith llamó: función de ajuste social.

b) La faceta privada del Yo logra valoración a través del cumplimiento o función de estándares evaluativos internalizados, esto es, por medio de la aprobación de una audiencia privada. Una estrategia para lograrlo es mantener actitudes consistentes entre sí y con el propio autoconcepto. Katz planteaba que el individuo deriva satisfacción de la expresión de actitudes adecuadas a sus valores personales; esto puede considerarse como una manifestación de la faceta privada del Yo.

c) La faceta colectiva establece ésta autoevaluación por medio del "logro de metas de los grupos de referencia", los cuales representan una audiencia colectiva; se colabora en el logro de metas. Una estrategia obvia, en este caso, es valorar los objetos que se identifican con esos grupos. Las actitudes formadas por medio de ésta estrategia son funcionales para la solidaridad del grupo, es decir, se trata de una función de identificación social.

Si hablamos de grupos, la actitud resulta de suma importancia para los mexicanos, porque implica un reajuste de la vida nacional que conlleva a un inevitable cambio en su mentalidad. Algunos cambios como el TLC y la crisis en general han alterado gravemente la vida mexicana incluyendo sus costumbres, su motivación para trabajar y para vivir y su sentir hacia los extranjeros, esto dio lugar a la presente investigación, la cuál, después de sustentar sus bases teóricas en las cuales se ha fundamentado, damos paso al último capítulo donde se expondrá la metodología utilizada, mostrando detalladamente el análisis estadístico de los resultados y las conclusiones de acuerdo a nuestra visión.

CAPITULO 4

METODOLOGIA

Este capítulo tiene el fin de exponer la metodología que se utilizó para la realización de la presente investigación, explicando detalladamente los resultados y conclusiones a las que se llegó para dar respuesta a las hipótesis planteadas en un principio. Se hará mención de todos los aspectos importantes que fundamentan el estudio: hipótesis, variables, población y muestra, tipo y diseño de investigación, instrumentos, procedimiento, análisis estadístico de resultados, discusión, conclusiones, limitaciones y sugerencias.

4.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Actualmente en México se desarrollan condiciones económicas, sociales y psicológicas nuevas e importantes, que afectan en gran medida el comportamiento del mexicano en todas sus áreas de acción. Una de las situaciones más importantes es la implantación del sistema de apertura comercial llamado Tratado de Libre Comercio (TLC), lo cual acarrea seguramente importantes consecuencias en el quehacer y pensar de todos los sectores sociales del país, no solo por el hecho de la creación de un nuevo tipo de interacción entre este país y el extranjero, sino además por la carga psicológica que la determina y que tiene origen en el desarrollo histórico y psicológico de México y que influye en las actitudes que el grupo mexicano toma hacia sus capacidades propias y hacia las del extranjero, lo cual evita o facilita la calidad de su desenvolvimiento y

desempeño. Por estos motivos se hizo necesario la realización del presente estudio que tiene los siguientes objetivos:

- A) Conocer las actitudes hacia el TLC de un grupo de microempresarios mexicanos.
- B) Distinguir el nivel de información sobre el TLC de ésta población y la relación con sus actitudes hacia el mismo.
- C) Determinar el nivel de nacionalismo de la población y la relación con la actitud hacia el TLC.
- D) Determinar las diferencias entre la actitud hacia el TLC y el nivel de conocimientos sobre el mismo y las variables de escolaridad y cargo.

Así, los propósitos particulares del presente estudio fueron los siguientes:

- 1) Crear un instrumento para medir actitud hacia el TLC en microempresarios mexicanos por medio de un estudio exploratorio.
- 2) Crear un instrumento para medir conocimientos hacia el TLC en microempresarios mexicanos por medio de un estudio exploratorio.
- 3) Validar el instrumento de nacionalismo de José Miguel Salazar (Validado en Caracas, Venezuela) en México y en la población anteriormente citada, con el fin de conocer la manifestación del nacionalismo en dicha población.
- 4) Conocer las relaciones existentes entre nacionalismo, actitudes y conocimiento en esta población (estudio correlacional).

5) Conocer los efectos de las variables: escolaridad y cargo en la Actitud hacia el T.L.C. (Estudio de clasificación múltiple).

4.2. HIPOTESIS

Las hipótesis planteadas para responder a los propósitos anteriormente citados son las siguientes::

H.1.

Ho. Los micro empresarios mexicanos no tienen una actitud negativa hacia el T.L.C.

Hi. Los micro empresarios mexicanos tienen una actitud negativa hacia el T.L.C.

H.2.

Ho. Los micro empresarios mexicanos no están informados acerca del T.L.C.

Hi. Los micro empresarios mexicanos están informados acerca del T.L.C.

H.3.

Ho. El nivel de conocimientos sobre el T.L.C. que posee el grupo de micro empresarios mexicanos no se relaciona con la actitud que tiene hacia el T.L.C.

Hi. El nivel de conocimientos sobre el T.L.C. que posee el grupo de micro empresarios mexicanos se relaciona con la actitud que tiene hacia el T.L.C.

H.4.

Ho. Los micro empresarios mexicanos no son nacionalistas.

Hi. Los micro empresarios mexicanos son nacionalistas.

H.5.

Ho. El nivel de nacionalismo que posee el grupo de micro empresarios mexicanos no se relaciona con la actitud que tienen hacia el TLC.

Hi. El nivel de nacionalismo que posee el grupo de micro empresarios mexicanos se relaciona con la actitud que tienen hacia el TLC.

H.6.

Ho. No hay diferencias significativas en la actitud hacia el TLC de los dueños de los negocios y los encargados directos del mismo con escolaridad baja, media y alta.

Hi. Si hay diferencias significativas en la actitud hacia el TLC de los dueños de los negocios y los encargados directos del mismo con escolaridad baja, media y alta.

4.3. VARIABLES

Las variables que operaron fueron las siguientes:

Independientes:

V1: Información sobre el T.L.C.

Definición conceptual: Conjunto de conocimientos adquiridos sobre el T.L.C.

Definición operacional: Serán las respuestas dadas al instrumento que mide esta variable.

V2: Nacionalismo.

Definición conceptual: El nacionalismo pertenece al nivel de la integración simbólica, y tiende a ser más fuerte en las etapas previas al establecimiento de normas estables y patrones de interdependencia funcional. El nacionalismo, básicamente, es un proceso de índole ideológica,

característico de una fase de desarrollo de un estado - nación, y no una característica indispensable para que éste exista, pues en etapas posteriores las otras formas de integración nacional (la normativa y la funcional) tomarían precedencia y se recurriría al nivel simbólico cuando se tropezara con períodos de crisis. La integración simbólica es una respuesta a una situación en la cual los patrones normativos y las interdependencias funcionales están severamente amenazados ó interrumpidos, ó cuando tales patrones ó interdependencias no han sido definitivamente establecidos, las expresiones nacionalistas tienden a ser mínimas cuando los mecanismos de integración normativa y funcional están operando efectivamente. Salazar (1983).

Definición operacional: Son las respuestas dadas al instrumento con el cual se va a medir. El instrumento a utilizar será: "Escala de Nacionalismo" de José Miguel Salazar (1983)

V3. Giro:

Definición conceptual: Dirección que se da a un negocio. (García y Gross , 1980).

Definición operacional: Son las respuestas dadas al instrumento, con el cual se va a medir. Se manejaron las siguientes 11 categorías:

1 taller mecánico, 2: fotografía y video, 3. alimentos, 4: ferretería, 5: muebles, 6: reparación de aparatos, 7: servicios administrativos, 8: ventas, 9: atención medica, 10: no respondió, 11: otros.

V4. Escolaridad:

Definición conceptual: Conjunto de los cursos que un estudiante sigue en un colegio. García y Gross (1980).

Definición operacional: Son las respuestas dadas al instrumento, con el cual se va a medir. Se manejaron los siguientes valores:

1:básica: primaria y secundaria, 2:técnico: carreras técnicas , 3:media superior: bachillerato, 4:superior:licenciatura, 5.no respondió .

Dependiente:

V1. Actitud hacia el T.L.C.

Definición conceptual: "Es la predisposición del individuo para evaluar un símbolo, objeto o aspecto de su mundo en forma favorable o desfavorable". Katz, Sarnoff y McClintock (1960).

Definición operacional: Serán las respuestas plasmadas en el instrumento que medirá esta variable.

4.4. PROCEDIMIENTO GENERAL.

Para la realización del presente estudio se siguieron los siguientes pasos :

- Elaboración de las Escalas de Actitud hacia el TLC y Nivel de conocimientos sobre el TLC.
- Contacto con José Miguel Salazar, autor de la Escala de Nacionalismo en Venezuela para obtener la escala e información general original y aplicarla e interpretarla bajo el mismo tratamiento.
- Obtención en la Cámara de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) de un directorio empresarial con 400 microempresas de la Delegación Cuauhtemoc, para realizar el muestreo y obtener información acerca de las empresas. Se eligió esta Delegación por ser la que registra el mayor número de establecimientos en el D.F., en este Organismo.

- Realización del muestreo y aplicación de los instrumentos en el domicilio de 236 empresarios. Esto se hizo en coordinación con un equipo de 10 encuestadores, estudiantes de sexto a noveno semestre de la Lic. en Psicología de la Facultad de Psicología de la UNAM, a quienes se les asignó una ruta específica de empresas, tocándoles a cada uno un promedio de 25 negocios. Asimismo se les capacitó en cuanto a la aplicación correcta de los instrumentos durante 4 horas.

4.5. POBLACION Y MUESTRA

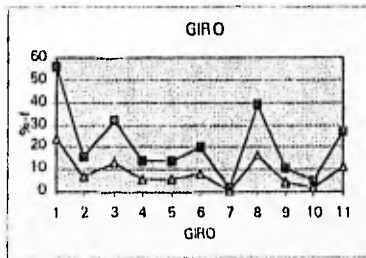
La muestra estudiada fue un grupo de 236 micro empresarios mexicanos de tipo industrial manufacturero, comercial minorista y de servicios privados que fueron seleccionados de forma no aleatoria de una población de 400, los cuales fueron elegidos al azar de un Universo de 600 registrados en la Cámara nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), ubicados en la Delegación Cuauhtemoc. Esta delegación fue elegida por tener el mayor número registrado en este Organismo, de microempresas en el D.F., las cuales CANACINTRA las define según lo marca el Diario Oficial de la Federación del día viernes 3 de Diciembre de 1993 :“ Empresas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a \$900,000.00 “. (Diario Oficial de la Federación, 3 de diciembre de 1993, pp.14. Primera sección)

Se seleccionó el muestreo de conveniencia ó no aleatorio (Otto Zinzer) porque se eligió la población más disponible en ese momento para la investigación.

CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS

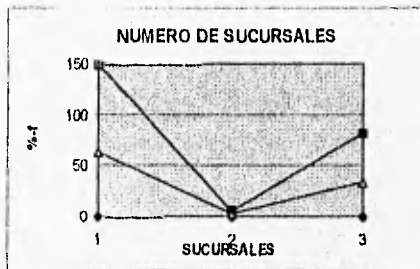
Las empresas se dividieron en 11 giros, los cuales fueron: 1 taller mecánico, 2: fotografía y video, 3: alimentos, 4: ferretería, 5: muebles, 6: reparación de aparatos, 7: servicios administrativos,

8: ventas, 9: atención medica, 10: no respondió, 11: otros., teniendo los giros 1 y 8 el mayor porcentaje con 24% y 17% respectivamente. (ver gráfico1)



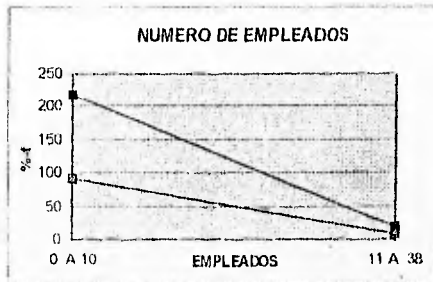
G.1.

El numero de sucursales de las empresas se distribuyo de la siguiente manera: (1) ninguna sucursal 63%, (2) de una a ocho sucursales 3% y (3) no respondió el 34%. (ver gráfico 2)



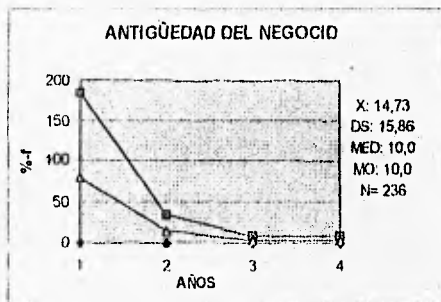
G.2.

El 92% de las empresas emplean de 0 a 10 personas (1) y el 8% tiene de 11 a 38 colaboradores(2). (ver gráfico 3)



G.3.

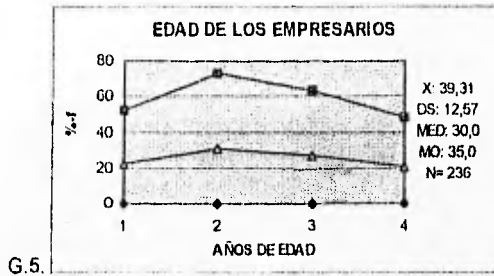
El 78 % de los negocios tiene de 1 a 19 años de antigüedad como tal (1), el 14% tiene de 20 a 39 años (2), y el 8% restante tiene entre 40 a 108 años de vida (3) y (4). Se obtuvo una media de 14.73, una desviación estándar de 15.86, una mediana de 10.0 y un modo de 10.0. (ver gráfico 4)



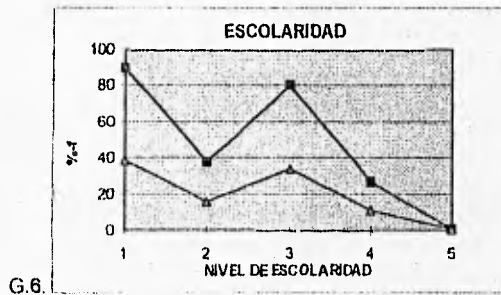
G.4.

CARACTERISTICAS DE LOS EMPRESARIOS

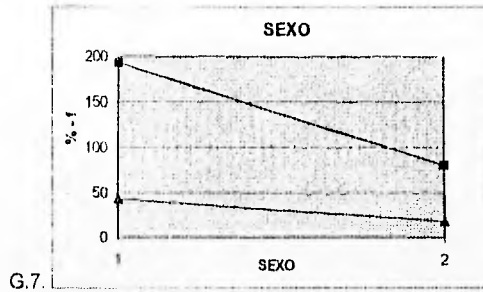
La edad de los empresarios se distribuye de la siguiente manera: (1) de 20 a 29 años: 23%, (2) de 30 a 39 años: 30%, (3) de 40 a 49 años: 27% y (4) de 50 años en adelante: 20%. Se obtuvo una media de 39.31, una desviación estándar de 12.59, una mediana de 30.0 y un modo de 35.0. (ver gráfico5)



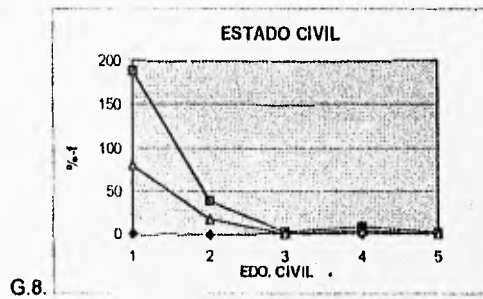
La escolaridad se dividió en los siguientes 5 niveles que corresponden a (1) básica: primaria y secundaria con 38%, (2) técnico: carreras técnicas con 16%, (3) media superior: bachillerato con 34%, (4) superior: licenciatura con 11%, (5) no respondió con 1%. (ver gráfico6).



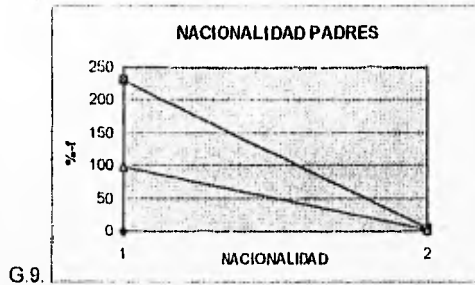
El 81% de la población que respondió a la encuesta fue hombre, mientras que el 19% restante fue mujer. (ver gráfico7)



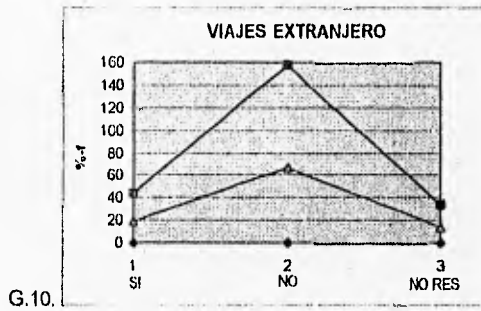
El 80% de los empresarios esta casado (1), el 16% es soltero (2) y el 4% restante esta divorciado (3), vive en unión libre (4) o no respondió (5). (ver gráfico8)



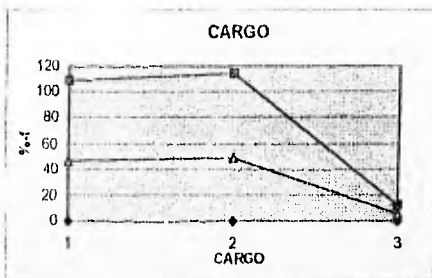
En esta muestra, el 98% de la población tiene padres mexicanos de nacimiento (1), mientras que del 2 % son extranjeros (2). (ver gráfico9)



El 19% de los encuestados si ha viajado al extranjero (1), el 67% no lo ha hecho (2), y el 14% no respondió (3). (ver gráfico 10)



De la población encuestada, el 47% eran los dueños del negocio (1) mientras que el 49 % eran los empleados responsables directos del mismo (2), el 5% no respondió (3). (ver gráfico 11)



G. 11

En suma, la mayoría de las empresas encuestadas fueron talleres mecánicos (24%) y ventas en general (17%), con ninguna sucursal (63%), con 0 a 10 colaboradores (92%) y una antigüedad como negocio de 1 a 19 años (78%). Las características de los empresarios fueron: escolaridad de primaria y secundaria (38%) y bachillerato (34%), el 81% fueron hombres de entre 30 a 49 años de edad (50%) que no han viajado al extranjero (67%) y con padres mexicanos (98%). Se entrevistó al 47% de los dueños de las empresas y al 49% de los empleados responsables directos de las mismas.

4.6. DISEÑO Y TIPO DE INVESTIGACION

Se utilizó un diseño de una muestra, manejándose un estudio exploratorio de campo ya que el objetivo general de esta investigación fue descubrir la correlación entre variables sociológicas y

psicológicas en estructuras sociales reales y de tipo exploratorio porque se pretendieron descubrir correlaciones significativas entre variables y establecer la base de una hipótesis.

Los datos se analizaron a través del análisis factorial, del correlacional Producto momento de Pearson y el de clasificación múltiple.

4.7. INSTRUMENTOS Y/O MATERIALES

Se utilizaron tres escalas para medir las variables en cuestión:

1) Para evaluar la actitud que los microempresarios tenían hacia el TLC (tratado de libre comercio) se elaboro la Escala de Actitud hacia el TLC, la cual contó originalmente con 64 reactivos tipo Likert (31 positivos y 33 negativos) con 5 opciones de respuesta: Totalmente de acuerdo TA, De acuerdo A, Indeciso I, desacuerdo D y Totalmente en desacuerdo TD. (ver apéndice 1)

Los reactivos fueron diseñados en base a un análisis de la opinión pública mexicana expresada en los diarios de mayor circulación y los especializados en economía y finanzas, en el periodo de 1990-1995: El Financiero, Excélsior, El Universal y La Jornada. Estos reactivos fueron elaborados con base en este análisis, dividiéndose la opinión en tres dimensiones, la económica (A), psicológica (B) y social (C).

