

870125

4
2ej

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

Incorporada a la Universidad Nacional Autónoma de México

ESCUELA DE PSICOLOGIA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**Estudio Comparativo de Personal Bancario
a Tres Niveles Diferentes de Puestos.**

TESIS PROFESIONAL

que para obtener el título de:

Licenciado en Psicología

presentan:

Alonso Gutiérrez Ramos

David Arturo Román Guerrero



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	PAG.
CAPITULO I	
1.- INTRODUCCION	2
2.- ANTECEDENTES HISTORICOS	4
CAPITULO II	
1.- ¿QUE ES UN BANCO?	13
2.- SISTEMA BANCARIO TRADICIONAL	13
3.- BANCA MEXICANA ACTUAL	15
CAPITULO III	
1.- PERSONALIDAD	24
2.- TRES NIVELES DIFERENTES DE PUESTOS EN LA INSTITUCION BANCARIA	24
3.- PERFILES IDEALES	31
4.- ESCALAS DEL TEST DE CALIFORNIA QUE SE UTILIZARON PARA LOS TRES DIFERENTES NIVELES DE PUESTOS	33
DEFINICION DE CADA UNA DE LAS ESCALAS	33
INTERPRETACION DE PUNTAJES	34
CAPITULO IV	
1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	37
2.- MENCION DE HIPOTESIS Y NIVEL DE SIGNIFICANCIA	38
3.- MATERIAL HUMANO Y DE MUESTREO	39
4.- MATERIAL PSICOMETRICO	39
RESEÑA HISTORICA	44
DESCRIPCION DE LA PRUEBA	45
CONFIABILIDAD Y VALIDEZ	54

CAPITULO V

1.- DISEÑO EXPERIMENTAL	57
2.- FORMA DE PROCESAR LOS DATOS	57

CAPITULO VI

1.- RESULTADOS	62
2.- INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS ESTADIS- TICOS	91

CÓNCLUSIONES	93
---------------------	-----------

RECOMENDACIONES	94
------------------------	-----------

BIBLIOGRAFIA	95
---------------------	-----------

C A P I T U L O 1

INTRODUCCION

ANTECEDENTES HISTORICOS

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

Mediante este estudio no sólo se pretende investigar el hecho simple, más bien se trata de sentar precedentes acerca de las diferencias de personalidad que presentan los empleados de una institución bancaria. Para tal efecto se tratará de mostrar con cinco instituciones bancarias con diferencias fundamentales que influyen en el funcionamiento y desarrollo del personal en el trabajo, ya que los resultados marcarán la pauta para reforzar y dar a conocer la necesidad de analizar las investigaciones en este campo. Es aquí donde el psicólogo juega un papel fundamental, ya que dicha investigación se efectuará con recursos humanos, lo cual nos permite relacionar su funcionamiento y su desarrollo con su prototipo, medio ambiente, personalidad y el estatus que le brinda su trabajo.

En la presente investigación, mediante el Test Inventario de Personalidad de California, se analizarán las posibilidades de diferencias que puedan existir en este personal en un medio ambiente de Banca Tradicional en la ciudad a otro nuevo enfoque bancario en la ciudad con fines de un mejor funcionamiento y desarrollo del personal.

Con objeto de descubrir las posibles diferencias que se puedan suscitar en el estudio, se deberá antes que nada enfocar al desarrollo histórico del Sistema Bancario en México, puesto que comprendiendo su evolución estaremos conscientes del porqué de nuestro sistema actual y la influencia que ha ejercido y ejerce sobre el funcionamiento y desarrollo del personal.

Así mismo se podrán entender las variables que --

juegan un papel determinante como agentes en el funcionamiento y desarrollo del personal bancario.

Entrando ya al objetivo en este estudio, se hará referencia a los conceptos psicológicos bancarios y ambientales que intervendrán para lograr un mejor funcionamiento y desarrollo del personal que nos ocupa.

Se planteará al lector la probabilidad de un posible mejor funcionamiento y desarrollo del personal bancario en su tendencia al mismo. Basada esta principalmente en el mejoramiento de los factores antes mencionados, ya que éstos influirán en el personal bancario, estableciendo diferencias fundamentales en su funcionamiento y desarrollo.

Consecuentemente al ver y revisar las escalas de Dominio, Socialización, Capacidad para condicionarse a una categoría (status), y logros realizados vía conformidad, utilizando la psicología en cuanto al estudio personalizado en cada caso, el personal mostrará una actitud positiva hacia un mejor funcionamiento y desarrollo acerca de las normas sociales y bancarias ya establecidas.

Se espera, con esto, despertar inquietud a los interesados en esta área del conocimiento humano, para el desarrollo de futuras investigaciones.

ANTECEDENTES HISTORICOS

La existencia del banco, se supone que data desde hace 420 años después de J.C. Lo propuso Jenofonte a los atenienses, la creación de un banco de descuento, cuyo capital social debía reunirse por subscripción. El primer banco que vio Europa fue el llamado "Taula de Camvi" (mesa de cambio), abierto en Barcelona el 30 de enero de - - 1401. El segundo en orden de antigüedad fue el de Génova, erigido en 1407, y el tercero el de Venecia, cuyos cimientos fueron echados antes de estas fechas, pero no que do definitivamente organizado ni se abrió hasta 1587, siguiendo el de Amsterdam en 1609 y el de Inglaterra en - - 1694.

En España se fundó en 1872, el Banco de San Carlos, que por Real Cédula de 1829 quedó registrado con el nombre de Banco de San Fernando y duró hasta 1847 en que por Real Decreto fue unido al Banco de Isabel II, fundado en Madrid en el año de 1844, tomando entonces el nombre de Banco Español de San Fernando. Por acuerdo de las Cartas Constituyentes de 1856, se dispuso que cambiase de -- nombre por el de Banco de España, que es el que aún existe, y por decreto del gobierno de la República el 17 de - Mayo de 1874 se le dio al Banco de España el carácter de Banco Nacional.

Los bancos más importantes de Europa son el de Inglaterra con un capital inmenso y cuyos billetes circulan libremente por todas partes; el de Amsterdam, establecido a principios del siglo XVII; el de Francia, el de Nápoles, el Real de Estocolmo y el Nacional de Austria. En América se fundó en 1791 el Banco de Filadelfia, que en -

1805 retiró de la circulación todos sus billetes, y el -- año siguiente se creó el Banco de la América del Sur. En 1935 fue fundado el Banco Central de la Argentina; además hay establecidos bancos nacionales en todos los estados - de América y en general todas las naciones del mundo po-- seen un banco propio. Además de los bancos de servicio - público, existen bancos privados o particulares, de comer-- cio y de especulación.

BANCA: Comercio que principalmente consiste en -- operaciones de giro, cambio y descuento, en abrir crédi-- tos y llevar cuentas corrientes y en comprar y vender - - efectos públicos especialmente en comisión. (1)

El banco mundial fue fundado en la conferencia eco-- nómica celebrada en Brettonwoods, estado de New Hampshire E.U.A. en julio de 1944 e inició sus operaciones en junio de 1946; sus objetivos están implícitos en su nombre ofi-- cial: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. - Los problemas urgentes de la reconstrucción fueron su - - principal preocupación en los dos primeros años de exis-- tencia, pero desde 1948 sus esfuerzos se han concentrado-- exclusivamente en la ayuda al crecimiento económico de -- sus países miembros menos desarrollados.

LA BANCA EN MEXICO

En los primeros tiempos de la época colonial no hubo en la Nueva España bancos especializados. Las funciones bancarias las ejercían los mercaderes, principalmente los que comerciaban en plata; éstos recibían dinero en -- guarda o depósito, empleaban el dinero depositado en la compra de plata y de mercaderías, o la emprendían en la labor de surtimiento de tiendas para avlo de ellas y rescate de la plata o en otros destinos útiles y lucrosos. -- Y de aquí fácilmente se convertía el depósito en irregular, pasando al dominio útil de la pecunia al depositario, y obligándose éste a pagar intereses, usuras o réditos. Claramente se ve cómo se desarrollaba la función -- bancaria por los comerciantes. En la época colonial florecieron varios bancos particulares que operaron avlos de los mineros. A pesar de que cuando menos dos quebraron, -- los bien administrados tuvieron éxito. El primer banco -- público fue el Banco de Avlo de Minas fundado por Carlos -- III y que operó hasta los primeros años de la independencia en auxilio de la minería y con la aplicación del mexi -- canísimo crédito del avlo. El Nacional Monte de Piedad, -- fundado por Real Cédula fechada en Aranjuez el 2 de junio de 1774, realiza las funciones bancarias; es la más anti -- gua institución bancaria mexicana (hoy la rama bancaria -- tiene organización aparte, bajo el nombre de Nacional Mon -- te de Piedad, Institución de Ahorro, S. A., según ley del 31 de diciembre de 1949). El Monte fue el primer banco -- que emitió billetes, los que tenían la redacción de reci -- bos de depósitos pero que eran en realidad verdaderos bi -- lletes de banco.

Durante la época independiente, la materia banca--

ria se consideró como de jurisdicción local, y algunos es todos promulgaron su código de comercio, y otros dieron concesiones para el establecimiento de bancos que no lograron singular importancia.

En 1864 se estableció el Banco de Londres, México y Sudamérica, como sucursal de la sociedad inglesa del mismo nombre. Este banco tras varias transformaciones funciona aún con el mismo nombre de Banco de Londres y México, S.A. y es el decano de la banca privada nacional.

En 1861 se otorgó al representante del Banco Franco Egipcio de París concesión para establecer el Banco Nacional Mexicano. El Banco que de Nacional no ha tenido sino el nombre, se fusionó con el Banco Mercantil Mexicano (establecido en 1882, sin concesión), compró los derechos de Bancos de Empleados (establecido en 1883), y se convirtió en el actual Banco Nacional de México, S. A.

Se establecieron a fines del siglo anterior y principios del presente, Bancos en los demás estados, sobre todo en los más importantes (Banco Minero de Chihuahua, Banco de Durango, Banco de Nuevo León, Banco de Zacatecas, Banco Comercial de Chihuahua, Banco Yucateco, Banco Occidental de México, con sede en Mazatlán, Sin., etc.). Casi todos fueron bancos de emisión, y en sus éxitos se reveló la prosperidad económica de la paz porfiriana.

Tanta importancia alcanzó la actividad bancaria, que en 1897 se promulgó la Ley General de las Instituciones de Crédito, que estableció el Sistema Bancario Mexicano, con cuatro clases de instituciones: los bancos de emisión, los hipotecarios, los refaccionarios y los Almacenes Generales de Depósito. La ley fue considerada como -

un gran adelanto para su tiempo. En 1908, se hicieron a la ley atinadas reformas para acomodarla a una técnica -- bancaria más estricta.

La revolución hundió en el caos al Sistema Monetario Nacional y el normal funcionamiento de las instituciones bancarias se vio gravemente afectado. Varias de las facciones revolucionarias emitieron sus propios billetes -- cuya circulación imponían a la fuerza en las zonas que -- controlaban pese a que carecían de valor cuando esos grupos eran derrotados, fueron los famosos "Bilimbiques", de triste memoria para nuestros abuelos.

Cuando la revolución se convirtió en gobierno, siguió la imperiosa necesidad de poner orden en ese desorden.

El 3 de abril de 1916, se creó la Comisión Monetaria. El 24 de diciembre de 1924, entró en vigor la Ley -- General de Instituciones de Crédito y Establecimientos -- Bancarios y simultáneamente se estableció la Comisión Nacional Bancaria, encargada de vigilar el cumplimiento de las nuevas disposiciones.

El 28 de agosto de 1925 se promulga la ley que -- creó el Banco de México, el que inició sus actividades el 1o. de septiembre siguiente, encargándose de las operaciones de la suprimida Comisión Monetaria. La nueva institución, una sociedad anónima en la cual el gobierno de la -- República controlarla siempre cuando menos el 51% del capital social, tenía como función emitir billetes, regular la circulación monetaria en la República, los cambios sobre el exterior y la tasa de intereses; redescantar documentos de carácter genuinamente mercantil; encargarse del

servicio de Tesorería del Gobierno Federal y efectuar en general operaciones propias de los bancos de depósito y descuento.

Su capital social fue de 100 millones de pesos oro y en cuanto a la autorización para emitir billetes se señaló que la suma total de éstos no podía exceder del doble de la existencia de oro en caja en barras o en moneda nacional o extranjera. No obstante tal garantía, pocas personas aceptaron los billetes; tal vez por el cercano y mal recuerdo de los papeles revolucionarios.

El Banco de México se echó a costas la tarea de reconstruir el Sistema Bancario Nacional y entre otras acciones abrió 26 sucursales en el interior de la República. El 31 de agosto de 1926 se publicó la nueva Ley Bancaria que consideraba ocho tipos de instituciones de crédito, en primer lugar un banco único de emisión: el Banco de México.

