

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA
FACULTAD DE PSICOLOGÍA

Título del Proyecto

Estudio exploratorio de la actitud y valoración del dinero en docentes de nivel
primario del barrio de Punta Mogotes de la ciudad de Mar del Plata

Informe final del trabajo de investigación correspondiente al requisito curricular
conforme O.C.S. N° 143/89

Apellido y Nombre del Alumno

Álvarez, Pablo Ezequiel

Matrícula

6389/04

Documento de Identidad

DNI 22.709684

Apellido y Nombre de la Supervisora

Lic. Redondo, Ana Isabel

Cátedra de radicación

Psicología Laboral

Fecha de Presentación

Marzo 2010



N° CLASIFICACION:	ADQUISICION:
	<i>base.</i>
	N° INVENTARIO:
	R-952

Uso del Trabajo de Investigación

Este Informe Final corresponde al requisito curricular de investigación y como tal es propiedad exclusiva del alumno Pablo Ezequiel Álvarez de la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional de Mar del Plata y no puede ser publicado en un todo o en sus partes o resumirse, sin el previo consentimiento escrito del autor.

Aprobación de la Supervisora

La que suscribe manifiesta que el presente Informe Final ha sido elaborado por el alumno Pablo Ezequiel Álvarez, matrícula 6389/04 conforme los objetivos y el plan de trabajo oportunamente pautado, aprobando en consecuencia la totalidad de sus contenidos en Abril de 2010.



Firma de la Supervisora
Lic. Ana Isabel Redondo



Informe de Evaluación de la Supervisora

En mi condición de supervisora del presente trabajo de investigación realizado por el alumno Álvarez, Pablo Ezequiel Matrícula 6389/04 dejo constancia de aprobación de los contenidos del mismo.

La lectura del trabajo permite observar el logro de los objetivos propuestos a través de una exposición clara, ordenada y coherente. Con respecto a las condiciones formales de la presentación se cumple con lo estipulado en la reglamentación vigente.

Se trabajó respetando las pautas de la planificación, en forma ordenada y comprometida, resolviendo con eficiencia y responsabilidad las distintas situaciones.

La temática desarrollada puede ser de utilidad para la s Cátedras de Psicología Laboral, Psicología Educacional, Psicología Social, y el Seminario de Psicología Económica por lo cual se sugiere ofrecer este informe a quienes puedan aprovecharlo.

El proyecto de investigación del GIPSIL, del cual se desprende este trabajo de investigación, se vio enriquecido por el aporte y los conocimientos brindados serán incorporados a la base de datos que genera.

Por todo lo anterior, apruebo el trabajo realizado y este informe final.

Mar del Plata, 5 de Abril de 2010.-



Mg. Ana Isabel Redondo
PROFESORA TITULAR

Presentación ante la Comisión Asesora

Atento al cumplimiento de los requisitos prescriptos en las normas vigentes, en el día de la fecha se procede a dar aprobación al Trabajo de Investigación presentado por el alumno Pablo Ezequiel Álvarez, matrícula nº 6389/04.

Firma y aclaración de los miembros integrantes de la Comisión Asesora

Fecha de aprobación

Plan de Trabajo



Trabajo de Investigación de Pregrado - Pablo Ezequiel Álvarez

PLAN DE TRABAJO PARA LA REALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE PREGRADO

Apellido y Nombre del alumno: Álvarez Pablo Ezequiel

Matrícula y Año: 6389 / 04

Supervisora: Magíster Ana Redondo

Título del proyecto: "Estudio exploratorio de la actitud y valoración del dinero en docentes de nivel primario del barrio de Punta Mogotes de la ciudad de Mar del Plata"

Cátedra de Radicación: Psicología Laboral

DESCRIPCIÓN RESUMIDA

Este trabajo pretende investigar las actitudes y valores hacia el dinero de los miembros de la comunidad docente de EGB del barrio de Punta Mogotes, de la ciudad de Mar del Plata.

Existen pocos trabajos relacionados con Psicología Económica y consideramos oportuno indagar el tema debido a la importancia de la socialización económica que es transmitida desde el currículum oculto de una determinada comunidad educativa.

