

¿PODRÁN LOS *MILLENIALS* PROPICIAR UN CAMBIO EN EL MODELO DE DESARROLLO?

Área de investigación: Entorno de las organizaciones

Maximiliano Zavaleta Monforte

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
México
max.zavaleta.m@gmail.com

Gina Lydia Zertuche Elizondo

San Roberto International School
México
gzertuche@sanroberto.edu.mx

Octubre 3, 4 y 5 de 2018

Ciudad Universitaria | Ciudad de México



¿PODRÁN LOS *MILLENIALS* PROPICIAR UN CAMBIO EN EL MODELO DE DESARROLLO?



Resumen

La siguiente investigación muestra momentos clave de la historia humana en los cuales los cambios generacionales propiciaron cambios importantes en los modelos de desarrollo. En el marco teórico se explica la participación de los jóvenes en momentos claves de la historia, desde el feudalismo hasta la matanza de Tlatelolco. También se describen las características de la personalidad de la generación Millennial. Se realizó un estudio empírico con la generación Millennial que mostró tendencias hacia la justicia social, y un nivel de acuerdo con un cambio de modelo de desarrollo, utilizando pruebas estadísticas de proporciones y tablas de dependencia. Contrastando los resultados con el marco teórico se pudo observar que tanto a lo largo de la historia como con la generación Millennial ha prevalecido una preocupación por la justicia social la cual funge como uno de los motivantes principales para hacer cambios en los modelos de desarrollo. Las características de la personalidad de los Millennial tanto en el marco teórico como en el estudio empírico muestran que buscan un cambio de modelo de desarrollo, pero no están dispuestos a trabajar por él.

Palabras clave: historia del desarrollo humano, tendencias, cambios generacionales.

Introducción

Históricamente, ha habido una serie de cambios en los sistemas económicos bastante volátiles, siguiendo ideologías de desarrollo muy diferentes e impactando a la sociedad al mismo tiempo. Sin embargo, todos estos sistemas, desde el feudalismo hasta el comunismo, desde el mercantilismo al neoliberalismo, han sido cambios necesarios o pertinentes dadas las circunstancias sociales, económicas, y políticas presentes en su momento.

No es novedad que los sistemas de desarrollo de las civilizaciones llegan a dejar de cumplir con su función y se vuelven obsoletos. Aunque el concepto de desarrollo sustentable haya sido definido de manera concreta hasta la década de 1980 (CMMAD, 1987), su esencia, el proveer





para las generaciones futuras y de alguna forma adaptarse a las necesidades que estas tienen, ha estado presente a lo largo de la historia en todos los cambios de sistemas económicos y modelos de desarrollo. Cabe recalcar que incluso las nuevas generaciones son las que hasta cierto punto fomentan e impulsan, para bien o para mal, el cambio a lo propuesto por generaciones pasadas.

En las siguientes secciones se busca dar evidencia de cómo los cambios en las tendencias generacionales propician cambios en los modelos de desarrollo. Aunado a esto, se realizará un estudio empírico el cual intentará dar evidencia de las tendencias generacionales actuales y como estas pueden generar un punto de inflexión en el modelo de desarrollo actual.

La hipótesis de este estudio es *“La generación Millennial percibe que el modelo de desarrollo actual no es sustentable desde los ejes económico, ambiental y social, lo que puede ser una razón para que se encuentren a favor de un cambio en el modelo de desarrollo.”* Se realizará una indagación teórica para dilucidar la relación de lo formulado en la hipótesis con el contexto histórico. Posteriormente un estudio empírico a partir de una muestra por conveniencia de individuos de la generación Millennial de entre 18 y 34 años, para identificar tendencias que nos lleven a sospechar de un nuevo planteamiento de modelo de desarrollo humano.

Marco teórico

Psicología detrás de los cambios

Hay diversos factores que impulsan los cambios dentro de las generaciones. Las generaciones varían, entre otras cosas, en sus actitudes hacia el modelo de desarrollo que impactan a la toma de decisiones (Inglehart, 2015). Las principales características de la personalidad de los individuos son neuroticismo, extroversión, apertura, amabilidad, y conciencia, las cuales tienden a afectar el comportamiento, desde un punto de vista cognitivo, de un individuo en particular (Pytlik Zillig, Hemenover y Dienstbier, 2002). Se considera que los valores y la mentalidad colectiva son los factores que influyen el comportamiento a nivel de grupo (como lo es una generación) y en ocasiones llevan a cambios culturales, políticos, y económicos (Inglehart, 2015).