En 1932 entró en vigor la Ley de Títulos y Operaciones en la cual ya se hacía una diferencia entre los bancos privados y los oficiales, señalándose que estos últimos podrían usar el término de nacionales, con excepción de las instituciones que antes de aquellas fechas lo hubieran venido utilizando.

Por lo que se refiere al Banco de México, en sus primeros años no pudo actuar debido a las difíciles condiciones del país, como auténtico banco central, porque operó como una institución comercial, pero al publicarse el 25 de julio de 1931 la Ley Monetaria que suprimió el talón de oro, fue necesario modificar la ley del Banco de México para transformar a éste en un auténtico banco cen-

tral . Como consecuencia se registraron las operaciones directas con el público o instituciones no asociadas al banco, pudiendo celebrar en el futuro únicamente operaciones prendarias. Una nueva Ley Orgánica, la del 9 de marzo de 1932, canceló en definitiva sus operaciones directas con el público de préstamos y descuentos.

Conforme el nuevo ordenamiento, todos los bancos de la República debieron depositar sus reservas en el Banco de México.

La suspensión de operaciones directas del Banco de México con el público provocó una aguda escasez de créditos. En el caso de Jalisco, desde 1930 se habla notado una grave falta de dinero, hablan suspendido prácticamente sus préstamos a causa de lo reducido de los capitales que tenían en depósito y las operaciones entre particulares además de limitados, tenían el inconveniente de los altos intereses y las excesivas garantías que se exigían.

Ante esta situación, don Agustín Rodríguez, entonces director del Banco de México, promovió la fundación de bancos en la provincia ofreciendo respaldarlos, y en Jalisco, tanto el gobierno del estado como algunos particulares aprovecharon esta oportunidad y las facilidades ofrecidas para establecer algunas instituciones.

Con la fundación de los nuevos bancos se buscaba también que el Banco de México fuera un auténtico "Banco de Bancos".

En esta labor de promoción para establecer nuevas instituciones de crédito destacó en Guadalajara, Don Fl-

lix Diaz Garza, funcionario de la sucursal en la ciudad de México del Banco Central.

La formación de nuevas instituciones en la ciudad de Guadalajara se originó con un grupo de industriales la patlos, con recursos limitados, pero gran entusiasmo, fl en el país y firme deseo de colaborar en el desarrollo de la industria. Invitaron a 104 personas a participar como accionistas y solicitaron el apoyo del Banco de México, - el cual ofreció suscribir la parte de capital que no pudieron reunir entre los particulares.

Más de 4 meses se necesitaron para reunir las aportaciones iniciales y 6 meses más duraron los trámites para conseguir la autorización oficial. La nueva institución recibió el nombre de Banco Industrial de Jalisco, -- S. A., y se constituyó el día 8 de noviembre de 1934, en escritura pública 3101, extendida ante la fl del notario Lic. Don Cenobio González Covarrubias.

C A P I T U L O I I

¿ Que es un Banco ?

Sistema Bancario Tradicional.

Banca Mexicana actual.

¿ QUE ES UN BANCO ?

Es una institución de crédito que requiere de una concesión "del Gobierno Federal", para poder realizar las operaciones que la ley cataloga como actividades de Banca y Crédito.

En una forma más general puede decirse que un banco es un punto de contacto entre personas que le conflan su dinero y personas que lo solicitan a base de créditos.

Se trata de entidades constituidas por ley, como sociedades anónimas, que ejercen el crédito en forma masiva y profesional; de ahí que también se les conozca como instituciones de crédito.

De lo anterior se desprende que toda institución de crédito (banco) practica básicamente dos operaciones, a saber:

Primero: Captación de recursos

Segundo: Inversión de recursos.

SISTEMA BANCARIO TRADICIONAL

El Banco Central: tras sucesivas modificaciones de su ley orgánica, el Banco de México, S. A. no alcanza su madurez y con ella su verdadera calidad de Banco Central sino hasta su Ley Orgánica de 1936. Hoy se rige por la nueva ley del 31 de mayo de 1941.

Conforme a esta nueva ley, corresponde al Banco de México desempeñar las siguientes funciones:

- 1.- Regular las emisiones y circulación de la moneda y -- los cambios sobre el exterior.
- 2.- Operar como banco de reserva con las instituciones a El asociadas y fungir respecto a estas como Cámara de Compensación.
- 3.- Constituir y manejar las reservas que se requieran para los objetos antes mencionados.
- 4.- Revisar las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria en cuanto afectan a los indicados fines.
- 5.- Actuar como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito externo o interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos y encargarse del servicio de Tesorería del propio gobierno.
- 6.- Participación en representación del gobierno y con -- las garantías del mismo, en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, así como operar con estos organismos.

El 51½ del capital del Banco de México estará representado por acciones de la Serie "A", y las acciones de la Serie "B", que representan el 49½ del capital, serán suscritas por las instituciones de crédito. Todos -- los bancos que estén autorizados para recibir depósitos -- del público, estarán obligados a suscribir acciones de la serie "B" en la proporción que el Banco de México estab -- lezca.

El Banco de México tiene el monopolio de la emi -- sión de billetes y esto es de curso legal obligatorio y -- de poder liberatorio ilimitado (arts. 9 a 12 de la Ley -- Orgánica del Banco de México, y el art. 4 de la Ley Mone --

taria). El Banco ordena a la Casa de Moneda la acuñación que estime conveniente. (Arts. 16 y 16 LOMB).

Para el desempeño de sus funciones en su calidad - de Banco de Bancos, el Banco podrá realizar operaciones - de compra y venta de metales, descuento de papel comer- -- cial, depósitos del estado, depósitos de particulares en moneda extranjera, creación de bonos de caja, operaciones de redescuento, compra y venta de valores mobiliarios, - apertura de créditos documentarios, etc.

De cada depósito que reciban los bancos autoriza- dos deberán enviar al Banco de México el porcentaje que - el mismo determine entre el 5% y el 20% (art. 35 LOB O.) - Este depósito legal que recibe el nombre de canje, en la jerga bancaria, tiene por finalidad mantener la liquidez - de los bancos de depósito y frenar la inflación por expan- sión del crédito.

El Banco de México, como regulador de crédito, fi- jará las tasas de interés que deberán cobrar los bancos - comerciales. Con lo anterior queda delineado, panorámica- mente, cómo el Banco de México, S. A. es el centro del -- Sistema Bancario Mexicano y desempeña por mandato legal - sus funciones típicas de Banco Central.

BANCA MEXICANA ACTUAL

El Sistema Bancario Mexicano está integrado por un conjunto de autoridades representadas por dependencias -- del gobierno, organismos oficiales, bancos nacionales y - por otra parte bancos privados y organizaciones de crédito que forman parte esencial de la estructura financiera-

económica, política y social del país.

Dichas entidades participan en forma coordinada en el desarrollo económico y financiero del país, pues a través de los instrumentos que integran el sistema, se capta el ahorro público y se orienta hacia el fomento de actividades productivas.

Nuestro sistema bancario está basado en el régimen conocido como "Banca Central" en el que interviene una -- institución oficial (Banco de México) que controla y regula la política monetaria y creditiva del país.

Organismos que intervienen en las actividades de un Banco:

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Banco de México.
- Comisión Bancaria y de Seguros.
- Organizaciones auxiliares nacionales de crédito.

CONSTITUCIÓN DE LA BANCA

Para la constitución de un Banco es necesario reunir tres elementos fundamentales, siendo el más importante: la concesión que otorga el Gobierno Federal; enseguida, vendrán las aportaciones económicas de los accionistas que integran la sociedad, y por último la protocolización y registro de Estatutos Sociales, llevados éstos a nivel de Escritura Constitutiva.

ORGANIZACIÓN DE LA BANCA

La organización de la banca descansa en el estable

cimiento de diversos departamentos cada uno con funciones específicas, entre las que destacan las que intervienen en la captación e inversión de los recursos con los cuales opera la institución de crédito. Existen otros departamentos que se dedican a la atención de los demás servicios que se prestan a la clientela.

Como toda sociedad anónima, el órgano supremo de un banco lo constituyen la asamblea de accionistas con sus órganos de administración y vigilancia representados por el Consejo de Administración y Vigilancia representado por el Consejo de Administración y Ejecutivos; existe la función de control de información de las operaciones en que participa de manera decidida la contraloría, auditoría interna y la contabilidad.

Tipos de Institución Bancaria que actualmente existen en el país:

- Bancos de depósito.
- Bancos o departamentos de ahorro.
- Sociedades financieras.
- Bancos hipotecarios.
- Bancos o departamentos fiduciarios.
- Bancos de capitalización.
- Bancos generales de depósito.
- Uniones de crédito.
- Bolsas de valores.
- Compañías de fianzas.
- Banca múltiple.

BANCOS DE DEPÓSITO: El cometido principal de estas instituciones es el de recibir al público en general, re-

cibir depósitos bancarios de dinero retirables a la vista mediante la expedición de cheques a su cargo, operación - privativa de los bancos que disfrutaban de la concesión del gobierno federal para operar en este ramo.

BANCOS DE AHORRO: Estos bancos están autorizados para recibir depósitos de ahorro, entendiéndose por tales los depósitos bancarios de dinero con interés, hasta de - \$500,000.00, cuyos intereses (4.5% anual) serán capitalizados con una periodicidad de 6 meses. Tratándose de ahorro en dólares, su límite será de 40,000.00 dólares y el límite de intereses el 3% anual.

SOCIEDADES FINANCIERAS: A las asociaciones financieras les corresponde atender en el medio bancario, necesidades de crédito a largo plazo, apoyando con su intervención a empresas que actúan en el sector privado como - lo son la industria, la ganadería, etc. y secundariamente actividades de distribución.

BANCOS HIPOTECARIOS: De acuerdo con lo previsto - en el art. 34 de la L.G.I.C.O.A., las sociedades que disfrutaban de concesión para realizar las operaciones de crédito hipotecario, sólo estarán autorizadas para emitir bonos hipotecarios; para garantizar la emisión de cédulas - representativas de hipotecas, así como para negociar, adquirir o ceder estas cédulas, para recibir depósitos a - plazos; para otorgar préstamos o créditos con garantía; - para encargarse de hacer avalúos sobre terrenos o fincas urbanas y rústicas que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignen a los hechos por corredores titulados o peritos; para custodiar o administrar los títulos - emitidos por ellos o con su intervención; para adquirir - inmuebles en donde estén instaladas sus oficinas o depen-

dencias; para recibir préstamos de organizaciones oficiales destinados a fomentar la vivienda de interés social, de acuerdo con las normas que fije el Banco de México, -- S. A., utilizando como garantía de esos préstamos los créditos hipotecarios de ese destino, y para realizar las de más operaciones de naturaleza análoga o conexas que autori ce y regale la S.H.C.P.

BANCOS O DEPARTAMENTOS FIDUCIARIOS: En el medio bancario son contadas las instituciones que llevan a cabo exclusivamente operaciones fiduciarias, ya que como regla general forman parte de una institución que explota un ra mo principal, tomando en cuenta lo ya expuesto en el sentido de que la ley de la materia permite el ejercicio si multáneo de esta actividad, con alguna otra de las permitidas. Múltiples y muy variadas son las operaciones que de acuerdo con el art. 44 de la L.G.I.C.O.A. pueden con certar estas instituciones; sin embargo destacan la cele bración de contratos de fideicomiso en sus distintas moda lidades: inversión, garantía y administración; los manda tos y comisiones; la intervención en la emisión de toda clase de títulos; el desempeño de sindicaturas o liquidaciones judiciales de toda clase de empresas; la adminis tración de toda clase de inmuebles; la formación de ava lúos, la emisión de certificados de participación, la re cepción de depósitos, administración o garantía por cuen ta de terceros de toda clase de muebles, títulos o valo res y la realización de las operaciones necesarias para la administración de su patrimonio.

BANCA MULTIPLE: Es una institución de crédito que disfruta de una concesión del gobierno federal otorgada dis crecionalmente por la S.H. y C.P., autorizada para ope rar en los ramos de depósito, ahorro financiero, hipote -

cario, fiduciario en forma compatible, es decir que cuenta con instrumentos diversificados de captación y análisis de recursos, lo que le permite tener mayor flexibilidad para adaptarse a las condiciones de los mercados y a la demanda de créditos de nuestra economía.

El antecedente más inmediato de Banca Múltiple lo fue sin duda la formación de grupos financieros integrados; sin embargo, en nuestro país para lograr la integración de los multibancos, no ha sido requisito indispensable que primero tomen la modalidad de grupo financiero, sino que su formación ha ocurrido de las fusiones de instituciones que trabajan ramos distintos (depósito, financiera e hipotecaria).

BANCO DE CAPITALIZACIÓN: Los bancos de capitalización están autorizados para contratar la formación de capitales pagaderos a fecha fija o eventual, a cambio del pago de primas periódicas o únicas, ofreciendo estos contratos al público mediante la emisión de títulos o pólizas de capitalización. La entrega puntual de primas pactadas en los contratos o pólizas de capitalización constituye al suscriptor en el derecho de recibir el capital es tipulado en el plazo señalado, o anticipadamente si el título resulta favorecido en alguno de los sorteos, cuando se hubiere convenido la capitalización anticipada por este sistema.