A.- Alude a los aspectos monetarios que se verán afectados con la entrada del TLC, éstos son: nivel de producción, importaciones y exportaciones, empleados y sueldos, capital, tecnología, modernización, calidad de productos.

B.- Esta comprende las características de desarrollo, de superación, de inferioridad y de competencia que afectan al empresario mexicano con la inmersión del TLC.

C.- Es todo lo referente a los aspectos del TLC que se relacionan con la sociedad, corporaciones o grupos y que se ven afectados por el mismo.

La escala fue aplicada en forma individual a cada uno de los empresarios en el domicilio de sus negocios, asegurándoles confidencialidad en sus respuestas.

En la escala definitiva se distribuyeron de forma normal 57 de los 64 reactivos iniciales, 27 positivos y 29 negativos, después de realizar el Análisis de Frecuencias de selección de respuestas por reactivo de la escala (t de Student), la cual se realizó con el fin de valorar la variabilidad de los mismos y con ella si los reactivos discriminaban. (ver apéndice 2)

Posteriormente se realizó un Análisis Factorial de componentes principales con rotación varimax a los reactivos que discriminaron con el fin de confirmar la inclusión de los mismos en las áreas teóricas predeterminadas (dimensiones) para así iniciar la validación de constructo.

Teniendo estos criterios se procedió a clasificar a los reactivos de acuerdo a la mayor carga factorial y a su congruencia conceptual. Surgieron 17 factores que explican el 68.2% de la varianza (ver tabla 1)

TABLA 1

PORCENTAJE DE VARIANZA EXPLICADA

FACTOR	VALOR PROPIO	PCT OF VAR	CUM. PCT
1	12.40034	19.4	19.4
2	7.27791	11.4	30.7
3	2.72099	4.3	35
4	2.15752	3.2	38.7
5	2.18798	3.4	42.1
6	1.9901	3.1	45.2
7	1.75251	2.7	48
8	1.70836	2.7	50.6
9	1.6918	2.5	53.1
10	1.42755	2.2	55.4
11	1.7355	2.1	57.5
12	1.29949	2	59.5
13	1.2193	1.9	61.4
14	1.12739	1.8	63.2
15	1.09803	1.7	64.9
16	1.08039	1.7	66.6
17	1.04452	1.6	68.2

Se escogieron los primeros 5 factores por tener un valor propio mayor a 1 y por contener los reactivos con carga factorial mayor a .40, quedando finalmente incluidos 47 reactivos, 24 positivos y 23 negativos, de los 57 que discriminaron en un principio.

Los primeros tres factores fueron los mas representativos ya que a través de la Técnica de Alpha de Cronbach obtuvieron altos puntajes de consistencia interna en cada dimensión: .9073, .8511 y .8446 respectivamente, así como una confiabilidad robusta. (ver tabla 2)

TABLA 2

FACTORES	# DE ITEMS	ALPHA DE CRONBACH
1	22	0,9073
2	9	0,8511
3	9	0,8446
4	4	0,6718
5	3	0,6057

Asimismo se realizo otro análisis de Consistencia Interna global repitiendo con la Técnica de Alpha de Cronbach, a los reactivos obtenidos a través del Análisis Factorial, obteniendo una confiabilidad alta de .9126. (ver apéndice 3)

Los 5 factores definitivos quedaron como se muestra en la tabla 7. (ver tabla 7)

2) La variable de "Nivel de conocimientos hacia el T.L.C." se estimó a través de un instrumento que tuvo por objeto conocer el nivel de conocimientos que el grupo de 236 microempresarios mexicanos tiene sobre el T.L.C. Los reactivos se escogieron en base a las fundamentos teóricos del texto original del Tratado de Libre Comercio, tomando en cuenta los factores mas comunes para la población en general. Se plantearon 3 dimensiones teóricas para redactarlos de forma ordenada. Las dimensiones en cuestión son: DEFINICION, Definida como la enunciación de las cualidades y características del TLC., OBJETIVOS: Definida como los fines o términos que

persigue el T.L.C. RUBROS, Definida como los apartados más importantes en los que se divide el texto del TLC.

Surgieron 16 reactivos en total con una escala de respuesta de 2 opciones: falso y verdadero, teniendo la respuesta correcta una calificación de 1 y la incorrecta de 0. (ver apéndice 4)

3) Para evaluar la variable "Nacionalismo" en los 236 microempresarios, se utilizó la Escala de Nacionalismo de J.M. Salazar, que se aplicó en Venezuela en 1983, incluyendo originalmente 82 reactivos (46 positivos y 36 negativos). El cuestionario se elaboró utilizando 4 partes. En la primera de ellas se pidió al sujeto que indicara la valoración (en una escala de bueno-malo, con las calificaciones de extremadamente, bastante y medianamente) de una serie de características de países (ocho) y de personas (ocho).

En la segunda parte, se le pidió que indicara su juicio acerca de si es falso o verdadero que las características son aplicables a cada uno de los países o a los miembros de ciertos grupos nacionales.

En la tercera parte, se le pidió que indicara su afectividad por cada país en la siguiente escala: me gusta-no me gusta. Y respecto de los miembros de cada grupo nacional en la escala: simpático - antipático.

En otra parte se le pidió que indicara sus "intenciones conductuales" en relación con 12 posibles acciones, utilizando nuevamente siete categorías de respuestas.

El nombre de los países y grupos nacionales a incluir, se obtuvo en una prueba preliminar, realizada en Noviembre de 1978, en que se pedía que indicasen entre otras cosas:

a) ¿ en su opinión, cuáles de los grupos extranjeros residentes en Venezuela, benefician más al país ?

b) ¿ en su opinión , cuáles de los grupos extranjeros residentes en Venezuela perjudican más al país ?

c) ¿ cuáles son los países extranjeros que usted admira más ?

d) ¿ cuáles son los países extranjeros que a usted menos le gustan ?

Con base en estas respuestas y tomando en cuenta la frecuencia de aparición (ya sea positiva o negativa) y tratando de lograr también cierta variabilidad geográfica, se seleccionaron los siguientes países (con sus correspondientes grupos nacionales): Colombia, Estados Unidos, España, Argentina e Inglaterra.

Las características del país y del grupo nacional también fueron obtenidas en dicha prueba preliminar, sometidas posteriormente a ciertos análisis (entre ellos el análisis factorial), para reducirlos en número. Las características de los países finalmente incluidas fueron: un país organizado, un país sin libertad, un país que tenga muchas bellezas naturales, un país democrático, un país atrasado, un país inculto, un país rico y un país donde no se cumplen las leyes.

Las características de las personas finalmente incluidas fueron: ser ahorrativo, ser hospitalario, ser inteligente, ser explotador, ser tramposo, ser irresponsable y ser flojo.

Las llamadas "intenciones conductuales" fueron igualmente obtenidas en una serie de pruebas preliminares, en las cuáles se pidió a los sujetos que indicaran, en una primera prueba:

a) que significa ser nacionalista

b) que cosas hace una persona que es nacionalista

c) que cosas hace una persona que no es nacionalista.

Y en una segunda prueba (elaborada con base en los resultados obtenidos en la primera):

- a) ¿ en que forma cree usted que podría, en los próximos meses demostrar que ama a Venezuela?
- b) ¿ en que forma cree usted que podría, en el próximo año, luchar por los derechos del pueblo venezolano?
- c) ¿ en que forma cree usted que podría, en el próximo año, demostrar su civismo ?
- d) ¿ en que forma cree usted que podría, en un futuro próximo, defender Venezuela ?
- e) ¿ en que forma cree usted que podría, en un futuro próximo, trabajar por Venezuela ?
- f) ¿ en que forma piensa usted que podría ayudar a conservar nuestras costumbres ?
- g) ¿ en que forma piensa usted que podría ayudar a la divulgación de la cultura nacional ?

Con base en las respuestas obtenidas, se elaboró un listado de 12 intenciones conductuales, en relación con las cuales se le pidió a los sujetos que indicasen "si usted piensa realizar en los próximos meses las siguientes actividades". El listado de estas es el siguiente:

- a) votar en las próximas elecciones
- b) ayudar a mantener limpia la ciudad
- c) ir a ver películas venezolanas
- d) preferir a un extranjero cuando se ofrece un trabajo
- e) cumplir con todas las leyes del país
- f) no preocuparse por la política, sino por sus propios problemas
- g) trabajar activamente en su comité de barrio (o asociación de vecinos)
- h) denunciar los problemas que afectan al pueblo venezolano
- i) seguir algún curso o cursillo que le permita mejorar su rendimiento en el trabajo.

j) comprar ropa importada

k) oír regularmente programas de música folklórica venezolana

l) criticar las cosas malas de Venezuela.

Los sujetos debían indicar en una escala de 7 puntos (la cual iban a analizar desde lo haré a no lo haré), con las siguientes calificaciones: seguro, probablemente, tal vez y no lo he decidido.

Los cuestionarios fueron aplicados en forma oral en la casa del individuo seleccionado. " (Salazar, J.M. Bases psicológicas del Nacionalismo, Trillas, 1983)."

Al aplicarla en México con la población mencionada, solo se cambiaron los aspectos que hacen referencia a la nacionalidad y la Nación propia del País, esto es Venezuela por México y venezolanos por mexicanos, así como a los países y grupos nacionales analizados los cuales fueron tres en lugar de ocho: Estados Unidos, Canadá y México, ya que el objetivo de este estudio es analizar la actitud hacia cada uno de estos y sus grupos nacionales, puesto que la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio opera principalmente entre estos tres países. La aplicación fue oral en el domicilio de la empresa de cada empresario seleccionado, de forma simultánea con los otros dos instrumentos antes descritos. (ver apéndice 5)

Se realizó un Análisis de frecuencias de selección por reactivo de la escala t de Student, para valorar la variabilidad y con ella si los reactivos discriminaban, encontrándose que de los 82 reactivos originales, solo 22 discriminaron y se distribuyeron de forma normal. (ver apéndice 6)

Posteriormente se hizo un Análisis Factorial de componentes principales con rotación varimax a los 82 reactivos originales con el fin de confirmar la inclusión de los mismos en las áreas teóricas

predeterminadas (dimensiones) para así iniciar la validación de constructo, resultando 74 reactivos (37 positivos y 37 negativos)

Teniendo estos criterios se procedió a clasificar a los reactivos de acuerdo a la mayor carga factorial y a su congruencia conceptual. Surgieron 8 dimensiones (país y pueblo en general -5 factores-, México, - 2 factores- , mexicanos -3 factores-, Estados Unidos -2 factores-, estadounidenses -3 factores-, Canadá -1 factor-, canadienses -1 factor- y nacionalismo en general - 4 factores-) obteniendo 21 factores en total, los cuales explican cada uno su varianza como se muestra en la tabla 4, siendo los factores con mayor porcentaje de varianza el de "mexicanos" con 71 y el de "estadounidenses con 72.7.

TABLA 4

MEXICO			
FACTOR	VALOR PROPIO	% VARIANZA	% ACUMULADO
1	3.19144	39.9	39.1
2	1.05456	13.2	53.1

MEXICANOS			
FACTOR	VALOR PROPIO	% VARIANZA	% ACUMULADO
1	3.03898	38	38
2	1.57889	19.7	57.7
3	1.0851	13.3	71

ESTADOS UNIDOS			
FACTOR	VALOR PROPIO	% VARIANZA	% ACUMULADO
1	14.8	35	35
2	1.10895	14.8	49.8

ESTADOUNIDENSES			
FACTOR	VALOR PROPIO	% VARIANZA	% ACUMULADO
1	3.1255	39.1	39.1
2	1.55244	19.4	58.5
3	1.13559	14.2	72.7

CANADA			
FACTOR	VALOR PROPIO	% VARIANZA	% ACUMULADO
1	4.20885	53.4	53.4

CANADIENSES			
FACTOR	VALOR PROPIO	% VARIANZA	% ACUMULADO
1	4.10467	51.3	51.3

NACIONALISMO EN GENERAL			
FACTOR	VALOR PROPIO	% VARIANZA	% ACUMULADO
1	3.07717	25.8	25.8
2	1.5978	13.3	39
3	1.15484	9.6	48.6
4	1.01323	8.4	57

Posteriormente, con la Técnica de Alpha de Cronbach, se obtuvieron puntajes considerables de Consistencia Interna en cada factor, obteniendo una confiabilidad robusta. Los factores más representativos fueron el 1, 2 y 3 de "País y pueblo en general" con más de .70, el 1 y 2 de "mexicanos" con .85 y .77 respectivamente, el 1 y 2 de "Estados Unidos" con más de .80 , el 1, 2 y 3 de "estadounidenses" con más de .80. (ver tabla 5)

TABLA 5

FACTORES	# DE ITEMS	ALPHA DE CRONBACH
PAIS Y PUEBLO EN GENERAL		
1	4	0.7825
2	4	0.7024
3	3	0.7091
4	2	0.5174
5	3	0.5004
MEXICO		
1	6	0.4457
2	2	0.5075
MEXICANOS		
1	4	0.85
2	3	0.7737
ESTADOS UNIDOS		
1	4	0.896
2	3	0.885

FACTORES	# DE ITEMS	ALPHA DE CRONBACH
ESTADOUNIDENSES		
1	4	0.888
2	3	0.8345
3	2	0.606
CANADA		
1	8	0.7039
CANADIENSES		
1	7	0.6492
NACIONALISMO EN GENERAL		
1	3	0.6834
2	5	0.656
3	2	0.6455
4	2	0.3

Los factores se escogieron por tener un valor propio mayor a 1 y por contener una carga factorial mayor a .40, quedando finalmente 74 reactivos de los 82 iniciales (37 positivos y 37 negativos). (ver tabla 15).

CAPITULO 5. RESULTADOS

5.1. ACTITUD HACIA EL TLC.

La distribución de los valores de la actitud de los sujetos en la escala global fue como sigue: el valor mínimo a obtener en la escala de actitud hacia el TLC fue de 57 puntos y el mayor fue de 285, se dividieron en 3 rangos iguales de 76 puntos cada uno, obteniendo tres grupos de valores que se distribuyeron de la siguiente manera: 1) 57, 2) 114, 3) 171, 4) 228 y 5) 285 puntos.

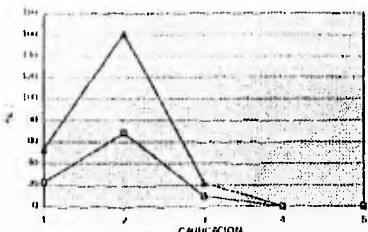
El grupo 2 tuvo mayor frecuencia y porcentaje de respuesta, indicando esto que la actitud global hacia el TLC de la población estudiada se encuentra en un nivel de desacuerdo, acumulando una frecuencia de respuesta de 161 sujetos y un porcentaje de 68.2%.

El 22.5% de la muestra (53 Sujetos) expresa una actitud negativa hacia este objeto psicológico, y el 9.3% (22 sujetos) mostraron indiferencia ante el mismo. (ver tabla 6 y Gráfico 12 resumido, ver apéndice 3 detallado).

TABLA 6

VALOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	53	22,5
2	161	68,2
3	22	9,3
4	0	0
5	0	0
	236	100

CONTRARIO ACTIVIDAD



X: 137.44
DS: 26.376
MO: 148
N: 236

G.12.

La media de la actitud fue de 137.441 con una desviación estándar de 26.376 y la moda fue de 148, lo que equivale a un valor de 2 en la escala de Likert, situación que afirma nuevamente que el promedio de la población se muestra en desacuerdo hacia el TLC.

En base a estos resultados, se acepta la H.1.Alterna que afirma que los microempresarios tienen una actitud negativa hacia el TLC, rechazándose la H.1.Nula

Los 5 factores definitivos quedaron como se muestra en la tabla 7.

TABLA 7

FACTOR 1: DESVENTAJAS ECONOMICAS Y SOCIALES

REACTIVO	val	PUNTAJE
Con el TLC aumenta la pobreza en México	neg	0.83407
Por desgracia, el TLC provoca la emigración de los mexicanos a E.U. y Canadá	neg	0.77199
El TLC impide que los empresarios mexicanos puedan ofrecer una mejor calidad de vida a sus empleados	neg	0.73093
El TLC pone en riesgo la soberanía nacional	neg	0.72711
El TLC está empujando a la economía nacional a niveles recesivos, es decir, que van en retroceso	neg	0.71126
Desgraciadamente, el TLC aumenta la fuga de cerebros mexicanos al extranjero.	neg	0.70512
Con el TLC las empresas mexicanas están quejándose.	neg	0.66969
El TLC eleva el nivel educativo del país.	neg	0.65807
El TLC impide a las empresas mexicanas tener una buena imagen en el país.	neg	0.60534
Es una lástima que con el TLC, las empresas mexicanas pierdan su creatividad e ingenio.	neg	0.6453
El TLC previene un escaso desarrollo en los empresarios mexicanos	neg	0.63949
El TLC disminuye las oportunidades de inversión de los tres países miembros	neg	0.59505
La falta de solidaridad en los empresarios mexicanos se debe al TLC	neg	0.5387
No es correcto que los empresarios mexicanos quieran luchar en contra del TLC	neg	-0.52511
El TLC provoca incertidumbre entre los empresarios mexicanos	neg	0.52151
El TLC impide que las empresas mexicanas logren modernizarse	neg	0.45805
El TLC impide que las empresas mexicanas generen empleos de calidad	neg	0.44134
A partir del TLC, las empresas mex. se han planteado nuevos objetivos, para lograr un buen desarrollo	posit	0.43838
Con el TLC, las empresas Estadounidenses y canadienses invadirán a México por sus permisivas normas de seg. e higiene	neg	0.43070
El TLC provocó que los empresarios mexicanos adopten patrones positivos de la vida de E.U y Canadá	posit	0.42185
Con el TLC, es absurdo que los empresarios mex. complian con E.U y Canadá	neg	0.40837
La exportación de productos mex. a E.U. y Canadá que permite el TLC es conveniente p/ los empresarios mex.	posit	0.3025

El factor 1 se denomina DESVENTAJAS ECONOMICAS Y SOCIALES por tener una mayor concentración de reactivos negativos que se refieren a las desventajas económicas y sociales que el TLC acarrea, en total tuvo 22 reactivos de los cuales 19 son negativos y 3 positivos, siendo los más representativos por su carga factorial mayor a .70 los que integran conceptos como: aumenta la pobreza en México, aumenta la emigración de los mexicanos a EU y Canadá, impide una mejor calidad de vida a los empleados mexicanos, pone en riesgo la soberanía nacional, aumenta la fuga de cerebros mexicanos y provoca niveles recesivos en la economía mexicana.

El reactivo menos representativo fue la exportación de productos mexicanos a E.U. es conveniente para los empresarios mexicanos, con una carga factorial de .30.

FACTOR 2: DESARROLLO ECONOMICO Y MOTIVACION

REACTIVO	VAL	PUNTAJE
La implantación del TLC permite que las empresas eleven su nivel de producción	pos	0.7301
El TLC resulta ser un paso excelente en la vida de los empresarios mexicanos.	pos	0.72988
La implantación del TLC estimula a que los empresarios mexicanos logren sus metas	pos	0.67968
Afortunadamente, el TLC provoca que las empresas mexicanas se unan	pos	0.60148
El TLC garantiza a las empresas mexicanas tener un mayor capital	pos	0.59977
Con el TLC, los empresarios mex. podrán contribuir al mejoramiento de la situación gen. de sus empleados	pos	0.53694
Por medio del TLC los empresarios mexicanos pueden desarrollarse más rápido que antes	pos	0.53508
Por suerte, el TLC promueve condiciones para una competencia justa entre los 3 países miembros	pos	0.52103
Con el TLC, los empresarios mexicanos son capaces de enfrentar la competencia de E.U y Canadá	pos	0.49841
	9*	
	0-	

El factor 2 se denomina DESARROLLO ECONOMICO Y MOTIVACION por incluir reactivos que se refieren a el desarrollo en la economía y a los incentivos personales y grupales que el TLC genera a partir de su entrada en vigor, incluye 9 reactivos, de los cuales todos son positivos. En este factor se muestra que la población encuestada piensa en mayor grado que el TLC permitirá que las empresas eleven su producción resultando ser un paso excelente en la vida de los empresarios mexicanos y un puente para lograr sus metas. El reactivo menos representativo fue

"con el TLC los empresarios mexicanos son capaces de enfrentar la competencia con E.U. y Canadá" con una carga factorial de .49.