Para los propósitos que busca este trabajo se utilizará como instrumento de medición la "Nueva Escala Ética del Dinero" de Tang y Luna Arocas (1998).

La socialización económica es el aprendizaje práctico del manejo del dinero que se adquiere en la niñez y a partir de este estudio exploratorio estaremos aproximándonos a las actitudes éticas y valores hacia el dinero de los docentes primarios de una comunidad determinada, siendo estos últimos co-formadores de la socialización de los alumnos.

PALABRAS CLAVE

Psicología Económica, Conducta económica, Socialización económica, Docencia y Actitud ética hacia el dinero





Trabajo de Investigación de Pregrado - Pablo Ezequiel Álvarez

incorporado a la naturaleza del dinero como uno de sus objetos de estudios pero en los últimos años se observa una tendencia creciente a incorporar a la investigación los temas relacionados con el uso cotidiano del dinero, las formas como la gente llega a comprender su significado y a manejarse más o menos eficientemente con él y el significado simbólico que posee para los individuos.

Es muy importante considerar las actitudes de todas las personas respecto del dinero y de los docentes en particular. Se han realizado muchas investigaciones respecto del valor que se le da al dinero pero no de las actitudes hacia el dinero de quienes son docentes, siendo ellos formadores que transmiten contenidos y a su vez actitudes a los alumnos.

Un concepto clave de la Psicología económica es el de socialización económica. Éste refiere al aprendizaje práctico que se adquiere en la niñez en cuanto al manejo del dinero. Al indagar en docentes del nivel de EGB respecto de estos conceptos estaremos en condiciones de describir la caracterización, respecto del tema, que tienen los formadores. Esto influye directamente sobre el Currículum oculto que forma parte de toda comunidad educativa y que influye en el estilo de enseñanza que cada docente imparte.

Por ello surgen en principio algunos interrogantes respecto a la temática: ¿Cómo se organizan los docentes con su dinero? ; ¿De qué manera relacionan los docentes respecto del concepto bien-mal y dinero?; ¿Cómo estiman los docentes que las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según la equidad y la igualdad?; ¿Qué relación le asignan los docentes al dinero respecto del éxito personal y social?; ¿Cómo entienden los docentes que influye el dinero en la capacidad de auto-expresión?; ¿De qué manera creen los docentes que incide el dinero en la influencia social?; ¿Cómo estiman que el dinero influyen en el poder de control?; ¿Cómo relacionan los docente al dinero y la felicidad?; ¿De qué forma describen la relación riqueza- dinero?; ¿Cómo estiman los docentes que el dinero es motivador?

Desde el momento de su nacimiento, el individuo está interactuando con otros, se ve sometido a las regulaciones que éstos le imponen y va construyendo modelos y teorías que le permiten explicarse este mundo. Esta construcción se desarrolla en un



Trabajo de Investigación de Pregrado - Pablo Ezequiel Álvarez

aspectos previstos para la descripción y análisis del problema de investigación, diseñada con una adaptación para la investigación que nos ocupa definiendo los indicadores con mayor claridad y extensión para facilitar la recolección y utilización de los datos. Además se agregarán otros datos, como edad, sexo y antigüedad en el establecimiento educacional. El instrumento diseñado por estos autores indaga diez variables, en base a los siguientes factores: A.-Presupuesto; B.-Dinero malo-bueno; C.-Equidad; D.-Éxito; E.-Auto-expresión; F.-Influencia social; G.-Poder de control; H.-Felicidad; I.-Riqueza; J.-Motivación. Esta compuesto por 37 ítems y el encuestado debe seleccionar entre 5 opciones de la escala: 1-completamente desacuerdo; 2-bastante en desacuerdo; 3-neutro; 4- bastante de acuerdo; y 5-completamente de acuerdo.

Los datos obtenidos se analizarán y sistematizarán utilizando el paquete informático ISSP.

