

Algunos valores diferenciadores de la decisión vocacional: Un análisis factorial de diez áreas axiológicas en doce familias ocupacionales*

Por Elvira REPETTO

INTRODUCCION

La existencia de las diferencias psicológicas del hombre es un hecho hoy reconocido por todos y apoyado en abundantes investigaciones. Entre estas diferencias humanas se destacan los valores que, junto con la inteligencia, las aptitudes específicas, los intereses, las necesidades, los rasgos de la personalidad y el autoconcepto, constituyen lo que se denominan las dimensiones psicológicas de la decisión vocacional. La explicación es obvia: si las diferencias humanas son una realidad, es lógico que dichas diferencias se manifiesten en la elección y en la decisión vocacional. La única objeción vendría de la suposición de que sea la decisión vocacional la que afecte el perfil psicológico del sujeto. Por consiguiente, es fundamental para la orientación vocacional la respuesta de si son estas diferencias psicológicas la *causa* del ingreso en una ocupación —con la respectiva decisión educativa y vocacional— o el *efecto* de comprometerse y trabajar en la citada ocupación. La respuesta afecta a la política educativa, a la orientación profesional, al entrenamiento y a la selección del personal. Si las diferencias individuales existen antes de que los sujetos entren en las ocupaciones, dichas diferencias se constituyen en factores condicionantes del éxito y de la satisfacción en el trabajo, y, por tanto, es preciso tenerlas en cuenta en la orientación vocacional, así como en la selección del personal. Por el contrario, si la diferenciación psicológica no es significativa antes del entrenamiento profesional y de su ejercicio, o si es el resultado de tales experiencias ocupacionales, tanto la orientación vocacional como la selección del personal debían suprimirse por la marginación que supone de determinadas personas para

(*) Parte de esta investigación ha sido presentada en la Mesa Redonda n.º 4, Dimensiones psicológicas de la decisión vocacional, del VI Congreso Nacional de Psicología, Pamplona, 1979, y al IX International Conference on Vocational Guidance. (A.I.O.S.P.), Königsberg/Taunus. Alemania.

unas ocupaciones en las que tienen tantas posibilidades de éxito y de satisfacción como los otros.

Hoy contamos con la suficiente base científica para afirmar que estas diferencias individuales de inteligencia, aptitudes específicas, motivaciones, intereses, valores, rasgos de la personalidad y autoconcepto existen antes del entrenamiento ocupacional y de la experiencia, y que no se ven altamente afectadas por el ejercicio ocupacional. Se considera que las citadas características tienen una base hereditaria además de ser el resultado de experiencias preocupacionales, tales como las experiencias socializantes de la familia, de la escuela y del ambiente.

Sería urgente abordar el estudio del conjunto de esas diferencias y de su influjo en la decisión vocacional. Mi contribución es reducida: me limito a analizar las implicaciones que los valores tienen en las ocupaciones.

El hecho de que los valores, por su naturaleza más abstracta, no siempre se correspondan con las actividades ocupacionales concretas, posiblemente es la causa de que se haya descuidado su estudio. En concreto, en España sólo conozco un trabajo a nivel de tesis doctoral en el que se analiza el diagnóstico axiológico de los estudiantes de C.O.U. de una determinada provincia española. Para mayor claridad se expone el trabajo en el orden siguiente:

1. Contexto teórico-práctico en el que ha surgido la investigación. Revisión de la literatura.
2. Diseño experimental y análisis estadístico.
3. Interpretación de resultados.
4. Conclusiones e implicaciones para futuras investigaciones.

Dado el poco espacio de que dispongo, expongo brevemente los apartados 1 y 2, y me detendré más en la interpretación de los resultados y conclusiones.

I. REVISION DE LA LITERATURA

El estudio de la significación de los valores en las ocupaciones me exige examinar dos cuestiones fundamentales sobre el valor: como una de las dimensiones de la personalidad y como factor condicionante de la decisión vocacional.

1. *El valor como dimensión básica de la personalidad*

El acercamiento al tema del valor puede hacerse desde dos vertientes que no siempre confluyen. Me refiero al enfoque filosófico y al psicológi-

co, que muy frecuentemente se presentan inconexos, cuando no contradictorios.

No pretendo hacer ahora un estudio ni filosófico ni psicológico del valor: no dispongo de tiempo ni de espacio para ello. Ahora bien, quisiera que al perfilar mi concepto del mundo axiológico aparecieran las principales contribuciones provenientes de la Filosofía y de la Psicología en orden a su complementariedad.

En su acepción filosófica el concepto del valor no es reciente: se asemeja a las ideas platónicas, en cuya cumbre estaría el valor moral, es decir, el Bien. El valor ya estaba presente en el «bonum» y en el «agathon» de los filósofos clásicos tales como Protágoras, Agustín o Tomás de Aquino. Sin embargo, el estudio filosófico del valor no adquiere caracteres propios hasta la segunda mitad del siglo pasado en Alemania. Se requiere que se establezca la separación entre el ser y el valer, y que se profile la captación del valor por la afectividad para que pueda brotar la actual Axiología. Son precursores de la nueva formulación del valor LOTZE, KANT, FITCHE, NIETZSCHE y BRENTANO. A partir de ellos se dibujan cuatro grandes corrientes de pensamiento en la axiología: el subjetivismo valorativo de MEINONG, EHRENFELS, DEWEY o POLIN; la escuela neokantiana de Baden, con WINDELBAND y RICHERT; la escuela fenomenológica de SCHELER, HARTMANN, ORTEGA y GARCIA MORENTE, y el realismo axiológico de LE SENNE y LAVELLE.

Es a la escuela fenomenológica a quien se le debe la profundización en la realidad del valor y que deje de ser la «mera reacción» del sujeto propio del subjetivismo axiológico y la forma apriórica de la razón humana del neokantismo. El valor pasa a ser un objeto ideal que permanece más allá de la realidad física o psíquica, pero que se le puede captar mediante la percepción sentimental. Los valores poseen polaridad —de tal modo que a cada valor le corresponde un antivalor— y se presentan estructurados jerárquicamente. Además los valores son objetivos: el hombre se encuentra con ellos, y los reconoce como tales cualidades valiosas. Para SCHELER, «las cualidades valiosas no varían con las cosas». «El valor de la amistad —dice— no resulta afectado porque mi amigo demuestre falsía y me traicione» (1).

Tampoco para HARTMANN los valores son formas vacías sin contenidos: son los valores los que determinan mi conciencia estimativa. «El valor —en palabras de ORTEGA— es esa exigencia que el objeto nos plantea». Sin duda que la gran aportación de la escuela fenomenológica es el reconocimiento de la objetividad del valor, si bien lo considera como objeto ideal. Por el contrario, el realismo axiológico afirma la realidad del valor en total identidad con el ser: postula la inserción de la axiología en

(1) SCHELER, M.: **Der Formalismus in der Ethik und die Wertethik**. Neuer Versuch der Grundlegung eines ethischen Personalismus. Francke Verlag Bern, 1966. Trad. esp. *Ética*. Nuevo ensayo de fundamentación de un personalismo ético. Rev. Occidente, B. Aires, 1948. Trad. de Rodríguez Sanz. Vols. I y II, p. 46.

la ontología. Según LE SENNE, «la ontología y la teoría del conocimiento no son más que dos aspectos de la axiología. El valor es la relación entre Dios y yo» (2). Posiblemente esta sea la gran contribución del realismo axiológico: su intuición de que sin referencia a un espíritu humano o divino, las cosas no tendrían valor. El espíritu está presente en toda valoración. Es en la relación sujeto-objeto, espíritu-realidad donde hay que sentar la originalidad del valor (3).

Puede afirmarse que todas las teorías del valor aportan algo al campo axiológico; pero al pretender su exclusividad, escollan y se estancan. Lo que descubro de común a todas ellas es que el valor reside en aquello que hace al objeto deseable.

El valor es objetivo, se da «ahí» en los objetos, con independencia de que el sujeto lo valore o no. Además se caracteriza por su polaridad: cada valor corresponde a un antivalor, y todos se ordenan, constituyendo una jerarquía. En síntesis, el valor consiste en esa cualidad objetiva y real que hace estimable al objeto, a las personas, a las ideas o a las situaciones humanas.

Las perspectivas que nos abre la psicología respecto al valor presenta una mayor incidencia en su vertiente subjetiva y en su carácter dinámico. Ante todo se destaca el sujeto que valora y la diversidad de las valoraciones existentes que origina los diferentes tipos humanos.

Uno de los filósofos que establece el puente entre la conceptualización filosófica y psicológica es SPRANGER. Como es sabido, realiza su teoría del espíritu sobre tres planos: el del espíritu subjetivo, el del espíritu objetivo y el del espíritu normativo. Al espíritu subjetivo dedica la psicología que construye fundándose en el concepto de estructura, al cual agrega el concepto de valores como determinantes de diversas direcciones y realizaciones de ese espíritu concebido como una totalidad dotada de significado. La psicología sprangeriana culmina en una tipología que se organiza en las conocidas formas de vida primarias: teórica, económica, estética, social, política y religiosa (4). Cada una de ellas corresponde a una dirección de valor, y se mueve en el sector de cultura dominado por ese valor, rigiéndose por su ley específica.

Para WEITZ (5) son los fines hacia los que se dirigen las actividades del hombre y de la sociedad. El valor —afirma THORNE— es algo que fortalece la existencia y la llena. Es aquello que se busca lograr, adquirir, defender. Según ALLPORT, el valor es una creencia con la que el hombre

(2) LE SENNE, R.: *Obstacle et valeur*. Aubier, París, 1964.

(3) MARIN IBAÑEZ, R.: *Valores, objetivos y actitudes en la educación*. Miñón, Valladolid, 1976, p. 142.

(4) SPRANGER, O.: *Formas de vida. Psicología y ética de la personalidad*. Trad. española. R. de la Serna. Rev. Occidente, B. Aires, 1948.

(5) WEITZ, H.: *Behaviour change through guidance*. John Willey & Sons, Inc. New York, 1964, p. 59.

trabaja con preferencia. Es una disposición cognitiva, motora y, sobre todo, profunda del *propium* (6).

¿Pueden aunarse las concepciones filosóficas y psicológicas respecto al valor? Si se considera que una de las aportaciones de la escuela fenomenológica es la objetividad del valor, ¿cómo se engarza con el carácter subjetivo que se le asigna en la psicología? ¿Y cómo puede combinar su carácter estable con el dinámico?

Los valores, en definitiva, son esos objetivos hacia los que el sujeto se dirige porque los aprecia como deseables. Usando la terminología clásica, «el valor es el objeto formal del yo operante» (7). El sujeto percibe el valor de modo intencional, y es esa estimabilidad del valor presente en las ideas, las cosas, las personas o en sí mismo quien le dinamiza y le hace ir hacia él, convertirlo en fin de su actividad. El valor es esa exigencia que el objeto nos plantea. Su objetividad reclama al sujeto que valora y le moviliza hacia su logro. Lo objetivo y lo dinámico son las dos vertientes del mismo hecho axiológico: al «darse» el valor como cualidad deseable objetiva se constituye el mismo en esa fuerza que mueve al sujeto a alcanzarlo. En este contexto se entiende bien que el valor se conciba como una de las dimensiones básicas de la personalidad, en tanto que junto a las necesidades básicas, los intereses o los rasgos de la personalidad dirigen la acción humana.