Sus recursos los canalizan fundamentalmente hacia el otorgamiento de créditos con garantía hipotecaria o fiduciaria sobre bienes inmuebles, urbanos, créditos a suscriptores con la garantía prendida en sus propios títulos y secundariamente conceden descuentos, préstamos y crédi-

tos de cualquier clase, así como préstamos de habilitación, avlo, y refaccionarios.

ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO: Los almacenes -- generales de depósito tendrán por objeto el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. -- También podrán realizar la transformación de las mercancías depositadas a fin de aumentar el valor de éstas, sin variar esencialmente su naturaleza. Sólo los almacenes -- generales de depósito estarán facultados para expedir certificados de depósito y bonos de prenda (art. 50 L.G.I. -- C.O.A.).

UNIONES DE CREDITO: Las uniones de crédito son organizaciones auxiliares, formadas con las características de una sociedad anónima, bajo la modalidad de capital variable, cuyas personas físicas o morales que las integran se benefician obteniendo de ellas créditos, garantías, -- avalúos, siempre y cuando dichas personas lleven a cabo -- actividades que en forma directa y activa estén encaminadas a la agricultura, ganadería, industria, comercio, o -- bien en forma mixta.

BOLSA DE VALORES: Este tipo de sociedades tiene -- como función específica realizar a través de sus agentes -- y por cuenta de terceros, operaciones de compra y venta -- de acciones, bonos y valores en general, emitidos por instituciones de crédito, sociedades mercantiles o entidades gubernamentales. Para tal efecto, cuentan con una sala -- de cotizaciones en la que diariamente se realizan las operaciones bursátiles de compra y venta de valores de renta fija y variable, particularmente estos últimos.

Se estima pertinente hacer notar que a partir del

año de 1975 este tipo de sociedades dejaron de estar conceptuadas como organizaciones auxiliares de crédito y por tanto la inspección y vigilancia de sus operaciones está a cargo de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. - Ahora bien, de acuerdo con la Ley Federal de Instituciones de Fianzas se reputan como tales a las sociedades anónimas, autorizadas por el Gobierno Federal para otorgar fianzas a título oneroso y corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público otorgar discrecionalmente la autorización necesaria e intransferible.

C A P I T U L O I I I

Personalidad.

Tres niveles diferentes de puestos en la institución bancaria.

Perfiles ideales.

Escalas del Test de California que se utiliza ron para los tres diferentes niveles de puestos.

Definición de cada una de las escalas.

Interpretación de puntajes.

PERSONALIDAD

Las diferencias individuales de personalidad son - las características propias de la persona que lo hacen -- ser diferentes en su modo de ser, física y psicológicamente, de las demás personas.

Organización integrada por todas las características cognoscitivas, afectivas, volitivas y físicas de un individuo tal como se manifiesta a diferencias de otro.

Todos los procesos y manifestaciones psicológicas en cuanto son una indicación de una unidad individual, de un todo comprensible como una unidad a través del tiempo que son vividos por un individuo con la conciencia de que se trata de su propio sí mismo, constituye la personalidad.

TRES NIVELES DIFERENTES DE PUESTOS EN LA INSTITUCIÓN BANCARIA.

Nivel Alto: Gerentes y subgerentes.

Nivel Medio: Contadores, controladores, supervisores, representantes de inversiones y jefes de cuenta.

Nivel Bajo: Cajeros.

Los tres niveles diferentes de puestos fueron denominados en base a características de personalidad requerida para cada uno de ellos.

NIVEL ALTO: En este nivel se consideraron los - - puestos de gerentes y subgerentes, en los cuales se re-

quiere de las características de personalidad que explicamos a continuación: activo, buen juicio, creatividad, - don de mando, extrovertido, iniciativa, responsabilidad, - sociabilidad, persuasivo, y seguridad en sí mismo.

ACTIVO.- Adjetivo, que obra o tiene virtud de - - obrar, diligente y eficaz.

BUEN JUICIO.- Tener la capacidad de razonar y formular conclusiones lógicas. Esta capacidad de razonar se deriva en que el juicio se divide en dos partes: Capacidad de abstracción a diferencia de juicio concreto. Así - mismo existe el juicio social que es más de acuerdo a normas sociales, morales, etc., persona que es capaz de ofrecer carácter para sus semejantes.

CREATIVIDAD.- Facilidad para producir algo nuevo de la nada, capaz de crear alguna cosa.

DON DE MANDO.- Aptitud personal para ejercer el - mando.

EXTROVERSION.- Actitud o tipo de personalidad en que los propios intereses se dirigen sobre todo hacia los fenómenos naturales y sociales externos, más que hacia -- uno mismo y las propias experiencias, tendencias hacia -- fuera de la libido.

INICIATIVA.- Actuación de un individuo para poner en marcha una cadena de sucesos, por ejemplo: un movimiento social, capacidad o aptitud para la concepción original y la acción independiente.

RESPONSABILIDAD.- Obligación a responder de alguna cosa o para alguna persona. Activamente relacionado -

con la producción de cierto suceso o estado de cosas, caracteriza al status social y legal del adulto humano normal ya que se supone que está constituido para ser capaz de conformarse con las prescripciones de las costumbres sociales, normas morales y gobierno, se juzga apto a ser castigado si infringe estas prescripciones.

SOCIABILIDAD (del latín sociabilis).- Adjetivo -- naturalmente inclinado a la sociedad o que tiene disposición para ella.

SEGURIDAD EN SI MISMO.- Actitud de confianza a -- las propias creencias o conductas.

PERSUASIVO.- Capacidad de convencer a otras personas o hacer sugerencias eficaces, generalmente adopta la forma de intelecto pero su eficacia depende de que recurre al perjuicio (irracional), a la emoción y a la sugestión.

NIVEL MEDIO: En este nivel se consideraron los -- puestos de: Contadores, Contratadores, Supervisores, Representantes de Inversiones y Jefes de Cuenta. Las características de personalidad requeridas en este nivel son: - Aceptación de las personas, Amabilidad, Creatividad, Criterio, Deseos de Superación, Paciencia, Saber expresarse, Seguridad en sí mismo y Tranquilidad.

ACEPTACION DE LAS PERSONAS.- Aceptar (conocer defectos y cualidades y con ambas características, sin necesidad de hacer modificaciones la persona interactúa o lleva a cabo una relación adecuada con las demás personas). Para poder llevar a cabo esto, la persona debe tener autoaceptación.

AMABILIDAD.- Calidad de amable, digno de ser amado, "afable, complaciente, afectuoso", hombre amable a -- (con, para) todos, de genio en el trato.

CREATIVIDAD.- Facilidad para producir algo nuevo de la nada, capaz de crear alguna cosa.

CRITERIO.- Del griego Kriterion, de Krineim- juzgar, norma para conocer la verdad, juicio, o discernimiento.

DESEOS DE SUPERACION.- Acción y efecto de superar (mejorar), con vista hacia el progreso.

PACIENCIA.- Virtud que consiste en sufrir sin perturbación del estado de ánimo, los infortunios y trabajos.

SABER EXPRESARSE.- Latín Sapere-conocer: saber lo que ocurre (advertir), tener habilidad para una cosa. - Latín Expressio-manera de expresarse, expresión ffcil "palabra, frase" (dicción y palabra).

SEGURIDAD EN SI MISMO.- Actitud de confianza a las propias creencias o conductas.

TRANQUILIDAD.- Quieto, sosegado, pacífico "figura aplicarse al estado de ánimo en calma y no agitado por -- las pasiones".

NIVEL BAJO: En el nivel bajo se consideraron -- los puestos de cajeros y las características de personalidad requeridas para este nivel son las siguientes: Buena percepción, Buena presentación, Coordinación visomotriz, - Habilidad mental, Seguridad en sí mismo, Sociabilidad y -

Responsabilidad.

BUENA PERCEPCION.- Etimológicamente va a persistir en un buen estado sensorial, visual, auditivo, táctil, etc. Buena percepción psicológica u afectivamente: - capacidad de captar sentimientos de las personas y tratarlas como la situación de ese momento lo requiere.

BUENA PRESENTACION.- Buen aspecto físico de la persona.

COORDINACION VISOMOTRIZ.- Es la capacidad de expresar a través de los movimientos finos lo que se persigue a través del sentido de la vista, reproducir algo a través del dibujo o escritura una imagen antes percibida. Aquí entran en juego los receptores a nivel de la retina, pares craneales, segundo nervio óptico o corteza occipital en donde se forma la imagen; fibra motora que da origen al movimiento o cualquier parte del organismo como ejemplo: a los miembros superiores. Para detectar la coordinación visomotriz existe el Test Gestáltico de Bender.

HABILIDAD MENTAL.- Capacidad de utilizar todos los elementos de las funciones mentales que son: percepción, pensamiento, intelecto, memoria, juicio, actividad psicomotora.

SEGURIDAD EN SI MISMO.- Actitud de confianza a las propias creencias o conductas.

SOCIABILIDAD (del latín sociabilis).- Adjetivo naturalmente inclinado a la sociedad o que tiene disposición para ella.

RESPONSABILIDAD.- Obligación a responder de alguna cosa o para alguna persona. Activamente relacionado con la producción de cierto suceso o estado de cosas, caracterizan el status social y legal del adulto humano normal ya que se supone que está constituido para ser capaz de conformarse con las prescripciones de las costumbres sociales, normas morales y gobierno, se le juzga apto a ser castigado si infringe estas prescripciones.

LIMITES DEL ESTUDIO

En el presente estudio se compararon los niveles - alto, medio y bajo.

Nivel Alto: gerentes, subgerentes.

Nivel Medio: contadores, contralores, supervisores, representantes de inversiones y jefes de cuentas.

Nivel Bajo: Cajeras.

Existiendo otros puestos que no fueron objeto de estudio por la razón de que los tres niveles de puestos elegidos para el estudio fueron una excepción para poder tener acceso a este tipo de información.

Otra limitante del estudio es que las muestras -- fueron tomadas sólo de cinco instituciones bancarias, -- existiendo otras que pueden ser objeto de estudio; únicamente utilizamos estas instituciones porque eran a las -- que se tenía acceso para la información.

PERFILES IDEALES

PERFIL IDEAL DE CARACTERISTICAS DE PERSONALIDAD PARA EL - NIVEL ALTO.

Puesto: Gerentes y Subgerentes A B P B₁ MB₂

Activo.
Buen juicio.
Creativo.
Don de mando.
Extrovertido.
Iniciativa.
Persuasivo.
Responsable.
Seguridad en sí mismo.
Sociable.

INTERPRETACION

A: Alto
B: Bueno
P: Promedio
B₁: Bajo
MB₂: Muy bajo.

PERFIL IDEAL DE CARACTERISTICAS DE PERSONALIDAD PARA EL - NIVEL MEDIO.

Puesto: Contadores, Contralores, A B P B₁ MB₂
Representantes de inver
siones, Supervisores y
Jefes de Cuenta.

Aceptación de las personas.
 Creatividad.
 Criterio.
 Deseos de Superación.
 Paciencia.
 Tranquilidad.
 Saber expresarse.
 Seguridad en sí mismo.

INTERPRETACION

A : Alto
 B : Bueno
 B₁ : Bajo P : Promedio
 MB₂ : Muy bajo.

PERFIL IDEAL DE CARACTERISTICAS DE PERSONALIDAD PARA EL - NIVEL BAJO.

Puesto: Cajeros.	A	B	P	B ₁	MB ₂
Buena percepción.					
Buena presentación.					
Coordinación visomotriz.					
Habilidad mental.					
Responsabilidad.					
Sociabilidad.					
Trato amable.					

INTERPRETACION

A : Alto
 B : Bueno
 P : Promedio
 B₁ : Bajo
 MB₂ : Muy bajo.

ESCALAS DEL TEST DE CALIFORNIA QUE SE UTILIZARON PARA LOS
TRES DIFERENTES NIVELES DE PUESTOS.

1. Do. Dominio.
2. Sn. Socialización.
3. Cc. Capacidad para condicionarse a una categoría.
4. Ic. Logros realizados v/a conformidad.

Las razones por las cuales se decidió la utilización de estas 4 escalas del test Inventario de Personalidad de California son debido a que toman en cuenta las características que van más acorde a los requisitos de personalidad que cada institución bancaria tiene estipulados para la selección del personal en los tres diferentes niveles de puestos que fueron objetivo de la presente comparación para poder verificar si existen diferencias individuales entre ellos o no existen.

DEFINICION DE CADA UNA DE LAS ESCALAS:

DOMINIO: Del latín Dominium-poder que uno tiene - de disponer libremente de lo suyo. Facultad de gobernarlos propios impulsos. Superioridad legítima sobre las -- personas. Ser del dominio público, ser conocido de todos una cosa. Valorar factores de capacidad para dirigir, de dominio, persistencia e iniciativa social.

