

CAPITULO IX

EPILOGO

El principal valor de un estudio investigativo de carácter exploratorio no radica tanto en el campo restringido de preguntas que puede absolver, cuanto en la delineación de las numerosas áreas que los futuros científicos podrán investigar provechosamente. La función de este capítulo final será, pues, atraer la atención de los sociólogos hacia aquellas preguntas que aún no han sido absueltas y, en algunos casos, preocuparlos por los dominios totalmente inexplorados.

Si bien el tema central de esta tesis ha sido el del empresario bogotano, durante esta investigación preliminar surgieron preguntas en muchas otras esferas de investigación: desde las que iban de dominios tan diversos como las pautas de industrialización en las naciones subdesarrolladas, en contraste con las de las sociedades plenamente desarrolladas, hasta aquellas referentes al prestigio del clero colombiano. Se ha hecho, por ello, un esfuerzo por situar categóricamente estas respuestas; estas categorías son extremadamente flexibles y están construídas de este modo solamente por propósitos de claridad.

Las cuestiones y las áreas que hay que explorar están presentadas en forma de hipótesis; como sucede con todas las elaboraciones hipotéticas, su valor heurístico se encuentra en el último avance del conocimiento científico.

I. *Industrialización*

1. Cuando el área de comercio alcanza en Colombia un *status* superior y cuando hay más aceptación del papel empresarial, se pone más hincapié en las fiestas seculares

que en las fiestas religiosas; a medida que aumente la industrialización, se reducirá también el número de los "puentes".

2. En los estudios iniciales de industrialización en los países en desarrollo se satisfecerán primero las necesidades internas de carácter primario, tales como alimentación, abrigo y vestidos (necesidades esenciales para el mantenimiento de la población).

3. En el proceso de industrialización el grupo más fuertemente lesionado es el rural, a menos que se tomen medidas para prevenirlo.

4. El grado de urbanización no es un índice fidedigno de industrialización para ningún país.

5. En las sociedades industrializadas, el dinero se convierte en un índice de prestigio más importante que el pasado familiar. Esta tendencia existirá en Colombia en los próximos cincuenta años.

6. Todas las variables normativas de Parsons (orientación propia *versus* orientación colectiva, universalismo *versus* particularismo, afectividad *versus* neutralidad, calidad *versus* ejecución, relaciones específicas *versus* relaciones difusas) pueden ser concebidas como índices de sociedades industrializadas *versus* no industrializadas.

7. Existe un principio de límites con respecto a la especialización y al crecimiento burocrático; aun cuando fueron específicamente ideadas para lograr una mayor productividad, el exceso de especialización y de división del trabajo —más allá de cierto punto— pueden realmente impedir la consecución de tal objetivo.

8. A medida que Colombia se industrializa más, el concepto de tiempo sostenido por los norteamericanos irá gradualmente reemplazando el suyo propio.

9. Si se define la innovación más bien como la creación que como la adopción de ideas, entonces el innovador es mucho menos importante que el organizador y el

realizador en los países que están copiando pautas de industrialización ya establecidas.

10. En las naciones subdesarrolladas no existe una adopción unilineal de rasgos culturales empresariales; los rasgos se adoptarán de naciones de diversos estadios de evolución industrial. Como no están ajustados a la estructura social (*i. e.*, el grado de industrialización), algunos de estos rasgos serán evidentemente disfuncionales para la estructura social. Habrá retrasos culturales que postulen metas que son contradictorias entre sí; los objetivos industriales entrarán en conflicto con los objetivos sociales. Si, por ejemplo, Colombia acentúa la productividad, no puede, asimismo, acentuar una semana más corta de labores en su estadio actual de industrialización. Si enfatiza la reinversión de capital, no puede a la vez poner énfasis en un agudo aumento del *standard* de vida, etc.

11. A medida que aumenta el grado de industrialización de un país, aumentará también el grado de legislación que regule los procedimientos económicos.

II. *Role y Función*

1. En la institución económica, el papel básico del empresario es el mismo en cualquier parte de la sociedad contemporánea, independientemente de la cultura específica.

2. Aun cuando el papel general del empresario es el mismo en una nación en vía de desarrollo en comparación con el de una nación desarrollada, sus actividades serán más difusas; realizará actividades mucho más periféricas que su colega de la nación industrializada.

3. Los empresarios que son innovadores gozarán de un grado más alto de racionalidad que los que no lo son.

4. El papel ocupacional del individuo será uno de los criterios más importantes para predecir el grado de racionalidad que posee.

5. En las naciones subdesarrolladas existe una mayor confusión de funciones entre los escalones superiores del empresariado; en las sociedades más desarrolladas existe una división del trabajo más precisa entre capitalistas, empresario y administrador.

6. Entre mayor sea la organización, mayor será la división del trabajo con respecto a las funciones de capitalista, empresario y administrador.

7. Si el tamaño de la firma es pequeño, las tres funciones de empresario, capitalista y administrador podrán ser realizadas por una misma persona, aun en las sociedades industrialmente avanzadas.