FACTOR 3: DESARROLLO TECNICO Y SOCIAL

REACTIVO	val	PUNTAJE
El TLC permite a los empresarios mex tener mayor acceso a programas de capacitación	pos	0.74409
Con el TLC, las empresas mexicanas pueden adquirir mejor tecnología	pos	0.71615
Afortunadamente con el TLC, las empresas mexicanas son más originales	pos	0.6859
El TLC protege los derechos del consumidor mexicano	pos	0.62862
El TLC provoca que las empresas mexicanas, sean más conocidas en el mundo	pos	0.63046
El TLC resuelve el problema del desempleo en México.	pos	0.45104
Con el TLC, las empresas mexicanas son más conocidas en México	pos	0.44812
El TLC ayuda a los empresarios mexicanos a elevar la calidad de sus productos.	pos	0.44315
Que suerte que con el TLC los empresarios mexicanos son más independientes.	pos	0.36554

9+
0.

El factor 3 se denominó DESARROLLO TECNICO Y SOCIAL por incluir en su totalidad reactivos positivos que se refieren a las consecuencias positivas que genera el TLC en cuanto a desarrollo técnico y social se refiere, teniendo 9 reactivos positivos en total. Los reactivos más representativos hablan de contar con un mayor acceso a capacitación y a la adquisición de una mejor tecnología por parte de los empresarios y empresas mexicanas con una carga factorial de .74 y .71 respectivamente. El reactivo menos representativo es: "Que suerte que con el TLC los empresarios mexicanos son más independientes (0.365).

FACTOR 4: BAJAS VENTAS Y DESALIENTO

REACTIVO	val	PUNTAJE
El TLC provoca una baja en las ventas de los productos mexicanos	neg	0.71446
La puesta en marcha del TLC provoca desaliento en los empresarios mex ante su porvenir	neg	0.54384
Con el TLC, los empresarios mexicanos pueden pagar salarios más altos	pos	0.37512
Los empresarios mexicanos, están preparados para enfrentar el TLC	pos	0.36544

2+
2-

Este factor incluye 4 reactivos en total, 2 positivos y 2 negativos que hablan de aspectos económicos en cuanto a ventas y salarios y motivacionales del TLC, por esto se denomina BAJAS VENTAS Y DESALIENTO, siendo el reactivo mas importante el referente a que el TLC provoca una baja en las ventas de los productos mexicanos (0.71). El reactivo menos representativo es: "Los empresarios mexicanos están preparados para enfrentar el TLC" (0.36).

FACTOR 5: CAPACITACION Y SUPERACION

REACTIVO	VAL	PUNTAJE
Con el TLC a los empresarios mexicanos no les interesa superarse	neg	0,7689
Es una fortuna que con el TLC las empresas mexicanas se conviertan en maquiladoras	pos	-0,65956
Resulta importante que las empresas mexicanas accedan a programas de capacitación plompetr con E.U. y Can	neg	0,48887

1+
2-

Al factor 5 se le llamo CAPACITACION Y SUPERACION, por incluir 3 reactivos, 1 positivo y 2 negativos que hablan de aspectos relacionados a la superacion y el desarrollo, siendo la afirmación mas importante el poco interés que los empresarios muestran por superarse y la menos representativa es "la poca importancia que las empresas mexicanas le dan a capacitarse para competir con E.U. y Canadá (0.48).

En suma, la mayor parte de los reactivos representativos aluden a los aspectos socio - económicos con tendencia negativa del TLC, sugiriendo que por provocar una recesión en nuestra economía, bajaran las ventas de los productos mexicanos y existirá mas pobreza en México, en este sentido se aumentara la emigración de mexicanos en general y consecuentemente la fuga de cerebros a EU y Canadá como resultado de la mala calidad de vida de los empleados en general, ocasionando esto un escaso interés por parte de los empresarios mexicanos para superarse. Lo que menos piensan los empresarios mexicanos es que sea conveniente la

exportación de productos mexicanos a E.U. y Canadá, que los empresarios sean capaces y estén preparados para enfrentar la competencia entre estos países, que por el TLC sean mas independientes y que es poco importante el que tengan acceso a programas de capacitación para competir con E.U. y Canadá (reactivos con carga factorial mas pequeña entre .50 y .30. Sin embargo, la muestra estudiada también piensa que la entrada del TLC a nuestro país permite elevar la producción, la capacitación y la tecnología, implicando de algún modo que el Tratado pueda ser un paso excelente en la vida de los empresarios.

En términos generales podemos decir que los microempresarios participantes ven las consecuencias del Tratado desde un aspecto mas económico y social que motivacional, también creemos que la difícil situación que les espera les provoca un escaso deseo de superación.

5.2. DIFERENCIAS ENTRE ACTITUD HACIA EL TLC Y CARGO Y ESCOLARIDAD EN DUEÑOS Y ENCARGADOS DEL NEGOCIO.

Se realizó un análisis de clasificación múltiple con el propósito de conocer las diferencias en actitud hacia el TLC según el cargo y la escolaridad en la población entrevistada.

Este estudio mostró lo siguiente:

En lo que respecta al factor 1 "Desventajas económicas y sociales del TLC", si hay diferencias significativas en cargo y escolaridad en los dueños y encargados de los negocios en la actitud hacia el TLC, por lo tanto se acepta la H.6.i ($p=.000$ y un $F=6.361$ para escolaridad, $p=.019$ y $F=5.546$ para cargo y $p=.016$ y $F=3.114$ para la interacción entre estas variables, en base a p

≤.05: acepta H₁.) Este factor fue el único que causó diferencias significativas en los 3 aspectos analizados.

La muestra estudiada con alta escolaridad (licenciatura) tiene una posición de acuerdo - neutra (3.66) con que el TLC provoca desventajas económicas y sociales en cuanto a que aumenta la pobreza en México, aumenta la emigración de los mexicanos a EU y Canadá, impide una mejor calidad de vida a los empleados mexicanos, pone en riesgo la soberanía nacional, aumenta la fuga de cerebros mexicanos y provoca niveles recesivos en la economía mexicana. - ver tabla 8-A -

T.8A	primaria	secundaria	tecnicos	bachillerato	licenciatura	
escolaridad	2.77	3.1	3.65	3.25	3.66	F=6.301 p=.00

Los dueños del negocio son los que expresan una actitud más favorable hacia el TLC (3.38 vs 3.18) - ver tabla 8-B -

T.8B	dueños encargados				
cargos	3.38	3.18	F=5.96 p=.00		

También se muestra que los dueños y encargados con escolaridad de primaria tienen una actitud desfavorable (2.68 y 2.89 respectivamente), la cual opera en orden ascendente mientras la escolaridad aumenta, dándose más en los dueños y encargados con licenciatura (3.51 y 3.78 respectivamente) - ver tabla 8-C -

T. 8-C.	interacción	primaria	secundaria	tecnicos	bachillerato	licenciatura	
	dueños	2.68	3.35	4	3.28	3.51	F=3.114 p=.016
	encargados	2.89	2.82	3.33	3.25	3.78	

El factor 2 "Desarrollo económico y social" y el 4 "bajas ventas y desaliento" no muestran diferencias significativas en ningún caso, por lo tanto se rechazó la H_1 y se aceptó la H_0 . En este sentido no se interpretaron los resultados, ya que están sujetos a un gran margen de error.

Factor 2: escolaridad $p=.190$ con $F=1.504$, cargo $p=.525$ con $F=.405$ y $p=.573$ con $F=.729$ para la interacción entre estas variables, en base a $p \leq .05$: acepta H_1 .)

Factor 4: escolaridad $p=.193$ con $F=1.494$, cargo $p=.201$ con $F=1.643$ y $p=.921$ con $F=.231$ para la interacción entre estas variables, en base a $p \leq .05$: acepta H_1 .)

En el factor 3 "Desarrollo técnico y social", que incluye reactivos que hablan de que el TLC permite contar con un mayor acceso a programas de capacitación y permite tener mejor tecnología por parte de los empresarios y empresas mexicanas; solo se interpretará la variable de cargo, por ser la única que tuvo diferencias significativas: escolaridad $p=.227$ con $F=1.397$, cargo $p=.019$ con $F=5.591$ y $p=.220$ con $F=1.445$ para la interacción entre estas variables, en base a $p \leq .05$: acepta H_1 .) Estos resultados indican que los dueños de los negocios tienen una actitud mas negativa hacia el supuesto de que el TLC promueve el desarrollo técnico y social (2.72 encargados y 2.46 dueños) - ver tabla 9 -

		Factor3 dueños encargados		
T. 9.	cargo	2.46	2.72	$F=5.591(p=.019)$

El factor 5 "Capacitación y superación" tuvo diferencias estadísticamente significativas en escolaridad: escolaridad $p=.018$ con $F=2.813$, cargo $p=.999$ con $F=.000$ y $p=.730$ con $F=.508$

para la interacción entre estas variables, en base a $p < .05$: acepta H_0). Los resultados muestran que a mayor escolaridad, se tiene una actitud general más positiva, especificada en un punto neutro - de acuerdo (3.10 primaria y 3.67 licenciatura) - ver tabla 10 -

Factor5		primaria	secundaria	técnicos	bachillerato	licenciatura	
T. 10.	capcysupe	3.1	3.17	3.41	3.4	3.67	F=280.0708

En términos generales, podemos observar que:

- 1.- a mayor escolaridad, los dueños y encargados piensan que el TLC provoca desventajas económicas y sociales a México.
- 2.- a mayor escolaridad, los dueños de las empresas piensan más que el TLC no genera desarrollo técnico ni social.
- 3.- a mayor escolaridad, los dueños y los encargados piensan que los empresarios no tienen interés en superarse aún cuando si creen que es importante hacerlo.

Esto concuerda con lo que se planteó anteriormente en el análisis de la actitud hacia el TLC, respecto que los empresarios están muy desanimados y no desean participar porque ven en esta crisis un gigante a vencer, situación que no les genera ningún interés ni motivación porque no se sienten capaces ni preparados para lograrlo.

5.3. NIVEL DE CONOCIMIENTOS SOBRE EL TLC.

La distribución de las calificaciones de conocimientos sobre el TLC fué como sigue: la calificación media fue de 10.931 con una desviación estándar de 2.654, una mediana de 11 y con un modo de

14. Tomando en cuenta la escala de calificación con puntuación menor igual a 0 y puntuación mayor igual a 16, este resultado indica que el promedio de la población maneja un nivel de conocimientos moderado - alto acerca del TLC del 68.31% para esta escala. (ver tabla 11 y gráfico 13)

TABLA 11

VALOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	1	4
4	2	8
5	8	3.4
6	4	1.7
7	7	3.0
8	16	6.8
9	23	9.7
10	24	10.2
11	31	13.1
12	28	11.9
13	33	14.0
14	35	14.9
15	6	2.5
18	0	0
NR	18	7.6
TT	238	100



G. 13.

Posteriormente se analizó el coeficiente de correlación producto-momento de Pearson entre la media de actitudes hacia el TLC y la media del nivel de conocimientos hacia el TLC, para determinar si existía alguna relación entre ambas calificaciones, obteniendo un resultado de .2955, con una $p = .000$ y un alpha menor o igual a .05, indicando esto que hay una correlación casi nula entre las actitudes de los micro empresarios evaluados y su nivel de conocimientos hacia el TLC. Sin embargo, este coeficiente también indica que hay una baja relación positiva entre tener un nivel moderado-alto de conocimientos sobre el TLC (68.31%) y estar en desacuerdo hacia el mismo (calificación 2 en la escala de Likert), esto es una relación directamente proporcional, cuando el nivel de conocimientos hacia el TLC crece, la actitud se torna más negativa. Se realizó una correlación entre cada factor de la escala de actitud y la media de conocimientos, obteniendo la mayor representatividad en el Factor 1 del Tratado (DESVENTAJAS ECONÓMICAS Y SOCIALES) con un coeficiente de .3034 y el Factor 4 (BAJAS VENTAS Y DESALIENTO) con un coeficiente de .2130, indicando esto que al tener mayor nivel de conocimientos sobre el TLC, la actitud hacia el mismo es más negativa en aspectos de desventajas económicas y sociales y bajas ventas y desaliento (ver tabla 12)

TABLA 12

	desveco so	deseconm	desveco s	vbas y desal	capacitacio
conoc	*.3034	*.1548	0.0864	*.2130	0.1143

Se hizo un análisis de Clasificación múltiple con el propósito de conocer diferencias en el Nivel de conocimientos entre escolaridad y cargo, encontrándose que si hay diferencias significativas en la interacción de ambas variables, mostrando los Dueños con cámaras técnicas (14.06) y los

encargados con Licenciatura (16), tienen un nivel más alto de conocimientos ; concluyendo que a mayor escolaridad mayor nivel de conocimientos en dueños y encargados, mostrándose más en los segundos. (escolaridad: $F= 2.317$ y $p= .045$, cargo: $F= .752$ y $p= .387$, interacción entre variables: $F= 3.522$ y $p=.008$) - ver tabla 13-B -.

T. 13-B

	interacción	primaria	secundaria	tecnicos	bachillerato	licenciatura	
dueños	1082	1256	1406	1177	1136	F=3.522 p=.008	
encargados	1044	1066	1105	109	16		

Las diferencias en la escolaridad en términos generales, también fueron significativas y muestran que a mayor escolaridad, mayor nivel de conocimientos sobre el TLC (licenciatura 15.3) - ver tabla 13-A -.

13-A

	nivel de conocimiento	primaria	secundaria	tecnicos	bachillerato	licenciatura	
escolaridad	1066	1164	1247	113	1513	F=2.317 p=.045	

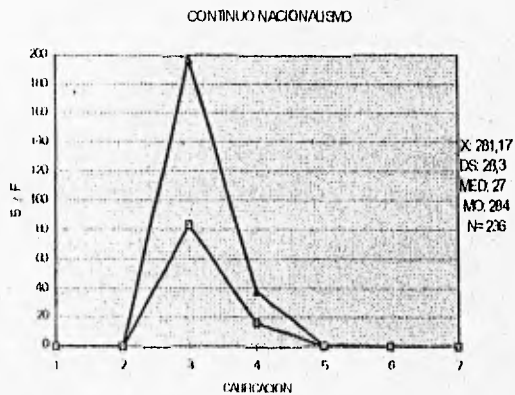
5.4. NACIONALISMO

La distribución de los valores del Nacionalismo de los sujetos en la escala global, fue como sigue: el valor mínimo a obtener en la escala de Nacionalismo fue de 74 puntos y el mayor fue de 518, se dividieron en 7 rangos iguales de 74 puntos cada uno para fines de interpretación, obteniendo siete grupos de valores que se distribuyeron de la siguiente manera: 1) 74, 2) 148, 3) 222, 4) 296, 5)370, 6) 444 y 7) 518 puntos. (ver apéndice 5)

Los resultados señalan que la categoría 3, ubicada en el tercer lugar de izquierda a derecha en el instrumento que indica una postura medianamente positiva hacia cada aspecto medido, tuvo mayor frecuencia y porcentaje de respuesta, explicando esto que la actitud global hacia los grupos nacionales y Naciones reportadas por el grupo estudiado se encuentra en un nivel de baja tendencia positiva, acumulando una frecuencia de respuesta de 197 sujetos y un porcentaje de 83.5%. (ver tabla 14 y Gráfico 14 resumido, ver apéndice 7 detallado)

TABLA 14

VALOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
74-147	0	0
148-221	0	0
222-295	197	83,5
296-369	38	16,1
370-443	1	0,4
444-517	0	0
518	0	0
	236	100



G. 14.

La media de Nacionalismo fue de 281.174 con una desviación estándar de 28.336, una mediana de 279 y un modo de 284, lo que equivale a un valor de 3 en la escala de 7 opciones de respuesta, situación que afirma nuevamente que el promedio de la población muestra una posición positiva baja hacia los tres grupos nacionales analizados.

Los factores quedaron como se muestra en la tabla 15.

TABLA 15

"PAIS Y PUEBLO EN GENERAL"

FACTOR 1

REACTIVO	FUNFAE
SER FLOJO ES...	0,85658
SER TRACALERO ES...	0,82293
SER IRRESPONSABLE ES...	0,80179
SER EXPLOTADOR ES...	0,59196

FACTOR 2

REACTIVO	FUNFAE
QUE EN UN PAIS NO SE CUMPLAN LAS LEYES...	0,74395
QUE UN PAIS SEA INCULTO ES...	0,735287
UN PAIS QUE ESTE ATRASADO ES...	0,65209
QUE UN PAIS SEA RICO ES...	0,61463

FACTOR 3

REACTIVO	FUNFAE
SER AHORRATIVO ES...	0,70802
QUE UN PAIS NO TENGA LIBERTAD ES...	0,65407
SER INTELIGENTE ES...	0,65002

FACTOR 4

REACTIVO	FUNFAE
SER HOSPITALARIO ES...	0,78861
SER ALEGRE ES...	0,72089

FACTOR 5

REACTIVO	FUNFAE
QUE UN PAIS SEA ORGANIZADO ES...	0,76028
QUE UN PAIS TENGA MUCHAS BELLEZAS NATURALES...	0,71347
QUE UN PAIS SEA DEMOCRATICO ES...	0,41561

8+8 - T16

La dimensión "Pais y pueblo en general" comprende reactivos que hablan de características propias de los grupos nacionales y de los individuos que los integran, por ejemplo: ser tracalero, flojo, no cumplir las leyes, que un país sea inculto, ser ahorrativo, no tener libertad. Solamente se tomaran estos como más representativos, ya que presentan el alpha y la carga factorial mas alta, mayor a .70.

'MEXICO'

FACTOR 1

REACTIVO	PUNTAJE
ES UN PAIS ATRASADO	0.74483
ES UN PAIS ORGANIZADO	0.73782
ES UN PAIS DEMOCRATICO	0.66383
ES UN PAIS INDULTO	0.66616
ES UN PAIS SIN LIBERTAD	0.57041
ES UN PAIS DONDE SE CUMPLEN LAS LEYES	

FACTOR 2

REACTIVO	PUNTAJE
ES UN PAIS CON MUCHAS BELLEZAS NATURALES	0.8866
ES UN PAIS RICO	0.8866

4+4 - T8

En esta dimensión, resultaron 2 factores poco significativos, ya que su margen de confiabilidad es menor a .50, sin embargo los reactivos más importantes hablan de que México es un país con muchas bellezas naturales, que es organizado pero atrasado (carga factorial mayor a .70).

'MEXICANOS'

FACTOR 1

REACTIVO	PUNTAJE
SON TRACALEROS	0.88662
SON FLOJOS	0.83914
SON IRRESPONSABLES	0.85609
SON EXPLOTADORES	0.71293

4+4 - T8

FACTOR 2

REACTIVO	PUNTAJE
SON ALEGRES	0.7616
SON HOSPITALARIOS	0.75489
SON INTELIGENTES	0.72685

FACTOR 3

REACTIVO	PUNTAJE
SON AHORRATIVOS	0.85464

La dimensión mexicanos se divide en 3 factores, que tienen un alpha y una carga factorial considerables por ser mayores a .75. El grupo estudiado opina que la mejor definición de los mexicanos es: son tracaleros, flojos, irresponsables y ahorrativos, siendo su característica menos común el ser explotador.