SOCIALIZACION: Proceso mediante el cual los individuos adquieren hábitos socialmente deseables y quedan capacitados para vivir como miembros de un grupo social. - Indica el grado de madurez, lealtad y rectitud que lo hace conseguir sus propios logros.

CAPACIDAD PARA CONDICIONARSE A UNA CATEGORIA: Su propósito es servir como índice de la capacidad del individuo para alcanzar una categoría (no la categoría ya alcanzada).

Logros realizados via conformidad: Son todos aquellos factores de intereses y motivaciones, los cuales facilitan la realización en cualquier ambiente, donde por conformidad se presente una conducta positiva. Identifica los factores de intereses y motivaciones que generan el logro en cualquier marco, dentro del cual la conformidad sea un comportamiento positivo.

INTERPRETACION DE PUNTAJES.

DOMINIO: Las personas con puntuaciones bajas se considera que son: retraldas, inhibidas, comunes y corrientes, calladas y modestas, lentas de pensamiento y acción; evitan situaciones de tensión y de decisión y carecen de confianza en sí mismos.

Las personas con puntuaciones altas se considera que son: agresivas, confiadas, persistentes y planificadoras, persuasivas y con fluidez verbal, confían en sí mismas y son independientes; tienen potencial para dirigir e iniciativas.

SOCIALIZACION: Las personas con puntuaciones bajas se considera que son: personas que están a la defensiva, exigentes, testarudas, obcecadas, rebeldes y poco confiables, mentirosos y falsos al tratar a los demás; son entregados a los excesos: el exhibicionismo, y la ostentación en su comportamiento.

Las personas con puntuaciones altas se considera - que son: serias, honradas, industriosas, sencillas, complacientes, sinceras, estables, confianzudas y responsables, abnegadas y capaces de adaptarse.

CAPACIDAD PARA CONDICIONARSE A UNA CATEGORIA: Las personas con puntuaciones bajas se considera que son: - apáticas, tímidas, convencionales, aburridas, simples y lentas, su pensamiento es estereotipado, sus actitudes e intereses restringidos; se sienten incómodos y torpes en situaciones sociales nuevas o desconocidas.

Las personas con puntuaciones altas se considera - que son: ambiciosas, activas, vigorosas, capaces de introspección, ingeniosas y versátiles; tienen poder y son egoístas, efectivas en la comunicación, con un amplio campo personal y muchos intereses.

LOGROS REALIZADOS VIA CONFORMIDAD: Las personas - con puntuaciones bajas se considera que son: rudas, testarudas, torpes, inseguras y obcecadas; igualmente se desorganizan con facilidad en situaciones de "stress" o ante las presiones de adaptarse, pesimistas respecto a sus características ocupacionales.

Las personas con puntuaciones altas se considera - que son: capaces, cooperadoras, eficientes e industriosas, valoran la actividad intelectual y los logros del intelecto.

C A P I T U L O I V

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

MENCION DE HIPOTESIS Y NIVEL DE SIGNIFICANCTA.

MATERIAL HUMANO Y MUESTREO.

MATERIAL PSICOMETRICO.

- *Reseña historica*
- *Descripción de la prueba.*
- *Confiabilidad y Validez.*

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Tomando como base principal que para un mejor funcionamiento y desarrollo del personal bancario es el hecho de conocer las diferencias de personalidad que existen en sus necesidades individuales, realizamos el presente estudio, para el cual utilizaremos varios métodos como son observación, entrevista y la aplicación del Test Inventario de Personalidad de California, que mide características de personalidad. Este test está formado por varias escalas que nos van a ayudar a medir o cuantificar los siguientes aspectos:

- Dominio.
- Capacidad para condicionarse a una categoría.
- Socialización.
- Logros realizados v/a conformidad.

El objetivo general de este estudio es comparar los tres niveles de personal bancario (alto, medio, bajo) tomando en cuenta las cuatro escalas del Test de California para cada nivel en base a las características de personalidad.

Las escalas empleadas son: Dominio, Capacidad para condicionarse a una categoría, Socialización, Logros realizados v/a conformidad para confirmar o rechazar si existen diferencias de personalidad entre los niveles de personal bancario. Los objetivos particulares son:

- 1.- Se comparará el nivel alto (a) con el nivel medio (b) tomando en cuenta las cuatro escalas del Test de California para cada nivel en base a las características

de personalidad para ver si existen diferencias entre el nivel alto y el nivel medio.

- 2.- Se comparará el nivel alto (a) con el nivel bajo (c), tomando en cuenta las cuatro escalas del Test de California para cada nivel en base a las características de personalidad para ver si existen diferencias entre el nivel alto y el nivel bajo.
- 3.- Se comparará el nivel medio (b) con el nivel bajo (c) tomando en cuenta las cuatro escalas del Test de California para cada nivel en base a las características de personalidad para ver si existen diferencias de personalidad entre el nivel medio y el nivel bajo.

MENCION DE HIPOTESIS Y NIVEL DE SIGNIFICANCIA.

Las hipótesis que vamos a aceptar o rechazar y en las cuales está basado nuestro trabajo son las siguientes:

1. H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y el nivel medio.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y el nivel medio.

2. H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y el nivel bajo.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y el nivel bajo.

3.- H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel medio y el nivel bajo.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel medio y el nivel bajo.

El nivel de significancia utilizado en este estudio es de 0.5.

Escala de Dominio:

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y medio en la escala de dominio.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y medio en la escala de dominio.

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y bajo en la escala de dominio.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y bajo en la escala de dominio.

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel medio y bajo en la escala de dominio.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel medio y bajo en la escala de dominio.

Escala de Capacidad para Condicionarse a una Categoría:

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y medio en la escala de capacidad para condicionarse a una categoría.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y medio en la escala de capacidad para condicionarse a una categoría.

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel -- alto y bajo en la escala de capacidad para condicio-- narse a una categoría.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y bajo en la escala de capacidad para condicio-- narse a una categoría.

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel me dio y bajo en la escala de capacidad para condicion se a una categoría.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel medio y bajo en la escala de capacidad para condicio-- narse a una categoría.

Escala de Socialización:

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel al to y medio en la escala de socialización.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y medio en la escala de socialización.

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel al to y bajo en la escala de socialización.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y bajo en la escala de socialización.

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel me dio y bajo en la escala de socialización.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel medio y bajo en la escala de socialización.

Escala de logros Realizados:

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y medio en la escala de logros realizados.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y medio en la escala de logros realizados.

H_1 : Existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y bajo en la escala de logros realizados.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel alto y bajo en la escala de logros realizados.

H_1 : Existen diferencias de personalidad en el nivel medio y bajo en la escala de logros realizados.

H_0 : No existen diferencias de personalidad entre el nivel medio y bajo en la escala de logros realizados.

MATERIAL HUMANO Y DE MUESTREO.

Se estudiaron 60 sujetos captados en entrevista -- externa en Banca Serfín, Bancomer, Banca Promer, Banco - BCH y Banoro a partir de febrero de 1988, elegidos en - - tres niveles (alto, medio y bajo) de acuerdo al trabajo - que desarrollen. Seleccionamos personal del sexo femenino y masculino utilizando perfiles respectivos a cada sexo, habiendo contado con un nivel escolar mínimo de Comercio o equivalente y cuya edad fluctúa entre los 18 y - 45 años de edad.

VARIABLES A CONTROLAR.

- a) Escolaridad.
- b) Edad.

MATERIAL PSICOMETRICO

La prueba que utilizamos para llevar a cabo la presente investigación es la denominada CALIFORNIA PSYCHOLOGICAL INVENTORY (CPI) traducida al español como Configuración Psicológica Individual.

Esta prueba fue creada por Harrison C. Gough y su finalidad es alcanzar dos metas en la evaluación de la -- personalidad. La primera meta, principalmente teórica en su naturaleza, es utilizar y desarrollar los conceptos -- descriptivos más ampliamente relacionados con los aspectos personal y social, centrándose en las características que tienen una amplia y penetrante aplicabilidad al comportamiento humano, y que están más relacionados con los aspectos favorables, deseables y positivos de la persona-

lidad, que con los patológicos. La segunda meta es más - bien práctica, para diseñar subescalas breves, precisas y confiables para la identificación y medición de las variables elegidas para incluirse en el inventario CPI.

La prueba está diseñada para utilizarse con sujetos normales. Sus escalas se dirigen principalmente a medir las características de personalidad importantes para la vida social.

El inventario CPI se utiliza con sujetos de 12 a - 13 años, hasta 65 a 70 años de edad. Para sujetos en la escuela primaria y en la escuela secundaria inferior, algunos de los reactivos son difíciles y unos cuantos carecen de aplicabilidad. A pesar de estos problemas, los resultados de este inventario son en la mayoría de los casos significativos y fácilmente interpretables. Con sujetos en edad de secundaria, bachillerato y superior, casi nunca existen problemas de este tipo. El inventario CPI es autoaplicable; ya sea en sesiones individuales como de grupo.

RESEÑA HISTORICA DEL INVENTARIO CPI.

Los diversos intentos que han aparecido a lo largo de la historia para delinear y describir la entidad psicológica llamada Personalidad van desde las meras especulaciones filosóficas hasta aproximaciones más sólidamente fundamentadas.

Allport concebía la personalidad como "una organización dinámica en el interior del individuo, de los sistemas psicofísicos que determinan su conducta y su pensamiento característico". Si partimos de esta concepción sobre personalidad y se intenta una aproximación evolutiva por medio de un instrumento de medición, entonces es apropiado hablar de configuración.

En primer término la configuración de los elementos constitutivos de la personalidad es susceptible de abordarse por medio de instrumentos psicométricos de medición.

Precisamente el CALIFORNIA PSYCHOLOGICAL INVENTORY (CPI) creado a partir de 1951 por Harrison C. Gough, es uno de estos instrumentos que mediante subescalas confiables y precisas nos permite tener acceso a la configuración de la personalidad del individuo, razón por la que a este instrumento se le ha denominado en español CONFIGURACION PSICOLOGICA INDIVIDUAL.

En segundo término, configuración comprende también un proceso de interacción recíproca entre los elementos constitutivos de una entidad psicológica, por lo que de una manera análoga puede decirse que el inventario CPI agrupa los distintos elementos constitutivos de la perso-

alidad en 18 escalas cuyas puntuaciones nos permiten con-
figurar una imagen relativamente integrada de la persona-
lidad del individuo.

DESCRIPCION DE LA PRUEBA.

El inventario CPI está constituido por 18 escalas-
que mencionaremos a continuación. Cada escala pretende -
cubrir una faceta importante de la psicología interpersonal
y el conjunto total de 18 escalas pretende proporci-
onar un análisis completo de un individuo desde el punto -
de vista de esta interacción social. Para mayor conve-
niencia las escalas están arregladas en cuatro grandes --
grupos de acuerdo con la semejanza de sus implicaciones.-
La lógica subyacente aquí es de tipo interpretativo y no
estadístico; no se pretende que estos 4 grupos constitu-
yan factores psicométricos.

GRUPO 1: Mediciones de actitud, ascendencia, seguridad --
en sí mismo, y adecuación interpersonal. Está -
constituido por las siguientes escalas:

- 1.- Dc Dominancia.
- 2.- Cc Capacidad de categoría.
- 3.- Sd Sociabilidad.
- 4.- Ps Presencia social.
- 5.- Aa Autoaceptación.
- 6.- Sb Sentido de bienestar.

GRUPO 2: Mediciones de sociabilización, madurez, responsa-
bilidad y estructuración intrapersonal de los va-
lores;

- 7.- Re Responsabilidad.

- 8.- Sn Socialización.
- 9.- Ac Autocontrol.
- 10.- To Tolerancia.
- 11.- Bc Buena impresión.
- 12.- Co Comunidad.

GRUPO 3: Mediciones de potencial para el logro y la eficacia intelectual:

- 13.- Lc Logro conformidad.
- 14.- Li Logro independencia.
- 15.- Ei Eficiencia intelectual.

GRUPO 4: Mediciones de modos intelectuales y de los intereses:

- 16.- Sp Sentido psicológico.
- 17.- Fx Flexibilidad.
- 18.- Fe Feminidad.

DESCRIPCIÓN DE LAS ESCALAS:

1.- Do (DOMINANCIA). Su propósito es valorar factores de capacidad para dirigir, de dominio, persistencia e iniciativa social.

Las personas que obtienen un puntaje alto en esta escala se considera que son agresivas, confiadas, persuasivas y con fluidez verbal; confían en sí mismos y son independientes; tienen potencial para dirigir e iniciativa.

Las que obtienen una calificación baja son consideradas como retraídas, inhibidas, comunes y corrientes, calladas y modestas, lentas de pensamiento y de acción; evi

tan situaciones de tensión y de decisión y carecen de confianza en sí mismos.