Universo de análisis

El Universo de análisis estará compuesto por la lista de los docentes del nivel de E.G.B del barrio de Punta Mogotes de la ciudad de Mar del Plata en ejercicio en el año 2009.

Muestra

Las docentes se seleccionarán de la lista de asistencia de los dos establecimientos del nivel de EGB del barrio de Punta Mogotes, realizándose con aquellas que voluntariamente accedieran a realizar la encuesta propuesta. (El barrio de Punta Mogotes solo tiene dos colegios primarios, uno estatal y otro privado, a los docentes de estos establecimientos se les administraría el instrumento.

Lugar de realización del trabajo

Mar del Plata- Barrio Punta Mogotes- Escuelas de Nivel EGB.

Cronograma de actividades



Trabajo de Investigación de Pregrado - Pablo Ezequiel Álvarez

- Denegri, M.; Fernández, F; Iturra,R.; Palavecinos, M. Y Rios, M. (1998). *Desarrollo del pensamiento económico en la infancia y adolescencia*. Boletín de Investigación.
- Descouvieres, Carlos (1978). *Psicología económica. Temas escogidos*. Santiago . CESO
- Galende, E (1998). *De horizontes inciertos*. Buenos Aires. Paidós.
- Galende, E (2001). *Sexo y amor*. Buenos Aires. Paidós.
- Hernandez Sampieri, R. ; Fernandez Collado, C. y Baptisa, Lucio (1991). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw, Editores
- Ledesma, Christian y Lafuente, Jaime. (1999). *Actitudes hacia el dinero en jóvenes de 18 a 23 años*. Universidad Católica Boliviana.0
- Lespada J.C y otros (2007). *Aprender y enseñar en comunidades socialmente desfavorecidas*. ISFD. Almafuerde.
- Luna-Arocas, R. (1988a). *Dinero, trabajo y consumo*. Valencia. Promo libro
- Luna-Arocas, R. (1998b). *El dinero como motivador laboral en la gestión de los Recursos Humanos*. Revista de Estudios Empresariales de Cartagena , 3, 45-59
- Madanes, C (1997) *El significado oculto del dinero*. Buenos Aires. Granica
- Oggero, Haydee. (2004). *Educación formal y decisión económica*. Precongreso marplatense de Psicología "Psicología, Ciencia y Profesión en Mar del Plta". Universidad Nacional de Mar del Plata. Argentina
- Oggero, Haydeé. (2006). *Las parejas y la toma de decisiones económicas*. XIII Jornadas de Investigación de la Facultad de Psicología de la Universidad de Buenos Aires.
- Quintanilla Pardo, I.(1998) *Psicología Económica*. Mc. Graw Hill. Madrid

Índice General

Portada	I
Uso del Trabajo de Investigación	II
Aprobación de la Supervisora	III
Informe de Evaluación de la Supervisora	IV
Presentación ante la Comisión Asesora	V
Plan de Trabajo	VI
Índice General	VII

“Estudio exploratorio de la actitud y valoración del dinero en docentes de nivel primario del barrio de Punta Mogotes de la ciudad de Mar del Plata”

Capítulo	Tema	Página
I	Introducción	1
II	Marco Teórico	2
	Definición y Objeto de Estudio	2
	Modelos y Teorías de la Conducta Económica	3
	Métodos de Investigación en Psicología Económica	7
	Socialización Económica	8
	Curriculum Oculto	9
	La Psicología del Dinero	9
	Actitudes	11
	La Importancia de esta Temática	12
III	Metodología	14
	Objetivos	14
	Métodos y Técnicas	14
	Preguntas de Investigación	15
	Universo de Análisis. Muestra	16
	Lugar de Realización del Trabajo	17
	Instrumento de Relevamiento de Datos	17
	Factores y Variables	17
		21
IV	Presentación e Interpretación de los datos	21
	Perfil de encuestados	23
	Factor Presupuesto	29
	Factor Dinero bueno-malo	29
	Factor Equidad	34

	Factor Éxito	40
	Factor. Autoexpresión	43
	Factor Influencia Social	49
	Factor Poder de Control	53
	Factor Felicidad	60
	Factor Riqueza	64
		75
V	Conclusiones	79
	Bibliografía	81
	Anexo 1	