2. *La axiología personal como factor condicionante de la decisión vocacional*

La unidad en la vida de la persona madura procede parcial o preponderantemente de seguir la orientación de valores de uno u otro de los tipos indicados por SPRANGER: «Conocemos mejor a una persona si sabemos qué clase de futuro prepara: su moldeamiento del provenir se basa primariamente en sus valores personales». La importancia asignada a estas orientaciones de valor como especialmente reveladoras de características humanas, le conducen a elaborar el primer instrumento de medida de los valores (8). El estudio de los valores de ALLPORT permite determinar en qué grado un individuo participa en cada una de las direcciones de valor formuladas por SPRANGER, si bien con algunas modificaciones (9). Las investigaciones indicaron una igual difusión en la población considerada en su conjunto, siendo la atracción ejercida sobre los diversos individuos distinta. Trataron los valores como un continuo, es decir, como características existentes en algún grado en la mayoría de los hombres. Así, por ejemplo, la persona que se interesara más por lo bello

(6) ALLPORT, G.: *La personalidad*. Herder, Barcelona, 1970, p. 530.

(7) TOLDAN, A.: *Metafísica del sentimiento*. C.S.I.C., Madrid, 1956, p. 445.

(8) ALLPORT, G.: *o. c.*, pp. 353 y 530.

(9) ALLPORT, G. & VERNON, P. E.: *Study of value: A scale for measuring dominant interest in personality*. Boston, Houghton Mifflin, 1960, 3rd ed.

o lo teórico se vería menos atraída hacia el poder o lo económico. Las puntuaciones obtenidas son todas *ipsativas*.

Los valores como los intereses fueron estudiados por psicólogos preocupados en conocer la estructura de la personalidad sana, y los aspectos positivos de las personas normales. Su estudio empírico se inicia en base al papel que desempeñan en la vida humana, siendo ALLPORT el pionero de la medicina axiológica.

Si los valores son esos fines deseados por el hombre al actuar, si son los objetivos que la persona persigue e intenta alcanzar, su estudio debe decirnos algo acerca de su conducta ocupacional futura, y debe ser uno de los factores integrantes de la elección y decisión vocacional.

Entre los primeros que incorporaron los valores a la teoría del desarrollo vocacional está GINZBERG. En su obra *Occupational Choice* («La elección ocupacional») establece tres categorías de fuentes de satisfacción del trabajo: *los valores intrínsecos, extrínsecos y los concomitantes*. Los valores intrínsecos son satisfacciones derivadas de la actividad misma, la satisfacción procede del trabajo en sí; los extrínsecos son las recompensas que el trabajo proporciona, tales como el dinero; los valores concomitantes son esos aspectos que forman parte no del trabajo en sí mismo, sino de la situación ocupacional, tal como el encuentro con un determinado tipo de personas o las relaciones humanas.

Algunos investigadores han elaborado listas de valores preguntando a los hombres qué es lo que ellos buscan en su vida o en su trabajo. Este es el sistema empleado por el RICHARD CENTERS, llegando a identificar quince valores ocupacionales (11). Los resultados indican que los trabajadores de las clases más elevadas seleccionaron los valores de autoexpresión, mientras que los de un nivel socioeconómico bajo antepusieron el valor de la seguridad laboral.

La relevancia que SUPER (12) asigna a los valores en la conducta ocupacional le lleva a desarrollar su Inventario de Valores Laborales («Work Values Inventory»), que miden la intensidad de 15 valores con referencia explícita al trabajo. El WVI proporciona medidas de valor *ipsativas* y *normativas*. Estudios posteriores encontraron una correlación significativa entre sus datos y los obtenidos con el «Estudio de los valores» de ALLPORT VERNON-LINDZEY (AVL), si bien el AVL refleja valores más abstractos que el WVI (13).

En España, M. DE MIGUEL realizó su tesis doctoral sobre el diagnóstico axiológico y la orientación vocacional. Aplicó el T. R. V. a 1.020 alum-

(11) CENTERS, R.: *Motivational aspects of occupational attitudes*. J. Consult. Psychol., 1940, pp. 185-191.

(12) SUPER, D.: *The Work values Inventory*. Boston, Houghton Mifflin, 1969.

(13) KINNANE, J. F. & CAUBINGER, J. R.: *Life values and Work values*. J. Couns. Psychol., 1963, 70, pp. 363-67.

nos de C. O. U. del distrito universitario de Oviedo, concluyendo que existía cierta relación entre la «estimativa» del sujeto y su elección académico-profesional (14).

En general, la mayor parte de los estudios sobre valores y ocupaciones se han realizado con muestras de estudiantes de secundaria y universitarios del primer ciclo. Cabría hacer una excepción del llevado a cabo por NORMILE con una muestra que incluía psiquiatras, psicólogos, profesores, sacerdotes, abogados e ingenieros, entre los que encontró diferencias significativas (15).

Es evidente, sin embargo, que tienen una relevancia más directa en la conducta ocupacional las investigaciones que se realizan con muestra de profesionales que están en pleno ejercicio profesional. De este modo, se evitan las limitaciones que toda investigación realizada con estudiantes lleva implícita si se pretende generalizar sus datos en materia de valores y ocupaciones. Conviene, a este respecto, distinguir entre decisión educativa, preferencia y elección vocacional y permanencia en el ejercicio profesional. La decisión educativa se modifica con más frecuencia que la vocacional a la que apuntan, pudiendo desembocar en diversas ocupaciones. El estudiante no ha tenido aún la oportunidad de poner en práctica sus preferencias profesionales, ni de contrastarlas con el ejercicio, tampoco ha permanecido en la ocupación elegida, ni comprobado si se cumplen sus expectativas, entre las cuales están los valores buscados.

En síntesis, si los valores afectan la serie de minidecisiones tentativas que en el orden educativo y vocacional realiza el sujeto, debe ser más significativo el estudio axiológico de los sujetos que ya tienen ocupaciones «cristalizadas». Considero que el diagnóstico axiológico es más firme si se realiza en un período estable y maduro de la vida vocacional. Estas razones son las que me inducen a extraer la muestra de entre profesionales pertenecientes a esta etapa que SUPER denomina de estabilización y mantenimiento profesional.

II. DISEÑO EXPERIMENTAL

En primer lugar expongo los supuestos en los que apoyo la investigación con los objetivos propuestos, la hipótesis que me propongo verificar y las variables; en segundo lugar trato de los instrumentos de exploración y la naturaleza de la muestra; por último examino el análisis estadístico utilizado.

(14) MIGUEL, M. DE: **La elección académico-profesional de los alumnos al final de los Estudios Medios**. Su problemática en el dis. Univ. de Oviedo, Facultad de Filosofía y Letras, Univ. Complutense, 1975.

(15) NORMILE, R. H.: **Differentrating among Known Occup. groups Dymean of the work values Inventory**. Univ. Cathol. of America.

1. Supuestos y objetivos

De la revisión de la literatura cabe asumir la serie de constructos siguientes:

- a) Los valores constituyen una dimensión fundamental de la personalidad del hombre en tanto que son los objetivos vitales que busca como deseables en las cosas, las personas y él mismo.
- b) Existen diferencias axiológicas entre los hombres que tienen una base innata además de ser el resultado de las experiencias socializantes familiares, escolares y ambientales.
- c) Las orientaciones de valor no se ven altamente afectadas por la experiencia ocupacional.
- d) En la decisión vocacional intervienen, además de factores socio-económicos, otros de orden psicológico entre los cuales parecen encontrarse los valores.
- e) Dada la diferencia existente entre la decisión educativa y la vocacional y el hecho de que ésta culmine en un ejercicio ocupacional específico, tiene más relevancia el estudio de los valores como factor de la decisión vocacional realizado en la etapa de cristalización ocupacional que en períodos previos.
- f) Las áreas axiológicas de las personas son evaluables.

Partiendo de estos supuestos, el objetivo reside en el estudio experimental de los valores como uno de los factores diferenciadores de la decisión vocacional.

2. Hipótesis y variables

2.1. Hipótesis

Hipótesis de investigación: Averiguar si existe relación entre determinadas familias ocupacionales y algunas áreas axiológicas.

Hipótesis de nulidad: No existen diferencias estimativas entre determinadas familias ocupacionales atribuibles a los valores de los profesionales que las ejercen.

2.2. Variables

Si la familia ocupacional elegida y ejercida por un profesional se diferencia, entre otras variables, en las áreas axiológicas, ello puede proceder de la relación existente entre las familias ocupacionales elegidas y las orientaciones de valor de dichos profesionales. Es decir, se trata de una investigación en la que la consecuencia es inmediatamente observable y el problema es determinar los antecedentes que originaron ta-

les consecuencias. Estoy ante una investigación *ex post facto* en la cual no puedo manipular la variable independiente.

La variable familia ocupacional pretendo explicarla en función de la variable axiológica.

Las familias ocupacionales son doce y las áreas axiológicas son diez.

En el cuadro 1 se exponen las familias ocupacionales estudiadas.

CUADRO 1. Familias ocupacionales

GRUPO 1:	Arquitectos y arquitectos técnicos.
GRUPO 2:	Químicos, ingenieros e ingenieros técnicos.
GRUPO 3:	Pilotos y oficiales de Aviación y Marina.
GRUPO 4:	Médicos y técnicos asimilados.
GRUPO 5:	Farmacéuticos y técnicos asimilados.
GRUPO 6:	Economistas y técnicos asimilados.
GRUPO 7:	Juristas.
GRUPO 8:	Profesores.
GRUPO 9:	Periodistas.
GRUPO 10:	Personal administrativo.
GRUPO 11:	Empresarios-propietarios.
GRUPO 12:	Oficiales de las Fuerzas Armadas.

Dado que la ocupación es un elemento diferenciador de primera categoría y que la muestra se extrae entre adultos, no se tiene en cuenta la variable sexo. Ya en 1940 SEDER (16) demostró que las diferencias debidas al sexo dentro de una misma población no eran significativas en ningún caso: hombres y mujeres de la misma ocupación tenían el mismo tipo de valores; las mismas conclusiones ofrecen HORNADAY & KUDER en 1961 (17).

Las áreas axiológicas evaluadas son diez. Ahora bien, como el instrumento de exploración empleado —el Test de Reacción Valorativa— arroja dos índices para cada valor, encontramos que cada profesional, en cada una de las doce ocupaciones estudiadas, cuenta con veinte puntuaciones indicadoras de sus orientaciones de valor.

En el cuadro 2 expongo las variables axiológicas, indicando su número y el título asignado en el programa.

(16) SEDER, M. A.: **The vocational interests of professional women.** J. Appl. Psychol., 1940, 24, 130-143, 265-272.

(17) HORNADAY, J. A. & KUDER, G. F.: **A scale of made occupational interest scale applied to women.** Educ. Psychol. Measurement, 1961, 21, 859-64.

CUADRO 2. Areas axiológicas

Variable	Título asignado en el programa	Dimensión axiológica evaluada
1	A 1	Intensidad en lo económico.
2	A 2	Intensidad en la fama.
3	A 3	Intensidad en el poder.
4	A 4	Intensidad hedonista (placer).
5	A 5	Intensidad dinámica (actividad negociante).
6	A 6	Intensidad artística.
7	A 7	Intensidad técnica.
8	A 8	Intensidad intelectual.
9	A 9	Intensidad social.
10	A 10	Intensidad a lo trascendente.
11	B 1	Sentido de lo económico.
12	B 2	Sentido de la fama.
13	B 3	Sentido del poder.
14	B 4	Sentido del placer.
15	B 5	Sentido de la actividad negociante.
16	B 6	Sentido en el arte.
17	B 7	Sentido de la técnica.
18	B 8	Sentido de lo intelectual.
19	B 9	Sentido de lo social.
20	B 10	Sentido de lo trascendente.