2.- Cc (CAPACIDAD DE CATEGORÍA). Su propósito es servir como índice de la capacidad del individuo para tener categoría (no su categoría ya alcanzada). La escala trata de medir las cualidades y atributos personales que llevan a tener categoría.

Las personas que obtienen una puntuación alta en esta escala se les considera como ambiciosas, activas, vigorosas, capaces de introspección, ingeniosas y versátiles, tienen poder y son ególicas, efectivas en la comunicación; con un amplio campo personal y muchos intereses.

Las que obtienen una calificación baja son personas apáticas, tímidas, convencionales, aburridas, simples y lentas; su pensamiento es estereotipado, su actitud e intereses restringidos; se sienten incómodos y torpes en situaciones sociales nuevas o desconocidas.

3.- Sd (SOCIABILIDAD). Su propósito es identificar a las personas de temperamento sociable, participativo y decidido.

Las personas que obtienen una puntuación alta son en general sociables, emprendedoras e ingeniosas; competitivas y decididas, originales y fluidas de pensamiento.

Las personas que obtienen una baja puntuación son torpes, convencionales, calladas, sumisas y modestas, con una actitud distante y pasiva, sugestionable por las reacciones y opiniones de los demás.

4.- Ps (PRESENCIA SOCIAL). Su propósito es valorar factores como equilibrio, la espontaneidad y la confianza en sí mismos en la interacción personal y social.

Las personas con alta puntuación en esta escala -- son listas, entusiastas, imaginativas, rápidas, informales, espontáneas y conservadoras, activas y vigorosas, de naturaleza expresiva y llenas de vida.

Las personas con baja puntuación se considera que son cautas, moderadas, pacientes, reservadas, simples, -- vacilantes e inseguras para tomar decisiones; literales y poco originales en pensamiento y juicio.

5.- Aa (AUTOACEPTACION). Esta escala se propone - valorar factores como el sentido de la valía personal, la autoaceptación, y la capacidad para pensar y actuar independientemente.

Las personas que obtienen una calificación alta en esta escala se considera que son inteligentes, francas, -- agudas, exigentes, persuasivas y con fluidez verbal, ag sivas y egocéntricas; con confianza y seguridad en sí mismas.

Las personas con baja puntuación se consideran metódicas, conservadoras, confiables, convencionales, tranquilas y calladas, devaluadas ante sí y con sentido de -- culpa; pasivas y con pocos intereses.

6.- Sb (SENTIDO DE BIENESTAR). Esta escala trata de identificar a las personas que minimizan sus quejas y preocupaciones y que están relativamente libres de dudas -- sobre sí mismas y de desilusiones.

Las personas que obtienen un puntaje alto en esta escala se considera que son enérgicas, emprendedoras, alertas, ambiciosas, versátiles; productivas y activas; valoran el trabajo y el esfuerzo por sí mismas.

Las personas con puntajes bajos son ambiciosas, torpes, pausadas, precavidas y convencionales; a la defensiva y culpándose siempre, limitadas en pensamiento y acción.

7.- Re (RESPONSABILIDAD). Identifica a las personas que tienen una disposición y un temperamento de conciencia, responsabilidad y confiabilidad.

Las personas con puntuaciones altas son planificadoras, responsables, cabales, dignas e independientes; concienzudas y confiables, ingeniosas y eficientes; conscientes de los aspectos éticos y morales.

Las personas que obtienen calificaciones bajas se consideran inmaduras, temperamentales, perezosas, torpes, cambiantes e incrédulas; influidas por sus favoritismos, rencores y dogmatismos personales; incontroladas e impulsivas en su comportamiento.

8.- Sn (SOCIALIZACION). Indica el grado de madurez, integridad y rectitud social que ha alcanzado una persona.

Las personas que obtienen una calificación alta son serias, honradas, industriosas, sencillas, complacientes, sinceras y estables; concienzudas y responsables, abnegadas y capaces de adaptarse.

Las que obtienen una calificación baja son perso-

nas a la defensiva, exigentes, testarudas, obcecadas, rebeldes y poco confiables; mentirosas y falsas al tratar a los demás, entregadas a los excesos, al exhibicionismo y la ostentación en su comportamiento.

9.- Ac (AUTOCONTROL). Valora el grado y la adecuación del control y el orden sobre sí mismo, así como la libertad, la impulsividad y el egocentrismo.

Las personas con calificaciones altas son calmadas, pacientes, prácticas, lentas, abnegadas, inhibidas, consideradas y cautas; estrictas y cabales en su propio trabajo y en lo que esperan de los demás; honradas y concienzudas.

Las personas que obtienen calificaciones bajas en esta escala son impulsivas, sagaces, excitables, irritables, egocéntricas y desinhibidas; agresivas y dogmáticas, ponen demasiado énfasis en su propio placer y provecho.

10.- To (TOLERANCIA). Identifica a las personas que tienen creencias y actitudes sociales permisivas, acogedoras y no críticas.

Las personas con puntajes altos en esta escala se consideran como emprendedoras, informables, rápidas, tolerantes, de pensamiento claro e ingeniosas, capaces intelectualmente y con fluidez verbal, tienen intereses amplios y variados.

Las personas con baja puntuación son sospechosas, de poco criterio, distantes, cautelosas, retraídas, pasivas, hipercríticas en su actitud, desconfiadas e incredulas.

las en su visión social.

11.- Bi (BUENA IMPRESIÓN). Identifica a las personas que son capaces de crear una impresión favorable y -- que se preocupan por la forma en que los demás reaccionan ante ellos.

Las personas que obtienen una alta puntuación son-cooperadoras, emprendedoras, sociales, amigables, cálidas y comedidas; preocupadas por causar una buena impresión, diligentes y persistentes.

Las personas con bajas puntuaciones son inhibidas, cautelosas, sagaces, distantes y resentidas, frías y distantes en sus relaciones con los demás, egocéntricas y -- muy poco preocupadas por las necesidades de los demás.

12.- Co (COHUNIDAD). Indica el grado en que las - reacciones y las respuestas de una persona corresponden - al patrón modal común establecido.

Las personas con una alta puntuación son confia- - bles, moderadas, con tacto, fidedignas, sinceras, pacien- tes, estables y realistas, honradas y concienzudas, con - sentido común y buen criterio.

Las personas con baja puntuación son impacientes, - cambiantes, complicadas, desordenadas, nerviosas, inquie- tas, confusas, mentirosas y falsas; desatentas y olvidadi- zas, tienen problemas y conflictos internos.

13.- Lc (LOGRO CONFORMIDAD). Identifica los factores de interés y motivación que generan el logro de cual-

quer marco dentro del cual la conformidad sea un comportamiento positivo.

Las personas que obtienen puntajes altos en esta escala son capaces, cooperadoras, eficientes, organizadas, responsables, estables y sinceras; persistentes e industriosas; valoran la actividad intelectual y los logros del intelecto.

Las personas con una calificación baja son rudas, testarudas, torpes, inseguras y obcecadas; igualmente se desorganizan con facilidad en situaciones de stress o ante presiones de adaptarse; pesimistas respecto a sus características ocupacionales.

14.- Li (LOGRO INDEPENDENCIA). Identifica los factores de interés y motivación que generan el logro en cualquier marco dentro del cual la autonomía y la independencia sean comportamientos positivos.

Las personas con calificaciones altas son maduras, vigorosas, fuertes, dominantes, exigentes, perspicaces; independientes, confiadas en sí mismas, tienen una capacidad intelectual y un criterio superior.

Las personas con bajas puntuaciones en esta escala son inhibidas, angustiadas, precavidas, insatisfechas, aburridas, sagaces, sumisas, complacientes ante la autoridad, carecen de introspección y de comprensión en sí mismas.

15.- Ei (EFICACIA INTELECTUAL). Indica el grado de eficacia personal e intelectual que ha alcanzado la --

personas.

Las personas con una puntuación alta en esta escala son eficientes, de pensamiento claro, capaces, inteligentes, progresistas, planificadoras, cabales, ingeniosas, alertas, bien informadas, valoran los aspectos cognoscitivos e intelectuales.

Las personas con una puntuación baja son cautelosas, confusas, serenas, defensivas, superficiales, y poco ambiciosas; convencionales y estereotipadas en su manera de pensar; faltas de autodirección y autodisciplina.

16.- Sp (SENTIDO PSICOLÓGICO). Mide el grado de interés y respuesta de una persona ante las necesidades, motivaciones y experiencias internas de los demás.

Las personas con calificaciones altas son observadoras, espontáneas, rápidas, perceptivas, locuaces, ingeniosas y cambiantes; con fluidez verbal y con poder social, se rebelan contra las reglas, las limitaciones y las restricciones.

Las personas con calificaciones bajas son apáticas, pacíficas, serias, cautelosas y poco comprometidas, lentas y cautas en sus movimientos, demasiado conformistas y convencionales.

17.- Fx (FLEXIBILIDAD). Indica el grado de flexibilidad y adaptabilidad de una persona en su pensamiento y comportamiento social.

Las personas con puntajes altos son capaces de in-

trospección, informales, aventureras, confiadas, ocurren-
tes, rebeldes, idealistas, dogmáticas y ególicas, sarcás-
ticas y cínicas, demasiado preocupadas por el placer y la
diversión personal.

Las personas con calificaciones bajas son cautas, -
precauidas, preocupadas, industriosas, resguardadas, aten-
tas, metódicas y rígidas, formales y pedantes en sus pen-
samientos, conceden demasiado respeto a la autoridad, las
costumbres y la tradición.

18.- Fe (FEMINIDAD). Valorar la masculinidad o fe-
minidad de los intereses.

Las puntuaciones altas indican intereses más feme-
ninos y se considera a la persona como agradecida, pacien-
te, acomodada, gentil, moderada, perseverante y sincera, -
respetuosa y acogedora ante los demás, con un comporta-
miento considerado y pasivo.

Las calificaciones bajas indican intereses más mas-
culinos y se considera a la persona como sociable, testa-
ruda, ambiciosa, masculina, activa, robusta e inquieta, -
manipuladora, oportunista en su trato con los demás, brus-
ca y directa en su pensamiento y acción, impaciente, impu-
niente con respecto al retraso, la indecisión y la reflec-
sión.

CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DE LA PRUEBA

CONFIABILIDAD: Se dispone de dos estudios sobre --
confiabilidad empleando el método de aplicación-reaplica-
ción (test -retest). En uno de ellos se administró el --

inventario CPI a dos clases de secundaria, primeramente - en el verano y de nuevo un año después en la preparato- - ria. En el estudio se sometieron a evaluación a 200 pri- sioneros varones, los cuales se evaluaron dos veces, en - un lapso de 7 a 21 días entre ambas aplicaciones. En es- te estudio se leyeron las aplicaciones en voz alta a la - mitad de los sujetos durante la primera aplicación y la - segunda vez, cada sujeto leyó las afirmaciones en silen- cio, para la segunda mitad se invirtió el procedimiento. - No hubo diferencias medibles como resultado de la aplica- ción en las que se leyó en voz alta, de las que no se le- yó en voz alta.

VALIDEZ: El problema de la confiabilidad de las - escalas, confiabilidad que es de por sí difícil de calcul- lar, conserva aún la sencillez de no tener que usar más - que un Índice numérico en su representación. La validez- de una escala es por lo común mucho más difícil de resu- mirla.

Para una escala como Responsabilidad (Re) es posi- ble calcular la validez; al correlacionarla con clasifica- ciones en sí son inexactas y falibles. No obstante re- presentan hasta cierto punto la verdad sobre la responsa- bilidad social, de modo que debe ser válida la escala que se correlaciona con estas calificaciones. Para otras es- calas, como Logros por Conformidad (Lc), el problema es - sencillo porque pueden usarse las clasificaciones en la es- cuela como un criterio directo y aceptable para verificar la escala.

C A P I T U L O V

DISEÑO EXPERIMENTAL.

FORMA DE PROCESAR LOS DATOS.

DISEÑO EXPERIMENTAL

En el estudio que nos ocupa se utilizó el estadístico de la Prueba de "Ji" Cuadrada y Prueba de Hipótesis, considerando los datos como un experimento multinomial.

La prueba de "Ji" Cuadrada χ^2 (chi cuadrada) es frecuentemente empleada en trabajo experimental, donde los datos consisten en frecuencias o "cuentas", (por ejemplo: el número de niños y el número de niños en una clase a quienes se les han extirpado las amígdalas), como diferenciación de datos cuantitativos obtenidos de las mediciones de variables continuas tales como altura, temperatura, etc. El uso más común de la prueba es quizá como asociación, y recientemente se ha oído mucho acerca de ella en conexión con investigaciones referentes a la relación entre el fumar y el cáncer del pulmón, así como también se le ha dado uso en investigaciones de psicología, psiquiatría y medicina social.

En el estudio presente se utilizó la prueba de χ^2 (chi cuadrada), con algunas comprobaciones y una prueba de hipótesis.