ESTUDIO EXPLORATORIO DE LA ACTITUD Y VALORACIÓN DEL DINERO EN DOCENTES DE NIVEL PRIMARIO DEL BARRIO DE PUNTA MOGOTES DE LA CIUDAD DE MAR DEL PLATA

Capítulo I. Introducción

La presente investigación forma parte del requisito curricular de la carrera Licenciatura en Psicología de la Universidad Nacional de Mar del Plata. Dicha investigación es un estudio exploratorio que se inscribe dentro de ámbito de estudio de la Psicología Económica, la cual surgió como una nueva rama de la Psicología para explicar fenómenos individuales y sociales, donde el dinero cada vez tiene mayor relación con los problemas mas íntimos de las personas. A su vez, este estudio se relaciona con la Psicología Educacional ya que se parte de la concepción de que los educadores son co-formadores de la socialización de los alumnos en referencia al manejo del dinero y también se relaciona con la Psicología Laboral, pues la actitud y la relación con el dinero está íntimamente en interacción con el trabajo.

El objeto del presente estudio es caracterizar y describir las actitudes y valoración ética del dinero en docentes del Barrio de Punta Mogotes, Mar del Plata, Provincia de Buenos Aires, teniendo de esta manera una aproximación para comprender qué actitudes hacia el dinero transmiten los docentes desde el currículum oculto a los alumnos. Teniendo en cuenta que estas actitudes pueden influir en el comportamiento y la importancia que tiene el dinero en la actualidad, pues permite cubrir las necesidades vitales, mejor calidad de vida, permite comprar, funciona como símbolo de diferenciación social, de pertenencia a grupos, y en la sociedad actual el dinero se relaciona con sentimientos de satisfacción y de éxito. (Denegri, 1999).

Para tal fin se utilizó como instrumento de medición la "Nueva Escala Ética del Dinero" de Tang y Luna Arocas (1998).

Capítulo II. Marco Teórico

Psicología Económica

1. Definición y Objeto de Estudio.

Según Denegri Coria (2000), la Psicología Económica se ocupa del estudio de la conducta económica, de las variables que afectan a las decisiones económicas que toman los individuos y grupos sociales. Se interesa por entender y comprender el mundo económico en sus distintos aspectos. La conducta económica es un fenómeno complejo el cual implica varios elementos a tener en cuenta: Factores personales, factores sociales y culturales y factores situacionales. La conducta económica no tiene lugar en el vacío o separada de la conducta humana. El estudio de la conducta económica implica diseños de investigación que incluyan múltiples variables. Se destacan los siguientes propósitos centrales de la investigación en la Psicología económica:

- 1) Proporcionar datos objetivos sobre la conducta económica de los individuos y las formas cómo estos comprenden el mundo de la economía para servir de insumo a las decisiones sobre política económica.
- 2) Contribuir a la teoría económica, principalmente en el nivel macroeconómico, al proporcionar descripciones confiables de la conducta de consumidores, proveedores y actores económicos en general.
- 3) Proporcionar datos y modelos sobre la conducta del consumidor, los procesos de socialización económica y las variables que influyen en la toma de decisiones para servir intereses de educación para el consumo y para el mundo de la economía.

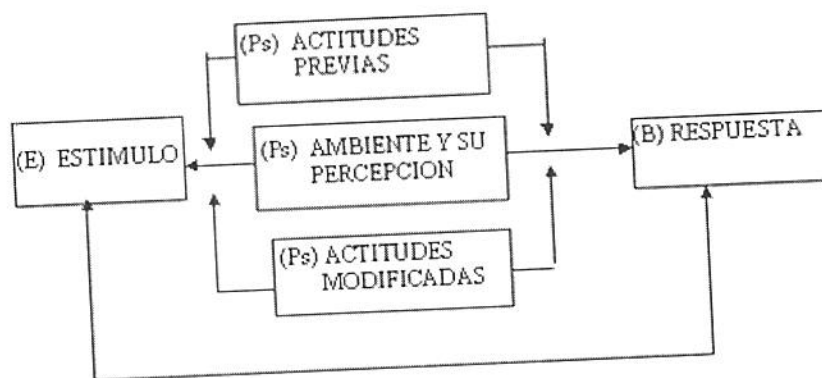
Por otra parte, Oggero (2004) enuncia que la Psicología Económica tiene como objeto principal de estudio los comportamientos y decisiones económicas de las personas, surgiendo de esta manera la necesidad de considerar variables como las expectativas, actitudes, percepciones, motivaciones, que