3. Muestra

La constituye un conjunto de 1.082 profesionales. Fue extraída por el sistema aleatorio de conjuntos, sobre un sistema escolar español, a excepción de los periodistas y profesores, que se extrajeron de entidades de trabajo de Madrid (18).

Se agrupan en doce familias ocupacionales, siguiendo de cerca la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO), realizada por la Organización Internacional del Trabajo (O. I. T.).

Las familias ocupacionales y el número de sujetos elegidos en cada una se detallan a continuación:

(18) El sistema escolar español del que se extrajo la muestra es el de Colegios de la Sociedad Fomento de Enseñanzas. Las entidades de trabajo son de diversa índole, y son imposible detallarlas en tan corto espacio. Quiero aprovechar estas páginas para agradecer a quienes han colaborado con el trabajo.

Grupo 1:	Arquitectos y arquitectos técnicos	41
Grupo 2:	Químicos, ingenieros e ingenieros técnicos	154
Grupo 3:	Pilotos y oficiales de Aviación y Marina	33
Grupo 4:	Médicos y técnicos asimilados	79
Grupo 5:	Farmacéuticos y técnicos asimilados	35
Grupo 6:	Economistas y técnicos asimilados	113
Grupo 7:	Juristas	99
Grupo 8:	Profesores (universitarios, de enseñanza media y técnica y de E. G. B. y preescolar)	180
Grupo 9:	Periodistas	73
Grupo 10:	Personal administrativo	108
Grupo 11:	Empresarios propietarios	128
Grupo 12:	Oficiales de las Fuerzas Armadas (oficiales Ejército Tierra y Mar)	39

4. Instrumentos de exploración

Se emplean dos: el Test de Reacción Valorativa (T. R. V.) del doctor GARCIA HOZ y un cuestionario ocupacional.

El T. R. V. ofrece dos índices, de intensidad y sentido (I, S), proporcionando veinte variables, dos para cada área de valor, uno de carácter cuantitativo y otro cualitativo. Las diez áreas axiológicas son el dinero, la fama, el poder, el placer, la actividad negociante, la artística, técnica, intelectual, social y trascendente (19).

El cuestionario ocupacional tiene por objeto conocer la naturaleza del trabajo que realizan los profesionales a quienes se les aplica el test. Incluye la autodescripción de sus funciones, el fin principal de su ocupación y el grado de satisfacción que les supone, especificando lo que califican de mejor y de peor en las actividades que llevan a cabo.

5. Análisis estadístico

El tratamiento estadístico consiste en el análisis factorial BMDP4M de doble precisión, facilitado por la Universidad de California, a través de los servicios del Centro de Cálculo de la Universidad Complutense. Se utiliza el modelo de componentes principales y el sistema de rotación Varimax.

(19) La ficha técnica del T. R. V. puede consultarse en la obra del doctor Víctor GARCIA HOZ: «Estudios experimentales sobre el vocabulario», C. S. I. C., Instituto de Pedagogía. Madrid, 1977, pp. 105-122.

He hallado los estadísticos, los coeficientes y las representaciones gráficas siguientes:

- 1.º *Principales estadísticos univariantes*: media, desviación típica, coeficientes de variación, valor mínimo de cada variable, puntuación típica mínima, primer caso de la puntuación mínima, valor máximo, puntuación típica máxima y primer caso de la puntuación máxima.
- 2.º *Matriz de correlación entre las variables*. En todas las familias ocupacionales se observa una correlación más alta entre los valores de intensidad y sentido correspondientes: variables A y B.
- 3.º *Correlaciones múltiples cuadráticas (SMC) de cada variable con todas las demás, y medida de adecuación de la muestra (MSA) de KAI-SER (1973)*.
- 4.º *Comunalidades* de los factores después de una interacción.
- 5.º *Varianza explicada y proporción de la varianza acumulativa total*.
- 6.º *Saturación de los factores no rotados y su representación gráfica*.
- 7.º *Saturación de los factores rotados y su representación gráfica*.
- 8.º *Saturación de los factores rotados y clasificados* de tal modo que las columnas presentan la varianza explicada de los factores en orden decreciente. También se ordenan las filas de forma que en cada factor sucesivo aparecen primero las saturaciones mayores de 0,5000. Las inferiores a 0,2500 se sustituyen por cero.
- 9.º *Coefficientes factoriales estandarizados* ($X=0$, $s=1$).
- 10.º *Covarianza de los factores* (computada de la estructura del factor y de los coeficientes factoriales).
- 11.º *Puntuaciones factoriales estimadas y X^2* (Distancias Mahalanobis) de cada caso al centroide de todos los casos para los datos originales (20 DF), las puntuaciones factoriales (5 DF) y su diferencia (15 DF). Cada X^2 ha sido dividido de acuerdo con sus grados de libertad.
- 12.º *Covarianza de los factores* (computada de las puntuaciones factoriales).
- 13.º *Representación gráfica de las puntuaciones factoriales*.

III. RESULTADOS

Dado la limitación de espacio, me es imposible presentar la totalidad de los datos obtenidos. Por ello selecciono únicamente la matriz de correlación de las veinte variables y el cuadro-resumen de las saturaciones de los factores rotados, una vez clasificados.

GRUPO 1. ARQUITECTOS Y ARQUITECTOS TECNICOS

CUADRO 1. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,361	1,000								
A3	3	0,444	0,427	1,000							
A4	4	0,432	0,469	0,686	1,000						
A5	5	0,324	0,333	0,646	0,528	1,000					
A6	6	0,144	0,265	0,048	0,125	0,457	1,000				
A7	7	0,397	0,371	0,450	0,322	0,664	0,408	1,000			
A8	8	0,365	0,276	0,433	0,477	0,682	0,501	0,622	1,000		
A9	9	0,250	0,232	0,553	0,613	0,695	0,497	0,418	0,684	1,000	
A10	10	0,329	0,247	0,320	0,240	0,580	0,575	0,464	0,540	0,567	1,000
B1	11	0,403	0,210	-0,003	0,019	0,088	0,159	0,127	0,029	0,061	0,011
B2	12	0,220	0,562	0,366	0,412	0,277	0,162	0,197	0,176	0,259	0,051
B3	13	0,227	0,278	0,510	0,263	0,603	0,202	0,560	0,444	0,377	0,225
B4	14	0,391	0,303	0,499	0,788	0,320	0,097	0,157	0,212	0,472	0,119
B5	15	0,252	0,089	0,434	0,333	0,830	0,307	0,544	0,511	0,585	0,441
B6	16	0,132	0,295	0,039	0,101	0,443	0,974	0,380	0,505	0,468	0,562
B7	17	0,419	0,332	0,384	0,280	0,661	0,515	0,846	0,656	0,452	0,568
B8	18	0,372	0,228	0,380	0,409	0,650	0,462	0,553	0,944	0,690	0,573
B9	19	0,269	0,149	0,457	0,470	0,624	0,432	0,286	0,616	0,864	0,489
B10	20	0,166	0,191	0,103	0,088	0,462	0,500	0,406	0,393	0,423	0,838

CUADRO 2. Saturación de factores rotados y clasificados (modelo) (*)

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
A6	6	0,891	0,0	0,0	0,0	0,0
B6	16	0,879	0,0	0,0	0,0	0,0
A10	10	0,764	0,277	0,0	0,0	0,0
B10	20	0,728	0,258	0,0	0,0	0,0
B8	18	0,534	0,532	0,386	0,0	0,0
A8	8	0,526	0,522	0,407	0,0	0,0
B3	13	0,0	0,816	0,0	0,0	0,0
B5	15	0,0	0,784	0,321	0,0	0,255
B7	17	0,481	0,738	0,0	0,299	0,0
A7	7	0,336	0,726	0,0	0,409	0,0
A5	5	0,373	0,691	0,439	0,0	0,0
A4	4	0,0	0,0	0,830	0,440	0,0
A9	9	0,484	0,325	0,746	0,0	0,0
B4	14	0,0	0,0	0,717	0,343	0,305
B9	19	0,419	0,362	0,671	0,0	0,0
A3	3	0,0	0,460	0,624	0,420	0,0
A2	2	0,0	0,0	0,0	0,775	0,0
A1	1	0,0	0,272	0,0	0,559	0,0
B1	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,893
B2	12	0,0	0,0	0,330	0,328	0,695
VP		4,250	4,103	3,457	1,958	1,732

(*) La matriz de saturación factorial se ha clasificado de tal modo que las columnas presenten la varianza explicada de los factores en orden decreciente. También las filas se han ordenado para que en cada factor sucesivo aparezcan primero las saturaciones mayores de 0,5000. Las saturaciones inferiores a 0,2500 se sustituyen por cero.

GRUPO 2. QUIMICOS, INGENIEROS E INGENIEROS TECNICOS

CUADRO 3. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,461	1,000								
A3	3	0,551	0,578	1,000							
A4	4	0,547	0,476	0,477	1,000						
A5	5	0,445	0,375	0,468	0,466	1,000					
A6	6	0,224	0,269	0,205	0,455	0,401	1,000				
A7	7	0,371	0,322	0,349	0,385	0,531	0,400	1,000			
A8	8	0,267	0,318	0,335	0,340	0,636	0,500	0,478	1,000		
A9	9	0,421	0,375	0,412	0,583	0,621	0,552	0,482	0,596	1,000	
A10	10	0,242	0,359	0,327	0,516	0,391	0,514	0,379	0,522	0,528	1,000
A11	11	0,194	0,153	0,051	0,060	0,060	0,052	0,145	-0,005	0,058	0,055
A12	12	-0,024	0,267	0,004	0,185	0,054	0,123	0,059	0,052	0,077	0,171
A13	13	0,058	0,195	0,176	0,010	0,143	0,059	0,116	0,250	0,076	0,130
A14	14	0,227	0,291	0,211	0,656	0,170	0,381	0,163	0,049	0,289	0,305
A15	15	0,157	0,205	0,057	0,258	0,134	0,402	0,202	0,178	0,111	0,178
A16	16	0,062	0,175	0,252	0,193	0,384	0,179	0,136	0,357	0,264	0,178
A17	17	0,272	0,313	0,301	0,290	0,366	0,188	0,628	0,324	0,249	0,228
A18	18	-0,012	0,175	0,078	0,006	0,182	0,163	0,137	0,469	0,091	0,163
A19	19	0,181	0,312	0,169	0,241	0,318	0,252	0,210	0,358	0,452	0,267
A20	20	0,142	0,202	0,122	0,276	0,185	0,296	0,149	0,281	0,268	0,634

CUADRO 4. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6
A10	10	0,789	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A6	6	0,711	0,0	0,0	0,344	0,0	0,0
A8	8	0,705	0,0	0,391	0,0	0,0	0,0
A9	9	0,671	0,446	0,0	0,0	0,0	0,0
A5	5	0,518	0,515	0,0	0,0	0,292	0,0
A3	3	0,0	0,835	0,0	0,0	0,0	0,0
A1	1	0,0	0,736	0,0	0,0	0,261	0,0
A2	2	0,0	0,682	0,0	0,0	0,0	0,256
A4	4	0,417	0,587	0,0	0,535	0,0	0,0
B8	18	0,0	0,0	0,796	0,0	0,0	0,0
B6	16	0,0	0,0	0,710	0,0	0,0	0,0
B9	19	0,0	0,0	0,702	0,237	0,0	0,0
B4	14	0,0	0,271	0,0	0,798	0,0	0,0
B5	15	0,0	0,0	0,393	0,587	0,373	0,0
B7	17	0,0	0,0	0,342	0,0	0,727	0,0
A7	7	0,463	0,272	0,0	0,0	0,711	0,0
B2	12	0,0	0,0	0,0	0,252	0,0	0,786
B3	13	0,0	0,0	0,388	0,0	0,0	0,746
B1	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,425	0,581
B10	20	0,466	0,0	0,455	0,342	0,0	0,0
VP		3,141	2,911	2,537	1,882	1,726	1,711