FORMA DE PROCESAR LOS DATOS

A continuación se hará una breve descripción del desarrollo estadístico en cada caso.

Primeramente podremos juzgar que las edades de los diferentes niveles, Alto, Medio y Bajo, pudieran ser significativas y que las diferencias de los promedios lograsen influir en las escalas de dominio, socialización,

logros realizados y capacidad para condicionarse a una categoría; con el objeto de poder confiar en que dichos parámetros no son factor de influencia en los resultados -- posteriores aplicaremos al estadístico χ^2 y una prueba de hipótesis considerando los datos como un experimento multinomial, ya que se realizaron varias comparaciones con los niveles y las cuatro escalas.

SEA:

\bar{X}_o = Media de las edades observadas en los tres niveles.

\bar{X}_e = Media de las edades esperadas de los tres niveles.

χ^2 = (gl, L) = Chi cuadrada, con gl = grados de libertad, y L = porcentaje de la región crítica (zona de rechazo).

\bar{X}^2 = Valor de Chi cuadrada calculada mediante la obtención de:

$$\bar{X}^2 = \frac{(\bar{X}_o - \bar{X}_e)^2}{\bar{X}_e}$$

• Multinomial.

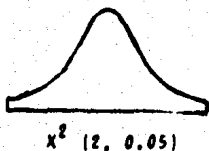
De aquí que:

\bar{X}_o	\bar{X}_e	$\bar{X}_o - \bar{X}_e$	$(\bar{X}_o - \bar{X}_e)^2$	$(\bar{X}_e - \bar{X}_e)^2 / \bar{X}_e$
22.05	26.40	-4.35	18.92	0.716
28.30	26.40	1.90	3.61	0.136
28.85	26.40	2.45	6.00	0.227
= 79.20	79.20			1.08

$$\chi^2 = 1.08$$

La Chi cuadrada calculada es $\chi^2 = 1.08$, ahora estableceremos nuestro formato de prueba de hipótesis:

- 1.- H_0 = El promedio de edad no es significativo ($P = .33$)
- 2.- H_a = El promedio de edad es significativo.
- 3.- $\alpha = 0.05$



(En la prueba multinomial $gl = K-1$, donde K es el número de renglones; $gl = 3-1 = 2$).

4.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: El promedio de las edades no es significativo en los tres niveles.

Posteriormente en la escala de Dominio se desea -- probar que no existen diferencias entre las medias (\bar{X}) del nivel Alto y Medio; pero como desconocemos las desviaciones estándar (σ) probaremos con las varianzas; con $\alpha = 0.05$.

1.- $H_0 = \sigma^2_m = \sigma^2_a$

2.- $H_a = \sigma^2_m \neq \sigma^2_a$

Al aceptar la hipótesis nula H_0 , nos dimos cuenta que los tamaños muestrales son menores que 30; por tal -- motivo empleamos la distribución t y la fórmula siguiente:

$$1.- H_0: \mu_m = \mu_a \quad (\mu_m - \mu_a = 0)$$

$$2.- H_a: \mu_m \neq \mu_a$$

$$3.- \alpha = 0.05; \text{ gl} = n_1, n_2 - 2.$$

4.-

$$t = \frac{(\bar{x}_m - \bar{x}_a) - (\mu_m - \mu_a)}{Sp \sqrt{\frac{1}{N_m} + \frac{1}{N_a}}}$$

$$Sp = \sqrt{\frac{(N_m - 1) S_m^2 + (N_a - 1) S_a^2}{N_m + N_a - 2}}$$

En algunos casos las varianzas σ_1^2 / σ_2^2 , no son iguales y para tales casos usamos una fórmula especial y el estadístico t ; para obtener el número de grados de libertad (Prueba de Fisher-Behrens).

SEA:

$$t = \frac{(\bar{x}_1 - \bar{x}_2) - (\mu_1 - \mu_2)}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

DONDE:

$$gl = \frac{(S_1^2 n_1 + S_2^2 n_2)^2}{(S_1^2/n_1)^2 / (n_1 - 1) + (S_2^2/n_2)^2 / (n_2 - 1)}$$

NOTA: gl siempre resultará ser un número entre el valor mín (m) de n_1 y $(n_2 - 1)$ y la suma de $(n_1, n_2 - 2)$

C A P I T U L O V I

RESULTADOS

**INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS
ESTADISTICOS**

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

RESULTADOS DE LA APLICACION DE LA PRUEBA

NIVEL ALTO

	EDAD	SEXO	Exc. 1 Do DOMINIO	Exc. 2 Cc CAP. PARA - CONDICIONAR SE	Exc. 3 Sn SOCIALIZA- CION	Exc. 4 Lc LOGROS CONFORMI- DAD
1.-	28	F	38	22	46	33
2.-	31	M	40	23	43	27
3.-	23	M	30	23	34	29
4.-	33	M	37	19	43	33
5.-	26	M	28	19	37	32
6.-	27	M	25	14	41	32
7.-	28	M	27	21	43	24
8.-	34	M	30	20	40	29
9.-	31	M	31	24	48	35
10.-	36	M	30	23	42	37
11.-	29	M	24	19	43	33
12.-	31	M	32	21	42	32
13.-	25	M	39	26	39	31
14.-	35	M	32	21	41	33
15.-	28	M	34	16	38	32
16.-	20	M	35	22	39	31
17.-	25	M	35	23	38	31
18.-	27	M	35	20	43	32
19.-	31	M	28	21	42	33
20.-	29	M	35	23	45	31

NIVEL MEDIO

	EDAD	SEXO	ESC. 1 Do DOMINIO	ESC. 2 Co CAP. PARA CONDICIO NARSE	ESC. 3 Su SOCIALI- ZACION	ESC. 4 Lo LOGROS CONFORMI DAD
1.-	31	M	25	21	38	26
2.-	28	M	17	15	41	23
3.-	27	M	28	23	44	33
4.-	27	M	25	12	41	24
5.-	31	M	26	14	43	29
6.-	32	M	31	16	35	31
7.-	30	M	20	12	32	26
8.-	28	F	26	18	43	30
9.-	22	M	24	22	41	24
10.-	26	M	25	16	35	31
11.-	25	M	23	21	38	26
12.-	28	M	26	19	36	28
13.-	31	M	26	17	42	30
14.-	29	M	25	15	42	29
15.-	28	M	28	18	43	28
16.-	31	M	20	20	35	33
17.-	29	M	22	24	38	33
18.-	30	M	29	23	36	31
19.-	28	M	31	25	39	30
20.-	22	F	30	19	40	31

NIVEL BAJO.

	EDAD	SEXO	ESC. 1 Do DOMINIO	ESC. 2 Co CAP. PARA CONDICTO- NARSE	ESC. 3 Sn SOCIALIZA CION	ESC. 4 Le LOGROS CONFORMI- DAD
1.-	22	F	21	16	37	17
2.-	25	F	34	10	35	32
3.-	23	F	23	14	32	22
4.-	21	F	24	21	34	25
5.-	20	F	19	13	39	24
6.-	21	F	28	24	42	30
7.-	22	F	24	15	45	32
8.-	21	F	30	19	37	27
9.-	20	F	25	18	46	33
10.-	20	F	29	21	48	29
11.-	24	F	26	19	36	28
12.-	22	F	21	15	41	22
13.-	23	F	29	17	42	27
14.-	21	F	24	15	27	25
15.-	21	F	26	15	32	23
16.-	20	F	32	22	39	31
17.-	24	F	27	18	40	22
18.-	23	F	29	16	45	23
19.-	23	F	30	20	43	28
20.-	25	F	24	17	31	27

PARAMETROS DE LA APLICACION DE LA PRUEBA

NIVEL	EDAD	DOMINIO	CAPACIDAD PARA CONDICIONARSE	SOCIALIZACION	LOGROS DE CONFORMIDAD
BAJO	$\bar{X} = 22.05$	25	17.25	38.55	26.3
	$S^2 = \frac{2}{n-1} = 2.68$	44.41	11.36	31.63	16.97
	$S = n-1 = 1.638$	6.664	3.37	5.624	4.12
	$R = 5$	15	11	21	15
MEDIO	$\bar{X} = 28.3$	23.35	18.5	39.1	28.8
	$S^2 = \frac{2}{n-1} = 7.29$	13.69	14.98	11.70	9.55
	$S = n-1 = 2.70$	3.70	3.87	3.42	3.09
	$R = 10$	14	13	12	10
ALTO	$\bar{X} = 28.25$	32.25	21	41.35	31.5
	$S^2 = \frac{2}{n-1} = 16.3$	20.79	7.56	10.63	7.6
	$S = n-1 = 4.04$	4.56	2.75	3.26	2.76
	$R = 16$	16	12	14	10

RESULTADOS ESTADÍSTICOS

DOMINIO

NIVEL	n	\bar{x}	S^2
BAJO	20	25.00	44.41
MEDIO	20	25.35	13.69

Se desea probar que no existe diferencia entre las medidas de nivel bajo y medio en la escala de Dominio.

En primer lugar como desconocemos las σ ; debemos probar las varianzas:

$$1.- H_0: \sigma_b^2 = \sigma_m^2$$

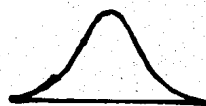
$$2.- H_a: \sigma_b^2 \neq \sigma_m^2$$

$$3.- \alpha = 0.05$$

0.025

0.025

0



F(19,19,025)

2.5

$$4.- F = \frac{44.41}{13.69} = 3.24$$

5.- DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen no ser iguales.

*NOTA: En la prueba F, si al probar en la etapa inicial las varianzas se concluye que $\sigma_1^2 \neq \sigma_2^2$, debemos usar una fórmula especial para obtener el número de Grados de Libertad (Prueba de Fisher-Behrens). Se usará el estadístico-

experimental "t" y las formulas siguientes:

$$t = \frac{(\bar{X}_1 - \bar{X}_2) - (\mu_1 - \mu_2)}{\sqrt{S_1^2/n_1 + S_2^2/n_2}}$$

donde

$$gl = \frac{(S_1^2/n_1 + S_2^2/n_2)^2}{(S_1^2/n_1)^2/(n_1+1) + (S_2^2/n_2)^2/(n_2+1)} - 2$$

NOTA: gl resultará ser siempre un número entre el valor mínimo de n_1 y (n_2-1) y la suma de (n_1+n_2-2) .

Ahora bien, volviendo a:

D O M I N I O

NIVEL	n	\bar{X}	S^2
BAJO	20	25.00	44.41
MEDIO	20	25.35	13.69

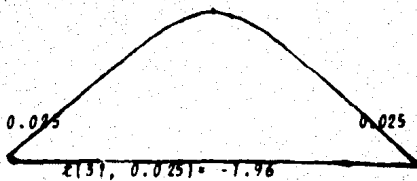
1.- $H_0: \mu_b = \mu_m \quad (\mu_b - \mu_m = 0)$.

2.- $H_a: \mu_b \neq \mu_m$

3.- $gl = \frac{(44.41/20 + 13.69/20)^2}{(44.41/20)^2/21 + (13.69/20)^2/21} - 2$

$gl = \frac{8.439025}{.25707} - 2 = 31$

$\alpha = 0.05$



$$4.- t = \frac{(25 - 25.35)}{\sqrt{44.41/20 + 13.69/20}} = -0.42$$

5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: El promedio entre nivel Bajo y Medio en la Escala de Dominio no es significativo.

DOMINIO

NIVEL	n	X	S ²
MEDIO	20	25.35	13.69
ALTO	20	32.35	20.79

Se desea probar que no existe diferencia entre las medias de nivel Medio y Alto.

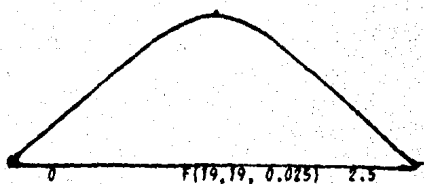
Como se desconoce las σ ; probamos las varianzas.

1.- $H_0 : \sigma_m^2 = \sigma_a^2$

2.- $H_a : \sigma_m^2 \neq \sigma_a^2$

3.- $\alpha = 0.05$

4.- $F = \frac{20.79}{13.69} = 1.52$



5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen ser iguales y los tamaños muestrales son menores que 30, así que lo indicado es emplear la distribución t u la fórmula siguiente:

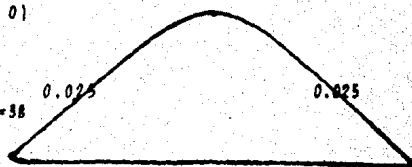
PRUEBA DE HIPOTESIS

1. $H_0: \mu_m = \mu_a$ ($\mu_m - \mu_a = 0$)

2.- $H_a: \mu_m \neq \mu_a$

3.- $\alpha = 0.05$; $gl = n_1 + n_2 - 2$

$gl = 20 + 20 - 2 = 38$



$$4.- t = \frac{(\bar{X}_m - \bar{X}_a) - (\mu_m - \mu_a)}{Sp \sqrt{1/n_m + 1/n_a}}$$

$$Sp = \sqrt{\frac{(n_m - 1) S_m^2 + (n_a - 1) S_a^2}{n_m + n_a - 2}}$$

$$= \sqrt{\frac{(19)(13.69) + (19)(20.79)}{20 + 20 - 2}} = \sqrt{\frac{655.12}{38}}$$

$$Sp = 4.152$$

$$t^* = \frac{(25.35 - 32.35) - (0)}{4.152 \sqrt{1/20 + 1/20}} = -5.33$$

5.- DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Si se observan diferencias importantes entre los niveles Medio y Alto en la escala de Dominio.