podrían asociarse con dichos comportamientos (Katona,1979). A su vez, la Psicología Económica se define como aquella rama de la Psicología aplicada al estudio del comportamiento económico, con un corpus conceptual y técnico propio.

2. Modelos y Teorías de la Conducta Económica.

A Katona se lo considera el “padre” de la Psicología Económica en Estados Unidos. El mérito fundamental de Katona es que incorporó al análisis económico las variables psicológicas, especialmente las actitudes y expectativas (Denegri Coria,2000).



1. Entre el estímulo económico y las respuestas comportamentales median variables psicológicas (Ps).
2. El estímulo económico (E) es las condiciones económicas objetivas existentes, por ejemplo, tasa de desempleo, valor del dinero, renta per cápita y tasa impositiva.
3. Las respuestas comportamentales (B) son las conductas que se manifiestan a través de la compra, inversión, ahorro y utilización de bienes y servicios.
4. Las variables psicológicas actúan como intermediarias y son:
 - a. Las actitudes previas que son el resultado de la percepción dentro de una situación particular donde se produce el estímulo.
 - b. El ambiente se refiere a la situación económica del individuo, su percepción de esta situación y sus condiciones reales de intercambio.

c. Las actitudes modificadas son el efecto de la conducta del propio individuo ante los estímulos económicos y los resultados obtenidos.

5. Existe un mecanismo de retroalimentación entre la conducta (B) y la situación económica (E).

6. En consecuencia, la conducta del consumidor (B) influye con sus compras o sus ahorros sobre la situación económica (E). Y esta, mediada por variables psicológicas (Ps) influye, en situaciones de depresión o crecimiento, sobre la conducta del consumidor (B).

Ciertas actitudes significativas y procesos perceptuales, desarrollados por los individuos para interactuar con el mundo, permiten explicar sus comportamientos económicos. En la conceptualización de W. Fred van Raaij (1981) se propone un modelo teórico para lo cual realiza un análisis secuencial de los conceptos claves de la Psicología Económica:

1. El comportamiento económico es el comportamiento que involucra decisiones económicas y las causas y consecuencias de estas decisiones y éste "no tiene lugar en el vacío o separado de otros aspectos del comportamiento humano" (Theodoulous, 1996).

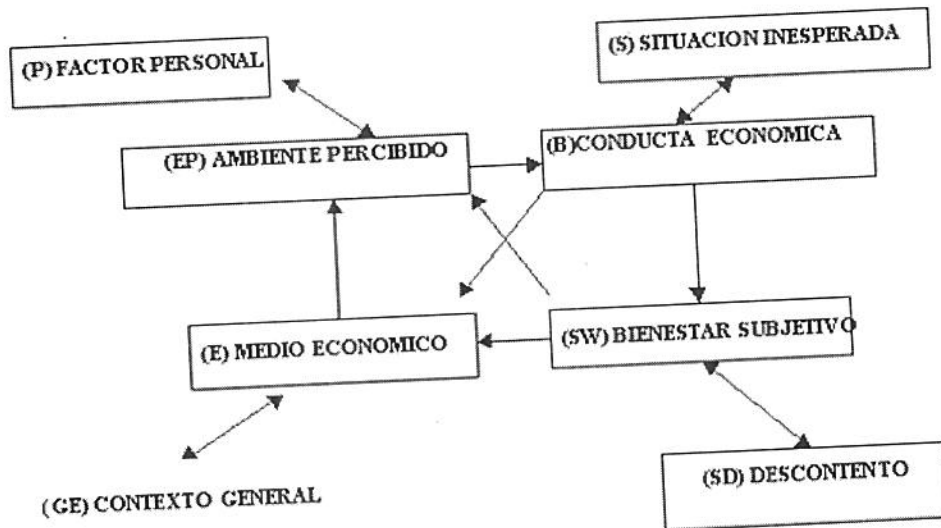
2. Las decisiones económicas involucran dinero, tiempo y esfuerzo para obtener productos servicios, trabajo, ocio, elecciones entre productos alternativos y decisiones entre conductas de ahorro v/s gasto. De esta forma, cualquier conducta que involucre elecciones o que tenga como objetivo transar con alternativas o invertir, suponiendo que esto traerá futuras ganancias o beneficios, puede ser llamada decisión económica.