GRUPO 3 PILOTOS Y OFICIALES DE AVIACION Y MARINA

CUADRO 5. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,335	1,000								
A3	3	0,199	0,639	1,000							
A4	4	0,475	0,529	0,216	1,000						
A5	5	0,313	0,454	0,575	0,495	1,000					
A6	6	0,144	0,402	0,450	0,322	0,378	1,000				
A7	7	0,488	0,364	0,421	0,303	0,623	0,296	1,000			
A8	8	0,259	0,265	0,493	0,189	0,570	0,613	0,374	1,000		
A9	9	0,182	0,356	0,348	0,347	0,408	0,342	0,085	0,511	1,000	
A10	10	0,465	0,273	0,243	0,228	0,013	0,321	0,168	0,265	0,314	1,000
B1	11	0,329	0,210	0,335	0,328	0,445	0,292	0,399	0,385	0,050	-0,104
B2	12	0,093	0,359	0,366	0,266	0,336	0,375	0,152	0,367	0,189	0,076
B3	13	0,007	0,432	0,537	0,137	0,503	0,114	0,157	0,217	0,148	-0,147
B4	14	0,188	0,341	0,169	0,595	0,408	0,415	0,275	0,262	0,319	0,054
B5	15	0,021	0,316	0,427	0,093	0,595	0,107	0,172	0,450	0,259	-0,092
B6	16	-0,014	0,421	0,205	0,127	0,020	0,325	-0,104	0,174	0,133	0,087
B7	17	0,121	0,029	-0,228	-0,024	-0,063	-0,147	0,261	0,086	-0,313	-0,090
B8	18	0,042	0,252	0,168	0,014	0,257	0,359	0,118	0,365	-0,066	-0,148
B9	19	-0,010	0,146	0,204	0,135	0,478	0,408	0,107	0,460	0,432	0,021
B10	20	0,085	0,286	0,161	0,142	-0,099	0,140	-0,145	0,165	0,391	0,472

CUADRO 6. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Factor 7
B5	15	0,793	0,295	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
B3	13	0,756	0,0	0,0	0,0	0,0	0,533	0,0
A5	5	0,607	0,442	0,450	0,312	0,0	0,0	0,0
A3	3	0,558	0,255	0,0	0,0	0,290	0,344	0,0
B9	19	0,275	0,767	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A8	8	0,0	0,745	0,342	0,0	0,0	0,294	0,0
A6	6	0,0	0,661	0,0	0,287	0,0	0,464	0,0
A9	9	0,261	0,555	0,0	0,336	0,410	0,0	-0,258
A7	7	0,0	0,0	0,823	0,0	0,0	0,0	0,0
A1	1	0,0	0,0	0,737	0,268	0,294	0,0	0,0
B4	14	0,0	0,311	0,0	0,833	0,0	0,0	0,0
A4	4	0,0	0,0	0,291	0,804	0,0	0,0	0,0
A2	2	0,482	0,0	0,0	0,538	0,411	0,0	0,0
B10	20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,877	0,0	0,0
A10	10	0,0	0,0	0,301	0,0	0,764	0,0	0,0
B2	12	0,294	0,0	0,0	0,0	0,0	0,802	0,0
B1	11	0,0	0,0	0,402	0,0	0,0	0,737	0,0
B8	18	0,0	0,293	0,0	0,0	0,0	0,0	0,810
B6	16	0,0	0,0	-0,317	0,319	0,268	0,0	0,744
B7	17	0,0	0,0	0,372	0,0	0,0	0,0	0,707
VP		2,607	2,538	2,238	2,211	2,205	2,039	1,960

GRUPO 4. MEDICOS Y TECNICOS ASIMILADOS

CUADRO 7. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,312	1,000								
A3	3	0,443	0,599	1,000							
A4	4	0,381	0,308	0,480	1,000						
A5	5	0,495	0,323	0,461	0,413	1,000					
A6	6	0,158	0,159	0,307	0,371	0,295	1,000				
A7	7	0,231	0,192	0,384	0,424	0,405	0,429	1,000			
A8	8	0,178	0,090	0,377	0,204	0,397	0,565	0,450	1,000		
A9	9	0,245	0,184	0,391	0,375	0,535	0,570	0,392	0,533	1,000	
A10	10	0,134	0,266	0,294	0,052	0,259	0,348	0,250	0,394	0,448	1,000
B1	11	0,143	0,185	0,017	0,315	0,085	-0,090	0,190	-0,127	-0,031	-0,046
B2	12	-0,000	0,471	0,135	0,155	-0,067	0,025	0,117	-0,113	-0,068	0,060
B3	13	0,045	0,270	0,259	0,168	0,148	0,135	0,177	0,136	0,078	0,046
B4	14	0,295	0,089	0,259	0,732	0,127	0,276	0,308	0,068	0,150	-0,061
B5	15	0,258	0,274	0,325	0,282	0,548	0,229	0,239	0,352	0,375	0,280
B6	16	0,211	0,128	0,316	0,368	0,321	0,873	0,397	0,581	0,574	0,276
B7	17	0,138	0,073	0,195	0,360	0,247	0,310	0,740	0,382	0,300	0,209
B8	18	0,178	0,056	0,322	0,213	0,323	0,493	0,401	0,874	0,498	0,271
B9	19	0,129	0,084	0,312	0,230	0,349	0,451	0,381	0,455	0,790	0,329
B10	20	-0,096	0,185	0,169	-0,073	0,036	0,249	0,214	0,356	0,370	0,721

CUADRO 8. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6
B6	16	0,855	0,0	0,0	0,292	0,0	0,0
A6	6	0,821	0,0	0,0	0,322	0,0	0,0
A8	8	0,794	0,0	0,0	0,0	0,0	0,258
B8	18	0,785	0,0	0,0	0,0	0,0	0,363
A9	9	0,651	0,235	0,0	0,0	0,320	0,0
B9	19	0,614	0,0	0,0	0,0	0,276	0,0
A5	5	0,286	0,763	0,0	0,0	0,0	0,277
A1	1	0,0	0,729	0,0	0,0	0,0	0,0
A3	3	0,289	0,695	0,0	0,0	0,0	0,0
A2	2	0,0	0,599	0,465	0,0	0,366	0,0
B2	12	0,0	0,0	0,882	0,0	0,0	0,0
B3	13	0,0	0,0	0,833	0,0	0,0	0,0
B1	11	0,0	0,0	0,632	0,278	0,0	0,416
B4	14	0,0	0,0	0,0	0,850	0,0	0,0
A4	4	0,0	0,414	0,0	0,725	0,0	0,0
B10	20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,859	0,0
A10	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,824	0,0
B7	17	0,254	0,0	0,0	0,285	0,0	0,821
A7	7	0,343	0,0	0,0	0,369	0,0	0,574
B5	15	0,0	0,497	0,0	0,0	0,0	0,550
VP		4,110	2,665	2,202	2,022	1,997	1,945

GRUPO 5. FARMACEUTICOS Y TECNICOS ASIMILADOS

CUADRO 9. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,625	1,000								
A3	3	0,766	0,770	1,000							
A4	4	0,681	0,606	0,797	1,000						
A5	5	0,560	0,556	0,577	0,551	1,000					
A6	6	0,436	0,322	0,389	0,561	0,469	1,000				
A7	7	0,368	0,577	0,463	0,425	0,562	0,236	1,000			
A8	8	0,345	0,396	0,423	0,503	0,494	0,617	0,309	1,000		
A9	9	0,452	0,273	0,355	0,581	0,531	0,475	0,394	0,759	1,000	
A10	10	0,083	0,179	0,167	0,222	0,204	0,351	0,159	0,541	0,531	1,000
B1	11	0,227	0,120	0,195	0,175	0,313	0,118	0,207	0,152	0,154	0,142
B2	12	0,302	0,492	0,313	0,407	0,149	0,122	0,364	0,071	0,129	0,081
B3	13	0,289	0,184	0,339	0,308	0,321	0,227	0,154	0,125	0,105	0,024
B4	14	0,324	0,381	0,511	0,579	0,047	-0,087	0,048	0,055	0,068	0,066
B5	15	0,248	0,329	0,283	0,470	0,335	0,148	0,161	0,064	0,188	0,064
B6	16	0,123	-0,050	0,054	0,095	-0,027	0,208	-0,086	0,174	0,210	0,314
B7	17	-0,112	0,215	0,119	0,231	0,030	-0,072	0,445	0,099	0,193	0,087
B8	18	0,029	0,027	0,071	0,267	0,197	0,085	0,309	0,320	0,334	0,121
B9	19	-0,127	-0,125	-0,084	0,114	0,050	-0,068	0,155	0,155	0,322	0,222
B10	20	0,114	0,198	0,267	0,331	0,175	0,210	0,222	0,423	0,445	0,604

CUADRO 10. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
A5	5	0,832	0,0	0,0	0,0	0,0
A2	2	0,751	0,0	0,451	0,0	0,0
A3	3	0,747	0,0	0,477	0,0	0,0
A1	1	0,725	0,0	0,309	-0,287	0,0
A7	7	0,717	0,0	0,0	0,507	0,0
A4	4	0,676	0,311	0,498	0,0	0,0
A6	6	0,546	0,489	0,0	0,0	0,0
A8	8	0,533	0,684	0,0	0,0	0,0
A9	9	0,521	0,653	0,0	0,0	0,0
A10	10	0,0	0,801	0,0	0,0	0,0
B10	20	0,0	0,687	0,269	0,434	0,0
B6	16	0,0	0,572	0,0	0,0	0,510
B4	14	0,0	0,0	0,904	0,0	0,0
B2	12	0,0	0,0	0,684	0,310	0,0
B5	15	0,0	0,0	0,561	0,380	0,495
B7	17	0,0	0,0	0,365	0,795	0,0
B9	19	0,0	0,0	0,0	0,748	0,310
B8	18	0,0	0,323	0,0	0,676	0,271
B3	13	0,0	0,0	0,0	0,0	0,795
B1	11	0,0	0,0	0,0	0,278	0,787
VP		4,375	2,890	2,701	2,697	2,221

GRUPO 6. ECONOMISTAS Y TECNICOS ASIMILADOS

CUADRO 11. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,509	1,000								
A3	3	0,561	0,534	1,000							
A4	4	0,389	0,357	0,347	1,000						
A5	5	0,312	0,412	0,477	0,332	1,000					
A6	6	0,090	0,267	0,090	0,328	0,358	1,000				
A7	7	0,086	0,144	0,255	0,246	0,370	0,381	1,000			
A8	8	0,247	0,298	0,348	0,383	0,648	0,506	0,429	1,000		
A9	9	0,318	0,372	0,312	0,319	0,566	0,425	0,255	0,636	1,000	
A10	10	0,307	0,285	0,265	0,435	0,352	0,288	0,217	0,442	0,440	1,000
B1	11	0,185	0,096	0,081	0,123	0,029	-0,078	-0,052	0,007	-0,021	0,137
B2	12	-0,057	0,321	0,066	0,141	-0,045	0,098	0,055	0,067	-0,131	0,178
B3	13	0,004	0,144	0,329	0,103	0,238	-0,028	0,231	0,225	-0,012	0,211
B4	14	0,253	0,174	0,130	0,617	0,061	0,201	0,157	0,231	0,151	0,238
B5	15	0,111	0,111	0,257	0,306	0,653	0,148	0,323	0,448	0,195	0,333
B6	16	0,043	0,095	-0,011	0,177	0,091	0,633	0,224	0,209	0,200	0,139
B7	17	0,161	-0,021	0,213	0,168	0,201	0,167	0,528	0,179	-0,055	0,077
B8	18	0,167	0,025	0,276	0,265	0,374	0,292	0,273	0,609	0,294	0,282
B9	19	0,184	0,110	0,238	0,336	0,325	0,185	0,124	0,402	0,538	0,331
B10	20	0,135	0,134	0,144	0,259	0,204	0,041	0,043	0,141	0,108	0,622