DOMINIO

NIVEL	n	\bar{x}	S^2
BAJO	20	25.00	44.41
ALTO	20	32.25	20.79

Se desea probar que no existe diferencia entre las medias de nivel Bajo y Alto.

Como se desconocen las σ , probamos las Varianzas.

1.- $H_0: \sigma_b^2 = \sigma_a^2$

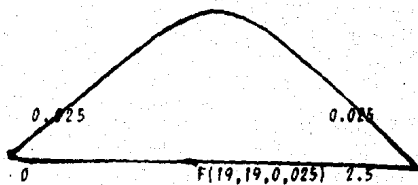
2.- $H_a: \sigma_b^2 \neq \sigma_a^2$

3.- $\alpha = 0.05$

4.- $F = \frac{44.41}{20.79} = 2.13$

5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen ser iguales y los tamaños muestrales menores que 30.



PRUEBA DE HIPOTESIS

1.- $H_0: \mu_b = \mu_a$

2.- $H_a: \mu_b \neq \mu_a$

3.- $\alpha = 0.05$

$gl = 38$



$$4.- S_p = \sqrt{\frac{(19)(44.41) + (19)(20.79)}{20 + 20 - 2}} = 5.71$$

$$t^* = \frac{(25.00 - 32.25) - (0)}{5.71 \sqrt{1/20 + 1/20}} = -4.01$$

5.- DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Si se observan diferencias importantes entre los niveles Bajo y Alto en la Escala de Dominio.

CAPACIDAD PARA CONDICIONARSE

NIVEL	n	\bar{x}	S^2
BAJO	20	17.25	11.36
MEDIO	20	18.50	14.98

Se desea probar que no existe diferencia entre las medias de nivel Bajo y Medio.

Como se desconoce σ , probamos las varianzas.

$$1.- H_0: \sigma_b^2 = \sigma_m^2$$

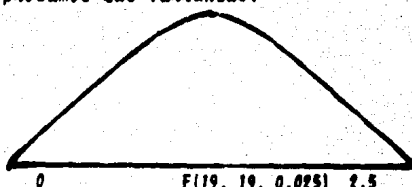
$$2.- H_a: \sigma_b^2 \neq \sigma_m^2$$

$$3.- \alpha = 0.05$$

$$4.- F_x = \frac{14.98}{11.36} = 1.32 \quad F > F^0$$

5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen ser iguales y los tamaños muestrales son menores de 30.



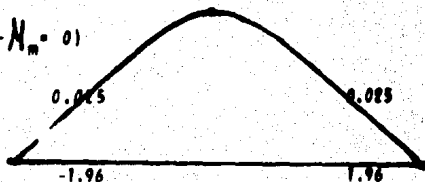
PRUEBA DE HIPOTESIS

$$1.- H_0: \mu_b = \mu_m \quad (\mu_b - \mu_m = 0)$$

$$2.- H_a: \mu_b \neq \mu_m$$

$$3.- \alpha = 0.05$$

$$gl = 38$$



$$4.- t = \frac{(\bar{x}_b - \bar{x}_m) - (\mu_b - \mu_m)}{Sp \sqrt{1/n_b + 1/n_m}}$$

$$Sp = \sqrt{\frac{(n_b - 1) S_b^2 + (n_m - 1) S_m^2}{n_b + n_m - 2}}$$

$$Sp = \sqrt{\frac{(19)(11.36) + (19)(14.98)}{20 + 20 - 2}} = 2.74$$

$$t = \frac{(17.25) - 18.50 - (0)}{2.74 \sqrt{1/20 + 1/20}} = -1.44$$

5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: No se observan diferencias importantes entre los niveles Bajo y Medio en la Escala de Capacidad para -- Condicionarse.

CAPACIDAD PARA CONDICIONARSE

NIVEL	n	\bar{x}	S^2
MEDIO	20	18.50	14.98
ALTO	20	21.00	7.56

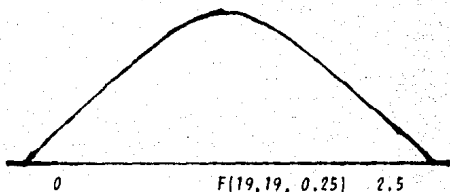
Se desea probar que no existe diferencia entre las medias de nivel Alto y Medio.

Como se desconoce σ , probamos las Varianzas.

$$1.- H_0: \sigma_m^2 = \sigma_a^2$$

$$2.- H_a: \sigma_m^2 \neq \sigma_a^2$$

$$3.- \alpha = 0.05$$



$$4.- F^* = \frac{14.98}{7.56} = 1.98 \quad F > F^*$$

5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen ser iguales y los tamaños muestrales son menores de 30.

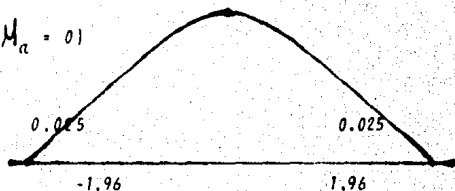
PRUEBA DE HIPOTESIS

$$1.- H_0: \mu_m = \mu_a \quad (\mu_m - \mu_a = 0)$$

$$2.- H_a: \mu_m \neq \mu_a$$

$$3.- \alpha = 0.05$$

$$gl = 38$$



$$4. \quad t^* = \frac{(\bar{x}_m - \bar{x}_a) - (m - a)}{S_p \sqrt{1/n_m + 1/n_a}}$$

$$S_p = \sqrt{\frac{(19)(14.98) + (19)(7.56)}{20 + 20 - 2}} = 3.36$$

$$t^* = \frac{(10.50 - 21.00) - (0)}{3.36 \sqrt{1/20 + 1/20}} = -2.35$$

5. DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Se observan diferencias importantes entre los niveles Medio y Alto en la Escala de Capacidad para Condicionarse.

CAPACIDAD PARA CONDICIONARSE

NIVEL	n	\bar{X}	S^2
BAJO	20	17.25	11.36
ALTO	20	21.00	7.56

Se desea probar que no existe diferencia entre las medias de nivel Bajo y Alto.

Como se desconoce σ , probamos las Varianzas.

1. - $H_0: \sigma_b^2 = \sigma_a^2$

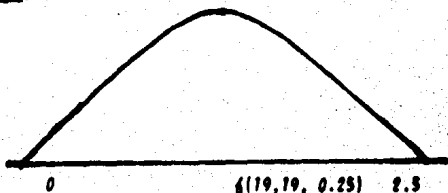
2. - $H_a: \sigma_b^2 \neq \sigma_a^2$

3. - $\alpha = 0.05$

4. - $F^* = \frac{11.36}{7.56} = 1.50$

5. - DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen ser iguales y los tamaños muestrales son menores que 30.



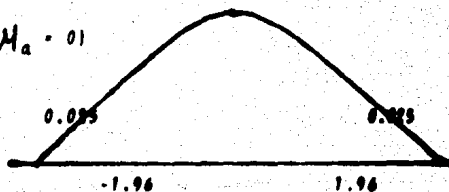
PRUEBA DE HIPOTESIS

1. - $H_0: \mu_b = \mu_a$ ($\mu_b - \mu_a = 0$)

2. - $H_a: \mu_b \neq \mu_a$

3. - $\alpha = 0.05$

$g.l. = 38$



$$t^0 = \frac{(\bar{X}_b - \bar{X}_a)}{S_p \sqrt{1/n_b + 1/n_a}}$$

$$S_p = \sqrt{\frac{(19)(11.96) + (19)(7.56)}{20 + 20 - 2}} = 3.08$$

$$t^0 = \frac{(17.25 - 21.00) = (-0)}{3.08 \sqrt{1/20 + 1/20}} = -3.85$$

5. DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: SI se observan diferencias importantes entre los niveles Bajo y Alto de la Escala de Capacidad para Condicionarse

SOCIALIZACION

NIVEL	n	\bar{X}	S^2
BAJO	20	38.55	31.63
MEDIO	20	39.10	11.70

Se desea probar que no existe diferencia entre las medias de nivel Bajo y Medio.

Como se desconoce σ , probamos las Varianzas.

1. $H_0: \sigma_b^2 = \sigma_m^2$

2. $H_a: \sigma_b^2 \neq \sigma_m^2$

3. $\alpha = 0.05$



4. $F^0 = \frac{31.63}{11.70} = 2.7$

$F^0 > F$

5. DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen no ser iguales, usaremos la prueba de Fisher-Behrens para obtener los grados de libertad.

PRUEBA DE HIPOTESIS

1. $\mu_b = \mu_m$ ($\mu_b - \mu_m = 0$)

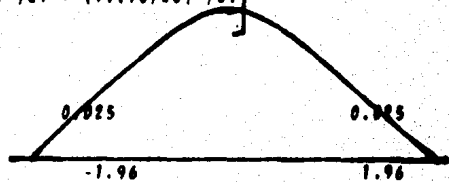
2. $\mu_b \neq \mu_m$

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

$$3.- gZ = \left[\frac{(31.63/20 + 11.70/20)}{(31.63/20)^2/21 + (11.70/20)^2/21} \right]^{-2} - 2$$

$$gZ = 93^\circ$$

$$\alpha = 0.05$$



$$4. t^* = \frac{(38.55 - 39.70) - (0)}{\sqrt{31.63/20 + 11.70/20}} = -0.37$$

$$t < t^*$$

5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: No se observan diferencias importantes entre los niveles Bajo y Medio en la Escala de Socialización.

SOCIALIZACION

NIVEL	n	\bar{X}	S^2
MEDIO	20	39.10	11.70
ALTO	20	41.35	10.63

Se desea probar que no existen diferencias entre --
Las medias de nivel Alto y Medio.

Como se desconoce σ , probamos Las Varianzas.

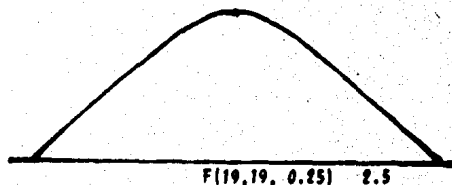
$$1.- H_0: \sigma_m^2 = \sigma_a^2$$

$$2.- H_a: \sigma_m^2 \neq \sigma_a^2$$

$$3.- \alpha = 0.05$$

$$4.- F^* = \frac{11.70}{10.63} = 1.10$$

$$F > F^*$$



5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen ser iguales y los tamaños muestrales son menores de 30.

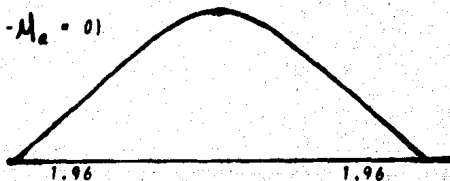
PRUEBA DE HIPOTESIS

$$1.- H_0: \mu_m = \mu_a (\mu_m - \mu_a = 0)$$

$$2.- H_a: \mu_m \neq \mu_a$$

$$3.- \alpha = 0.05$$

$$gl = 38$$



$$4.- t^* = \frac{(\bar{X}_m - \bar{X}_a) - (\mu_m - \mu_a)}{Sp \sqrt{1/n_m + 1/n_a}}$$

$$Sp = \sqrt{\frac{(19)(11.70) + (19)(10.63)}{20 + 20 - 2}} = 3.34$$

$$t^* = \frac{(39.10 - 41.35) - (0)}{3.34 \sqrt{1/20 + 1/20}} = -2.13$$

5.- DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Si se observan diferencias importantes entre los niveles Alto y Medio en la Escala de Socialización.

SOCIALIZACION

NIVEL	n	\bar{X}	S^2
BAJO	20	38.55	31.63
ALTO	20	41.95	10.63

Se desea probar que no existen diferencias entre --
Las medidas de nivel Bajo y Alto.