Hay 2 factores principales que afectan el desarrollo de las características mencionadas en el párrafo anterior, el primero es la herencia genética y el segundo son los efectos del ambiente en el cual el individuo crece; se estima que el efecto que estos factores tienen es de un 30% y 70% respectivamente (Bleidorn, et.al., 2010). Algunas fuentes mencionan que el desarrollo de las características de la personalidad se da entre los 12 y los 18 años (McCrae, et.al, 2002 ; Allik, et.al., 2004) mientras que otras argumentan que este desarrollo se da desde los 5 años (Glass, 2007).

Todas las fuentes ubican el tiempo de desarrollo de las características dentro del periodo de la juventud. Estas características definen a los individuos y generan cambios generacionales, los cuales han incidido históricamente y siguen haciéndolo hoy en día.

El fin del feudalismo

El feudalismo es un sistema económico prácticamente extinto, que se originó en Europa Occidental en la edad media, entre los siglos IX y XV. El feudalismo proponía una descentralización del gobierno a través de mandatarios de regiones pequeñas. Estos gobernantes tenían diferentes nombres, señor feudal, barón feudal, y diversos otros títulos nobiliarios los cuales daban la autoridad de gobernar ciertas zonas a individuos pertenecientes a la aristocracia (Barreras y Durán, 2013).

Dentro del señorío (espacio gobernado por el señor feudal) casi toda la propiedad era del señor, incluyendo los materiales y herramientas de trabajo de las personas que vivían en el señorío, a excepción de algunos casos en los cuales el señor feudal les otorgaba pequeñas tierras. Los señoríos funcionaban de manera independiente a la economía general a través de una microeconomía interna. El señor feudal recibía todo de sus súbditos, desde ropa hasta alimentos, a cambio el señor feudal ofrecía su protección. Además, él señor se encargaba de recolectar los impuestos, los cuales variaban dependiendo del tamaño y de la cantidad de producción del señorío. (Barreras y Durán, 2013).

Las personas que no eran aristócratas y no tenían habilidades especiales como los artesanos, no se veían beneficiados por el sistema feudal, por lo que decidían emprender viajes hacia el medio oriente para volverse comerciantes y poder aumentar su riqueza y posición social. Este





cambio atrajo la creación de nuevos señoríos, los cuales funcionaban en conjunto con el comercio y no estaban cerrados únicamente a la producción local, además de que fortaleció una nueva clase social mezclada entre aristócratas de alta cuna y comerciantes con grandes fortunas, lo que permitió la integración social y colaboración para fortalecer el comercio (Hitchens y Roupp, 2007).

Las cruzadas fueron un factor clave en la desaparición del feudalismo, ya que cuando los jóvenes regresaban de las guerras, no encontraban trabajo dentro de los señoríos, lo cual, aunado a la posición social baja de sus padres, los motivaba e impulsaba a viajar para volverse comerciantes en vez de servirle toda su vida al señor feudal, aun y cuando esto podía costarles la vida (Hitchens y Roupp, 2007).

La revolución industrial hacia los nuevos modelos de desarrollo

La revolución industrial fue una época en la historia en la cual, el trabajo del hombre fue remplazado por la máquina. Los trabajadores cada vez necesitaban menos especialización, eran prescindibles, y a pesar de esto laboraban más horas al día. La estructura social cambio mucho ya que, aunado al precedente de la revolución agrícola, momento en el siglo XVII en el cual hubo un incremento en la producción agrícola (Overton, 2006), los individuos migraron de zonas rurales a zonas urbanas en busca de trabajos con mejores pagas, lo cual llevó a la creación de nuevas zonas urbanas (Hitchens y Roupp, 2007; Ashton, 1997).

La familia también se vio afectada, ya que los hombres trabajaban todo el día y las mujeres se veían en la necesidad de hacer la totalidad de los trabajos domésticos resultando en una falta de tiempo para educar a los hijos, los cuales pronto comenzaron a laborar en fábricas. Las fabricas se vieron obligadas a proveer educación y a restringir el trabajo infantil a únicamente 8 horas de trabajo al día (Hitchens y Roupp, 2007; Ashton, 1997).