CUADRO 12. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6
A5	5	0,796	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A8	8	0,743	0,0	0,0	0,0	0,284	0,0
A9	9	0,709	0,290	0,262	0,0	0,0	0,0
B10	20	0,0	0,787	0,0	0,0	0,0	0,0
B9	19	0,285	0,756	0,0	0,0	0,0	0,0
B8	18	0,302	0,616	0,0	0,0	0,0	0,440
A10	10	0,308	0,543	0,328	0,0	0,0	0,0
A1	1	0,0	0,0	0,837	0,0	0,0	0,0
A3	3	0,411	0,0	0,637	0,0	0,0	0,258
A4	4	0,0	0,268	0,635	0,0	0,384	0,0
A2	2	0,442	0,0	0,626	0,271	0,0	0,0
B2	12	0,0	0,0	0,0	0,893	0,0	0,0
B3	13	0,0	0,0	0,0	0,705	0,0	0,367
B1	11	0,0	0,0	0,0	0,622	0,0	0,0
B6	16	0,0	0,0	0,0	0,0	0,781	0,0
A6	6	0,431	0,0	0,0	0,0	0,778	0,0
B7	17	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,876
A7	7	0,358	0,0	0,0	0,0	0,303	0,656
B4	14	0,0	0,0	0,469	0,348	0,495	0,0
B5	15	0,408	0,481	0,0	0,361	0,0	0,486
VP		2,926	2,612	2,455	2,174	2,092	2,060

GRUPO 7. JURISTAS

CUADRO 13. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,532	1,000								
A3	3	0,834	0,555	1,000							
A4	4	0,479	0,576	0,546	1,000						
A5	5	0,500	0,473	0,572	0,382	1,000					
A6	6	0,346	0,275	0,284	0,332	0,361	1,000				
A7	7	0,431	0,474	0,559	0,469	0,562	0,289	1,000			
A8	8	0,391	0,223	0,361	0,223	0,649	0,507	0,397	1,000		
A9	9	0,295	0,241	0,376	0,244	0,509	0,559	0,312	0,663	1,000	
A10	10	0,120	0,138	0,106	0,199	0,371	0,370	0,262	0,560	0,418	1,000
B1	11	0,295	0,410	0,354	0,287	0,336	0,009	0,311	0,223	0,175	0,167
B2	12	0,345	0,701	0,404	0,303	0,371	0,143	0,338	0,206	0,147	0,194
B3	13	0,242	0,433	0,460	0,285	0,510	0,056	0,455	0,401	0,331	0,337
B4	14	0,408	0,420	0,426	0,885	0,251	0,295	0,375	0,181	0,169	0,140
B5	15	0,158	0,221	0,281	0,151	0,727	0,226	0,360	0,565	0,434	0,385
B6	16	0,322	0,241	0,243	0,318	0,337	0,971	0,268	0,480	0,547	0,380
B7	17	0,337	0,346	0,337	0,295	0,486	0,295	0,766	0,323	0,308	0,360
B8	18	0,324	0,193	0,315	0,133	0,589	0,444	0,378	0,915	0,577	0,561
B9	19	0,154	0,172	0,268	0,128	0,389	0,386	0,211	0,570	0,803	0,340
B10	20	-0,016	0,143	0,112	0,280	0,339	0,222	0,243	0,466	0,355	0,809

CUADRO 14. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
A9	9	0,848	0,0	0,0	0,0	0,0
A8	8	0,800	0,0	0,0	0,299	0,0
B9	19	0,785	0,0	0,0	0,0	0,0
B8	18	0,741	0,0	0,0	0,318	0,0
A6	6	0,679	0,524	-0,302	0,0	0,0
B6	16	0,654	0,523	-0,329	0,0	0,0
A5	5	0,517	0,0	0,359	0,573	0,0
A4	4	0,0	0,860	0,0	0,0	0,0
B4	14	0,0	0,829	0,0	0,0	0,0
A2	2	0,0	0,569	0,525	0,0	0,0
B1	11	0,0	0,0	0,781	0,0	0,0
B3	13	0,0	0,0	0,737	0,618	0,0
B2	12	0,0	0,357	0,704	0,0	0,0
A7	7	0,0	0,318	0,0	0,824	0,0
B7	17	0,0	0,0	0,0	0,822	0,0
B10	20	0,267	0,0	0,278	0,0	0,837
A10	10	0,401	0,0	0,0	0,0	0,759
B5	15	0,478	0,0	0,399	0,439	0,0
A3	3	0,292	0,444	0,407	0,394	-0,308
A1	1	0,300	0,498	0,0	0,367	-0,373
VP		4,433	3,115	2,986	2,853	1,897

GRUPO 8. PROFESORES

CUADRO 15. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,574	1,000								
A3	3	0,572	0,617	1,000							
A4	4	0,529	0,566	0,570	1,000						
A5	5	0,411	0,546	0,620	0,451	1,000					
A6	6	0,207	0,274	0,351	0,461	0,479	1,000				
A7	7	0,340	0,360	0,554	0,317	0,543	0,331	1,000			
A8	8	0,230	0,345	0,358	0,315	0,550	0,601	0,412	1,000		
A9	9	0,395	0,406	0,476	0,528	0,563	0,642	0,430	0,652	1,000	
A10	10	0,137	0,124	0,171	0,135	0,217	0,474	0,224	0,461	0,472	1,000
B1	11	0,340	0,244	0,264	0,258	0,208	0,154	0,124	0,102	0,122	0,026
B2	12	0,150	0,229	0,254	0,188	0,272	0,198	0,168	0,216	0,232	0,156
B3	13	0,291	0,278	0,292	0,119	0,289	0,158	0,158	0,140	0,131	0,168
B4	14	0,331	0,237	0,314	0,580	0,187	0,358	0,129	0,193	0,443	0,122
B5	15	0,279	0,278	0,342	0,227	0,552	0,293	0,283	0,441	0,425	0,262
B6	16	0,185	0,266	0,354	0,375	0,330	0,698	0,230	0,530	0,507	0,319
B7	17	0,156	0,137	0,222	0,110	0,234	0,150	0,320	0,134	0,119	0,086
B8	18	0,090	0,131	0,273	0,189	0,302	0,475	0,198	0,603	0,416	0,323
B9	19	0,349	0,316	0,405	0,368	0,439	0,429	0,233	0,415	0,629	0,212
B10	20	0,171	0,116	0,140	0,111	0,186	0,374	0,149	0,286	0,310	0,624

CUADRO 16. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6
B8	18	0,804	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
B6	16	0,764	0,0	0,320	0,0	0,0	0,0
A9	9	0,725	0,398	0,0	0,0	0,0	0,0
A6	6	0,666	0,259	0,0	0,0	0,348	0,0
A9	9	0,591	0,466	0,282	0,0	0,284	0,0
A3	3	0,0	0,768	0,0	0,0	0,0	0,0
A2	2	0,0	0,744	0,286	0,0	0,0	0,0
A5	5	0,389	0,742	0,0	0,0	0,0	0,0
A7	7	0,0	0,714	0,0	0,0	0,0	0,0
A1	1	0,0	0,630	0,456	0,0	0,0	0,0
A4	4	0,0	0,538	0,667	0,0	0,0	0,0
B4	14	0,387	0,0	0,794	0,0	0,0	0,0
B2	12	0,0	0,0	0,0	0,829	0,0	0,0
B3	13	0,0	0,0	0,0	0,811	0,0	0,0
B10	20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,849	0,0
A10	10	0,324	0,0	0,0	0,0	0,828	0,0
B7	17	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,859
B1	11	0,0	0,0	0,346	0,435	0,0	0,560
B9	19	0,492	0,0	0,294	0,0	0,0	0,511
B5	15	0,444	0,252	0,0	0,430	0,0	0,496
VP		3,622	3,550	1,947	1,917	1,791	1,773

GRUPO 9. PERIODISTAS

CUADRO 17. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,555	1,000								
A3	3	0,671	0,465	1,000							
A4	4	0,471	0,193	0,396	1,000						
A5	5	0,491	0,548	0,405	0,447	1,000					
A6	6	0,294	0,075	0,283	0,473	0,348	1,000				
A7	7	0,319	0,266	0,046	0,198	0,485	0,069	1,000			
A8	8	0,147	0,137	0,145	0,191	0,300	0,342	0,167	1,000		
A9	9	0,310	0,180	0,321	0,287	0,450	0,454	0,215	0,562	1,000	
A10	10	0,073	0,209	0,209	0,082	0,069	0,019	0,104	0,162	0,092	1,000
B1	11	0,076	0,174	0,103	0,174	0,164	0,018	-0,088	-0,115	-0,047	0,233
B2	12	-0,009	0,105	-0,137	0,109	0,187	-0,062	0,185	0,033	0,095	0,216
B3	13	-0,133	0,124	-0,090	-0,086	-0,009	-0,057	-0,190	0,125	0,055	0,289
B4	14	0,300	0,051	0,262	0,885	0,285	0,373	0,125	0,133	0,203	0,034
B5	15	0,049	0,183	-0,051	0,288	0,449	0,220	0,121	0,279	0,189	0,191
B6	16	0,212	-0,009	0,249	0,463	0,254	0,951	-0,023	0,328	0,487	0,047
B7	17	-0,035	-0,052	-0,031	0,244	0,076	0,271	0,163	0,305	0,200	0,137
B8	18	0,033	0,005	0,057	0,154	0,168	0,310	-0,032	0,820	0,507	0,272
B9	19	0,064	-0,019	0,177	0,274	0,140	0,424	-0,104	0,510	0,705	0,172
B10	20	-0,058	0,111	-0,200	-0,107	0,046	-0,007	0,146	0,111	0,114	0,381

CUADRO 18. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6
A8	8	0,856	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
B8	18	0,849	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A9	9	0,752	0,0	0,299	0,0	0,0	0,0
B9	19	0,747	0,314	0,0	0,0	0,0	0,0
B4	14	0,0	0,820	0,0	0,309	0,0	0,0
A4	4	0,0	0,807	0,318	0,0	0,0	0,0
B6	16	0,429	0,722	0,0	0,0	0,0	0,0
A6	6	0,416	0,700	0,0	0,0	0,0	0,0
A3	3	0,0	0,257	0,809	0,0	0,0	0,0
A1	1	0,0	0,257	0,807	0,0	0,0	0,0
A2	2	0,0	0,0	0,780	0,0	0,0	0,0
A5	5	0,255	0,0	0,604	0,326	0,0	0,419
B5	15	0,333	0,0	0,0	0,770	0,0	0,0
B2	12	0,0	0,0	0,0	0,712	0,0	0,0
B1	11	0,0	0,0	0,0	0,616	0,290	-0,326
B3	13	0,0	0,0	0,0	0,519	0,0	-0,494
B10	20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,823	0,0
A10	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,751	0,0
A7	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,842
B7	17	0,334	0,466	-0,305	0,0	0,304	0,271
VP		3,846	3,005	2,763	2,247	1,601	1,577