"ESTADOS UNIDOS"

FACTOR 1

REACTIVO	PUNTAJE
ES UN PAIS INCULTO	0.7668
ES UN PAIS ATRASADO	0.6393
ES UN PAIS RICO	0.6108
ES UN PAIS DONDE NO SE CUMPLEN LAS LEYES	0.6013

FACTOR 2

REACTIVO	PUNTAJE
ES UN PAIS SIN LIBERTAD	0.7979
ES UN PAIS DONDE NO SE CUMPLEN LAS LEYES	0.7022
ES UN PAIS DEMOCRATICO	0.6703

3+ 4- T7

Esta dimensión se divide en 2 factores con un alpha mayor a .85, lo cual indica confiabilidad y representatividad de los reactivos que lo conforman. La población estudiada define en general a los Estados Unidos de forma negativa, como un país inculto, sin libertad y donde no se cumplen las leyes. (carga factorial mayor a .70).

ESTADOUNIDENSES

FACTOR 1

REACTIVO	PUNTAJE
SON AHORRATIVOS	0.8106
SON FLOJOS	0.7925
SON IRRESPONSABLES	0.7372
SON INTEIGENTES	0.6207

4 - 4+ 8

FACTOR 2

REACTIVO	PUNTAJE
SON EXPLOTADORES	0.8039
SON TRACALEROS	0.8391

FACTOR 3

REACTIVO	PUNTAJE
SON HOSPITALARIOS	0.5759
SON ALEGRES	0.9008

En la dimensión estadounidense se encuentran 3 factores, los 2 primeros son los más representativos por tener un alpha mayor a .80 y una carga factorial mayor a .80. A los estadounidenses los consideran como explotadores, alegres, tracaleros, ahorrativos y poco hospitalarios.

CANADA

FACTOR 1 REACTIVO	PUNTAJE
ES UN PAIS ORGANIZADO	0,80136
ES UN PAIS ATRASADO	0,79308
ES UN PAIS INCULTO	0,76605
ES UN PAIS SIN LIBERTAD	0,73336
ES UN PAIS DEMOCRATICO	0,72204
ES UN PAIS CON MUCHA BELLEZAS NATURALES	0,66688
ES UN PAIS RICO	0,67401
ES UN PAIS DONDE NO SE CUMPLEN LAS LEYES	0,6421

CANADIENSES

FACTOR 1 REACTIVO	PUNTAJE
SON IRRESPONSABLES	0,80606
SON FLOJOS	0,79481
SON AHORRATIVOS	0,75702
SON TRACALEROS	0,75394
SON ALEGRES	0,65328
SON HOSPITALARIOS	0,5982
SON EXPLOTADORES	0,57462

7+ 8 - T15

La dimensión Canadá esta constituida solamente por un factor, el cual resulta ser representativo por tener un alpha de .70 y la carga factorial mayor a .64. La población encuestada piensa que Canadá es un país organizado y atrasado a la vez.

La dimensión canadienses tiene un alpha de .64, por lo cual no es tan representativo como los demás. Los reactivos más importantes fueron: son irresponsables y flojos ya que tienen la carga factorial más alta.

La dimensión de Nacionalismo comprende 4 factores, los primeros 3 fueron los más representativos al tener un alpha mayor a .60, sin embargo no son los más importantes, ya que los reactivos más válidos resultaron ser comprar ropa importada, ver películas mexicanas, preferir el trabajo extranjero y preocuparse más por la problemática personal que por la social, lo cual puede indicar una ausencia de responsabilidad social y una preocupación por el bienestar individual.

NACIONALISMO

FACTOR 1 REACTIVO	RUNIAE
DE INDIAR LOS PROBLEMAS QUE AFECTAN A FUERTELOMEX	0,73002
TRABAJAR ACTIVAMENTE EN SU COMITÉ DE BARRIO O ASOCIACIONES	0,66026
CUMPLIR CON TODAS LAS LEYES DEL PMS	0,51692

FACTOR 2 REACTIVO	RUNIAE
IR A VER PELÍCULAS MEXICANAS	0,78009
VOTAR EN LAS PROMERAS ELECCIONES	0,65755
IR REGULARMENTE AL CINE O AL CIRCO MEXICANO	0,54739
AYUDAR A MANTENER UNA FIESTA O CUIDADO	0,44697
TOMAR ALGUN CURSO QUE LE PERMITA MEJORAR SU RENDIMIENTO EN EL TRABAJO	0,41309

FACTOR 3 REACTIVO	RUNIAE
COMPRAR ROPA IMPORTADA	0,80322
PREFERIR AL EXTRANJERO CUANDO NECESITE QUE LE HAGAN UN TRABAJO	0,80089

FACTOR 4 REACTIVO	RUNIAE
NO FRECUENTAR LA CULICITA SINO DE SUS PROPIOS PROBLEMAS	0,85352
CRITICAR LAS COSAS MÁS DE MÉXICO	0,56665

7-5- T 12

En términos generales, la población encuestada tiene una imagen de los mexicanos como más traleros, flojos, irresponsables pero más hospitalarios, inteligentes y ahorrativos que los estadounidenses y los canadienses, pero los primeros son más explotadores. A México lo ven como un país más atrasado, bonito, rico, culto y con menos democracia que los Estados Unidos y con respecto a Canadá, México es un país con menos organización y democracia y con más cultura.

A México le otorgan cualidades que tienen que ver menos con el desarrollo económico y a EUA y Canadá con características contrarias, asimismo, a los mexicanos los asocian con aspectos negativos que se refieren a causas directas de nuestro pobre desarrollo económico y que desde luego influyen en la realidad mexicana actual, exponiendo cualidades positivas que se relacionan más con los valores sociales de interrelación.

5.5. ACTITUD HACIA EL TLC Y NACIONALISMO

Se realizó un análisis correlacional a los 74 reactivos surgidos del análisis factorial del instrumento de Nacionalismo con los 57 reactivos que surgieron del Análisis factorial del Instrumento de Actitud hacia el TLC, este análisis fue la Correlación Producto-Momento de Pearson para determinar las posibles relaciones entre el nivel de Nacionalismo y la Actitud hacia el TLC, mostrando en general que las pocas relaciones que existen son casi nulas, sin sobrepasar el coeficiente .40, con una $p = .05$. La relación entre la actitud hacia el TLC y la dimensión "País y pueblos en general" de Nacionalismo se da más en el factor "Desventajas económicas y sociales" con "País y pueblo en general", factor 3", siendo esta de .2511, que indica una tendencia a una relación positiva muy pequeña. El factor de "Desventajas económicas y sociales" implica enunciados tales como: aumenta la pobreza en México y la emigración de mexicanos a EU y Canadá; y el factor 3 de "País y pueblo en general" comprende afirmaciones como ser ahorrativo e inteligente. Estas relaciones indican que al aumentar la pobreza y emigración en México, se debe ser más ahorrativo e inteligente. Los resultados también muestran que a mayor interés por superarse y capacitarse, México tendrá más bellezas naturales y será más organizado. Se utilizó una $p = .05$, para los valores estadísticamente significativos en todas las tablas. (ver tabla 16)

TABLA 16.

	desv eco-so	des eco-mol	des tec-soc	vas-desal	capacitado
PAICEN1	*0,159	0,0648	0,0173	-0,0018	0,0173
PAICEN2	0,0011	0,0077	0,089	0,064	0,0299
PAICEN3	*,2511	0,0344	0,0136	-0,0216	-0,015
PAICEN4	0,796	0,0655	0,0176	-0,0185	0,017
PAICEN5	0,321	0,963	0,0326	-0,0873	*,1924

La relación entre el factor 1 del TLC " Desventajas económicas y sociales" y el segundo factor de la dimensión "México" es la más representativa, esta es una relación negativa- de -.4009, lo cual indica que a menor número de desventajas económicas y sociales del TLC para México, menores serán las bellezas naturales del País así como sus riquezas y si hay más desventajas económicas y sociales, Habrá más atraso y mas organización. (ver tabla 17)

TABLA 17

	desv eco-soc	des eco mtl	des tec-soc	vas-desal	capacitacio
MEX01	*,2380	-0,0126	-0,519	-0,0427	-0,0084
MEX02	*,4009	0,0334	0,0379	*,1522	-0,0689

Esta relación coexiste entre el factor 1 de Mexicanos y las desventajas económicas y sociales del TLC, tiene una tendencia positiva baja de .3288, siendo que a mayores desventajas económicas y sociales del TLC para México, los mexicanos serán más trcaleros, más flojos, irresponsables y explotadores y a menores desventajas económicas y sociales, los mexicanos serán menos ahorrativos. (ver tabla 18)

TABLA 18

	desv eco-soc	des eco mtl	des tec-soc	vas-desal	capacitacio
MEX1	*,3288	-0,1	*,1829	-0,0519	-0,0659
MEX2	-0,0309	*,1402	*,1470	-0,0083	-0,1188
MEX3	*,2731	0,0165	*,1459	-0,0332	0,0156

La relación entre las desventajas económicas y sociales del TLC y el factor 2 de Estados Unidos es la más representativa de esta matriz, tiene un coeficiente de .2448, lo cual indica que a mayores desventajas económicas y sociales del TLC para México, EUA será un país sin libertad donde no

se cumplirán las leyes y a menores desventajas económicas y sociales del TLC para México, EUA será menos inculto y atrasado. (ver tabla 19)

TABLA 19

	desveco-soc	des econ-mul	des ten-soc	vas-desal	capacitacio
EU1	*,-2268	0,0542	0,0744	-0,0709	-0,0491
EU2	*,-2448	-0,078	-0,1066	0,0017	0,0948

La relación coexistente entre la Actitud hacia el TLC y la Dimensión Estadounidenses se manifiesta como más relevante entre los factores "Desventajas económicas y sociales del TLC" y el factor 2 de estadounidenses con un coeficiente de .4270 que indica que a mayores desventajas económicas y sociales del TLC para los empresarios mexicanos, los estadounidenses serán más explotadores y tralceros, y a menores desventajas económicas y sociales del TLC para México, los estadounidenses serán menos hospitalarios y alegres. (ver tabla 20)

TABLA 20

	desvep-soc	des econ-mul	des tec-soc	vas-desal	capacitacio
ESTA1	0,0135	-0,0345	-0,0156	-0,0342	-0,0231
ESTA2	*,-4270	-0,0463	*,-1411	-0,02	0,0186
ESTA3	*,-2874	-0,0934	0,0286	-0,0376	-0,0062

La relación existente entre La Actitud hacia el TLC y la Dimensión Canadá se manifiesta como más relevante entre el factor 3 "desarrollo técnico y motivación" y el único factor de Canadá, que es de .2708. Esto muestra que a mayor desarrollo técnico y motivacional para México, Canadá será más organizado y atrasado. (ver tabla 21)

TABLA 21

	desv eco-soc	des eco-mot	des tec-soc	vias-desal	capacitacion
CAN1	0,0036	*.1886	*.2708	0,0178	0,0328

La relación existente entre La Actitud hacia el TLC y la Dimensión canadienses se manifiesta como más relevante entre las Desventajas económicas y sociales del TLC y el desarrollo económico y motivacional para México con el único factor de canadienses, los cuales son de .2414 y .2109 respectivamente, situación que indica que a mayores desventajas económicas y sociales del TLC y desarrollo económico y motivacional para México, los canadienses serán más irresponsables, flojos y ahorrativos. (ver tabla 22)

TABLA 22

	desv eco-soc	des eco-mot	des tec-soc	vias-desal	capacitacion
CAN1	*.2414	*.2109	0,109	0,0328	0,1231

La relación existente entre La Actitud hacia el TLC y la Dimensión Nacionalismo se manifiesta como más relevante entre el factor 3 de TLC "Desarrollo técnico y social", el factor 1 "Desventajas económicas y sociales" y el factor 2 de "Desarrollo económico y motivación" con el factor 3 de "Nacionalismo" (.1644, -.1638 y .1457 respectivamente), esto indica que a mayor tecnología y a menores desventajas económicas y sociales para las empresas mexicanas, se preferirán más los productos y servicios extranjeros. (ver tabla 23)

TABLA 23

	desv eco-soc	des eco-mot	des tec-soc	vias-desal	capacitacion
NAC1	-0,0376	-0,0605	-0,058	-0,0498	0,001
NAC2	-0,1053	-0,0478	0,0216	-0,0476	-0,0547
NAC3	*.1638	*.1457	*.1644	0,0176	0,0849
NAC4	0,0606	-0,1003	0,0485	-0,0727	0,0786

Con estos resultados podemos concluir que la población encuestada piensa que mientras existan desventajas económicas y sociales para los empresarios mexicanos por el TLC, estos serán más inteligentes, ahorrativos, flojos, tracaleros e irresponsables, México será más atrasado; EUA será un país sin libertad y donde no se cumplirán las leyes y los estadounidenses serán más explotadores y tracaleros. Los canadienses por su parte serán más irresponsables, flojos y ahorrativos y como comportamiento nacionalista, los encuestados piensan preferir productos y servicios extranjeros. Por otra parte, si las desventajas económicas y sociales disminuyen, México tendrá menos bellezas naturales y más riquezas y los mexicanos serán menos ahorrativos; EUA será menos inculto y atrasado y los estadounidenses menos hospitalarios y alegres y la población responderá con un comportamiento nacionalista al no preferir productos y servicios extranjeros.

Ahora, si el TLC refleja un mayor desarrollo técnico y motivacional para los empresarios mexicanos, México tendrá más bellezas naturales y será más organizado y Canadá, por su parte será más organizado y atrasado.

Hay que tomar en cuenta que los factores: Canadienses, Nacionalismo; estadounidenses y México, tienen un alpha de confiabilidad baja (entre .50 a .65), por lo tanto se deben tener reservas en la interpretación por riesgo de error.

Concretamente, los resultados fueron los siguientes:

1. Se acepta la H.1 i. que indica que " los micro empresarios tienen una actitud negativa hacia el TLC"
2. Los reactivos representativos obtenidos del análisis factorial aluden a aspectos socioeconómicos del TLC con tendencia negativa, que sugieren que el TLC provoca una recesión en la economía mexicana porque bajan las ventas de los productos mexicanos y por lo tanto hay más pobreza

en México, aumenta la emigración de mexicanos en general a EUA y Canadá como resultado de la mala calidad de vida de todos los empleados, dando como resultado un escaso interés por parte de los empresarios para superarse.

3. Los reactivos menos representativos obtenidos del análisis factorial aluden a que es conveniente la exportación de productos mexicanos a EUA y Canadá, que los empresarios sean capaces y estén preparados para enfrentar la competencia entre éstos países, que por el TLC los empresarios mexicanos sean más independientes y que sea poco importante el que tengan acceso a programas de capacitación para competir con éstos países.
4. Los pocos aspectos positivos que se relacionaron con el TLC, hablan de la operación conjunta del entrenamiento técnico de los empresarios y la obtención del máximo de beneficios del TLC.
5. A mayor escolaridad, los dueños y encargados directos de los negocios tienen una actitud mas negativa hacia el TLC operando en mayor grado las desventajas económicas y sociales ; los dueños piensan mas en que no generará desarrollo técnico ni social y ambos no tienen interés por superarse aún cuando piensen que es importante hacerlo.
6. El nivel de conocimientos sobre el TLC fué moderado (68.31%), es decir que de 16 preguntas el grueso de la población contestó acertadamente 11 aproximadamente; por lo cual se acepta la H.2.i. que indica que los micro empresarios están informados acerca del TLC rechazándose la H.2.o.
7. Se aceptó la H.3.i. que indica que el nivel de conocimientos que posee el grupo de micro empresarios mexicanos acerca del TLC se relaciona con la actitud que tienen hacia el mismo ($r=.2955$, $p=.000$ y $\alpha=.05$). Esto explica que la relación entre ambos aspectos es baja con tendencia positiva, ejerciendo su función cuando el nivel de conocimientos sobre el TLC crece,

- la actitud es mas negativa sobretodo en las situaciones económicas y sociales desventajosas, las bajas ventas y el desaliento de la población empresarial.
8. A mayor escolaridad se dio mayor nivel de conocimientos sobre el TLC en dueños y encargados directos del negocio.
 9. El promedio de la población encuestada muestra una tendencia baja positiva en sus sentimientos hacia las naciones y grupos nacionales aqui analizados.
 10. La población encuestada considera a los mexicanos como mas tracaleros, flojos, irresponsables pero más hospitalarios, inteligentes y ahorrativos que los estadounidenses y los canadienses, pero los norteamericanos son más explotadores. A México lo ven como un país más atrasado, bonito, rico, culto y con menos democracia que los Estados Unidos y con respecto a Canadá, México es un país con menos organización y democracia y con más cultura. En términos generales, a México le otorgan cualidades que tienen que ver menos con el desarrollo económico y a EUA y Canadá con características contrarias, asimismo, a los mexicanos los asocian con aspectos negativos que se refieren a causas directas de nuestro pobre desarrollo económico y que desde luego influyen en la realidad mexicana actual, exponiendo cualidades positivas que se relacionan mas con los valores sociales de interrelación.
 11. Tomando en cuenta la definición de Salazar (1983) y de Kohn, se acepta la H.4.o. que afirma que los micro empresarios no son nacionalistas, porque al estar México en periodo de crisis no se manifestaron rasgos nacionalistas.
 12. Las expresiones nacionalistas que posee el grupo de micro empresarios se relacionan con la actitud que tienen hacia el TLC por lo tanto se acepta la H.5.i. que afirma lo anterior y se rechaza la H.5.o. Las relaciones entre ambos aspectos fueron positivas y negativas sin sobrepasar el

coeficiente de correlación de .40 con $p=.05$; por lo tanto no fueron muy representativas, sin embargo, los resultados mostraron que mientras existan desventajas económicas y sociales para los empresarios mexicanos por el TLC, estos serán más inteligentes, ahorrativos, flojos, trcaleros e irresponsables, México será más atrasado; EUA será un país sin libertad y donde no se cumplirán las leyes y los estadounidenses serán más explotadores y trcaleros. Los canadienses por su parte serán más irresponsables, flojos y ahorrativos y como comportamiento nacionalista, los encuestados piensan preferir productos y servicios extranjeros. Po; otra parte, si las desventajas económicas y sociales disminuyen, México tendrá menos bellezas naturales y más riquezas y los mexicanos serán menos ahorrativos; EUA será menos inculto y atrasado y los estadounidenses menos hospitalarios y alegres y la población responderá con un comportamiento nacionalista al no preferir productos y servicios extranjeros. Por otra parte, si el TLC determina un mayor desarrollo técnico y motivacional para los empresarios mexicanos, México tendrá más bellezas naturales y será más organizado y Canadá, por su parte será más organizado y atrasado.

CAPITULO 6. DISCUSIÓN

Los objetivos del presente estudio se enumeran de la siguiente manera:

- A) Conocer las actitudes hacia el TLC de un grupo de micro empresarios mexicanos.
- B) Distinguir el nivel de información sobre el TLC de ésta población y la relación con sus actitudes hacia el mismo.
- C) Determinar el nivel de nacionalismo de la población y la relación con la actitud hacia el TLC.
- D) Determinar las diferencias entre los tres puntos anteriores y las variables de escolaridad y cargo.

Estos objetivos se fundamentan de la siguiente manera:

- Se escogió el objeto actitudinal del Tratado de Libre Comercio, por tener la base primordial de algunos comentarios que la opinión pública ha hecho en torno a esta controversia y que muestran claramente la importancia de analizar de forma objetiva todo lo que se genera en torno suyo, por ejemplo, Bertha Luján (Enero, 1994) en el diario "La Jornada", menciona que el TLC encontró en México una grave crisis social y económica determinante de una gran asimetría tecnológica y social entre los 3 países miembros, generando consecuentemente el aumento en la crisis. Asimismo R. Blancarte en enero de 1994, expresa que la globalización es un fenómeno que afecta la estabilidad de las culturas, ya que trae a la conciencia de los pueblos su identidad nacional y la posición que tienen los demás países en su escala de valores. Con esto

queremos decir que el TLC ha tenido una importancia trascendental no solo de orden económico sino cultural y motivacional, que han producido resultados trascendentales y que por ello hay que aprofundar su enfoque básico.