La revolución industrial también llevó a la expansión y al fortalecimiento de la clase media, quienes fueron ganando una mayor cantidad de poder. Dado el crecimiento económico de una parte de la población por la expansión de la clase media, la juventud tuvo una mayor oportunidad de recibir educación, lo que detonó cambios en los sistemas económicos (Hitchens y Roupp, 2007; Ashton, 1997). Dado que





en ese momento el sistema económico prevaleciente era el mercantilismo, el gobierno tenía el rol de regular las actividades comerciales; sin embargo, poco tiempo después, surgió la idea del *laissez-faire*, una forma de mercado que proponía poco involucramiento del gobierno en la empresa. Esto tarde o temprano llevó a la creación de las dos ideologías económicas prevalecientes hoy en día, el capitalismo/libre mercado, propuestos por Adam Smith, y el comunismo/socialismo, propuestos por Karl Marx (Findlay, et.al., 2006).

Adam Smith, propuso el concepto de oferta y demanda. Él sugirió que el mercado se rige por estas fuerzas y no por la intervención gubernamental, la cual debía de mantenerse mínima o nula. También sugirió que conforme la demanda aumenta, las empresas harían lo posible por satisfacerla (Smith, 1776). Por otro lado, Karl Marx propuso una sociedad utópica, en la cual la riqueza sería compartida y los salarios serían otorgados de acuerdo al nivel de trabajo y habilidad de las personas. Marx describió una sociedad sin pobreza y sin clases o distinciones sociales (Marx y Engels, 1848). En esta ocasión, el acceso a la educación, que surge a raíz de la expansión de la clase media, llevó a las nuevas generaciones a rechazar las ideas mercantilistas y a incursionar en el comunismo y capitalismo. (Hitchens & Roupp, 2007).

Rebeliones en China

En China, la rebelión de los bóxer fue un evento ocurrido entre el siglo XIX y XX en el cual trabajadores jóvenes decidieron protestar en contra del imperialismo japonés. Japón ejerció su influencia dentro de la economía China, imitando lo que poderes occidentales como Inglaterra y España hacían en África, Australia, y América. Esto generó un descontento general, sin embargo, los principales individuos en tomar acción en contra de esto fueron los trabajadores jóvenes, los cuales realizaron una rebelión en contra de los japoneses y su imperialismo dentro de China con el fin de regresar a una ideología China más tradicional (Preston, 2000).

Otro suceso en China, también liderado por la juventud, fue la protesta en la Plaza de Tiananmén en 1989. Este evento llevó a la masacre de decenas de estudiantes los cuales protestaron en contra de la occidentalización. China comenzaba a adoptar nuevas políticas del occidente relativas al libre mercado, sin embargo, esto creó un fuerte



descontento en la juventud, principalmente jóvenes estudiantes, lo que los llevó a protestar ocupando la plaza de Tiananmén teniendo como resultado la masacre de aproximadamente diez mil jóvenes (Cheng, 1990).



En ambos eventos, la juventud fue quien lideró los movimientos en protesta de los cambios propuestos por generaciones con el control del poder gubernamental en China (Hitchens y Roupp, 2007).

Presencia en América Latina

La revolución cubana fue otra situación en la cual la fuerza de una nueva generación fue clave en la incidencia de un cambio político y social. Dadas las tensiones originadas por la guerra fría, tanto Estados Unidos como la Unión Soviética decidieron crear esferas de influencia para propagar el capitalismo/democracia, y el comunismo respectivamente (Gaddis, 2007). Dada la proximidad de Cuba con los Estados Unidos, ésta se encontraba bajo la esfera de influencia de los Estados Unidos, lo cual despertó un fuerte descontento en la población que los llevó, desde 1953 hasta 1959, a la revolución y al derrocamiento del entonces presidente Fulgencio Batista, quien tenía el apoyo de los Estados Unidos. Fidel Castro, junto con la ayuda de una gran cantidad de jóvenes, luchó contra el gobierno de Batista hasta que logró derrocarlo (Pérez-Stable, 2012).

Otro evento liderado totalmente por una nueva generación fue la protesta de Tlatelolco ocurrida en 1968 en México, evento en el cual jóvenes universitarios protestaron en contra del *status quo*. Entre otras cosas, los participantes protestaban por un mayor nivel de igualdad, mayor libertad, y la eliminación del autoritarismo. La proximidad de las olimpiadas en México y el enorme gasto gubernamental que estas implicaron fue un fuerte motivante para la protesta ya que para los involucrados era injusto e insensato gastar grandes cantidades de dinero para las olimpiadas y al mismo tiempo desatender a la población que sufría de pobreza. La protesta tuvo un saldo de aproximadamente 1500 personas (Poniatowska, 2012).