GRUPO 10. PERSONAL ADMINISTRATIVO

CUADRO 19. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,463	1,000								
A3	3	0,510	0,600	1,000							
A4	4	0,319	0,261	0,233	1,000						
A5	5	0,444	0,310	0,500	0,360	1,000					
A6	6	0,214	0,217	0,215	0,503	0,291	1,000				
A7	7	0,268	0,265	0,320	0,360	0,482	0,291	1,000			
A8	8	0,428	0,369	0,412	0,354	0,510	0,528	0,334	1,000		
A9	9	0,388	0,348	0,348	0,558	0,567	0,608	0,423	0,689	1,000	
A10	10	0,245	0,329	0,200	0,110	0,218	0,173	0,286	0,311	0,180	1,000
B1	11	0,297	0,164	0,061	0,090	0,294	0,009	0,188	0,190	0,238	0,164
B2	12	0,210	0,405	0,236	0,064	0,229	0,044	0,222	0,186	0,216	0,275
B3	13	0,207	0,288	0,203	0,124	0,216	-0,020	0,137	0,137	0,109	0,194
B4	14	0,104	0,156	0,134	0,595	0,320	0,361	0,376	0,367	0,443	0,144
B5	15	0,255	0,270	0,186	0,433	0,561	0,255	0,462	0,483	0,478	0,189
B6	16	0,142	0,189	0,063	0,373	0,170	0,664	0,291	0,532	0,489	0,203
B7	17	0,277	0,184	0,324	0,285	0,516	0,212	0,658	0,445	0,475	0,236
B8	18	0,096	0,067	0,054	0,214	0,145	0,369	0,165	0,527	0,386	0,044
B9	19	0,212	0,157	0,195	0,391	0,324	0,465	0,316	0,490	0,589	0,114
B10	20	0,183	0,208	0,090	0,146	0,206	0,201	0,261	0,365	0,262	0,553

CUADRO 20. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
B6	16	0,820	0,0	0,0	0,0	0,0
A6	6	0,752	0,0	0,0	0,0	0,0
B9	19	0,750	0,0	0,0	0,0	0,0
B8	18	0,740	0,0	0,0	0,0	0,0
A9	9	0,675	0,0	0,352	0,325	0,0
A8	8	0,653	0,0	0,386	0,0	0,0
B4	14	0,620	0,0	0,0	0,376	0,0
A4	4	0,568	0,0	0,0	0,297	-0,256
B1	11	0,0	0,829	0,0	0,0	0,0
B3	13	0,0	0,797	0,0	0,0	0,0
B2	12	0,0	0,613	0,269	0,0	0,0
B10	20	0,0	0,608	0,0	0,0	0,590
B5	15	0,382	0,538	0,0	0,536	0,0
A3	3	0,0	0,0	0,840	0,0	0,0
A2	2	0,0	0,0	0,761	0,0	0,0
A1	1	0,0	0,0	0,720	0,0	0,0
B7	17	0,0	0,0	0,0	0,806	0,0
A7	7	0,0	0,0	0,0	0,804	0,0
A5	5	0,0	0,0	0,451	0,804	0,0
A10	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,831
VP		4,323	2,668	2,564	2,531	1,390

GRUPO 11. EMPRESARIOS PROPIETARIOS

CUADRO 21. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,315	1,000								
A3	3	0,267	0,537	1,000							
A4	4	0,461	0,589	0,422	1,000						
A5	5	0,175	0,450	0,375	0,556	1,000					
A6	6	0,125	0,255	0,224	0,506	0,428	1,000				
A7	7	-0,052	0,271	0,254	0,384	0,340	0,347	1,000			
A8	8	0,191	0,291	0,247	0,445	0,581	0,615	0,421	1,000		
A9	9	0,140	0,286	0,231	0,364	0,516	0,499	0,250	0,559	1,000	
A10	10	0,090	0,205	0,089	0,340	0,289	0,344	0,137	0,338	0,387	1,000
B1	11	0,364	0,172	0,205	0,162	0,086	-0,082	0,021	-0,157	-0,059	-0,080
B2	12	0,116	0,379	0,311	0,239	0,157	0,123	0,075	-0,026	0,095	0,197
B3	13	0,147	0,240	0,387	0,161	0,174	-0,010	0,086	0,024	0,017	0,040
B4	14	0,271	0,331	0,228	0,665	0,334	0,291	0,115	0,207	0,140	0,281
B5	15	-0,044	0,087	0,055	0,229	0,505	0,239	0,160	0,263	0,249	0,333
B6	16	0,078	0,185	0,137	0,305	0,281	0,630	0,077	0,449	0,333	0,311
B7	17	-0,143	0,048	0,039	0,110	0,132	0,188	0,447	0,211	0,049	0,153
B8	18	0,004	0,099	-0,053	0,178	0,262	0,316	0,121	0,445	0,258	0,223
B9	19	-0,039	0,060	0,029	0,091	0,209	0,314	0,040	0,311	0,576	0,302
B10	20	-0,027	0,164	-0,002	0,202	0,217	0,238	0,103	0,234	0,263	0,766

CUADRO 22. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6
A9	9	0,739	0,356	0,0	0,0	0,0	0,0
A8	8	0,716	0,350	0,0	0,0	0,0	0,0
A5	5	0,678	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A3	3	0,590	0,0	0,478	0,0	0,0	0,0
A2	2	0,582	0,0	0,376	0,305	0,0	0,0
A6	6	0,579	0,360	0,0	0,293	0,0	0,0
A4	4	0,565	0,0	0,0	0,668	0,0	0,0
B8	18	0,0	0,798	0,0	0,0	0,0	0,0
B9	19	0,0	0,790	0,0	0,0	0,0	0,0
B5	15	0,0	0,703	0,359	0,0	0,0	0,0
B6	16	0,0	0,676	0,0	0,349	0,0	0,0
B3	13	0,0	0,0	0,785	0,0	0,0	0,0
B2	12	0,0	0,0	0,711	0,0	0,0	0,0
B1	11	0,0	0,0	0,643	0,333	0,0	0,0
B4	14	0,0	0,0	0,0	0,799	0,0	0,0
A1	1	0,285	0,0	0,0	0,580	0,0	-0,389
B10	20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,889	0,0
A10	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,883	0,0
B7	17	0,0	0,329	0,0	0,0	0,0	0,789
A7	7	0,471	0,0	0,0	0,0	0,0	0,731
VP		3,865	2,967	2,289	2,005	1,910	1,555

GRUPO 12. OFICIALES DE LAS FUERZAS ARMADAS

CUADRO 23. Matriz de correlación

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A1	1	1,000									
A2	2	0,477	1,000								
A3	3	0,454	0,641	1,000							
A4	4	0,546	0,477	0,475	1,000						
A5	5	0,435	0,364	0,673	0,413	1,000					
A6	6	0,221	0,216	0,333	0,587	0,389	1,000				
A7	7	0,187	0,177	0,354	0,125	0,190	0,162	1,000			
A8	8	0,216	0,228	0,660	0,219	0,560	0,412	0,323	1,000		
A9	9	0,389	0,344	0,521	0,447	0,583	0,378	0,148	0,506	1,000	
A10	10	0,309	0,278	0,394	0,441	0,429	0,573	0,317	0,381	0,081	1,000
B1	11	0,205	0,190	0,191	0,029	0,017	-0,118	0,057	-0,011	0,078	0,013
B2	12	0,095	0,470	0,127	0,052	0,024	0,033	0,086	-0,095	-0,070	0,182
B3	13	0,195	0,447	0,239	0,231	0,183	0,073	-0,011	0,176	0,002	0,229
B4	14	0,116	0,302	0,155	0,145	0,052	0,242	0,071	0,238	0,093	0,299
B5	15	0,195	0,193	0,277	0,198	0,495	0,091	0,024	0,218	0,326	0,121
B6	16	-0,103	0,040	0,039	0,102	0,065	0,369	-0,012	0,071	0,095	0,167
B7	17	0,045	0,107	0,085	0,091	0,082	0,075	0,499	0,107	-0,129	0,328
B8	18	0,008	-0,002	0,088	0,006	0,245	-0,131	0,019	0,125	-0,027	0,131
B9	19	0,218	0,022	0,139	0,026	0,414	0,069	-0,135	0,344	0,428	0,094
B10	20	-0,001	0,272	0,188	0,204	0,350	0,240	0,129	0,260	0,128	0,527

CUADRO 24. Saturación de factores rotados y clasificados

		Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Factor 7
A8	8	0,808	0,0	0,0	0,0	0,273	0,0	0,0
A9	9	0,753	0,341	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A3	3	0,725	0,381	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A5	5	0,696	0,341	0,320	0,0	0,0	0,0	0,0
A4	4	0,0	0,870	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A1	1	0,316	0,714	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
A6	6	0,0	0,544	0,0	0,0	0,344	0,475	0,0
A2	2	0,268	0,532	0,0	0,532	0,0	0,0	0,0
B8	18	0,0	0,0	0,858	0,0	0,0	0,0	0,0
B5	15	0,0	0,0	0,758	0,333	0,0	0,0	0,0
B9	19	0,407	0,0	0,672	0,0	0,0	0,0	0,0
B2	12	0,0	0,0	0,0	0,798	0,0	0,0	0,0
B1	11	0,0	0,0	0,0	0,758	0,0	0,0	0,0
B3	13	0,0	0,0	0,355	0,532	0,492	0,0	0,0
B10	20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,854	0,0	0,0
A10	10	0,0	0,373	0,0	0,0	0,640	0,0	0,350
B6	16	0,0	0,0	0,380	0,0	0,0	0,837	0,0
B4	14	0,0	0,0	0,0	0,356	0,0	0,772	0,0
A7	7	0,327	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,835
B7	17	0,0	0,0	0,301	0,0	0,0	0,0	0,821
VP		2,960	2,442	2,347	2,269	1,854	1,829	1,723

IV. INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

Dentro de los límites de este estudio, quiero destacar sólo aquellos resultados que merecen una especial reflexión. A continuación expongo e interpreto los datos principales del análisis factorial realizado en cada una de las familias ocupacionales estudiadas.

Grupo 1: *Arquitectos y arquitectos técnicos*

La estructura del factor I, que alcanza un 43 por 100 de la varianza total, la compone la comunalidad total de los valores *artísticos* en los índices de intensidad y sentido (0,891 y 0,879), y participa en las variables de los valores *trascendentes e intelectuales* (0,764, 0,728; 0,526, 0,534) de forma sustancial. Con saturaciones inferiores tiene algo en común con la *técnica*, lo *social* y la intensidad de la *actividad* (0,336, 0,481, 0,484, 0,419, 0,373).

El factor II, que representa un 16 por 100 de la varianza total, es una propiedad común pura en el sentido del *poder* (0,816), mientras que el sentido y la intensidad del área *técnica* y la *actividad de gestión* (0,738 y 0,726; 0,784 y 0,691) la comparte con los factores I y III.