- Este estudio se enfocó a la población de micro empresarios mexicanos dada su importancia para la vida de México, ya que tomando en cuenta que el empresario en términos generales, contribuye al desarrollo económico, a la modernización de estructuras sociales y a la inserción de valores culturales, siendo un poderoso agente de cambio social que al conjuntarse con lo que la empresa representa para el progreso humano y a la evolución económica y personal de los integrantes de una comunidad específica, es fundamental estudiar y analizar sus estructuras y procesos en base a los factores económicos, psicológicos y sociales que los envuelven, con el fin de proporcionar alternativas que permitan su adecuada subsistencia en las condiciones actuales. Se tomó en cuenta al sector micro empresarial, porque su participación en la actividad productiva del país es una de las más significativas, particularmente en el sector manufacturero, en donde aportan en promedio el 43 % del PIB, generan el 73 % del empleo del sector y constituyen el 99 % de los establecimientos industriales manufactureros; por lo tanto, la magnitud de su influencia en la vida social, económica y cultural de México es digna de tomarse en cuenta seriamente.
- la relación micro empresario - actitud hacia el TLC - Nacionalismo se fundamenta en que dado que éste último constructo es un estado del espíritu que reconoce al Estado - Nación como la forma ideal de organización, es la fuente de toda energía cultural creadora y de bienestar

económico (Kohn) y representa la importante fase inicial mas no indispensable, del proceso de desarrollo de un Estado - Nación y que se manifiesta en mayor grado cuando el Estado está en crisis por interrupción, amenaza o falta de establecimiento, Salazar (1983), podemos decir que dadas las constantes condiciones de crisis que han caracterizado al pueblo de México desde tiempos pre-colombinos hasta nuestras fechas, es de pensarse que en la actualidad, los mexicanos expresen un alto nacionalismo, grandes deseos y comportamientos que aseguren la evolución y el desarrollo nacional e individual y una actitud negativa hacia los países extranjeros y sus grupos nacionales y por consiguiente hacia el TLC. De esta forma, se ha intentado identificar esta operación social evaluando si la actitud hacia el TLC esta determinada por el auto - concepto social y la unión nacional de este grupo de mexicanos y por las actitudes que manifiestan hacia los grupos extranjeros que son miembros del Tratado, lo cual, si resulta cierto, se podrá explicar la forma específica en que se dan las relaciones TLC - Nacionalismo en esta población y poder de esta forma explicar su comportamiento actual y predecir el futuro, pudiendo proponer alternativas para contrarrestar la problemática existente que mejoren algunas condiciones de vida de este grupo y establecer las bases para el estudio futuro de estos relevantes factores poco analizados.

A continuación se presenta et análisis de resultados de forma puntual a como se presentaron los mismos.

6.1 ACTITUD HACIA EL TLC.

Se encontró que la actitud del grupo encuestado hacia el TLC fue desfavorable, lo que equivale a un valor de 2 en la escala de Likert. Estos resultados señalan que debe rechazarse la H.1. nula y aceptarse la H.1. alterna, que afirma que los microempresarios tienen una actitud negativa hacia el TLC, situación que se relaciona con los resultados de la encuesta que la Agencia MOTI realizó en Febrero de 1992 (E. Huchim. Op. Cit), donde revela que el 47% estaba a favor del TLC, el 51% pensaba que solamente E.U. resultaría beneficiado y el 14% pensaba que México sería el favorecido, es decir, la mayoría se manifestaba en contra del tratado por no sentirse ellos los beneficiados.

La población piensa que el TLC tiene mas consecuencias negativas que positivas dadas principalmente en aspectos económicos y sociales mas que motivacionales, sugiriendo que el TLC esta provocando una recesión en nuestra economía que bajara las ventas de los productos mexicanos y provocara por ende mas pobreza en México, en este sentido, existirá un aumento en la emigración de mexicanos en general al extranjero aumentando simultáneamente la fuga de cerebros en particular a E.U. y Canadá como resultado de la mala calidad de vida de toda la fuerza laboral mexicana, ocasionando por supuesto un escaso interés y desaliento por parte de los empresarios mexicanos para superarse. Así mismo, lo que menos piensan es que sea conveniente exportar nuestros productos a E.U. y Canadá, que los empresarios mexicanos sean capaces y estén preparados para enfrentar la competencia entre E.U. y Canadá así como que sean mas independientes a partir del TLC, resultando importante el que tengan acceso a programas de capacitación para competir con estos países. La población encuestada observo pocos aspectos

positivos al TLC que radican en que éste puede ser un paso excelente en su vida solo si permitiera adquirir mejor tecnología y tener mayor acceso a programas de capacitación, ya que se elevaría el nivel de producción en México

Dados los resultados, la actitud negativa hacia el TLC consideramos se debe a lo siguiente.

- la gran incertidumbre que genera la falta de conocimiento seguro sobre lo que va a acarrear el TLC en el futuro, que en principio es un cambio importante y que en segundo se determina por la interacción con extranjeros que históricamente no tienen buena imagen, ocasiona lógicamente que exista desfavorabilidad en la actitud hacia este evento, sobre todo en una sociedad tradicionalista y costumbrista como la nuestra. Los resultados muestran que el grupo no está de acuerdo con el TLC, porque este acarrea muchos problemas graves y cambios drásticos (crisis) que el empresario no está dispuesto a aceptar por no sentirse preparado para ello. Estos cambios drásticos en la vida mexicana en todos los niveles generan la huida de los mexicanos a los problemas que acarrea, emigrando a otros países sin enfrentar su realidad y sin proponer alternativas para mejorar, sino al contrario desinteresándose cada vez más por hacerlo, ya que además de todo no se sienten capaces ni preparados para enfrentarlos, sintiéndose dependientes y no queriendo abrirse al mundo. Lo anterior se relaciona con lo que Derossi (1977) expresa acerca del empresario mexicano que no se adecua a la definición del empresario ideal que se hace en el Curso básico de dirección de empresas. Vol. 2. pp. 102-120. Plaza y Janes editores. Barcelona, (1990), la cual implica características como alta capacidad de innovación donde se explota la habilidad de reunir y explotar una gran variedad de elementos donde se deben manejar recursos financieros disponibles y conocer las técnicas de innovación más recientes en las cuales invertir y donde se deben introducir conceptos y métodos

relativamente nuevos en el ambiente donde los cambios importantes implican un riesgo financiero que facilita la supervivencia y crecimiento de la empresa. Esta definición es inapropiada, ya que en un país como el nuestro donde la innovación es rara y la imitación y adaptación de modelos extranjeros es mas común y la mayoría de las empresas mexicanas son todavía demasiado chicas e inmaduras para realizar cambios bruscos y la gran parte está personificada en un individuo específico que tiene toda la responsabilidad del negocio además de la toma de decisiones.

- los empresarios mexicanos son los únicos que se ven perjudicados y no ven un camino claro para salir adelante, ya que como Gerardo Roman Ruenes explica en la revista *Capacitación* (op cit. Agosto, 1993), el TLC a ocasionado una serie de desventajas económicas y por ende psicológicas y sociales que han afectado a la mayoría de las microempresas mexicanas, las cuales se pueden resumir en los siguientes puntos:
 - a) Recesión económica
 - b) Desaparición de empresas o cambios de giro a comercializadoras de productos extranjeros por crédito caro, materias primas caras, bajas ventas, mercados estrechos, mano de obra poco calificada y poco acceso a tecnología de punta.
 - c) Saturación del mercado de productos extranjeros baratos por un aumento indiscriminado de importaciones y un aumento muy pequeño de exportaciones.
 - d) Balanza comercial desfavorable para México
 - e) Aumento de vendedores ambulantes.

Esta situación obliga por razones obvias, a tener una actitud negativa hacia la apertura comercial y al TLC, ya que les propone un panorama alarmante y en contra suya que no les genera ningún estímulo de lucha o reto, si no al contrario, de baja participación, esto se puede describir como un sabotaje al país quizá sin intención real al no ver en su esfuerzo la ganancia individual y por ende social, sino que seguramente consideran que todo lo que hagan será para beneficiar a otros. También es muy probable que piensen que no tienen nada que ganar y que perder si se quedan tal y como están y esta es la posición menos arriesgada.

- la baja participación de la población puede deberse también a que su credibilidad en cuanto a buscar y conseguir un cambio positivo en México para conseguir equilibrio nacional y por consiguiente beneficios grupales es nula, ya que después de diversos intentos de cambio a lo largo de la historia (revoluciones y luchas) nunca se ha conseguido nada y si se ha perdido mucho, por lo tanto ven en ello una posibilidad muy baja que no merece ningún intento de prueba.
- los micro empresarios tienen un bajo auto concepto y unión nacionales que les hace sentir incapacidad e inhabilidad para enfrentar la presencia de los extranjeros, ya que a través del tiempo y de las varias invasiones extranjeras a México, esta población ha aprendido que solo tiene habilidades operativas y no conceptuales, de forma contraria a los extranjeros que les permitan manejar adecuadamente estas situaciones. Esto se relaciona al punto anterior en cuanto a que al ver el gigante del TLC a enfrentar y no sentirse capaces ni habilitados para lograrlo, simplemente no participan, pudiendo poner como pretexto toda la carga negativa del

mismo. Esta situación se comprueba en el instrumento de actitud hacia el TLC al tener como reactivos menos representativos para la población "que los empresarios estén preparados y sean capaces de enfrentar la competencia", "que les convenga la exportación de productos al extranjero", "que sean independientes por el TLC" y "que sea poco importante capacitarse para competir con EUA y Canadá"(carga factorial entre .30 y .50); por lo tanto, estas condiciones no son tan evidentes porque deseen mantener su autoconcepto manejándolas como las menos manifiestas y dejando como lo más característico a los aspectos que no pueden manejar directamente o que son un tanto ajenos a ellos. A nivel teórico, esto se basa en que las actitudes se utilizan para relacionar al individuo con el mundo social por lo tanto, las actitudes tienen un papel muy importante para establecer los contenidos y organizar la estructura actitudinal y la especificación de las condiciones bajo las cuales asumirán efectos actitudinales. La búsqueda de autorespeto positivo afecta la etiqueta, la evaluación y el conocimiento asociado con el objeto de actitud. Greenwald sostiene que una amplia variedad de actitudes participan en las estrategias que tienen por objeto mantener y establecer el autorespeto, mas aun, existe evidencia importante para demostrar su utilidad en la definición, valoración y mantenimiento del autoconcepto.

- los micro empresarios no desean participar responsablemente con su nación y compatriotas cuando existen malas condiciones sociales, como las que piensan que genera el TLC. En este sentido, el instrumento arrojó resultados interesantes en cuanto a que la población encuestada piensa que los mexicanos actúan de forma negativa hacia sí mismos cuando tienen malas condiciones ambientales que en principio requieren de un apoyo real por su parte para poder

superarlas. En este sentido, puede afirmarse que la población encuestada no opta por la participación en tiempos difíciles por temor al rechazo social aún en un grupo mal estructurado donde los valores de desarrollo y éxito están mal determinados, de esta forma el mexicano puede preocuparse por que lo tilden de "tonto" o "ingenuo" por pensar que pueda mejorar algo en un país donde se corre grave peligro si se sale de la norma pasiva. Esto se comprueba también con lo que Javiedes, R. (1994) menciona sobre que "las actitudes de identificación social están asociadas con el conocimiento acerca de la valoración del objeto que hacen los grupos de referencia".

- La población encuestada, seguramente han pensado en el trabajo de grupo como forma de desarrollo, pero según los resultados del instrumento de Nacionalismo, es muy probable que tampoco deseen trabajar así por el miedo a ser víctimas de la traición y corrupción que los mexicanos utilizan como medio rápido para lograr bajo cualquier costo y medio sus beneficios particulares., por lo tanto, si optan por esta opción, piensan que se tendrán que cuidar las espaldas por demás para no caer en las garras del otro.
- En el Análisis de clasificación múltiple, se muestra una actitud ligeramente mas negativa hacia el tratado en los dueños de los negocios, y esto puede resultar lógico si pensamos que el Instrumento utilizado fue dirigido a ésta población en particular y que además son ellos los que en realidad saben cuales son los problemas que este evento ocasiona en su negocio, sintiéndose afectados de forma directa.

Existen puntos importantes a nivel teórico que utilizaremos para dar mayor validez al instrumento utilizado:

- En base a la definición de Actitud hecha por Katz, Smimoff y McClintock (1960) en Javiedes, R. (1994), que dice que las actitudes tienen por un lado la función de mostrar los valores centrales del individuo y reflejar su autoconcepto, por otro lado actúan como marco de referencia en los que el individuo se basa para estructurar el mundo que le rodea y evitar así la angustia de la incertidumbre, la actitud del TLC del grupo estudiado refleja valores negativos hacia el mismo (desfavorabilidad) y un bajo autoconcepto que permite responder a la grave incertidumbre que ocasiona el cambio drástico en la vida de todos los sectores de México al iniciarse el TLC.
- El TLC produce un alto impacto que genera una experiencia en la gente, por lo tanto existe una asociación real entre el TLC y la evaluación negativa hacia el mismo, esto coincide con lo que Fazio (op. Cit. 1989) menciona acerca de cuando el individuo ha tenido experiencia con el objeto de actitud y/o despierta su interés, es entonces cuando se da la fuerza de la asociación objeto - evaluación.
- A mayor fuerza de la actitud mayor predicción conductual. Lo que la gente desea es lo que tiende a pensar que va a suceder. Fazio (1986), citado en Javiedes R. (1994). Los resultados obtenidos no indicaron que la actitud tenga la mayor fuerza negativa, aunque si una inclinación en esa dirección, por lo tanto si los individuos encuestados tienen una actitud mas negativa que

positiva hacia el objeto actitudinal en cuestión, piensan por consiguiente que México será el perjudicado en mayor grado y por ello no desean participar en el mismo y no lo harán.

6.2. NIVEL DE CONOCIMIENTOS SOBRE EL TLC.

Los resultados de este análisis muestran que la calificación media de conocimientos acerca del TLC fue de 10.931 con una desviación estándar de 2.654, indicando esto que la población maneja un 68.31% de conocimientos sobre el TLC en esta escala, a la cual no se le realizó análisis de confiabilidad por no tener acceso a la prueba estadística adecuada (Kuder), motivo por el cual debe tenerse cuidado al interpretar estos resultados, ya que no se sabe con exactitud si son producto del azar o si son representativos al objetivo del instrumento. Sin embargo, tomando en cuenta estos resultados, se rechaza la H.2. nula y se acepta la H.2. alterna que expresa que los microempresarios si están informados acerca del TLC en un 68.31% para la escala utilizada, lo cual es un término regular alto.

Se realizó un análisis de correlación producto-momento de Pearson con el objeto de conocer las relaciones existentes entre el nivel de conocimientos sobre el TLC y la actitud negativa hacia el mismo para responder a la hipótesis 3, obteniéndose resultados representativos con una $p=0.00$, un α de .05, una $N=236$ y los coeficientes siguientes: .3034 con "desventajas económicas y sociales" y .2130 con el factor "bajas ventas y desaliento", lo cual indica que si existe una relación entre actitud hacia el TLC y conocimientos sobre el mismo, la cual es positiva o directamente proporcional, donde al aumentar el nivel de conocimientos, la actitud se vuelve más negativa sobre

torlo en las desventajas económicas y sociales que hablan del aumento de la pobreza en México, emigración de mexicanos a E.U. y Canadá, impedimento de una mejor calidad de vida a los empleados mexicanos, riesgo de nuestra soberanía nacional, origen de una economía en recesión, inconveniencia de exportar nuestros productos a E.U. y Canadá, bajas ventas en productos mexicanos y poca preparación de los empresarios mexicanos para enfrentar el TLC.

- En estos resultados se puede observar que la población expresa no tener interés alguno y estar muy desanimada por la problemática que piensan que el tratado acarrea y que por este motivo no van a actuar de ningún modo para tratar de contrarrestar la situación, dejando al gobierno buscar la solución y solo apoyando a su país, siempre y cuando se les proporcione un apoyo técnico, que por ende proporciona reconocimiento social, cuestión que es fundamental para el comportamiento del mexicano según Díaz Guerrero (*Psicología del Mexicano*, op. cit) quien indica que a nivel laboral, el mexicano actúa para vivenciar el bienestar emotivo y la felicidad interna que la practica afiliativa de vivir produce; esto es totalmente un autosabotaje, quizá sin intención real al no ver en su esfuerzo la ganancia individual y por ende social, sino que seguramente consideran que todo lo que hagan será para beneficiar a otros. También es muy probable que piensen que no tienen nada que ganar ni que perder si se quedan tal y como están y esta es la posición menos arriesgada.
- El hecho de tener un mayor nivel de conocimientos sobre el tratado, implica en este caso particular, tener una escolaridad media o alta tanto en dueños como en encargados, según el Análisis de clasificación múltiple; asimismo se considera que las personas con éstas

características están interesadas en leer periódicos y estar informadas de los acontecimientos importantes en la vida social del país, por lo tanto las personas que tienen esta característica están mejor enteradas de los pasos que ha seguido el proceso del tratado y de la apertura comercial, los cuales en términos generales han sido negativos para los empresarios pequeños y medianos así como para todos los trabajadores, según la opinión pública, por ejemplo, Becerril en un artículo publicado en el periódico "La Jornada" a principios de 1994 menciona que "el gobierno y la diligencia sindical ven al TLC como la panacea que mejorara la situación de los trabajadores en México, sin embargo, investigadores del congreso del trabajo, especialistas en el tema laboral y abogados coinciden en que el TLC, tal y como fue negociado ya causo efectos negativos en los trabajadores mexicanos y en el futuro tendrá un alto costo social. El desempleo es un fenómeno que han resentido los trabajadores y por su parte los empresarios exigen mayor productividad en su fabrica pero sin invertir ni modernizar su maquinaria"; o como dijo Ruenes en la revista de capacitación (op. cit. 1992) "La apertura de las fronteras ha significado un desastre mayúsculo para muchas empresas mexicanas que ahora se hunden ante una competencia de productos extranjeros de bajo precio. Algunos ramos de la actividad industrial han padecido mas que otros el efecto de la apresurada e indiscriminada liberalización económica, pero es un hecho que a la industria nacional le ha sucedido la peor de las catástrofes en lo que va del siglo XX. La apertura comercial ha desfigurado la planta industrial tradicional y el desaliento económico permea los ámbitos de la pequeña y mediana empresa mexicana..." Estos comentarios, ciertos o no, desde luego que han podido influir en la ideología de la población encuestada, pudiendo ser éste, otro factor importante que da origen a esta actitud.

Para validar estos resultados mencionaremos que:

- A mayor identificación del objeto de actitud mayor predicción de la conducta ya que mantener la organización del conocimiento es útil para conservar el acceso a la información almacenada y para lograr un sentido de coherencia en la percepción; he aquí el fundamento primordial del instrumento que mide conocimientos sobre el tratado. Greenwald (1980). En ese sentido y en base a los resultados obtenidos se puede afirmar que por tener un nivel regular elevado de conocimientos acerca del TLC el grupo encuestado se comportara como su actitud lo expresa en el presente estudio, es decir nunca lo tomara muy en cuenta, ni actuarán en pro o en contra, solo expresarán sus inconformidades.
- La fuerza en la asociación actitud-TLC se considera que fue cognitiva porque el nivel de conocimientos fue regular -alto (68.31%) y conductual porque los reactivos representativos se refieren a consecuencias directas sobre la conducta (desventajas económicas - sociales).
- Judd y Kalik (1980) en Pratkanis (1989, pp. 82 y ss) encontraron " la información que mas se recuerda es la que se evalúa con los extremos de la escala, aquella con la que la persona mantiene un fuerte acuerdo o fuerte desacuerdo; en cambio la que se recuerda peor es la neutral." Nuestros resultados muestran una actitud negativa (2 escala Likert), por lo tanto la muestra tendrá un recuerdo poco claro a futuro del TLC.