Estos dos eventos muestran como la intervención de las nuevas generaciones ha afectado el desarrollo social y económicos en América Latina. Los cambios en los modelos impulsados por las nuevas



generaciones no se han acotado únicamente a Europa y Asia, sino que América Latina también ha sido protagonista de este proceso.



Los millenials

La generación Millennial se ha descrito como disruptiva ya que no sigue los patrones de comportamiento de otras generaciones. Los Millenials son los individuos nacidos entre 1982, y hasta aproximadamente 20 años después (Howe, Matson y Strauss, 2000). Dentro de las características más importantes de los Millenials se encuentran las siguientes: prefieren tener una mayor selectividad en cuanto a productos y opciones, aprenden por experiencia y exploración, tiene una alta fijación por los resultados favorables, y son sumamente impacientes. A comparación de la generación de los *Baby Boomers*, se han mostrado mucho más abiertos a cambios y a experimentación, y muestran habilidades de adaptación superiores. Sin embargo, debido al trato recibido por sus padres, los Millenials tienden a tener una falta de compromiso, y a querer satisfacción inmediata, lo que los vuelve volátiles y con necesidad de cambiar debido a la insatisfacción (Sweeney, 2006).

En un ambiente universitario, se ha encontrado que los Millenials tienen habilidades con el uso de la tecnología que los distinguen de otras generaciones (Debard, 2004), tienen un gusto por el servicio social, prefieren la participación activa para ayudar a la comunidad sobre realizar donaciones, y tienen fuertes expectativas acerca de su futura vida laboral. Además, se considera que los Millenials son una generación materialista, aunque este no está motivado por la necesidad de bienes materiales, sino que tiene como motivante la necesidad de mostrar cierta individualidad a través de sus pertenencias tales como su vestimenta o accesorios (Bonner, Marbley y Howard-Hamilton, 2011).

Millenials vs. Otras generaciones

En el ámbito de la sustentabilidad y la responsabilidad social hay diferencias clave entre las generaciones tradicionales (*Baby Boomers*, Generación X) y la generación Millennial. Las generaciones tradicionales han mostrado, dentro de estudios de rasgos de la personalidad, perfiles muy marcados de maquiavelismo y autoritarismo a comparación de las generaciones modernas. El maquiavelismo es un rasgo de la personalidad que forma parte de la personalidad llamada “triada





oscura”, este rasgo vuelve a las personas cínicas y manipuladoras (Pozueco y Moreno, 2013), el autoritarismo es un rasgo de la personalidad que genera altos niveles de etnocentrismo, tienden a tener pensamientos convencionales, y buscan la obediencia en otras personas (Altemeyer, 2008). Dichos rasgos son desfavorables respecto a la responsabilidad social empresarial (Mudrack, 2007). Por el contrario, se ha encontrado que la generación Millennial tiene una vista opuesta de la responsabilidad social, estos individuos realizan labores que van de acuerdo a la ciudadanía socialmente responsable. Los pertenecientes a esta generación logran realizar una acción social y política a través de redes sociales, además de labor caritativa a través de servicio social y emprendimiento con carácter social (Ferris, 2011).

En la siguiente sección se plantea el análisis del caso de estudio que se llevó a cabo en esa investigación.

Metodología de la Investigación

Como se mencionó anteriormente, a través de esta investigación se pretende llevar a cabo una reflexión sobre cómo los cambios en las generaciones han influido en cambios en los modelos de desarrollo. De acuerdo con los eventos sucedidos a lo largo de la historia, y las múltiples ocasiones en las cuales las nuevas generaciones han propiciado un cambio en los modelos económicos y modelos de desarrollo, se formuló la siguiente hipótesis de investigación:

La generación Millennial percibe que el modelo de desarrollo actual no es sustentable desde los ejes económico, ambiental y social, lo que puede ser una razón para que se encuentren a favor de un cambio en el modelo de desarrollo.

Participantes

Para tener evidencia de que esta hipótesis puede ser verdadera en el contexto actual, se realizó un estudio empírico de carácter exploratorio y descriptivo con individuos de la generación Millennial de entre 18 y 34 años de edad. La muestra estuvo conformada por habitantes del área metropolitana de Monterrey pertenecientes a las clases socioeconómicas media alta y alta. Históricamente los individuos que más han influenciado en los cambios de modelo han sido en su generalidad individuos con educación y estudios, por lo cual consideramos que una



limitante de esta investigación es la ausencia en la muestra de la clase socioeconómica media. Sin embargo, a pesar de esta limitante consideramos que la propuesta metodológica que aquí se presenta puede ser de valor para replicar este estudio con una muestra que involucre al resto de los sectores socioeconómicos.