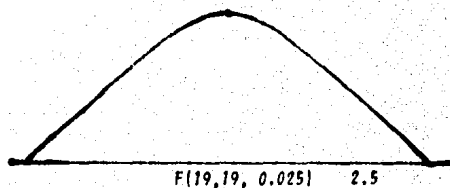
Como se desconoce σ , probamos las varianzas.

$$1.- H_0: \sigma_b^2 = \sigma_a^2$$

$$2.- H_a: \sigma_b^2 \neq \sigma_a^2$$

$$3.- \alpha = 0.05$$

$$4.- F^* = \frac{31.63}{10.63} = 2.98$$



$$F^* > F$$

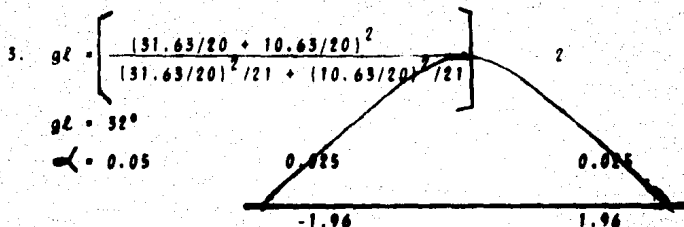
5.- DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen no ser iguales, usaremos
La prueba de Fisher-Behrens para obtener los grados de li-
bertad.

PRUEBA DE HIPOTESIS

$$1.- H_0: \mu_b = \mu_a \quad (\mu_b - \mu_a = 0)$$

$$2.- H_a: \mu_b \neq \mu_a$$



4.- $t^0 = \frac{(38.55 - 41.35) (0)}{\sqrt{31.63/20 + 10.63/20}} = -1.93$

$t > t^0$

5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: No se observan diferencias importantes entre los niveles Bajo y Alto en la Escala de Socialización.

LOGROS DE CONFORMIDAD

NIVEL	n	\bar{X}	S^2
BAJO	20	26.30	16.97
MEDIO	20	28.80	9.55

Se desea probar que no existe diferencia entre las medidas de nivel Bajo y Medio.

Como se desconoce σ , probamos las Varianzas.

$$1.- H_0: \sigma_b^2 = \sigma_m^2$$

$$2.- H_a: \sigma_b^2 \neq \sigma_m^2$$

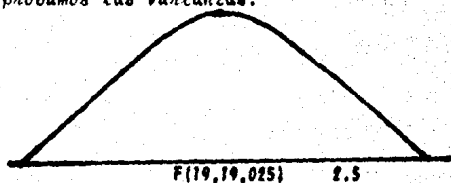
$$3.- \alpha = 0.05$$

$$4.- F^* = \frac{16.97}{9.55} = 1.78$$

$$F > F^*$$

5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen ser iguales y los tamaños muestrales son menores de 30.



PRUEBA DE HIPOTESIS

$$1.- H_0: \mu_b = \mu_m (\mu_b - \mu_m = 0)$$

$$2.- \mu_b \neq \mu_m$$

$$3.- \alpha = 0.05$$

$$gl = 38$$



$$4. \quad t^0 = \frac{(\bar{X}_b - \bar{X}_m) - (0)}{Sp \sqrt{1/n_b + 1/n_m}}$$

$$Sp = \sqrt{\frac{(19)(16.97) + 19(9.55)}{20 + 20 - 2}} = 3.64$$

$$t^0 = \frac{(26.30 - 28.80) - (0)}{3.64 \sqrt{1/20 + 1/20}} = -2.17$$

5.- DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Si se observan diferencias importantes entre los niveles Bajo y Medio en la escala de Logros de Conformidad.

LOGROS DE CONFORMIDAD

NIVEL	n	\bar{X}	S
MEDIO	20	28.80	9.55
ALTO	20	31.50	7.62

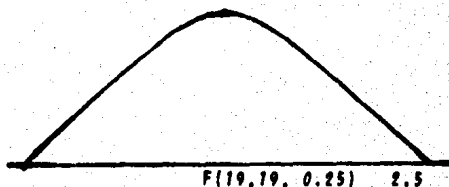
Se desea probar que no existe diferencia entre las medias de nivel Alto y Medio.

Como se desconoce σ , probamos las Varianzas.

1.- $H_0: \sigma_m^2 = \sigma_a^2$

2.- $H_a: \sigma_m^2 \neq \sigma_a^2$

3.- $\alpha = 0.05$



4.- $F^0 = \frac{9.55}{7.62} = 1.25 \quad F > F^0$

5.- DECISION: No se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Las varianzas parecen ser iguales y los tamaños muestrales son menores de 30.

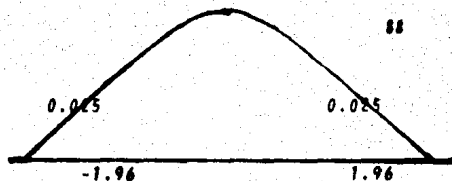
PRUEBA DE HIPOTESIS.

1.- $H_0: \mu_m = \mu_a \quad (\mu_m - \mu_a = 0)$

2.- $H_a: \mu_m \neq \mu_a$

3.- $\alpha = 0.05$

gl = 38



$$4.- t^* = \frac{(\bar{X}_m - \bar{X}_a) - (\mu_m - \mu_a)}{S_p \sqrt{1/n_m + 1/n_a}}$$

$$S_p = \sqrt{\frac{(19)(9.55) + (19)(7.62)}{20 + 20 - 2}} = 2.93$$

$$t^* = \frac{(28.80 - 31.50) - (0)}{2.93 \sqrt{1/20 + 1/20}} = -2.91$$

5.- DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Si se observan diferencias importantes entre los niveles Medio y Alto en la escala de Logros de Conformidad.

LOGROS DE CONFORMIDAD

NIVEL	n	\bar{X}	S^2
BAJO	20	26.30	16.97
ALTO	20	31.50	7.62

Se desea probar que no existe diferencia entre las medias de niveles Bajo y Alto.

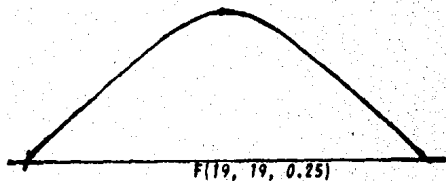
Como se desconoce σ , probamos las varianzas.

$$1.- H_0: \sigma_b^2 = \sigma_a^2$$

$$2.- H_a: \sigma_b^2 \neq \sigma_a^2$$

$$3.- \alpha = 0.05$$

$$4.- F^* = \frac{16.97}{7.62} = 2.23$$



$$F^* > F$$

5.- DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSIÓN: Las varianzas parecen no ser iguales, usaremos la prueba de Fisher-Behrens para obtener los grados de libertad.

PRUEBA DE HIPOTESIS

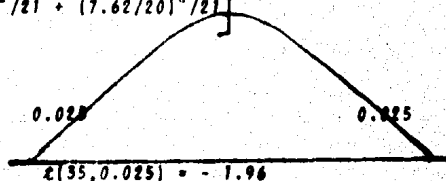
$$1.- H_0: \mu_b = \mu_a (\mu_b - \mu_a = 0)$$

$$2.- H_a: \mu_b \neq \mu_a$$

$$3.- g_2 = \left[\frac{(16.97/20 + 7.62/20)^2}{(16.97/20)^2/21 + (7.62/20)^2/21} \right] - 2$$

$$g_2 = 35^\circ$$

$$= 0.05$$



$$4.- t^* = \frac{(26.30 - 31.50) - (0)}{\sqrt{16.97/20 + 7.62/20}} = -4.69$$

$$t^* > t$$

DECISION: Se rechaza H_0 .

CONCLUSION: Si se observan diferencias importantes entre los niveles Bajo y alto en la escala de Logros de Conformidad.

INTERPRETACION DE DATOS ESTADISTICOS.

Realizados los procedimientos estadísticos del Método Paramétrico no se encontraron diferencias significativas entre los niveles Medio y Bajo en la escala de Dominio, aunque de acuerdo a la hipótesis alterna, se esperaba encontrar diferencias significativas en estos dos niveles.

En los niveles Medio y Alto sí se encontraron diferencias significativas en la escala de Dominio, corroborando de acuerdo a la Hipótesis Alternativa.

En los niveles Alto y Bajo se encontraron diferencias significativas en la escala de Dominio, comprobándose la Hipótesis Alternativa.

En los niveles Alto y Medio sí se encontraron diferencias significativas en la escala de Capacidad para Condicionarse a una Categoría, comprobándose la Hipótesis Alternativa.

En los niveles Alto y Bajo se encontraron diferencias significativas en la escala de Capacidad para Condicionarse a una Categoría, comprobándose la Hipótesis Alternativa.

En los niveles Medio y Bajo no se encontraron diferencias significativas en la escala de Capacidad para Condicionarse a una Categoría, por lo cual aceptamos la Hipótesis Nula.

En los niveles Alto y Medio se encontraron diferencias significativas en la escala de Socialización, compro-

bándose la Hipótesis Alternativa.

En los niveles Alto y Bajo no se encontraron diferencias significativas en la escala de Socialización, comprobándose la Hipótesis Nula.

En los niveles Medio y Bajo no se encontraron diferencias significativas en la escala de Socialización, comprobándose la Hipótesis Nula.

En los niveles Alto y Medio se encontraron diferencias significativa en la escala de Logros Realizados V/a Conformidad, comprobándose la Hipótesis Alternativa.

En los niveles Alto y Bajo de la escala de Logros Realizados V/a Conformidad se encontraron diferencias significativas, comprobándose la Hipótesis Alternativa.

En los niveles Medio y Bajo se encontraron diferencias significativas en la escala de Logros Realizados V/a Conformidad.

Una vez aplicados los métodos estadísticos anteriormente presentados, encontramos que los resultados obtenidos del anterior procedimiento, (19.65), comparados con el valor crítico de la distribución de χ^2 (Chi cuadrada) con un valor de 19.7, inferimos que las diferencias obtenidas no son altamente significativas.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Los resultados estadísticos nos muestran que las diferencias de personalidad obtenidas en el estudio no son altamente significativas en la comparación realizada de los tres niveles de puestos: alto, medio y bajo; con respecto a las cuatro escalas utilizadas del Test de California (Dominio, Capacidad para Condicionarse a una Categoría, Socialización y Logros realizados Via Conformidad).

Por lo cual podemos afirmar que realmente si existen diferencias de personalidad, comprobándose las hipótesis alternas planteadas.

Así mismo se puede comprobar con este estudio la adecuada selección y ubicación del personal en las instituciones que fueron objeto de estudio, ya que los resultados obtenidos no son altamente discrepantes.

Si existen diferencias de personalidad en los tres niveles de puestos con respecto a las cuatro escalas utilizadas.

Este estudio proporciona datos importantes para los interesados en el área de recursos humanos.

RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

Se recomienda a los interesados en el área de Recursos Humanos considerar este estudio ya que en la actualidad podría servirles como un instrumento de comparación, sin dejar de ser un dato histórico ya que al realizarlo la banca no era nacionalizada, por lo cual en la actualidad recomendamos la realización de estudios similares utilizando las mismas escalas y otras más, ya que las características o normas patronales han cambiado en su totalidad. Otro efecto que puede considerarse es la devaluación de la moneda y si esto influye o puede influir en la eficiencia y desarrollo del personal dentro de la institución bancaria.

Esperamos que esta información sea de gran utilidad para las áreas de Psicología Industrial, Administración y demás áreas relacionadas con Recursos Humanos.

BIBLIOGRAFIA

B I B L I O G R A F I A

- 1.- DICCIONARIO ENCICLOPEDICO SALVAT
TOMO II PAG. 650
- 2.- DICCIONARIO ENCICLOPEDICO SALVAT
2da. EDICION. TOMO II ANT-BEK PAG. 808 y 809
- 3.- ANUARIO FINANCIERO DE MEXICO, EJERCICIO FINANCIERO 1980.
VOLUMEN CUADRAGESIMO PRIMERO
EDITADO POR LA ASOCIACION DE BANQUEROS DE MEXICO. PAG.
1624
- 4.- UN BANCO, UNA REGION, UNA EPOCA.
PRIMERA EDICION 1981
FERNANDO MARTINEZ REDING.
- 5.- TITULO Y OPERACION DE CREDITO.
EDITORIAL HERRERO, S. A. NOVENA EDICION 1976 PTO. 3 --
PAG. 218
RAUL CERVANTES AHUMADA.
- 6.- HISTORIA DE LA BANCA Y MONEDA EN MEXICO.
EDITORIAL JUS (MEXICO)
ALFREDO LAGUNILLA INARITO.
- 7.- CALIFORNIA PSYCHOLOGICAL INVENTORY (C. P. I.)
CONFIGURACION PSICOLOGICA INDIVIDUAL
EDITORIAL EL MANUAL MODERNO, S. A.
HARRISON G. GOUGH.
- 8.- TRATADO DE PSICOLOGIA EMPRESARIAL
B. H. GILMER

- 9.- DICCIONARIO DE PSICOLOGIA
HOWARD C. WARREN.
FONDO DE CULTURA ECONOMICA.
- 10.- BIBLIOTECA DEL EJECUTIVO MODERNO
EDITORIAL MARTINEZ ROCA, S. A.
- 11.- ANALISIS ESTADISTICO DE DATOS CUALITATIVOS
A.E. MAXWELL, M. A., PH. D.
EDITORIAL U.T.E.H.A.
- 12.- ESTADISTICA GENERAL.
HABER/RUNYO
FONDO EDUCATIVO INTERAMERICANO.