El factor III no cuenta con ninguna variable pura, y al corresponderle una proporción de la varianza total del 9 por 100 no parecen relevantes las orientaciones de valor que incluye, a excepción de la intensidad y el sentido *hedonista* (0,830, 0,717), de cuya varianza participa el siguiente factor, y del valor *social* con más peso, pero en común con los factores I y II (0,745, 0,671). La estructura del factor IV, con un 7 por 100 de la varianza total, la forma fundamentalmente el área de la *fama* (0,775) «pura» en la intensidad y con peso despreciable en el sentido (0,328) y la intensidad del *dinero* (0,559). Con un 6 por 100 el factor V se constituye «puramente» con el sentido del *dinero* (0,893) y el de la *fama* (0,693), de cuya varianza participan los factores III y IV.

Grupo 2: *Químicos, ingenieros e ingenieros técnicos*

El factor I, que cuenta con un 32 por 100 de la varianza total, se vertebraba sobre los índices de intensidad de los valores *trascendentes, artísticos y científicos* (0,798, 0,711 y 0,705), mientras que las cargas de intensidad *social* y *actividad negociante* lo comparte con el factor II y el sentido *religioso* lo divide con el factor III (0,671; 0,518; 0,466).

El factor II explica la comunalidad total de la intensidad del *poder* (0,835) y el predominio de la intensidad en el *dinero* y la *fama* (0,736, 0,682), con un 11 por 100 de proporción de la varianza total. Son menores las saturaciones de intensidad en lo *social* y la *actividad* repartidas con el anterior factor (0,446; 0,511).

La estructura del factor III, al que se le adjudica un 8 por 100 de la varianza total, la cubre en exclusiva el sentido de lo *intelectual* y lo *artístico* (0,796 y 0,710) y el sentido *social* (0,702), con algún peso no sustancial en el factor IV. La carga más sustancial del factor V es la del sentido del *placer* (0,799), con un 8 por 100 de varianza. El talante del factor IV viene sustancialmente marcado por la *técnica*, en sus dos índices de intensidad y sentido (0,727 y 0,711), poseyendo un 5 por 100 de la varianza total.

Por último, el factor VI, con otro 5 por 100 de la varianza total, lo constituyen las saturaciones de sentido de la *fama* y del *poder* (0,786 y 0,746).

Puede observarse que, a excepción del factor V —cargado de los dos índices en el área técnica—, los factores I y II tienen las saturaciones sustanciales en los índices de intensidad, mientras que los de sentido se aprecian en los factores III y IV.

Grupo 3: *Pilotos y oficiales de Aviación y Marina*

En primer lugar, se aprecia una mayor dispersión de los valores, que se distribuyen muy mezclados entre los siete factores sin que ninguno de ellos tenga saturaciones exclusivas, si se exceptúa el sentido religioso del factor V.

Las cargas más sustanciales aparecen en el I y II.

La organización del factor I consiste en la intensidad y sentido de la *actividad negociante* y del *poder* (0,793, 0,607 y 0,756, 0,558), mientras el sentido y la intensidad de lo *social* (0,767, 0,555), junto con la intensidad *intelectual* y *artística* (0,745; 0,661), son lo común del factor II, correspondiéndoles la proporción de la varianza total del 30 y 11 por 100, respectivamente.

La carga sustancial del factor III reside en la intensidad de la *técnica* (0,823), sin que se distribuya con otros factores, y del *dinero* (0,737), que reparte en proporciones despreciables con los factores IV y V.

La estructura del factor IV, con un 9 por 100 de la varianza, es la *hedonista* —intensidad y sentido— (0,833, 0,804), siendo despreciables las demás cargas axiológicas, a excepción de la intensidad de la *fama* (0,538).

El factor V, con el 8 por 100 de la varianza, es lo *religioso* (0,877, 0,764), y cargadas de sentido aparecen los factores VI y VII, con saturaciones sustanciales en la *fama* y el *dinero* (0,802 y 0,737) el primero y en lo *intelectual*, el *arte* y la *técnica* el segundo (0,810; 0,744; 0,707).

Téngase en cuenta, sin embargo, que mientras el factor VI posee un 7 por 100, al factor VII sólo se le adjudica el 5 por 100 de la varianza total. Las otras saturaciones que contienen ambos factores pueden despreciarse.

Grupo 4: Médicos y técnicos asimilados

Las orientaciones de valor fundamentales se reflejan en el factor I, que, incluyendo el 32 por 100 de la varianza total, se combina entre el sentido y la intensidad *artística, intelectual y social* (0,855, 0,821; 0,785, 0,794; 0,614, 0,651).

Con una proporción del 14 por 100 y un 9 por 100 de la varianza total se distribuye el factor III a intensidad de la *actividad negociante*, el *dinero*, el *poder* y la *fama* (0,763; 0,729; 0,695; 0,599), la fama dividida con el III, mientras que el dinero es puro. El factor III, el sentido de la *fama* y el *poder* puros (0,882; 0,833) y elevado el *dinero* (0,632).

El *hedonismo* define al factor IV, tanto en sentido como en intensidad (0,850 y 0,725), con el 8 por 100 de la varianza. El factor V es, sobre todo, *religioso* (0,859 y 0,824), y el VI, predominantemente *técnico*, teniendo ambos una proporción de la varianza del 6 por 100.

Grupo 5: Farmacéuticos y técnicos asimilados

El factor I —con una varianza total del 34 por 100— se caracteriza por la uniformidad respecto al índice y la complejidad respecto a las orientaciones axiológicas: las saturaciones de intensidad en todos los valores, excepto lo trascendente, oscilan entre 0,832 de *actividad negociante* «pura» y 0,521 de la *relación social*. Entre ambos extremos se extienden las cargas de la *fama*, el *poder*, el *dinero*, la *técnica* (0,751; 0,747; 0,725), repartida en menor grado con el factor III, y las del *placer*, el *arte*, lo *intelectual* y *social* (0,676; 0,546; 0,533; 0,522), que se comparten de forma más sustancial con el factor II.

Aparte de las saturaciones que divide con el factor anterior, al factor II le califica su *religiosidad* en sus dos índices (0,801, 0,687), con un 15 por 100 de la varianza total.

La característica del factor III reside en el sentido del *placer*, la *fama* y la *actividad* (0,904, 0,684, 0,561), con una varianza del 11 por 100. El coeficiente del *placer* es puro y el más alto de todos.

El sentido de los valores *técnicos*, *sociales* e *intelectuales* (0,795, 0,748, 0,676) son los predominantes del factor IV, mientras que los del factor V son el sentido del *poder* y lo *económico* (0,795 y 0,787), con una proporción de la varianza en ambos del 7 por 100.

Grupo 6: Economistas y técnicos asimilados

Se distribuyen las áreas axiológicas de nuevo en seis factores, con una amplitud de la varianza entre el 30 y el 6 por 100. Se observan va-

rias saturaciones axiológicas en un solo factor, tales como la intensidad reactiva a la *actividad empresarial y al dinero*.

El factor I explica la intensidad en la *actividad negociante*, lo *intelectual* y lo *social* (0,796; 0,743; 0,709). Las mismas áreas *social e intelectual*, en el índice de sentido (0,756; 0,616), junto con las orientaciones de valor hacia la *trascendencia* (0,787; 0,543) en sentido e intensidad, son lo común del factor II, el cual posee una proporción de la varianza total del 11 por 100.

En cuanto al factor III, explica la comunalidad total en el índice de intensidad del *dinero* (0,837) y tiene saturaciones sustanciales, pero no puras, del *poder* y la *fama* (0,687; 0,637; 0,626), mientras que el factor IV combina prácticamente las mismas variables en el orden cualitativo: el sentido del *dinero*, el *poder* y la *fama*, la última en su totalidad (0,622; 0,705; 0,893). La proporción de la varianza total es del 10 y del 8 por 100, respectivamente. El sentido de la *actividad negociante* está disperso entre los factores III, IV y V (0,409; 0,347; 0,495).

Con saturaciones sustanciales y de gran pureza, tanto en intensidad como en sentido, los factores V y VI, con el 7 y 5 por 100 de la varianza total, son *artístico* el V (0,778, 0,783) y *técnico* el VI (0,656, 0,876), con saturaciones puras ambos en el sentido.

Grupo 7: *Juristas*

En este grupo se manifiesta una clara coherencia entre los índices de intensidad y sentido de los valores, que casi siempre se presentan explicados en un mismo factor. La estructura del factor I, con una proporción de la varianza total del 40 por 100, explica la intensidad y el sentido de las áreas *social, intelectual* y algo más baja la *artística*, la cual la comparte con el factor II (0,848, 0,785; 0,800, 0,741; 0,675, 0,654). El factor II, con un 23 por 100 de la varianza total, es una propiedad *hedonista*, con saturaciones puras en el orden cuantitativo y cualitativo y de intensidad en la *fama* (0,860; 0,829; 0,569) y con cargas inferiores en el *dinero* y el *poder* (0,498; 0,444).

El factor III es un proceso común al índice de sentido del *dinero*, la *fama* y el *poder* (0,781; 0,737; 0,704), correspondiéndole un 11 por 100 de la varianza total.

Por último, el factor IV y el factor V son predominantemente *técnicos* y *trascendentes*, respectivamente. El factor IV es algo común a la *técnica* y, con saturaciones inferiores, en la *actividad negociante* (0,824, 0,822; 0,573, 0,439) en ambos índices, teniendo el 6 por 100 de la varianza total. En cuanto al factor V, le determina la *trascendencia* (0,837, 0,822) y unas saturaciones negativas al *dinero* y el *poder* casi despreciables (—0,373; —0,308). La proporción de la varianza total que se le adjudica es sólo del 5 por 100.

Grupo 8: Profesores

Lo *intelectual* y el *arte*, en sentido e intensidad, son los valores básicos que conforman el factor I, más ciertas saturaciones inferiores en el área axiológica *social* (0,804, 0,725; 0,764, 0,666; 0,492, 0,591). La *actividad negociante* tiene saturaciones superiores en otros factores (0,444; 0,389). Se le asigna el 36 por 100 de la varianza total.

El factor II explica la comunalidad en intensidad de diversos factores valorativos: *poder*, *fama*, *actividad negociante*, *técnica* y *dinero* (0,768; 0,744; 0,742; 0,714; 0,630). Tiene el 11 por 100 de la varianza total. Por el contrario, el factor IV explica el sentido de alguno de los mismos valores: *fama*, *poder*, *dinero* y *actividad negociante* (0,829; 0,811; 0,435; 0,430), con el 7 por 100 de la varianza total, y el factor VI, el sentido también de las motivaciones de la *técnica*, lo *social*, el *dinero* y la *actividad negociante* (0,859; 0,560; 0,511; 0,496), con el 6 por 100 de la varianza.

Finalmente, los factores III y V son cada uno la propiedad casi exclusiva del *hedonismo* y la *trascendencia* en intensidad y sentido (0,667, 0,794; 0,849, 0,828). Poseen una proporción de la varianza total del 9 y 6 por 100.

Grupo 9: Periodistas

Las veinte variables que proporciona el T. R. V. se reducen a seis factores, con una parte de la varianza total que oscila entre el 28 por 100 del factor I y el 6 por 100 del factor VI. El factor I explica la comunalidad total de lo *intelectual* y la mayor saturación de lo *social*, en ambos índices (0,856, 0,849; 0,753, 0,747), mientras que el factor II lo hace del *hedonismo* y del *arte* (0,820, 0,807; 0,722, 0,700), con un 26 y 14 por 100 de la varianza total.

Los factores III y IV, con una proporción de la varianza del 11 y el 9 por 100, se estructuran sobre los índices de intensidad el III y de sentido el IV, del mismo grupo de motivación político-económico: *poder*, *dinero*, *fama* y *actividad negociante* (el III: 0,809; 0,807; 0,780; 0,604; el factor IV: 0,519; 0,610; 0,712; 0,770).