8. En las naciones subdesarrolladas la actividad empresarial está más frecuentemente relacionada con la propiedad que en los países desarrollados.

9. En el caso del empresario colombiano, se gasta más tiempo en las funciones administrativas puramente rutinarias que en las tareas innovadoras, decisorias y arriesgadas que clásicamente definen el papel del empresario.

10. Los empresarios trabajan más horas que sus empleados.

11. Los empresarios colombianos trabajan más horas que los empresarios nacidos en el extranjero.

12. Quienes manejan personal acaban tan fatigados de su labor como aquellos que trabajan con materiales.

13. Las relaciones personales en el trabajo son en Colombia más importantes —y más dispendiosas— para el empresario autóctono que para el empresario nacido en el extranjero.

14. Las actividades laborales y extralaborales están menos claramente demarcadas en Colombia en comparación con los Estados Unidos.

15. El objetivo de todos los empresarios es acrecentar sus beneficios.

16. Generalmente los hombres de negocio formularán motivos altruístas en lugar de egoístas.

17. La motivación del empresario para ingresar al mundo de los negocios no es exclusivamente monetaria; el prestigio juega un gran papel.

III. *Status y Clase*

1. El *status* del empresario en una nación subdesarrollada es inferior al que posee en las naciones desarrolladas; aumentará a medida que aumente la industrialización.

2. El *status* del empresario es inferior en las naciones religiosas que en las naciones no religiosas —i. e. Colombia *versus* Uruguay.

3. El *status* del empresario es inferior en los países católicos subdesarrollados que en los países no católicos que se encuentren en el mismo período de evolución industrial.

4. Las recompensas económicas para el empresario son mayores en Colombia que en los Estados Unidos.

5. A medida que en Colombia los negocios sean más reconocidos como una área de actividad ocupacional, habrá un mayor movimiento de la clase superior hacia el *role* empresarial.

6. A medida que Colombia se convierta en una nación de comercio, el prestigio del clero declinará; igualmente declinará su poder.

7. En las áreas rurales el prestigio del sacerdote es mayor que en las áreas urbanas.

8. Los obreros de sexo masculino poseen una tasa más baja de movilidad ascensional que los empleados del mismo sexo.

9. La dirección neta de la movilidad intergeneracional del empresario continuará ascendiendo en Colombia.

10. Los hijos siguen pautas ocupacionales similares a las de sus padres, en mayor grado de lo indicado por el mero azar.

11. En las sociedades industrializadas la educación se convierte en uno de los mecanismos más importantes de movilidad ascendente. Si empleamos el ejemplo de Merton sobre estructura social y *anomie*, hallamos que la gente que no puede lograr sus objetivos a través de medios lícitos (la educación) recurre a medios ilícitos; *i. e.*, el crimen. Por tanto, sería de esperar que quienes tienen éxito en la escuela tengan tasas delictivas mucho menores que aquellos que fracasan. En las sociedades industrializadas habría, pues más delincuencia de clase media dado que las oportunidades educativas estarían más restringidas por la clase que anteriormente. Esto está relacionado con la variable normativa de Parsons de calidad *versus* ejecución.

12. Los de clase social inferior que han coronado el éxito han gozado de más educación que los de clase social superior.

13. El nivel educativo del empresario será mayor que el nivel educativo del propietario de un negocio.

IV. Reclutamiento

1. A medida que en Colombia los negocios sean más aceptados y aprobados como un área ocupacional, habrá nuevos tipos de *curricula* en las universidades a efectos de ayudar a adiestrar a las personas reclutadas para esta área.

2. A medida que en Colombia surja una mayor necesidad de empresarios, el reclutamiento provendrá eventualmente del grueso de la población, la clase baja.

3. Si se analizaran los roles de la membresía de la ANDI (Asociación Nacional de Industriales), a lo largo de todas las ciudades de Colombia, se hallaría que, haciendo abstracción de la ciudad, las raíces socioeconómicas básicas de sus miembros serían las mismas.

4. En un análisis de los roles de la membresía de la ANDI se encontraría una proporción de apellidos extranjeros superior a la encontrada en la población total del país.

5. Un análisis de los roles de la membresía de la ANDI demostraría asimismo una proporción de extranjeros superior a la encontrada en las filas empresariales de las viejas nacionales industrializadas.

6. A lo largo de todo el país la mayoría de los miembros de la ANDI tiene un nivel educativo superior al promedio y proviene de áreas urbanas en lugar de rurales.

7. En todos los países del mundo el nivel educativo del empresario es relativamente superior al de la población general.

8. Las características de la personalidad de los empresarios de Colombia exhiben una similitud básica, independientemente del país de origen.

9. La pauta de reclutamiento de los empresarios es semejante en todas las ciudades principales de Colombia; *i. e.*, provienen especialmente de la clase media.

10. La proporción de abogados educados en Colombia en los años venideros mostrará un marcado descenso en comparación con otros profesionales, tales como científicos, enfermeras, educadores, etc.