Otra limitante de este estudio es que se obtuvo una muestra por conveniencia, por lo que no puede ser generalizable. Se invitó a los participantes a través de redes sociales y redes profesionales. Para su aplicación se utilizó la plataforma Qualtrics 360 que opera en línea.

Instrumento

El instrumento incluyó 2 segmentos. El primero mide los datos demográficos siendo estos: edad, género, escolaridad y estrato socioeconómico. El segundo segmento consistió de 19 afirmaciones relativas a los siguientes aspectos: 9 reactivos sobre el perfil psicosocial y deseo vs necesidad, 3 reactivos sobre problemas de impacto social, 3 reactivos sobre problemas de impacto ambiental, 3 reactivos sobre problemas de impacto económico, y un reactivo sobre el nivel de acuerdo respecto al cambio de modelo de desarrollo. Los individuos indicaron su nivel de acuerdo con las afirmaciones utilizando la escala Likert del 1 al 7 donde: 1 representó el menor nivel de acuerdo y el 7 el máximo nivel de acuerdo.

El instrumento se aplicó en el mes de junio de 2018 y se obtuvieron 82 respuestas. El valor del indicador Alfa de Cronbach fue igual a 0.735, lo que muestra que es adecuado para la interpretación de los resultados estadísticos.

Análisis estadístico

Los métodos estadísticos que se emplearon para el análisis de los datos de percepción son los siguientes:

- 1) Prueba inferencial no paramétrica para comparar la proporción de personas a favor de las afirmaciones. Se consideró que una respuesta es favorable cuando la calificación asignada fue igual o mayor a 5. De acuerdo con la codificación anterior, si la proporción de personas que están de acuerdo respecto a las afirmaciones es unánime, es decir todos





seleccionaron una calificación igual o mayor a 5, o es estadísticamente mayor a 5 se asume que existe una tendencia a favor de esa afirmación. El hecho de que ambas proporciones sean iguales estadísticamente significará que no existe una tendencia para la afirmación correspondiente. Por el contrario, si la proporción de personas se encuentra en su mayoría seleccionando calificaciones menores a 5 entonces la tendencia sería desfavorable respecto a la afirmación.

2) Tablas de contingencia para probar la de dependencia entre las siguientes relaciones:

- a. Perfil psicosocial con respecto al nivel de acuerdo sobre un cambio en el modelo de desarrollo.
- b. Nivel de acuerdo con los problemas relativos a los ejes ambiental, económico y social de la sustentabilidad respecto al cambio de modelo de desarrollo.

El software utilizado para la elaboración de las pruebas estadísticas fue NCSS 2000.

Limitaciones

Como ya se mencionó una limitante importante para el análisis de los resultados de este estudio es el hecho de que la muestra no cuente con la representatividad de todas las clases sociales. Por otra parte, el tamaño de la muestra y la ubicación geográfica son fuertes limitaciones para llegar a conclusiones adecuadas respecto a la hipótesis planteada en este estudio; sin embargo, creemos que el valor de esta investigación radica en la reflexión realizada a través del análisis histórico y la propuesta metodológica ya que, si se aplica a una muestra con las características necesarias, podría dar una idea más sólida de las tendencias de la generación Millennial.

Resultados

La muestra estuvo conformada por 40% de individuos de clase media alta y 60% de clase alta, el 48% de los encuestados fueron hombres y el 52% mujeres, 53% de los encuestados se encontraban entre 18 a 20 años, el 29% entre 21 a 30 años y el 18% entre 30 y 34 años.



Todas las pruebas inferenciales, dada la naturaleza de la muestra, se concluyeron con una significancia máxima del 10%. El resultado de la comparación entre las proporciones de personas a favor o en contra de cada una de las 19 afirmaciones se muestran en tabla 1.



Tabla 1. Comparación de proporciones.