6.3. NACIONALISMO.

La distribución de los valores del Nacionalismo de los sujetos en la escala global fué como sigue: el valor mínimo a obtener en la escala de Nacionalismo fue de 74 puntos y el mayor fué de 518. Los resultados indican que el grupo 3 tuvo mayor frecuencia y porcentaje de respuesta, indicando esto que la actitud global hacia los grupos nacionales y Naciones reportadas por el grupo estudiado se encuentra en un nivel de poca positividad, acumulando una frecuencia de respuesta de 197 sujetos y un porcentaje de 83.5%.

La media de Nacionalismo fue de 281.174 con una desviación estándar de 28.336, una mediana de 279 y un modo de 284, lo que equivale a un valor de 3.8 en la escala de 7 opciones de respuesta, situación que afirma nuevamente que el promedio de la población muestra una posición poco positiva, casi neutra hacia los tres grupos nacionales analizados.

Al analizar los resultados del análisis factorial, se encontró que en términos generales el grupo encuestado piensa que las expresiones que indican nacionalismo son: "ser flojo, ser trcalero, no cumplir con las leyes, ser un país inculto, ser ahorrativo y no tener libertad", por lo tanto se cree que el constructo de nacionalismo no existe en la mente de la población encuestada si tomamos la base definitoria que mencionan los autores precedentes, como Kohn quien la define en términos básicamente psicológicos de la siguiente forma:

- 1.Es un "estado del espíritu".
- 2.Reconoce al Estado - nación como la forma ideal de organización.
- 3.Fuente de toda energía cultural creadora.

4. Fuente de todo bienestar económico.

5. Que reclama lealtad suprema.

En los estudios del autor, esta fuerza es analizada como positiva y creadora de desarrollo y, en el fondo de una mejor vida, por lo tanto, ya que la percepción del Nacionalismo es negativa para lograr el desarrollo económico y social manifestando una total inconsciencia de cuáles son los orígenes prácticos para alcanzarlo.

Tampoco concuerda con la definición operacional de Nacionalismo aquí utilizada, la cual indica que el nacionalismo pertenece al nivel de la integración simbólica, y tiende a ser más fuerte en las etapas previas al establecimiento de normas estables y patrones de interdependencia funcional. El nacionalismo, básicamente, es un proceso de índole ideológica, característico de una fase de desarrollo de un estado - nación, y no una característica indispensable para que éste exista, pues en etapas posteriores las otras formas de integración nacional (la normativa y la funcional) tomarían precedencia y se recurriría al nivel simbólico cuando se tropezara con períodos de crisis. La integración simbólica es una respuesta a una situación en la cuál los patrones normativos y las interdependencias funcionales están severamente amenazados ó interrumpidos, ó cuando tales patrones ó interdependencias no han sido definitivamente establecidos, las expresiones nacionalistas tienden a ser mínimas cuando los mecanismos de integración normativa y funcional están operando efectivamente. Salazar (1983); ya que en términos generales el nacionalismo es un proceso ideológico simbólico que se expresa en situaciones de crisis y desequilibrio o desintegración nacional; por lo tanto en México existe solo el Estado mas no la Nación, ya que aún en épocas de crisis y desequilibrio, la población no manifiesta tener ubicado el constructo en su ideología como Salazar lo dice, puesto que sus expresiones son totalmente contrarias, es decir,

hablan de tener actitudes positivas a la Nación y su grupo siempre y cuando exista un equilibrio motivacional y serán negativas cuando las condiciones económicas y sociales estén mal; por lo tanto, se acepta la H.4.o. que afirma que los micro empresarios no son nacionalistas, rechazándose la H.4.i. (Esto se analizará más adelante en el punto de TLC-Nacionalismo).

- A "México" lo calificaron como un "pais con muchas bellezas naturales, organizado y atrasado"

A los "mexicanos" los ven como "tracaleros, flojos, irresponsables y ahorrativos".

De "Estados Unidos" piensan que es un pais " inculto, sin libertad y donde no se cumplen las leyes"

De los "estadounidenses" piensan que son personas "explotadoras, alegres, tracaleras, ahorrativas y poco hospitalarias".

De "Canadá" piensan que es un pais " organizado y atrasado" y a los "canadienses" los califican de "irresponsables y flojos"

Lo que este grupo piensa hacer para demostrar su Nacionalismo es: "comprar ropa importada, ver películas mexicanas, preferir el trabajo extranjero y preocuparse mas por los problemas personales que por los políticos". Como se puede observar, en general este grupo atribuye aspectos negativos a todos los grupos nacionales y Naciones analizadas en esta escala, así como a la ideología y conducta nacionalista, asimismo consideramos que son particularmente interesantes los resultados del factor "Nacionalismo en general", ya que aquí se expresa claramente la falta de interés y gusto por los problemas trascendentales de nuestro país, mostrando evasión y poca participación grupal para mejorarlos.

Del mismo modo, la población encuestada tiene una imagen de los mexicanos como más tracaletos, flojos, irresponsables pero más hospitalarios, inteligentes y ahorrativos que los estadounidenses y los canadienses, pero los primeros son más explotadores. A México lo ven como un país más atrasado, bonito, rico, culto y con menos democracia que los Estados Unidos y con respecto a Canadá, México es un país con menos organización y democracia y con más cultura. De esta forma a México le otorgan cualidades que tienen que ver menos con el desarrollo económico y a EUA y Canadá con características contrarias, asimismo, a los mexicanos los asocian con aspectos negativos del comportamiento que sin duda alguna se refieren a causas directas de nuestro pobre desarrollo económico y que desde luego influyen en la realidad mexicana actual y solo exponen cualidades positivas que se relacionan más con valores de interacción social, Díaz Guerrero(1994), habla algo sobre esto y dice que el interés primordial del mexicano para realizar cualquier cosa, se basa principalmente en su búsqueda por la afiliación interacción social, situación que le causa gran satisfacción y que como resultado es un motor muy importante de su comportamiento, confirmándose su falta de interés por las cuestiones que originan el desarrollo profesional y por consiguiente económico ya que esto no les genera inquietud. Esto se relaciona con los resultados del factor "Nacionalismo", que indican que la población en cuestión expresa claramente la falta de interés y gusto por los problemas trascendentales que catalizan la evolución económica de nuestro país, mostrando evasión y poca participación e interés grupal en este sentido. Esto concuerda con lo que Díaz Guerrero (1986) menciona de que "el grado en que se participe de la cultura nacional define el grado de identidad nacional que posean los individuos, por lo que cualquier interferencia (como por ejemplo, otra cultura) o poca participación del individuo o del grupo en su cultura nacional, disminuirá su grado de identificación nacional"; situación que

confirma que en México la identidad nacional se encuentra realmente disminuida. Ahora, analizando la razón de la falta de participación grupal ante los problemas económicos trascendentales para México se puede decir que:

- la población no quiere comprometerse ya que como en todas las crisis que México ha tenido no ha habido cambios positivos y si un gran costo social, no creen que pueda existir por ningún motivo y no se arriesgan en vano por el temor a fracasar.
- al pensar que los mexicanos son traleros, flojos e irresponsables, los ven como egoístas que solo buscan su propio beneficio y desde luego piensan que nunca obtendrán apoyo en momentos de crisis y por lo tanto no les interesa formar unión nacional.
- miedo a fracasar por tener bajo autoconcepto, sintiéndose incapaces e inhabilitados para resolver adecuadamente la situación.
- desconocer por completo la forma de hacer para salir adelante por falta de capacitación técnica y por no buscar alternativas que por sentido común puedan funcionar. Los mexicanos piensan que no sirven para eso, que no tienen esas habilidades y al pensarlo obviamente nunca lo intentarían.

Partiendo de la premisa que J. M. Salazar (1979) hace acerca de que los pueblos latinoamericanos manifiestan dependencia hacia los Estados Unidos porque expresan una valoración positiva más alta de las características que lo identifican como país dominante, se puede afirmar que México y su población (para el grupo analizado) se percibe como un país dependiente de Estados Unidos y Canadá, por atribuirles valores que se relacionan con el progreso y evolución económica que en ellos particularmente no observan y que por consiguiente dejan a los otros la tarea de sacarlos

adelante porque ellos no se sienten hábiles. Ahora, ¿porque pueden pensar que no tienen esas habilidades? La respuesta puede ser sencilla si pensamos que dada la cantidad de irrupciones al equilibrio social de México a lo largo de su historia (violentas crisis) donde el papel de mexicano resulto ser el conquistado, sirviente, menospreciado, feo, tonto y características por demás negativas, sobrevalorando a los conquistadores y que al pasar del tiempo los mismos mexicanos han aprendido a este mismo estilo de comportamiento (donde al llegar a tener poder se comportan de la misma forma que los conquistadores, devaluando a sus compatriotas) autodevaluándose al enfrentarse a un extranjero cualquiera y más aún a los que mundialmente se les confiere el poder hegemónico como EUA y Canadá.

En base a estos resultados, debemos de tener en cuenta que se expresan algunas contradicciones y basados en lo que Ajzen y Fishbein reportan como que "la correlación entre actitud y conducta, es mayor cuando hay correspondencia en el nivel de especificidad Actitud-conducta en términos de la acción que se va a ejecutar, el objetivo al que se dirige la acción, el contexto en que se ejecuta y el tiempo en que se va a ejecutar"; podemos explicar como uno de los problemas mas importantes que dio origen a estos resultados a que el instrumento utilizado fue realizado en 1983 (hace 13 años), en un contexto muy diferente al nuestro (Venezuela - venezolanos) y que además la escala utilizada maneja diferencias de evaluación a lo largo del instrumento, por lo tanto, se puede decir que el instrumento arrojó algunos resultados poco confiables por las razones descritas en el párrafo anterior como en los factores "canadienses, Nacionalismo, estadounidenses y México" ($\alpha=.50$ a $.30$), lo cual indica que las aseveraciones

realizadas deben tomarse con reserva ya que puede haber una magnitud importante en el riesgo de error y conceptos importantes para los venezolanos y no para los mexicanos.

6.4. ACTITUD HACIA EL TLC Y NACIONALISMO

Al analizar los coeficientes de correlación entre actitud hacia el TLC y nacionalismo, se encontró que los mexicanos dan la espalda al país, si éste se encuentra en condiciones de crisis, pensando ser más inteligentes, flojos, trcaleros e irresponsables, prefiriendo productos y servicios extranjeros o importados, viendo a Estados Unidos como un país sin libertad y donde no se cumplen las leyes, a los estadounidenses como más explotadores y trcaleros y a los canadienses como irresponsables y flojos. Por otro lado, si esta situación es contraria, Mexico tendrá más bellezas naturales y riquezas, los mexicanos serán más ahorrativos, la posición hacia EUA y su grupo nacional tendrá menos aspectos negativos, viéndolo como menos inculto y atrasado y no prefiriendo productos y servicios extranjeros.

Ahora, si hay un mejor desarrollo técnico y motivacional, México tendrá más bellezas naturales y riquezas y será más organizado.

En resumen, se puede concretar que los mexicanos actúan de formas diferentes en circunstancias sociales diferentes, es decir, no muestran un comportamiento estable ante la irrupción de un cambio importante, por ejemplo:

1. Si las condiciones nacionales son negativas para México; se expresan dos variantes:

- traición o sabotaje hacia su propio país cuando éste se encuentra en crisis, no queriendo participar en ninguna actividad y dando la espalda a cualquier situación, esto se puede deber a que la población encuestada sienta altas demandas que no puede manejar porque no sabe como actuar (inseguridad y bajo autoconcepto grupal e individual por los antecedentes históricos que determinan nuestro comportamiento y que tienen una base de conflicto con los grupos nacionales extranjeros, de quienes tienen una imagen negativa por verlos como aprovechados, tracaleros, y explotadores y/o porque no tiene conocimientos ni experiencia especializada (falta de capacitación técnica por ser un país en vías de desarrollo).
- Actitud paternalista al querer que los extranjeros resuelvan sus graves problemas por ser ellos los habilitados para lograrlo.
- Falta de credibilidad para generar un cambio nacional real, puesto que ya se ha intentado varias veces y nunca se ha conseguido.
- Falta de confianza en sus compatriotas por verlos como tracaleros, flojos e irresponsables.

2.- Si las condiciones nacionales son positivas: para México, se manifiesta lo siguiente::

- Desinterés por cuidar las riquezas nacionales, empezando por las individuales, siendo poco ahorrativo y teniendo menos bellezas naturales y riquezas, aún cuando dejan de consumir productos y servicios extranjeros. Esto muestra la importante falta de conciencia y apoyo nacional que determina la falta de desarrollo en México antes, ahora y muy probablemente después si no se trabaja en ello.
- Mayor aceptación por los extranjeros; transfiriéndoles adjetivos menos negativos como: ser menos alegres, incultos y atrasados, lo cual afirma nuevamente la dependencia del mexicano al

extranjero, atribuyéndole sus éxitos y fracasos ; es decir, pensando que si las condiciones de México son malas, los mexicanos manifiestan tener una mala imagen de los extranjeros y si la situación de México es buena, los extranjeros tienen mejor imagen en la mente de los mexicanos.

3.- Si hay condiciones positivas motivacionales y tecnológicas en México, se expresa lo siguiente:

- Mayor productividad de la población encuestada siempre y cuando ésta se sienta motivada por medio de capacitación y reconocimiento, teniendo una imagen de México como un país rico, organizado, con grandes bellezas y a sus compatriotas como personas alegres, hospitalarias, inteligentes y ahorrativas. En este sentido, esto se relaciona bien a la característica afiliativa que del mexicano habla Díaz Guerrero (1994) y que se resume fácilmente en que mientras que ésta población tenga un mayor sentimiento de afiliación, más productivo se tornará, ya que esto es uno de los motores más importantes de su comportamiento.

Los resultados anteriores muestran una grave problemática social en los mexicanos, que los retratan como un pueblo convenenciero que solo apoya a su país cuando este se encuentra en buenas condiciones y siempre y cuando se les reconozca mediante motivación y entrenamiento. Además manifiestan un conflicto importante en cuanto a que ven a los extranjeros analizados como los únicos que cuentan con las habilidades necesarias para solucionar problemas de desarrollo económico, social y personal, atribuyendo al extranjero características negativas de explotación, traición o corrupción hacia los mexicanos y que al relacionarlos con el TLC, no desean interactuar

con ellos por estas razones, al tiempo en que se autoevalúan pensándose como que no tienen las capacidades necesarias ni intereses para lograrlo.

CONCLUSIONES GENERALES.

Surgieron algunos cuestionamientos a lo largo de la confección del presente trabajo que consideramos prudente queden a consideración del lector.

En los capítulos anteriores se hace referencia a que la mayoría de los pueblos que atraviesan por una crisis se aumenta el Nacionalismo y la lealtad entre los compañeros de grupo, ¿porqué en México no se da lo anterior?, ¿porqué este grupo juzga tan negativamente a su pueblo y a los extranjeros en cuestión?, la actitud presente de los mexicanos, determinará el futuro y el de su descendencia, ¿están ellos conscientes de esto?, ¿que cualidades esperan tener de México, de ellos y de sus compatriotas?, ¿desean cambiar algo? y si es así, ¿qué quisieran cambiar y como lo lograrían? ¿porqué los mexicanos desperdician sus riquezas naturales y personales al tener grandes bellezas naturales así como inteligencia e ingenio que muestran siendo tracaleros y corruptos? ¿si somos inteligentes porqué tenemos ese sentimiento de misnusvalía del que habla Díaz Guerrero?

Es evidente que cada pueblo posee una psicología social propia, nosotros nos consideramos flojos, tracaleros incultos, ¿qué no tenemos ningún rasgo positivo? si somos inteligentes ¿porqué nos consideramos en desventajas en comparación de los estadounidenses y canadienses?

A partir de la presente investigación se puede concluir lo siguiente:

- Existe una actitud negativa en los dueños y encargados del sector microempresarial encuestado con escolaridad alta, manifestándose de forma más importante en los factores económicos y sociales que ocasionan pobreza, emigración y desaliento para superarse por sentirse incapaces,

poco preparados y dependientes para lograr el reto, deseando entrenarse técnicamente para tener mejores resultados. Esta situación se debe a diversas circunstancias como:

1. incertidumbre en la población por el cambio que se requiere, más aún en nuestra sociedad tradicional donde la gente no participa para no correr riesgos.
2. el tratado solamente ocasionará perjuicios a los mexicanos.
3. la población no participa con la nación cuando existen condiciones negativas para la misma y se genere rechazo social.
4. la población no desea participar porque no cree que se logre el cambio requerido, ya que han habido intentos y nunca se ha conseguido
5. la población tiene bajo autoconcepto y nacionalismo.
6. la población expresa tener gran desconfianza por sus compatriotas, ya que los considera traicioneros y corruptos.
7. el TLC produce fuerte impacto en la población con tendencia negativa, por lo tanto no va a tener seguidores en la población estudiada.

- El nivel de conocimientos sobre el TLC fué regular-alto; por lo tanto la actitud predice bien la conducta de esta población, la cual explica que no participarán en el mismo y a medida de que aumente el nivel de conocimientos y escolaridad en los micromprensarios, la actitud será más negativa en términos económicos, sociales y motivacionales.
- No existe Nacionalismo en la población analizada, la cuál manifestó indiferencia en el pensar y valorar a los países involucrados en el tratado atribuyéndoles aspectos negativos y evadiendo la responsabilidad nacional.

- A México le otorgan cualidades negativas que no le generan desarrollo económico pero si interacción social de forma contraria a los extranjeros, situación que es causa directa de nuestro estancamiento ya que no se creen hábiles para esto, dejando al extranjero que lo maneje.
- Los mexicanos actúan de diferentes formas en condiciones sociales distintas:
 1. Cuando existen malas condiciones sociales se presenta un sabotaje con nula participación ciudadana por falta de capacitación técnica, auto-devaluación, dependencia, incredulidad al cambio y desconfianza por los compatriotas.
 2. Cuando existen buenas condiciones sociales se presenta: mayor productividad de la población siempre y cuando se les reconozca y motive y por el contrario si no se les reconoce y motiva la población manifiesta una total falta de conciencia y apoyo al no cuidar lo suyo aceptando más a los extranjeros.

En base a ésto, se sugiere realizar en un futuro investigaciones relacionadas a responder estas y otras preguntas y profundizar en estos resultados, que desde luego, por su importancia, seguramente traerá grandes beneficios a nuestra comunidad.

ALCANCES Y LIMITACIONES.

ALCANCES.

- Considerando que el trabajo que se ha realizado tuvo un importante grado de dificultad y para nosotros ha significado un enorme esfuerzo, sabemos que esta lucha no fué en vano, pues sienta un antecedente claro e importante de un rubro de nuestra personalidad nacional, sirviendo de base para otros trabajos más especializados de éste, un tema casi virgen.
- Uno de sus alcances más ambiciosos fué descubrir si la actitud hacia el TLC y la apertura comercial mantiene relación con el nacionalismo de la población estudiada, lo anterior se llevo a cabo a través de la elaboración de los instrumentos referentes a actitud hacia el TLC, conocimientos sobre el TLC y la estandarización de estos instrumentos en conjunto con la prueba que J.M. Salazar elaboró en Venezuela para evaluar nacionalismo, quedando como sugerencia importante e interesante la elaboración y validación de una prueba de nacionalismo especializada para México.
- Creemos también que la elaboración de una prueba de nacionalismo para México y los mexicanos coadyuvará a entender con más detalle nuestra cultura y nuestro sentir en general con miras a proponer alternativas de mejoramiento para nuestra sociedad.
- Se sugiere que el psicólogo trabaje con la población en general para aumentar y/o crear un nacionalismo real donde el apoyo y participación se dé en todos momentos y circunstancias. La participación del psicólogo en este sentido se da en el cambio de actitud de la población que está basado en la educación en todos los medios donde se desenvuelve profesionalmente como:

- formal (escuela) e informal (familia)
- publicitario
- laboral
- clínico

Todo psicólogo tiene un papel muy importante en cada actividad profesional que realice por la simple razón de trabajar siempre con y para la gente, por lo tanto resulta trascendental puesto que le da la oportunidad de ser un importante agente de cambio social a través del tiempo.