V. *Riesgo e incertidumbre*

1. Comparados con los empresarios norteamericanos, los empresarios colombianos son más renuentes a colocarse en situaciones que impliquen riesgo.

2. Quienes están orientados hacia el logro están en capacidad de asumir riesgos más realísticamente que aquellos que no tienen semejante orientación.

3. Los innovadores y los que asumen riesgos tienen ciertas características de la personalidad similares.

4. La gran mayoría de los empresarios preferiría no asumir riesgos en su empresa comercial; si se les diera a escoger entre la seguridad de recibir las mismas utilidades que perciben actualmente o el todo-o-nada, preferirían aquella.

5. La percepción de la incertidumbre está afectada por la *Weltanschauung* social.

6. En Colombia hay una *Weltanschauung* más pesimista que en los Estados Unidos. Esto hace que el empresario colombiano perciba la incertidumbre como más incierta y temible de lo que la percibe el empresario norteamericano. (Ello podría estar relacionado a circunstancias históricas, dado que en los Estados Unidos las primeras actividades empresariales condujeron inevitablemente al éxito).

7. La existencia del riesgo es más aceptada, que buscada, por la gran mayoría de empresarios. A fin de reducir riesgos, la mayoría de los empresarios preferiría cooperar en lugar de competir.

8. Un gran riesgo en ciertos órdenes institucionales ocasiona un deseo de control de los factores peligrosos de otros órdenes institucionales. La gran inestabilidad de la esfera política origina en Colombia un deseo de mayor estabilidad en el mundo económico.

VI. Valores e ideología

1. La ideología general de los empresarios será similar, independientemente del grado de desarrollo tecnológico del país específico.

2. La racionalización y la despersonalización por parte de quienes la implementan, son atributos necesarios para la instauración de una economía industrial.

3. Se encontrará que la personalidad, las actitudes y la ideología de los empresarios tienen en común ciertas similitudes básicas que diferencian sus personalidades de las de los que poseen orientación religiosa (el clero).

4. Actualmente no existe, en las naciones industrializadas, diferencia en la orientación hacia el logro entre aque-

llos que estudian en colegios eclesiásticos y los que estudian en colegios no eclesiásticos.

5. De los empresarios oriundos de Colombia, los educados en Colombia tendrían menos orientación hacia el logro que los educados en otros países.

6. En Colombia los protestantes tienen una mayor orientación hacia el logro que los católicos.

7. En la Colombia de hoy, el sistema de valores de los empresarios es completamente diferente al sistema de valores de sus empleados.

8. Dentro de cincuenta años surgirá en Colombia un sistema de valores que será igualmente compartido tanto por los empresarios como por sus empleados.

9. Se encontrará un mayor grado de racionalidad entre los empresarios que en la población en general.

10. Existe una orientación más racional entre los empresarios antioqueños que entre los empresarios payaneses. Se encontrará una jerarquía de racionalidad entre las diversas ciudades de Colombia.

11. Aun cuando demuestra menos racionalidad que el empresario antioqueño o el empresario bogotano, el empresario payanés mostrará un mayor grado de racionalidad que la población de Popayán en general.

12. Los grupos que poseen un alto grado de movilidad y tienen fácil acceso a los medios masivos de comunicación mostrarán un mayor grado de racionalidad que los grupos que no poseen tales características.

13. Hasta en las universidades se hallará que los que intentan ingresar al mundo de los negocios tienen una orientación racional superior a la de los que ingresan a estudiar derecho o sacerdocio, etc.

14. La motivación del empresario para ingresar al mundo de los negocios no es exclusivamente monetaria; el prestigio juega un gran papel.

15. Dado que no existe una racionalización ética del éxito personal en los negocios, los católicos podrían evitar la competencia y ser más cooperativos que los protestantes.

VII. *La comunidad exterior*

1. En Colombia la mayoría de los empresarios trabaja por debajo de la capacidad debido al pequeño tamaño de los mercados; *i. e.*, la falta de consumo.

2. Las críticas al gobierno están más relacionadas con el éxito en los negocios que con la política gubernamental; si los negocios están marchando bien, hay menos críticas.

3. Existe una falta de comunicación y una falta de comprensión con respecto a las leyes de regulación del gobierno y con respecto al conocimiento e interpretación que de estas leyes posee el hombre de negocios.

4. Existe poca comunicación entre el gobierno y la población rural. Los campesinos no comprenden la Ley de Reforma Agraria.

5. En Colombia el tipo de personalidad autoritaria criticaría menos al gobierno que el tipo de personalidad no autoritaria.

6. Si bien la mayor parte de los colombianos hace críticas al gobierno, se prefiere el cambio de programas específicos del gobierno antes que su derrocamiento.

7. Independientemente de las medidas objetivas de realización, la gente critica más al gobierno cuando de este se espera más de lo que realmente realiza que cuando el gobierno realiza más de lo que de él se esperaba.

8. Las críticas empresariales al gobierno son más una función de desplazamiento de hostilidad que una verdadera proyección de los sentimientos del empresario para con el gobierno.