	Bajo	Medio	Alto	Prom	Sig.
1. Estoy en contra de hacer donaciones monetarias para deducir impuestos.	0.36	0.29	0.36	3.8	1.0000
2. Considero que es más importante reciclar que reducir el consumo.	0.36	0.24	0.40	4.0	0.6637
3. Cuando hago trabajos en equipo, me gusta que las cosas se hagan a mi manera.	0.31	0.22	0.47	4.4	0.1301
4. Me gusta estudiar lo necesario para pasar la materia.	0.24	0.07	0.69	5.1	0.0000
5. Cuando tengo una buena idea, exijo que me den el crédito.	0.16	0.20	0.64	5.0	0.0000
6. El dinero para caridad, debería de utilizarse para generar empleos.	0.13	0.20	0.67	5.1	0.0000
7. Creo que el consumismo contribuye al incremento en la pobreza.	0.16	0.31	0.53	4.8	0.0002
8. Si solo puedo comprar una cosa, elijo la que más necesito.	0.04	0.09	0.87	6.2	0.0000
9. Prefiero ser voluntario que donar dinero.	0.18	0.22	0.60	5.0	0.0000
10. Es mejor brindar educación que regalarle cosas a la gente pobre.	0.04	0.04	0.91	6.2	0.0000
11. Estoy en desacuerdo en que alguien trabaje mucho y gane muy poco.	0.13	0.11	0.76	5.7	0.0000
12. Prefiero consumir en una empresa que pague de manera justa a sus empleados.	0.04	0.16	0.80	5.9	0.0000
13. Me gusta que, al salir con amigos, hagamos lo que yo propuse.	0.29	0.33	0.38	4.2	0.3711
14. Prefiero hacer las cosas de la manera más rápida, aun y cuando sacrifica calidad.	0.60	0.24	0.16	3.0	0.0000





15. Es mejor comer productos vegetales que comer carne.	0.47	0.13	0.40	3.8	0.5234
16. Los problemas de sustentabilidad solo se podrán resolver si buscamos alternativas para hacer negocios.	0.24	0.22	0.53	4.5	0.0049
17. Si mi vehículo funciona perfectamente, no veo la necesidad de cambiarlo por uno nuevo.	0.11	0.07	0.82	5.5	0.0000
18. Me gusta que tomen en cuenta mis ideas al trabajar en equipo.	0.04	0.07	0.89	6.0	0.0000
19. Qué tan de acuerdo estarías con un cambio en el modelo de desarrollo.	0.07	0.20	0.73	5.4	0.0000

Fuente: Elaboración Propia

Nota: La hipótesis nula indica que las proporciones son iguales. La significancia representa la probabilidad de que dicha hipótesis sea verdadera.

La tabla anterior muestra que las preguntas 1, 2, 3, 13, y 15 tiene una significancia mayor al 10%, por lo que se asume que estos ítems no muestran ninguna tendencia sobre la afirmación correspondiente. Las preguntas restantes muestran una significancia menor al 10% y dado que el error máximo es del 10%, estas diferencias son significativas.

Respecto al análisis de las proporciones, los resultados de la comparación de muestras muestran que 14 de 19 ítems obtuvieron una tendencia a favor de la afirmación correspondiente, lo cual da evidencia de que hay tendencias a favor de los siguientes aspectos: 1) buscan hacer el mínimo esfuerzo, 2) buscan reconocimiento, 3) les dan prioridad a las necesidades sobre los deseos, 4) son sensibles a los problemas de los ejes económico y social, y 5) están a favor de un cambio de modelo de desarrollo. Las 5 preguntas que no reportan diferencia estadística dan evidencia de que la generación no tiene tendencias por características de la personalidad maquiavélicas ni autoritarias, además de que se muestran poco sensibles a los problemas del eje ambiental.

Los resultados de las pruebas de dependencia muestran que los encuestados solo fueron sensibles a los ítems relacionados con la justicia social. Muestran también tener niveles bajos de maquiavelismo, siendo consistente con el análisis anterior. La tabla 2 muestra los resultados de las tablas de dependencia.



Tabla 2. Dependencia entre variables

	Chi-Square	Significancia	Decisión
1 vs 11	2.79	0.0804	Rechazar la Ho
4 vs 9	3.08	0.0452	Rechazar la Ho
12 vs 19	2.81	0.0517	Rechazar la Ho
9 vs 19	2.99	0.0673	Rechazar la Ho

Fuente: Elaboración propia

Nota: la hipótesis nula señala que la pareja de ítems es independiente. La significancia es la probabilidad que la hipótesis nula sea verdadera.

1: Estoy en contra...impuestos.