3. Las decisiones económicas se caracterizan por las renunciaciones que debe hacer el individuo (costo de oportunidad), la evaluación de los beneficios presentes o futuros de un desembolso (gasto o ahorro), la evaluación de los beneficios esperados de algunas alternativas (análisis costo / beneficio), y, finalmente, la conducta concreta.

4. Los criterios usuales para una decisión económica son el financiero, el temporal, o el del esfuerzo requerido para conseguir las expectativas de bienestar presente o futuro.
5. Los determinantes de las decisiones económicas incluyen factores personales, culturales, situacionales y económicos generales que las estimulan o las inhiben.
6. Los factores personales son las características de personalidad del individuo, su estilo de vida personal y familiar, y las normas y valores de una sociedad o una cultura que estimulan o inhiben ciertos comportamientos. Estos pueden variar según regiones, subculturas, grupos etarios o género.
7. Los factores situacionales son las condiciones y circunstancias que normalmente limitan las decisiones económicas, tales como el ingreso disponible, el tamaño de la familia, el tipo de hogar o la situación del mercado.
8. Entre los factores económicos generales se incluyen la equidad percibida en la distribución de ingresos, las tasas de inflación e interés, el nivel de despidos y las políticas económicas del gobierno. Estos factores generales generan actitudes pesimistas u optimistas y expectativas en las personas, las cuales influye en los deseos de gastar, ahorrar o invertir los ingresos.

El modelo de integración de Fred van Raaij (1981) integra las variables económicas con las psicológicas. Insiste en la necesidad de considerar la retroalimentación entre la conducta económica y las condiciones del medio.

Se representa gráficamente de la siguiente manera:



1. Al centro se origina un cuadrado en cuyos vértices estarían el medio económico (E) y en su diagonal la conducta económica (B), el ambiente percibido (EP) y en su diagonal el bienestar subjetivo (SW).
2. El medio económico incluye las disponibilidades personales, la situación del mercado, el tipo de empleo, las fuentes de ingreso y la influencia del contexto general (GE) que puede ser de recesión o de expansión. Se ve influido además por las políticas económicas a nivel medioambiental y la inseguridad.
3. Este medio económico (E) se percibe de manera diferente por los consumidores y los directivos de empresas o los proveedores, lo que da lugar al ambiente percibido (EP) que traduce el clima de los negocios, los precios y la idea que poseemos del reparto de los ingresos y la posición social.
4. Así la conducta económica (B) se ve más determinada por el ambiente percibido (EP) que por el medio económico (E). La relación entre medio económico y ambiente percibido depende de la experiencia personal y la comunicación social. Los factores personales (P) como valores, aspiraciones, estilos cognitivos también intervienen en el proceso al igual que las variables sociodemográficas (edad, profesión, composición familiar, nivel socioeconómico etc.).