LIMITACIONES.

- México esta atravesando por una crisis muy severa, una situación política inestable y violenta, es por eso que pensamos que en apariencia, los resultados de la investigación se vieron más afectados por la situación económica de nuestro país, más que por las premisas psicológicas y culturales que se plantearon en ésta tarea.
- Suponemos que el punto anterior incide fuertemente en la manifestación de una disposición un tanto apática de la población para responder a los instrumentos, mostrando un escaso interés participativo.
- Consideramos que otra limitante consiste en el constante cambio de algunos rubros del TLC que generan incertidumbre y el consecuente crecimiento del desconocimiento sobre el tratado en la población.

- Se tuvieron problemas con el análisis e interpretación de los datos que el instrumento de Nacionalismo arrojó, ya que la prueba se planeó originalmente para otro país y creemos que su diseño no fué muy adecuado.

BIBLIOGRAFÍA.

1.- Alvear Acevedo Carlos y Ortega Venzor (1991)

Marco histórico para una negociación

edición. Ed. Jus, México 1991.

2.- Allen L. Edwards (1983)

Techniques off attitude scale construction

Nueva York E. U. 1983.

3.- Ayala Nava, Lilia

"Cambio de actitudes hacia una buena integración familiar en función de 5 medidas de comparación".

Tesis de Licenciatura 001-01921-A4-1975.

4.- Curso básico de dirección de empresas.

Vol. 2. pp. 102-120.

Plaza y Janes editores.

barcelona, 1990.

5.- Díaz-Guerrero, Rogelio (1994)

La psicología del mexicano.

6ª edición. México, 1994.

6.- El financiero"

Artículos fechados del 15/oct/94 - 15/nov/94.

7.- En Berkowitz, L. (Ed.)

"Advances in Experimental Social Psychology"

Vol. 22, San Diego, 1989, Academic Press, pp. 245 a 285.

8.- Fernández Christlieb, Pablo(1991)

El espíritu de la calle.

Univ. de Guadalajara, 1991.

9.- Hal B. Pickle. Royle L. Abraham son.(1982)

Administración de empresas pequeñas y medianas

Ed. Limusa. 2ª edición. 1990. México.

10.- Huchim, Eduardo (1992)

T.L.C Hacia un país distinto

Ed. Nueva Imagen, México 1992.

11.- Javiedes Romero, L. M. (1994)

El modelo socio-cognitivo de la estructura y función de la actitud

Fac. de Psicología U.N.A.M. semestre 94/1.

12.- Javiedes Romero, L.M. (1994)

La resistencia al cambio actitudinal

Fac. de Psicología U.N.A.M. sem. 94/1.

13.- Javiedes Romero, L.M. (selección y traducción).

Postulados básicos en torno a la formación y cambio de actitudes

Fac. de Psicología U.N.A.M. sem. 94/1.

14.- Javiedes Romero, L.M. (1994)

"El modelo sociocognitivo de la estructura y función de la actitud".

Programa de publicaciones de material didáctico

Facultad de Psicología U.N.A.M.

15.- León Pérez, D. M. (1992)

El T.L.C. de la zona de norteamérica en la perspectiva estadounidense del comercio internacional

Mtra. en economía; Fac. de economía U.N.A.M., México, 1992.

16.- Lugo Muñoz, Alejandro

"Estudio comparativo de la actitud sexual en dos grupos de medicina".

Tesis de Licenciatura 001-01921-L7-1991

17.- Paz, Octavio (1956)

El laberinto de la soledad.

Ed. Diana.

18.- Pratkanis, A.R.; Greenwald, A.G.

A sociocognitive model of Attitude Structure and Function.

19.- Ramírez, Santiago (1975)

Psicología del mexicano y sus motivaciones.

Ed. Grijalbo. México, 1975.

20.- Ramos, Samuel (1956)

Psicología del hombre y la cultura en México.

Ed. Porrúa. México, 1956.

21.- Rios López, Martha

"Elementos en las actitudes hacia el SIDA".

Tesis de Licenciatura 001-01966-R1-1991.

22.- Salazar, José Miguel(1983)

Bases Psicológicas del nacionalismo

1ªEdición. Ed. Trillas. México, 1983.

23.- Sidney Neintraub (1989)

México frente al acuerdo de libre comercio Canadá-E.U.(1989) alternativas para el futuro.

1ª edición. IBAFIN Diana. México, 1989.

24.- Turner Frederick

The Dinamic of mexican nationalism.

APENDICES

APENDICE 1. INSTRUMENTO ACTITUDES HACIA EL TLC.

La facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México está realizando una investigación para la cual se requiere su ayuda.

Este cuestionario es de carácter confidencial y anónimo, por lo tanto le solicitamos contestarlo por completo y con la mayor honestidad posible.

En este cuestionario se plantean oraciones donde existen 5 tipos de respuesta diferentes:

Totalmente de acuerdo	TA
De acuerdo	A
Indeciso	I
Desacuerdo	D
Totalmente en desacuerdo	TD

Conteste usted con la opción de respuesta que más refleje su opinión. Por ejemplo:

Es conveniente para todos que se legalice el aborto:

TA A I D TD

Si ud. está totalmente de acuerdo con la frase anterior, marque con una "x" en TA; si está de acuerdo marque una "x" en A; si está indeciso, marque con una "x" en I; si está en desacuerdo marque en D y si está completamente en desacuerdo marque una "x" en TD.

Recuerde: no existen respuestas correctas ó incorrectas, se pretende conocer únicamente su opinión.

!!!GRACIAS POR SU AMABLE PARTICIPACION!!!

1.- El TLC garantiza a las empresas mexicanas tener un mayor capital.

TA A I D TD

2.El TLC resulta ser un paso excelente en la vida de los empresarios mexicanos.

TA A I D TD

3.La implantación del TLC permite que las empresas eleven su nivel de producción.

TA A I D TD

4.Con el TLC los empresarios mexicanos se sienten inseguros de sí mismos.

TA A I D TD

5.Desgraciadamente el gobierno mexicano es una dictadura.

TA A I D TD

6.Por desgracia, el TLC provoca que los empresarios mexicanos imiten más a los extranjeros.

TA A I D TD

7.El TLC provoca una baja en las ventas de los productos mexicanos.

TA A I D TD

8.Resulta poco importante que las empresas mexicanas tengan acceso a programas de capacitación para competir con E.U. y Canadá.

TA A I D TD

9.Con el TLC a los empresarios mexicanos no les interesa superarse.

TA A I D TD

10.Es una fortuna que con el TLC las empresas mexicanas se conviertan en maquiladoras.

TA A I D TD

11.Con el TLC, es absurdo que los empresarios mexicanos compitan con E.U. y Canadá.

TA A I D TD

12.El TLC impide que las empresas mexicanas generen empleos de calidad.

TA A I D TD

13. El TLC provoca que las culturas empresariales de E.U. y Canadá influyan negativamente en la cultura empresarial mexicana.

TA A I D TD

14. A partir del TLC, los empresarios mexicanos se han planteado nuevos objetivos para lograr un buen desarrollo.

TA A I D TD

15. Afortunadamente con el TLC, México ingresa al primer mundo.

TA A I D TD

16. Con el TLC, no se respetan los derechos de los empresarios mexicanos.

TA A I D TD

17. Pienso que el TLC es una invasión.

TA A I D TD

18. El TLC impide elevar el nivel educativo del país.

TA A I D TD

19. La importación de productos canadienses y estadounidenses a México resulta inconveniente para los empresarios mexicanos.

TA A I D TD

20. El TLC impide que los empresarios mexicanos puedan ofrecer una mejor calidad de vida a sus empleados.

TA A I D TD

21. Con el TLC las empresas mexicanas están quebrando.

TA A I D TD

22. El TLC disminuye las oportunidades de inversión de los tres países miembros.

TA A I D TD

23. Con el TLC los empresarios mexicanos pueden pagar salarios más altos.

TA A I D TD

24. La falta de solidaridad en las empresas mexicanas, se debe al TLC.

TA A I D TD

25. El TLC pone en riesgo la autonomía nacional.

TA A I D TD

26. Es una lástima que con el TLC los empresarios mexicanos pierdan su creatividad e ingenio.

TA A I D TD

27. El TLC fué negociado democráticamente, como debe ser.

TA A I D TD

28. Por suerte, el TLC promueve condiciones para una competencia justa entre los tres países miembros.

TA A I D TD

29. No es correcto que los empresarios mexicanos quieran luchar en contra del TLC.

TA A I D TD

30. Con el TLC aumenta la pobreza en México.

TA A I D TD

31. Con el TLC, los empresarios mexicanos son capaces de enfrentar la competencia de E.U. y Canadá.

TA A I D TD

32. El TLC impide que las empresas mexicanas logren modernizarse.

TA A I D TD

33. Las empresas mexicanas seguirán en la misma posición ante el mundo a pesar del TLC.

TA A I D TD

34. El TLC impide a las empresas mexicanas tener una buena imagen en el país.

TA A I D TD

35. El TLC provoca incertidumbre en los empresarios mexicanos.

TA A I D TD

36. El TLC provoca que los empresarios mexicanos adopten patrones positivos de la vida estadounidense y canadiense.

TA A I D TD

37. El TLC provoca un escaso desarrollo en los empresarios mexicanos.

TA A I D TD

38. Con el TLC aumenta la democracia en México.

TA A I D TD

39. El TLC provoca que las empresas mexicanas sean más conocidas en el mundo.

TA A I D TD

40. El TLC está empujando a la economía nacional a niveles recesivos, es decir, que van en retroceso.

TA A I D TD

41. La exportación de productos mexicanos a E.U. y Canadá, que permite el TLC, es conveniente para los empresarios mexicanos.

TA A I D TD

42. Afortunadamente el TLC provoca que las empresas mexicanas se unan.

TA A I D TD

43. Por medio del TLC, los empresarios mexicanos pueden desarrollarse más rápido que antes.

TA A I D TD

44. Por suerte con el TLC, los empresarios estadounidenses y canadienses explotan menos la mano de obra mexicana.

TA A I D TD

45. Con el TLC, las empresas mexicanas son más conocidas en México.

TA A I D TD

46. Los empresarios mexicanos están preparados para enfrentar el TLC.

TA A I D TD

47. El TLC resuelve el problema de la delincuencia en México.

TA A I D TD

48. La puesta en marcha del TLC provoca desaliento en los empresarios mexicanos ante su porvenir.

TA A I D TD

49. El TLC protege los derechos del consumidor mexicano.

TA A I D TD

50. Afortunadamente con el TLC los empresarios mexicanos son más originales.

TA A I D TD

51. Con el TLC las empresas mexicanas pueden adquirir mejor tecnología.

TA A I D TD

52. El TLC permite a los empresarios mexicanos tener un mayor acceso a programas de capacitación.

TA A I D TD

53. El TLC ayuda a los empresarios mexicanos a elevar la calidad de sus productos.

TA A I D TD

54. Por desgracia, el TLC provoca la emigración de los mexicanos a E.U. y Canadá.

TA A I D TD

55. Desafortunadamente con el TLC los empresarios estadounidenses y canadienses ven el trabajo mexicano como mano de obra barata.

TA A I D TD

56. Con el TLC las empresas estadounidenses y canadienses invadirán a México por sus permisivas normas de seguridad e higiene.

TA A I D TD

57. Desgraciadamente el TLC aumenta la fuga de cerebros mexicanos al extranjero.

TA A I D TD

58. El TLC es un estímulo para que los empresarios mexicanos deseen superarse.

TA A I D TD

59. Con el TLC los empresarios mexicanos podrán contribuir al mejoramiento de la situación general de sus empleados.

TA A I D TD

60. La implantación del TLC estimula a que los empresarios mexicanos logren sus metas.

T A A I D TD

61. Desgraciadamente con el TLC, habrá más empresas estadounidenses y canadienses en México por controlarlos menos que en sus países.

T A A I D TD

62. Por suerte los empresarios mexicanos están interesados en conocer el texto del TLC.

T A A I D TD

63. El TLC resuelve el problema del desempleo en México.

T A A I D TD

64. Qué suerte que con el TLC los empresarios mexicanos sean más independientes.

T A A I D TD

APENDICE 2. ANALISIS DE FRECUENCIAS DE SELECCIÓN DE RESPUESTAS POR REACTIVO (T DE STUDENT) DEL INSTRUMENTO DE ACTITUDES HACIA EL TLC.

AVAR	REACTIVO	T	P	RESULTADO
17	TLC garantiza a las empresas tener mas capital	9.52	0	el reactivo discrimina
18	TLC es gran paso en vida de empresarios	9.04	0	el reactivo discrimina
19	TLC permite a empresas elevar su producción	8.00	0	el reactivo discrimina
20	con TLC el empresario esta inseguro de si	7.87	0	el reactivo discrimina
21	degradadamente al gobierno mex. se dictadura	4.5	0	el reactivo discrimina
22	se desprecia los empresarios mex. imitan a los extranjeros con TLC	7.35	0.018	el reactivo discrimina
23	TLC provoca bajas ventas de prod. mex.	8.1	0	el reactivo discrimina
24	con TLC a las empresas mex. no les interesa superarse	-3.27	0.001	el reactivo discrimina
25	Es injusto que con TLC las empresas mex. se convierten en maquiladoras	1.14	0.258	el reactivo NO discrimina
26	C/TLC se abando empresarios mex. compitan c/los extranjeros	6.83	0	el reactivo discrimina
27	TLC impide q/empresas mex. generen empleos d/calidad	-6.85	0	el reactivo discrimina
28	TLC provoca que muchos empresarios de EU y CAN, huyan negativamente de la mexican	-3.28	0.001	el reactivo discrimina
29	con TLC, los empresarios mex. se han planteado nuevos objetivos y logran hacer cosas	-6.58	0	el reactivo discrimina
30	por fortuna con el TLC Mexico ingreso al 1er. mundo	4.74	0	el reactivo discrimina
31	C/TLC no se respetan derechos de empresarios mexicanos	-6.76	0	el reactivo discrimina
32	EL TLC es una invasion	-6.39	0	el reactivo discrimina
33	TLC impide elevar el nivel educativo del pais.	5.71	0	el reactivo discrimina
34	la implementación de productos de EU y CAN, perjudican negativamente a empresarios mex.	1.48	0.151	el reactivo NO discrimina
35	LC impide que empresarios mex. disfruten mejor calidad de vida e sus empleos	5.62	0	el reactivo discrimina
36	Con el TLC, las empresas mexicanas estan quebrando	0.70	0	el reactivo discrimina
37	El TLC disminuye las oportunidades de inversión de los 3 países miembros	-5.17	0	el reactivo discrimina
38	Con el TLC, empresarios mexicanos pueden pagar salarios más altos	6.39	0	el reactivo discrimina
39	La falta de solidaridad en las empresas mexicanas le debe al TLC.	-5.13	0	el reactivo discrimina
40	El TLC pone en riesgo la autonomía nacional	-0.80	0	el reactivo discrimina
41	La falta de solidaridad con el TLC, los empresarios mex. pierden su competitividad e ingreso.	-6.37	0	el reactivo discrimina
42	TLC fue surgido democráticamente.	-5.07	0	el reactivo discrimina
43	TLC promueve condiciones para una competencia justa entre los 3 miembros	-5.67	0	el reactivo discrimina
44	no es correcto que empresarios mex. quieran luchar en contra del TLC	5.10	0	el reactivo discrimina
45	Con el TLC aumenta la pobreza en México	-12.04	0	el reactivo discrimina
46	C/TLC empresarios mex. son capaces d/enfrentar la competencia de EU y CAN	-7.01	0	el reactivo discrimina
47	el TLC impide que las empresas mexicanas logren modernizarse	6.15	0	el reactivo discrimina
48	los empresarios mex. seguirán en la misma posición ante el mundo e pasar del TL	-1.89	0.017	el reactivo NO discrimina
49	el TLC impide a las empresas mex. tener una buena imagen en el pais	-6.21	0	el reactivo discrimina
50	TLC provoca incontinuidad en empresarios mex.	-7.78	0	el reactivo discrimina
51	El TLC provoca un escape de desarrollo en los empresarios mex.	-5.88	0	el reactivo discrimina
52	con el TLC aumenta la demografía en México	-5.88	0	el reactivo discrimina
53	el TLC provoca que las empresas mex. sean más conocidas en el mundo	10.56	0	el reactivo discrimina
54	el TLC causa inseguridad a la economía nat. e niveles educativos, se enriquecen	-9.12	0	el reactivo discrimina
55	la implementación de productos de EU y CAN, permite al TLC competir e prosperar mex.	-6.54	0	el reactivo discrimina
56	sin redundancia, el TLC provee q/ las empresas mexicanas se unan	-5.5	0	el reactivo discrimina
57	por medio del TLC, los empresarios mex. pueden ganar dinero más rápido q/ antes	8.54	0	el reactivo discrimina
58	por medio de empresarios de EU y CAN existen menos la mano de obra mexicana	-1.33	0.188	el reactivo NO discrimina
59	con TLC, las empresas mexicanas son más conocidas en México	5.25	0	el reactivo discrimina
60	los empresarios mexicanos estan preparados para enfrentar el TLC	-6.71	0	el reactivo discrimina
61	el TLC resuelve el problema de la delincuencia en México	-3.88	0.044	el reactivo NO discrimina
62	la implementación del TLC perjudica bastante a empresarios mex. ante la pobreza	7.37	0	el reactivo discrimina
63	el TLC protege los derechos del consumidor mexicano	6.88	0	el reactivo discrimina
64	afortunadamente, con el TLC, los empresarios mex. son más originales	-5.74	0	el reactivo discrimina
65	con el TLC las empresas mexicanas pueden adquirir mejor tecnología	-4.24	0	el reactivo discrimina
66	el TLC permite a empresarios mex tener mayor acceso a programas de capacitación	6.81	0	el reactivo discrimina
67	el TLC permite a empresarios mex elevar la calidad de sus productos	8.14	0	el reactivo discrimina
68	por desgracia, el TLC provoca emigración de mexicanos a EU y CAN	-7.48	0	el reactivo discrimina
69	desafortunadamente, el TLC, perjudica a EU y CAN van irse mas, como consecuencia	-1.37	0.174	el reactivo NO discrimina
70	el TLC perjudica a EU y CAN, perjudica a México por perjudicar con el TLC, seguridad	-6.71	0	el reactivo discrimina
71	desafortunadamente el TLC, a causa de la fuga de capitales perjudica al extranjero	-6.71	0	el reactivo discrimina
72	el TLC es un estímulo para que empresarios mexicanos deseen superarse	5.87	0	el reactivo discrimina
73	con TLC, empresarios mex. contribuyen al mejoramiento de situación gen. de empleados	6.05	0	el reactivo discrimina
74	la implementación del TLC estimula a empresarios mex. logren sus metas	-4	0	el reactivo discrimina
75	la deserción del TLC, reduce a los empresarios de EU y CAN en México cientos de miles que se van al extranjero	-3.50	0.011	el reactivo discrimina
76	con TLC, empresarios mexicanos se han interesado en renovar el logo del TLC	-6.40	0	el reactivo discrimina
77	EL TLC resuelve el problema del desempleo en México	5.85	0	el reactivo discrimina
78	q/ surge q/ con el TLC los empresarios mex. se han independientado	-6.58	0	el reactivo discrimina

APENDICE 3. ALPHA DE CRONBACH A NIVEL GLOBAL DEL INSTRUMENTO DE ACTITUDES HACIA EL TLC.