En cuanto a los factores V y VI, con el 7 y el 6 por 100 de la varianza total, son de la orientación motivacional pura de lo *religioso* y de la intensidad de la *técnica*, respectivamente (0,823, 0,751; 0,842).

Grupo 10: Personal administrativo

Aunque el factor I se reserva el 34 por 100 de la varianza total, su estructura no es muy uniforme, pues tiene algo común con el sentido y la intensidad de las áreas *artísticas*, *social*, *intelectual* y *hedonista* (0,820,

0,752; 0,750, 0,675; 0,740, 0,653; 0,620, 0,568), siendo puras las variables del *arte* y las del sentido de lo *social* e *intelectual*.

El sentido cualitativo positivo ante el grupo axiológico político-económico y el religioso que divide con el V es lo común del factor II, con un 14 por 100 de la varianza total. Explica la comunalidad total del *dinero* y el *poder* (0,829; 0,797) y a las saturaciones en la *fama*, la *actividad negociante* y lo *religioso* (0,613; 0,608; 0,538). En cambio, es la intensidad ante esos valores político-económicos lo común del factor III, que cuenta con el 8 por 100 de la varianza total. En concreto, explica también la comunalidad total del *poder*, la *fama* y el *dinero* (0,840; 0,761; 0,720) y algo de la *actividad negociante* (0,451).

El factor IV, con el 6 por 100 de la varianza total, es el valor puro de la *técnica*, con cierta *actividad negociante* (0,808, 0,804; 0,536, 0,604), tanto en el sentido como en la intensidad.

Por último, también el factor V presenta una estructura clara: es el valor ante lo *trascendente*, si bien el índice de intensidad es puro, mientras que el de sentido se divide con el factor II (0,831, 0,590).

Grupo 11: *Empresarios-propietarios*

En esta familia ocupacional aparecen las variables agrupadas en seis factores, cuyas estructuras se determinan unas veces por lo común de la intensidad o el sentido en una serie de valores, y otras por la comunalidad de áreas axiológicas propias e independientes.

Con el 29 por 100 de la varianza total, el factor I explica lo común del índice de intensidad en diversas orientaciones de valor. En primer lugar, tiene la saturación pura de la *actividad negociante* y son muy sustanciales las del área *social* e *intelectual*, e inferiores las correspondientes al *poder*, la *fama* y el *arte* (0,678; 0,739; 0,716; 0,590; 0,582; 0,579). A su vez, el factor II, que tiene el 13 por 100 de la varianza total, interviene en el bloque axiológico del factor anterior, pero está aunado por el sentido valorativo. Las saturaciones más elevadas pertenecen a las dimensiones *social*, *intelectual* y a la *actividad negociante* (0,790; 0,798; 0,708) y tiene menos peso el sentido *artístico* (0,643). Del mismo modo, el factor III explica el resto del área axiológica del factor I; es lo común del sentido y algo de la intensidad del *poder* y la *fama* (0,785, 0,478; 0,711, 0,376), junto con el sentido positivo hacia el *dinero* (0,643).

Finalmente, los factores IV, V y VI se organizan de acuerdo con áreas axiológicas bien definidas, y poseen una proporción de la varianza total del 8 por 100 el primero y del 6 por 100 los dos últimos. El factor IV es algo común al *hedonismo*, y con menor peso al *dinero* (0,668, 0,799; 0,580, 0,333). En cuanto al factor V, es puramente *religioso* (0,883, 0,889), y el VI, básicamente *técnico* (0,731, 0,789).

Grupo 12: *Oficiales de las Fuerzas Armadas*

En este caso las veinte variables se agrupan en siete factores, con una proporción de la varianza total máxima del 27 por 100 y mínima del 5 por 100. La naturaleza de estos factores se aprecia delimitando sus comunalidades. Los factores I y II tienen en común la intensidad valorativa de todos los valores, excepto el religioso y el técnico. En el factor I intervienen la intensidad ante lo *social*, la *ciencia* y el *poder* (0,808; 0,753; 0,725) y con menor saturación la *actividad negociante* (0,696) y el *sentido social* (0,407), el cual predomina en el factor III. En cuanto al factor II, es la propiedad común al *hedonismo*, al *dinero* y, con menos peso, al *arte* y la *fama* (0,870; 0,714; 0,544; 0,532), y tiene un 12 por 100 de la varianza total.

El factor III explica la comunalidad total de la orientación *intelectual* (0,858) y altas saturaciones en la *actividad negociante* y lo *social*, todas ellas en el sentido, y con el 12 por 100 de la varianza total (0,758; 0,672).

La definición del factor IV, con el 8 por 100 de la varianza total, es algo común a las variables de intensidad y sentido en la *fama*, y la dirección positiva de sentido hacia el *dinero* y el *poder* (0,532, 0,798; 0,758; 0,532). El sentido de la fama y dinero son unas saturaciones puras, mientras que la del poder la comparte con el factor siguiente.

El factor V es prácticamente el área axiológica *trascendente*, que en el sentido es totalmente puro, y con cierta carga en el sentido del *poder* (0,640, 0,854; 0,492). Tiene una proporción de la varianza total del 8 por 100.

Por último, los factores VI y VII, con el 6 y 5 por 100 de la varianza total, se caracterizan por la orientación al *arte* (0,475, 0,837) y el sentido *hedonista* (0,772) el primero y el segundo por la de la *técnica* (0,835, 0,821).

V. CONCLUSIONES

Las conclusiones son de acuerdo con el estado actual de la investigación. Considero que ha sido alcanzado el objetivo propuesto y la hipótesis de investigación alterna; pero no se ha probado la hipótesis de nulidad de la no existencia de diferencias significativas entre las áreas axiológicas de las doce familias ocupacionales: el tratamiento estadístico utilizado en esta fase del trabajo no lo ha permitido. También conviene enfocar las conclusiones dentro de los límites del presente estudio. El resumen de las conclusiones principales es el siguiente:

1. Existen diferencias axiológicas en las doce familias ocupacionales estudiadas, que se distribuyen como sigue:

— Grupo 1: *Arquitectos y arquitectos técnicos*. Predominan los valores artísticos, seguidos de los trascendentes y los intelectuales.

- Grupo 2: *Químicos, ingenieros e ingenieros técnicos*. Sus preferencias de valor están en lo intelectual, artístico, social y religioso.
- Grupo 3: *Pilotos y oficiales de Aviación y Marina*. Prevalcen los valores de la actividad negociante, del poder y lo social.
- Grupo 4: *Médicos y técnicos asimilados*. Sus orientaciones fundamentales de valor son el arte, la ciencia y lo social.
- Grupo 5: *Farmacéuticos y técnicos asimilados*. Mezclan sus preferencias comerciales —la actividad negociante, el poder, la fama y el dinero—, con lo religioso.
- Grupo 6: *Economistas y técnicos asimilados*. Destacan el área de lo social e intelectual con lo trascendente y la política-económica.
- Grupo 7: *Juristas*. Se subrayan los valores sociales, intelectuales y hedonistas, junto a los de orden político-económico: poder, fama y dinero.
- Grupo 8: *Profesores*. Sus orientaciones de valor preferentes son hacia lo intelectual, el arte y lo social.
- Grupo 9: *Periodistas*. Combinan ante todo la dimensión intelectual y social con el hedonismo y el arte.
- Grupo 10: *Personal administrativo*. Reflejan fuertes inclinaciones hacia las motivaciones artísticas, sociales, intelectuales y hedonistas.
- Grupo 11: *Empresarios-propietarios*. Su diagnóstico axiológico es altamente de negociar: la actividad negociante, junto a la vertiente social, intelectual y de poder y fama.
- Grupo 12: *Oficiales de las Fuerzas Armadas*. Se revelan como hombres con valores sociales e intelectuales y con intensidad hacia el poder.

2. Hay una relación estimativa, por tanto, entre las familias ocupacionales estudiadas y los valores «s».

3. El T.R.V. es un instrumento de reactividad ante las áreas axiológicas a que aluden las palabras.

4. Las veinte variables que ofrece el T.R.V. acerca de las diez áreas sociológicas que mide quedan reducidas a sólo cinco, seis y siete factores independientes en las familias ocupacionales estudiadas.

5. El estudio de los valores de los estudiantes debe integrarse en el diagnóstico escolar. Por tanto, los Servicios de Orientación de los Centros educativos tienen que ofrecer el diagnóstico axiológico a sus alumnos si pretenden que sus decisiones educativas y vocacionales sean adecuadas a los diversos aspectos de su personalidad.

VI. LIMITES E IMPLICACIONES DEL ESTUDIO

1. Límites del estudio

Para determinar la generalización de los resultados es preciso someter a cierta crítica la composición y el tamaño de la muestra, los instrumentos de exploración y el análisis estadístico utilizado.

Es evidente que la muestra presenta algunas dificultades. Una primera limitación es su tamaño: si bien el total de sujetos evaluados asciende a 1.082 sujetos, al distribuirse en las doce familias ocupacionales su proporcionalidad respecto a la población es baja. También la dificulta el haberla extraído aleatoriamente por conjuntos con el doble criterio de los Centros educativos de un Sistema escolar y, por otra parte, también entre las Entidades de trabajo. Otra objeción puede hacerse respecto a la falta de control de la variable sexo, si bien es cierto que son diversos los estudios que avalan a la ocupación como un elemento diferenciador de primera categoría.

Respecto al instrumento básico empleado, el T. R. V., ciertamente que es el único en España que mide los valores, pero hoy tengo varios interrogantes acerca de él. Primero, nunca se ha aplicado a adultos: faltan los baremos correspondientes. Segundo, las palabras que incluye y el sistema de agrupación por bloques unificados son algo antiguas y rígido el sistema. Por último, ofrece excesivas variables.

En cuanto al instrumento secundario, el cuestionario ocupacional, es demasiado abstracto e incompleto. Por ejemplo, debería incluir el nivel socio-económico, o el volumen de ingresos, el desarrollo vocacional y el promedio del rendimiento escolar, entre otros datos.

Por último, el tratamiento estadístico aplicado hasta ahora es adecuado para explorar las variables axiológicas y apreciar sus comunales, pero no indica nada respecto a la significatividad de las diferencias axiológicas de los grupos ocupacionales.

2. Implicaciones para el futuro

Por lo expuesto antes, es indudable que no considero que el trabajo esté terminado, además de apreciar otros caminos para continuar investigando en el mismo tema. De un lado, se hacen necesarios realizar otros estudios con una muestra más representativa y ampliarla a todas las familias ocupacionales existentes. Podrían hacerse estudios diferenciados por zonas y regiones.

De otro, del T. R. V. hay que obtener los baremos de adultos, tarea que estoy realizando en la actualidad, con los índices de intensidad y sentido totales, y con independencia de sexo. Además sería conveniente

la modificación del test: la renovación y actualización de los términos y del modelo de presentación en bloques, con la elaboración de la nueva ficha técnica. Por último, dado que en las doce familias ocupacionales estudiadas aparecen unas correlaciones significativas (mayores que 0,500) en los índices de intensidad y sentido de cada valor —en especial del área técnica y trascendente— y entre la intensidad de los valores —sobre todo de la fama con el poder, y de lo intelectual con lo social—, es urgente emprender un estudio factorial que, sin distinción de ocupaciones, aisle las variables innecesarias.

No quiero acabar estas reflexiones sin decir que estoy continuando el trabajo con el fin de verificar si las diferencias axiológicas de las familias estudiadas son significativas. Esta es la tarea que he iniciado ya y que espero culminar en fecha próxima.