4: Me gusta...materia.

9: Prefiero ser voluntario...dinero.

11: Estoy en desacuerdo...muy poco.

12: Prefiero consumir...empleados.

19: Que tan de acuerdo...desarrollo.

En la tabla anterior no se muestran el resto de las preguntas debido a que no presentaron una relación de dependencia. Las relaciones que resultaron significativas muestran una relación de dependencia entre la justicia social y estar a favor del cambio de modelo de desarrollo.

Aunado a los resultados de la tabla 1, las tablas de dependencia mostraron relación significativa en los ítems relacionados con la justicia social y el ítem de nivel de acuerdo con el cambio de modelo de desarrollo, lo cual da evidencia de que la generación Millennial es más sensible al eje social que al eje económico y ambiental. Un factor que posiblemente afectó la sensibilidad de los individuos solo al eje social puede deberse al hecho de ser de las clases sociales media-alta y alta, lo cual limita su exposición a problemas económicos y ambientales.

Conclusión

A lo largo de la historia, es notable la forma en la cual las “nuevas generaciones” (cuando en su momento lo fueron) tuvieron tendencias que lograron cambios en los modelos de desarrollo de la sociedad. Con diversas motivaciones, estas generaciones lograron incidir en el planteamiento de nuevos modelos que ayudaron a satisfacer las necesidades. Un factor clave dentro de las nuevas propuestas de desarrollo fue en gran parte el aspecto social, más que el económico o el



político; ya que, en casi todas las situaciones, la motivación en común fue la desigualdad social.



Actualmente, nos encontramos en un punto muy importante para la humanidad. Las consecuencias del modelo de desarrollo actual son visibles ante nuestros propios ojos, situación que plantea una clara necesidad por cambiar. Tanto en la teoría como en los resultados del estudio empírico, se muestra que los Millennials son sensibles a estos efectos, en particular a aquellos que tratan de la justicia social, de manera similar a como lo estuvieron las generaciones que indujeron los cambios históricos.

En la teoría, la generación Millennial se describe como una generación impaciente, poco tolerante a resultados negativos y con poca resiliencia con respecto a estos, además de que busca satisfacción inmediata. Asimismo, tanto en la teoría como en el estudio empírico se mostró que la generación hace por lo general el mínimo esfuerzo, lo cual lleva a asumir que, aunque los Millennials se sienten insatisfechos, no están dispuestos a hacer un gran esfuerzo por conseguir un cambio. Traduciendo esto a la situación actual en México, nos lleva a una posible razón por la cual la izquierda ha recibido un aparente apoyo por parte de la generación Millennial; ellos quieren un cambio, pero buscan modelos ya existentes para lograr este cambio en vez de proponer uno nuevo.

Futuras investigaciones

Dado que las limitaciones de este estudio son la composición y el tamaño de la muestra, que los encuestados pertenecen únicamente al área metropolitana de Monterrey, y que forman parte de las clases socioeconómicas media-alta y alta, se recomienda replicar esta investigación ampliando el tamaño de la muestra e incluyendo individuos de diversas zonas geográficas y de todos los segmentos socioeconómicos.

Bibliografía

Allik, J., Laidra, K. , Realo, A. and Pullmann, H. (2004), *Personality development from 12 to 18 years of age: changes in mean levels and structure of traits*. Eur. J. Pers., 18: 445-462. doi:10.1002/per.524



Altemeyer, B. (2008). *The Other "Authoritarian Personality"*. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60382-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60382-2)



Amy Glass, (2007) "Understanding generational differences for competitive success", *Industrial and Commercial Training*, Vol. 39 Issue: 2, pp.98-103, <https://doi.org/10.1108/00197850710732424>

Ashton, T. S., (1997). "The Industrial Revolution 1760-1830," OUP Catalogue, Oxford: *Oxford University Press*, number 9780192892898.

Barreras, D., & Durán, C. (2013). *Breve historia del feudalismo*. Madrid: *Nowtilus*.

Bleidorn, W., Kandler, C., Hülshager, U.R., Riemann, R., Angleitner, A., Spinath, F. M. (2010) *Nature and nurture of the interplay between personality traits and major life goals*. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 99(2), Aug 2010, 366-379

Bonner, F. A., Marbley, A. F., & Howard-Hamilton, M. F. (2011). *Diverse millennial students in college: Implications for faculty and student affairs*. Sterling, Virginia: *Stylus Pub*.