VARIABLE	MEDIA POR ITEM	VARIANZA POR ITEM	CORRELACION CORREGIDA POR ITEM	CORRELACION MÚLTIPLE	ALPHA
23	134,0212	657,9953	0,5188	0,5951	0,9089
24	134,0847	660,146	0,4996	0,5134	0,9091
26	133,9703	663,5012	0,5365	0,5737	0,909
30	133,8517	663,6417	0,4223	0,5261	0,91
32	134,0212	660,4804	0,4428	0,6572	0,9098
33	134,6737	652,9612	0,5979	0,6663	0,908
34	133,9195	662,9599	0,527	0,5353	0,909
36	133,8941	667,993	0,4523	0,573	0,9098
37	134,25	652,4777	0,5943	0,6868	0,908
38	134,1186	657,4242	0,5206	0,6206	0,9089
41	134,2415	770,2225	-0,2848	0,4703	0,9184
42	134,1653	645,2109	0,624	0,7827	0,9074
44	134,0297	672,0034	0,3472	0,406	0,9106
46	134,0647	665,7119	0,4821	0,3895	0,9797
47	135,0085	667,0382	0,4471	0,6241	0,9093
48	134,0847	667,0651	0,4995	0,4543	0,9098
49	134,326	661,625	0,5489	0,6689	0,9088
52	134,1907	658,0018	0,467	0,6456	0,9095
53	133,8347	673,6279	0,3395	0,4888	0,9109
66	134,0169	659,5231	0,4665	0,6785	0,9095
68	134,589	662,8644	0,4129	0,5089	0,9102
69	134,2331	657,3284	0,4249	0,7381	0,9101
13	135,2839	677,702	0,3503	0,4595	0,9108
14	134,025	661,8926	0,5631	0,6137	0,9087
15	134,6314	661,8933	0,4434	0,5918	0,9098
40	134,9619	666,6411	0,4863	0,4946	0,9085
43	135,0042	665,5181	0,4708	0,6031	0,9095
54	134,75	672,367	0,3617	0,5439	0,9106
55	134,9237	668,282	0,4639	0,5766	0,9097
71	134,9058	673,2808	0,3294	0,643	0,911
72	134,6186	661,1936	0,5274	0,624	0,9069
51	134,7076	659,6035	0,5504	0,688	0,9087
57	134,8263	669,625	0,208	0,5042	0,9117
61	135,3178	676,9156	0,2623	0,5536	0,9117
62	135,0506	674,0357	0,3417	0,5074	0,9108
63	134,1344	665,9103	0,3717	0,6611	0,9107
64	134,3517	660,633	0,5077	0,7185	0,9091
65	134,2797	659,3002	0,5139	0,5841	0,909
75	135,6144	673,872	0,356	0,6884	0,9107
76	135,2288	679,7857	0,2887	0,4339	0,9113
19	135,25	675,1755	0,329	0,4926	0,911
35	135,2415	671,784	0,3707	0,4807	0,9106
58	135,2627	662,5264	0,5668	0,5711	0,9087
60	135,0339	668,9265	0,4357	0,5576	0,9099
20	133,7203	683,2406	0,154	0,3954	0,913
21	133,5847	678,7545	0,2261	0,4467	0,9122
22	134,9873	702,4637	-0,1331	0,4865	0,9153

ALPHA ESTANDARIZADA POR ITEM: 9126

APENDICE 4. INSTRUMENTO QUE EVALUA EL NIVEL DE CONOCIMIENTOS SOBRE EL TLC.

En este cuestionario se plantean oraciones donde existen 2 tipos de respuesta diferentes:

FALSO: F

VERDADERO: V

Conteste usted según considere si es falso ó verdadero. Por ejemplo:

El sismo más fuerte que ha sufrido México en los últimos 20 años fué el de 1985.

F V

Efectivamente, el último sismo más fuerte en nuestro país en los últimos 20 años, fué el de Septiembre de 1985, por lo tanto se marca una "x" en la opción "v".

El presente cuestionario es anónimo y confidencial, por lo que le suplicamos contestar todas las cuestiones con la mayor honestidad posible.

!!! GRACIAS POR SU PARTICIPACION !!!

65. El TLC protege los derechos de propiedad intelectual.

F V

66. El TLC entró en vigor el 1º de Enero de 1994.

F V

67. Los automóviles mexicanos entraron a E.U. pagando impuestos inmediatamente después de la puesta en marcha del TLC.

F V

68. Dentro del rubro "reglas de origen" se detallan un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede en tratado.

F V

69. El TLC tiene como propósito crear una zona de libre comercio.

F V

70. El TLC se basa en un artículo del GATT que autoriza la formación de zonas de libre comercio y uniones aduaneras.

F V

71. Uno de los objetivos del TLC es la eliminación de barreras al comercio.

F V

72. El tratado incluye los servicios que presta el Seguro Social.

F V

73. Los coches Estadounidenses y Canadienses tardarán más tiempo en llegar a México que los autos mexicanos a E.U. y Canadá.

F V

74. El TLC no contiene cláusulas de excepción que permitan a los gobiernos conservar su libertad para proteger sus intereses nacionales.

F V

75. Pemex podrá pagar trabajos extranjeros con petróleo.

F V

76. Habrá gasolineras extranjeras en México.

F V

77. En el TLC se establecen los derechos y obligaciones de los tres países en relación con los productos energéticos.

F V

78. Uno de los objetivos del TLC se refiere al establecimiento de procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias.

F V

79. Ninguno de los artículos del TLC habla de que puede anularse si los tres países miembros así lo convienen.

F V

80. Los tres países miembros del TLC establecen un comité de comercio agropecuario integrado por representantes de E.U..

F V

APENDICE 5. INSTRUMENTO PARA EVALUAR NACIONALISMO.

DATOS PERSONALES.

EDAD: SEXO: DOMICILIO:

NACIONALIDAD PROPIA:

NACIONALIDAD DE LOS PADRES:

ESCOLARIDAD:

OCUPACION:

¿HA VIAJADO A OTROS PAISES?

EN CASO AFIRMATIVO INDIQUE CUALES Y POR CUANTO TIEMPO:

Este cuestionario tiene por objeto conocer su opinión acerca de algunas situaciones de la vida cotidiana de México y otros países; es anónimo y confidencial, por lo que le pedimos conteste todas las cuestiones con la mayor honestidad posible.

Las oraciones que se plantean diferentes tipos de respuesta que se explican al inicio de cada hoja.

Usted debe contestar con la opción de respuesta que más refleje su opinión. Por ejemplo:

En su opinión, el que los niños de 3 años sean muy obedientes es:

bueno

malo

.....
E B M I M B E

Si tiene alguna pregunta, no dude en expresarla.

!!! GRACIAS POR PARTICIPAR !!!

EN SU OPINION QUE:
(MARQUE CON UNA "X" EN LA CASILLA CORRESPONDIENTE)

81. UN PAIS SEA ORGANIZADO ES:
bueno malo
.....
Extre Bas Mediana Ni Bueno Mediana Bas Extre
media- tante namente Ni malo namente tante media-
namente namente

82. UN PAIS NO TENGA LIBERTAD ES:
bueno malo
.....
E B M I M B E

83. UN PAIS TENGA MUCHAS BELLEZAS NATURALES ES:
bueno malo
.....
E B M I M B E

84. UN PAIS SEA DEMOCRATICO ES:
bueno malo
.....
E B M I M B E

85. UN PAIS ESTE ATRASADO ES:
bueno malo
.....
E B M I M B E

86. UN PAIS SEA INCULTO ES:
bueno malo
.....
E B M I M B E

87. UN PAIS SEA RICO ES:
bueno malo
.....
E B M I M B E

88. EN UN PAIS NO SE CUMPLAN LAS LEYES ES:
bueno malo
.....
E B M I M B E

EN SU OPINION:
(MARQUE CON UNA "X" LA CASILLA CORRESPONDIENTE)

89.SER AHORRATIVO ES:

bueno malo

.....
E B M I M B E

90.SER HOSPITALARIO ES:

bueno malo

.....
E B M I M B E

91.SER INTELIGENTE ES:

bueno malo

.....
E B M I M B E

92.SER ALEGRE ES:

bueno malo

.....
E B M I M B E

93.SER EXPLOTADOR ES:

bueno malo

.....
E B M I M B E

94.SER TRACALERO ES:

bueno malo

.....
E B M I M B E

95.SER IRRESPONSABLE ES:

bueno malo

.....
E B M I M B E

96.SER FLOJO ES:

bueno malo

.....
E B M I M B E

MEXICO:
(MARQUE CON UNA "x" LA CASILLA CORRESPONDIENTE)

97. ES UN PAIS ORGANIZADO:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

98. ES UN PAIS SIN LIBERTAD:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

99. ES UN PAIS CON MUCHAS BELLEZAS NATURALES:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

100. ES UN PAIS DEMOCRATICO:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

101. ES UN PAIS ATRASADO:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

102. ES UN PAIS INCULTO:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

103. ES UN PAIS RICO:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

104. ES UN PAIS DONDE NO SE CUMPLEN LAS LEYES:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

MEXICANOS
(MARQUE CON UNA "X" EN LA CASILLA CORRESPONDIENTE)

105. SON AHORRATIVOS: VERDADERO FALSO

E B M I M B E

106. SON HOSPITALARIOS VERDADERO FALSO

E B M I M B E

107. SON INTELIGENTES VERDADERO FALSO

E B M I M B E

108. SON ALEGRES VERDADERO FALSO

E B M I M B E

109. SON EXPLOTADORES VERDADERO FALSO

E B M I M B E

110. SON TRACALEROS VERDADERO FALSO

E B M I M B E

111. SON IRRESPONSABLES VERDADERO FALSO

E B M I M B E

112. SON FLOJOS VERDADERO FALSO

E B M I M B E

ESTADOS UNIDOS.
(MARQUE CON UNA "X" LA CASILLA CORRESPONDIENTE)

113.ES UN PAIS ORGANIZADO:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

114.ES UN PAIS SIN LIBERTAD:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

115.ES UN PAIS CON MUCHAS BELLEZAS NATURALES:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

116.ES UN PAIS DEMOCRATICO:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

117.ES UN PAIS ATRASADO:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

118.ES UN PAIS INCULTO

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

119.ES UN PAIS RICO:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

120.ES UN PAIS DONDE NO SE CUMPLEN LAS LEYES:

VERDADERO FALSO
E B M I M B E

ESTADOUNIDENSES:
(MARQUE CON UNA "X" EN LA CASILLA CORRESPONDIENTE)

121. SON AHORRATIVOS
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

122. SON HOSPITALARIOS
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

123. SON INTELIGENTES
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

124. SON ALEGRES
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

125. SON EXPLOTADORES
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

126. SON TRACALEROS
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

127. SON IRRESPONSABLES
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

128. SON FLOJOS
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

CANADÁ:

(MARQUE CON UNA "X" LA CASILLA CORRESPONDIENTE)

129. ES UN PAIS ORGANIZADO:
VERDADERO FALSO
E B M I M B E

130. ES UN PAIS SIN LIBERTAD:
VERDADERO FALSO
E B M I M B E

131. ES UN PAIS CON MUCHAS BELLEZAS NATURALES:
VERDADERO FALSO
E B M I M B E

132. ES UN PAIS DEMOCRATICO:
VERDADERO FALSO
E B M I M B E

133. ES UN PAIS ATRASADO:
VERDADERO FALSO
E B M I M B E

134. ES UN PAIS INCULTO:
VERDADERO FALSO
E B M I M B E

135. ES UN PAIS RICO:
VERDADERO FALSO
E B M I M B E

136. ES UN PAIS DONDE NO SE CUMPLEN LAS LEYES:
VERDADERO FALSO
E B M I M B E

CANADIENSES
(MARQUE CON UNA "X" EN LA CASILLA CORRESPONDIENTE)

137. SON AHORRATIVOS
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

138. SON HOSPITALARIOS
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

139. SON INTELIGENTES
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

140. SON ALEGRES
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

141. SON EXPLOTADORES
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

142. SON TRACALEROS
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

143. SON IRRESPONSABLES
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

144. SON FLOJOS
VERDADERO FALSO

E B M I M B E

INDIQUE SU OPINION ACERCA DE CADA UNO DE LOS SIGUIENTES PAISES:

145. CANADA

me gusta

no me gusta

.....
E B M I M B E

146. MEXICO

me gusta

no me gusta

.....
E B M I M B E

147. ESTADOS UNIDOS

me gusta

no me gusta

.....
E B M I M B E

INDIQUE SU OPINION ACERCA DE LOS SIGUIENTES GRUPOS NACIONALES:

148. LOS CANADIENSES SON:

simpáticos

antipáticos

.....
E B M I M B E

149. LOS MEXICANOS SON:

simpáticos

antipáticos

.....
E B M I M B E

150. LOS ESTADOUNIDENSES SON:

simpáticos

antipáticos

.....
E B M I M B E

INDIQUE SI USTED PIENSA REALIZAR EN LOS PROXIMOS MESES LAS SIGUIENTES
ACTIVIDADES:
(marque con una "x" la casilla correspondiente)

151. VOTAR EN LAS PROXIMAS ELECCIONES:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

152. AYUDAR A MANTENER LIMPIA LA CIUDAD:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

153. IR A VER PELICULAS MEXICANAS:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

154. PREFERIR A UN EXTRANJERO CUANDO NECESITE QUE LE HAGAN UN TRABAJO:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

155. CUMPLIR CON TODAS LAS LEYES DEL PAIS:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

156. NO PREOCUPARSE DE LA POLITICA SINO DE SUS PROPIOS PROBLEMAS:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

157. TRABAJAR ACTIVAMENTE EN SU COMITE DE BARRIO O ASOCIACION DE VECINOS:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

158. DENUNCIAR LOS PROBLEMAS QUE AFECTAN AL PUEBLO MEXICANO:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

159. TOMAR ALGUN CURSO QUE LE PERMITA MEJORAR SU RENDIMIENTO EN EL TRABAJO:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

160. COMPRAR ROPA IMPORTADA:
LO HARE NO LO HARE
S P TV I TV P S

161. OIR REGULARMENTE MUSICA FOLKLORICA MEXICANA:
LO HARE NO LO HARE

--- --- --- ---
S P TV I TV P S

162. CRITICAR LAS COSAS MALAS DE MEXICO:
LO HARE NO LO HARE

--- --- --- ---
S P TV I TV P S

APENDICE 6. ANALISIS DE FRECUENCIA DE DISTRIBUCION DE RESPUESTA POR REACTIVO (T DE STUDENT) DEL INSTRUMENTO DE NACIONALISMO.

SVAR	NOMBRE VARIABLE	T	P	RESULTADO
93	país sea organizado	-1.0	0.353	el reactivo no discrimina
94	país sea no tenga libertad	1	0.311	el reactivo no discrimina
95	país con muchas bellezas naturales	-0.7	0.471	el reactivo no discrimina
96	país que sea democrático	-1.3	0.201	el reactivo no discrimina
97	país sea atrasado	2.4	0.017	el reactivo discrimina
98	país sea inculto	0.8	0.455	el reactivo no discrimina
99	país sea rico	-1.1	0.28	el reactivo no discrimina
100	país donde no se cumplan las leyes	2	0.048	el reactivo discrimina
101	ser ahorrativo es	-2.7	0.008	el reactivo discrimina
102	ser hospitalario es	-1.4	0.152	el reactivo no discrimina
103	ser inteligente es	-1.2	0.228	el reactivo no discrimina
104	ser alegre es	-1.7	0.096	el reactivo no discrimina
105	ser explotador es	-0.7	0.498	el reactivo no discrimina
106	ser iletrado es	0.8	0.392	el reactivo no discrimina
107	ser irresponsable es	1.1	0.287	el reactivo no discrimina
108	ser flojo es	-0.2	0.81	el reactivo no discrimina
109	méxico es un país organizado	0.5	0.646	el reactivo no discrimina
110	méxico es un país sin libertad	-2.7	0.007	el reactivo discrimina
111	méxico es un país con muchas bellezas naturales	-0.5	0.634	el reactivo no discrimina
112	méxico es un país democrático	0.1	0.953	el reactivo no discrimina
113	méxico es un país atrasado	-0.2	0.835	el reactivo discrimina
114	méxico es un país inculto	-2.8	0.005	el reactivo discrimina
115	méxico es un país rico	-2.2	0.027	el reactivo discrimina
116	méxico es un país donde no se cumplen las leyes	-2.9	0.004	el reactivo discrimina
117	mexicanos son ahorrativos	-0.8	0.407	el reactivo no discrimina
118	mexicanos son hospitalarios	-1.2	0.23	el reactivo no discrimina
119	mexicanos son inteligentes	-2.4	0.018	el reactivo discrimina
120	mexicanos son alegres	-2	0.053	el reactivo discrimina
121	mexicanos son explotadores	-1.4	0.181	el reactivo no discrimina
122	mexicanos son iletrados	-1.4	0.179	el reactivo no discrimina
123	mexicanos son irresponsables	-2.7	0.009	el reactivo discrimina
124	mexicanos son flojos	-2.6	0.011	el reactivo discrimina
125	EU es un país organizado	-0.2	0.835	el reactivo no discrimina
126	EU es un país sin libertad	-1.3	0.192	el reactivo no discrimina
127	EU es un país con muchas bellezas naturales	-1.5	0.145	el reactivo no discrimina
128	EU es un país democrático	0.1	0.962	el reactivo no discrimina
129	EU es un país atrasado	-0.9	0.362	el reactivo no discrimina
130	EU es un país inculto	0.6	0.54	el reactivo no discrimina
131	EU es un país rico	-1.3	0.246	el reactivo no discrimina
132	EU es un país donde no se cumplen las leyes	-1.8	0.111	el reactivo no discrimina
133	estadounidenses son ahorrativos	0.4	0.682	el reactivo no discrimina
134	estadounidenses son hospitalarios	-1.1	0.285	el reactivo no discrimina
135	estadounidenses son inteligentes	-2	0.05	el reactivo discrimina
136	estadounidenses son alegres	-3.8	0	el reactivo discrimina
137	estadounidenses son explotadores	-2.1	0.048	el reactivo discrimina
138	estadounidenses son iletrados	-1.8	0.134	el reactivo no discrimina
139	estadounidenses son irresponsables	-2.4	0.018	el reactivo discrimina
140	estadounidenses son flojos	-2.4	0.021	el reactivo discrimina
141	canadá es un país organizado	0.5	0.645	el reactivo no discrimina
142	canadá es un país sin libertad	0.6	0.579	el reactivo no discrimina
143	canadá es un país con muchas bellezas naturales	1.2	0.249	el reactivo no discrimina
144	canadá es un país democrático	1.9	0.087	el reactivo no discrimina
145	canadá es un país atrasado	0.9	0.355	el reactivo no discrimina
146	canadá es un país inculto	0.1	0.923	el reactivo no discrimina
147	canadá es un país rico	-0.4	0.729	el reactivo no discrimina
148	canadá es un país donde no se cumplen las leyes	-1.2	0.244	el reactivo no discrimina
149	canadienses son ahorrativos	0.7	0.482	el reactivo no discrimina
150	canadienses son hospitalarios	-0.4	0.882	el reactivo no discrimina
151	canadienses son inteligentes	-0.4	0.721	el reactivo no discrimina
152	canadienses son alegres	-0.7	0.518	el reactivo no discrimina
153	canadienses son explotadores	-0.1	0.290	el reactivo no discrimina
154	canadienses son iletrados	0.4	0.72	el reactivo no discrimina