Cheng, C. (1990). *Behind the Tiananmen Massacre: Social, political, and economic ferment in China*. Boulder, Colorado: *Westview Press*.

CMMAD (1987). *Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. Nuestro Futuro Común*. Consultado en: <http://www.un.org/es/comun/docs/?symbol=A/42/427>

Debard, R. (2004). Millennials coming to college. *New Directions for Student Services*, 2004(106), 33-45. doi:10.1002/ss.123

Ferris, S. P. (2011). Millennials, Social Networking and Social Responsibility. In I. Management Association (Ed.), *Virtual Communities: Concepts, Methodologies, Tools and Applications* (pp. 277-291). Hershey, Pennsylvania: *IGI Global*. doi:10.4018/978-1-60960-100-3.ch120

Findlay, R., Henriksson, R., Lindgren, H., & Lundahl, M. (2006). *Eli Heckscher, International Trade, and Economic History*. Massachusetts: *The MIT Press*.



Gaddis, J. L. (2007). *The Emerging Post-Revisionist Synthesis on the Origins of the Cold War*, *Diplomatic History*, Volume 7, Issue 3, 1 July 1983, Pages 171–190, <https://doi.org/10.1111/j.1467-7709.1983.tb00389.x>



Hitchens, M. G., & Roupp, H. (2007). *SAT subject test, world history*, 2008. Hauppauge, New York: *Barrons Educational Series*.

Howe, N., Matson, R. J., & Strauss, W. (2000). *Millennials rising: The next great generation*. New York: *Vintage Books*.

Hunt, L. (2004). *Politics, culture, and class in the French Revolution*. London: *University of California Press*.

Inglehart, R. (2015). *Modernization and postmodernization: Cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princeton, New Jersey: *Princeton University Press*.

Marx, K., & Engels, F. (1848). *The Communist Manifesto*.

McCrae, Robert R., Costa Jr., Paul T., Terracciano, Antonio, Parker, Wayne D., Mills, Carol J., De Fruyt, Filip, Mervielde, Ivan. (2002). *Personality trait development from age 12 to age 18: Longitudinal, cross-sectional and cross-cultural analyses*. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 83(6), Dec 2002, 1456-1468

Mudrack, P. (2007). *Individual Personality Factors That Affect Normative Beliefs About the Rightness of Corporate Social Responsibility*. Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0007650306290312>

Overton, M. (2006). *Agricultural revolution in England: The transformation of the agrarian economy 1500-1850*. Cambridge: *Cambridge Univ. Press*.

Pérez-Stable, M. (2012). *The Cuban Revolution: Origins, course and legacy*. New York: *Oxford University Press*.

Preston, D. (2000). *Boxer rebellion: The dramatic story of chinas war on foreigners that shook the world in the summer of 1900*. *Bloomsbury Publishing USA*.



Poniatowska, E. (2012). *La noche de Tlatelolco: Testimonios de historia oral*. México, D. F: Ediciones Era.



Pozueco, J., & Moreno, J. (2013). LA TRÍADA OSCURA DE LA PERSONALIDAD EN LAS RELACIONES ÍNTIMAS *Psicopatía, maquiavelismo, narcisismo y maltrato psicológico*. Retrieved from https://www.researchgate.net/profile/Jose_Pozueco-Romero/publication/285234239_La_Triada_Oscura_de_la_Personalidad_en_las_Relaciones_Intimas_Psicopatia_Maquiavelismo_Narcisismo_y_Maltrato_Psicologico/links/565ca26308aefe619b253887/La-Triada-Oscura-de-la-Personalidad-en-las-Relaciones-Intimas-Psicopatia-Maquiavelismo-Narcisismo-y-Maltrato-Psicologico.pdf

Pytlik Zillig, L. M., Hemenover, S., & Dienstbier, R. (2002). *What Do We Assess when We Assess a Big 5 Trait? A Content Analysis of the Affective, Behavioral, and Cognitive Processes Represented in Big 5 Personality Inventories*. Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0146167202289013>

Sujansky, J. G., & Ferri-Reed, J. (2009). *Keeping the millennials: Why companies are losing billions in turnover to this generation, and what to do about it*. Hoboken, New Jersey: Wiley.

Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Cannan ed.), in 2 vols.

Sweeney, R. (2006). *Millennial Behaviors and Demographics*. Retrieved from <https://certi.mst.edu/media/administrative/certi/documents/Article-Millennial-Behaviors.pdf>