5. La conducta económica (B) puede alterarse por la influencia de un suceso esperado o inesperado (S). Por ejemplo, elegir una casa en función del N° de miembros del grupo familiar o variar las intenciones por la influencia de un premio o una pérdida de poder adquisitivo.
6. El bienestar subjetivo (SW) es consecuencia de la conducta económica. Este bienestar puede incluir la satisfacción o el descontento asociado a la compra o sus reclamaciones. También el aprendizaje y la búsqueda de reducción de la disonancia cognitiva, los resultados negativos del consumismo (polución, ruido etc.) contribuyen a degradar, o si es positivo a mejorar, el bienestar subjetivo. Este bienestar se transforma en clima social cuya forma más extrema es el descontento (SD) que a su vez influye sobre el ambiente percibido (EP) y el medio económico (E).
7. Por su parte, la conducta económica (B) puede influir directa y decisivamente sobre el medio económico (E).

Este modelo incorpora un aspecto de dinamismo y avanza significativamente desde el modelo de Katona al incorporar la interacción con nuevos elementos.

3. Métodos de Investigación en Psicología Económica

Según Denegri Coria (2000) los procedimientos de investigación más utilizados en Psicología Económica son:

1. "Surveys": pretenden abordar variables de orden demográfico y financiero (ingresos, empleo, vivienda, seguros, compra de bienes, inversión, etc.) y de orden psicológico (actitudes, toma de decisiones, intenciones de compra etc.). Emplean una muestra extensa que sea representativa de la población y más que interpretarse explicativamente, se usan para realizar pronósticos de conductas mediante extrapolación.

2. Test coyunturales: recogen opiniones de empresarios y usuarios mediante encuestas de sondeo. Sus preguntas apuntan a detectar expectativas de inversión, perspectivas de desarrollo, actitudes ante la situación económica general. Sus resultados permiten observar tendencias.
3. Escalas de actitudes y hábitos de consumo: permiten evaluar la actitud de las personas frente a determinados temas económicos: ahorro, endeudamiento, deberes y derechos de los consumidores y también evaluar hábitos concretos de consumo domésticos, uso del crédito etc. (Luna; 1998; Denegri, Palavecinos y Ripoll, 1998; Luna, Quintanilla y Díaz, 1995; Tang, 1992)
4. Entrevistas semi estructuradas: su objetivo es acceder a las representaciones sociales y procesos de construcción de conceptos económicos en sujetos de diferentes grupos. Son muy utilizadas en los estudios evolutivos de desarrollo de nociones económicas y de socialización económica.

4. Socialización Económica

El ser humano desde su nacimiento va interactuando con otros, se ve obligado a las regulaciones que éstos imponen y va construyendo teorías y modelos para explicarse a sí mismo el mundo exterior, siendo éste activo en la información que recibe. El ambiente social, donde el ser humano se desarrolla, entrega informaciones, normas y valores que finalmente el individuo les da sentido para poder predecir y explicarse la realidad. Dentro del conjunto de representaciones acerca del mundo están las de orden económico, que resulta un organizador para desenvolverse dentro del mundo de la economía y el consumo (Denegri, 2000). En otras palabras y sintetizando la idea, el concepto de socialización económica, que es clave en la Psicología Económica, refiere al aprendizaje práctico que se adquiere en la niñez y en la adolescencia, en cuanto al manejo del dinero. En referencia a este concepto Denegri Coria (2000) denomina "mesada" a una cantidad determinada de dinero y semanal

para darle a los niños, para que en vez de entregarles según sus necesidades, los padres les den a sus hijos una experiencia de aprendizaje práctico en cuanto al manejo de dinero. Según la autora los niños aprenden a través de la recepción regular, a cómo manejar el dinero más inteligentemente; ellos aprenden tomar decisiones sobre cómo ahorrar y gastar su dinero y cómo planear para conseguir metas económicas a futuro, ya que por medio de la mesada se permite que el niño comprenda la finitud del dinero.

5. Currículum Oculto

Por otra parte desde este marco teórico se tiene en cuenta el concepto de currículum oculto, conocido en el ambiente de la docencia. Se define como el conjunto de normas, costumbres, creencias, lenguajes y símbolos que se manifiestan en la estructura y el funcionamiento de una institución. Sin pretenderlo de manera reconocida, el currículum oculto constituye una fuente de aprendizajes para todas las personas que integran la organización (Perrenoud, 1990).

6. La Psicología del dinero

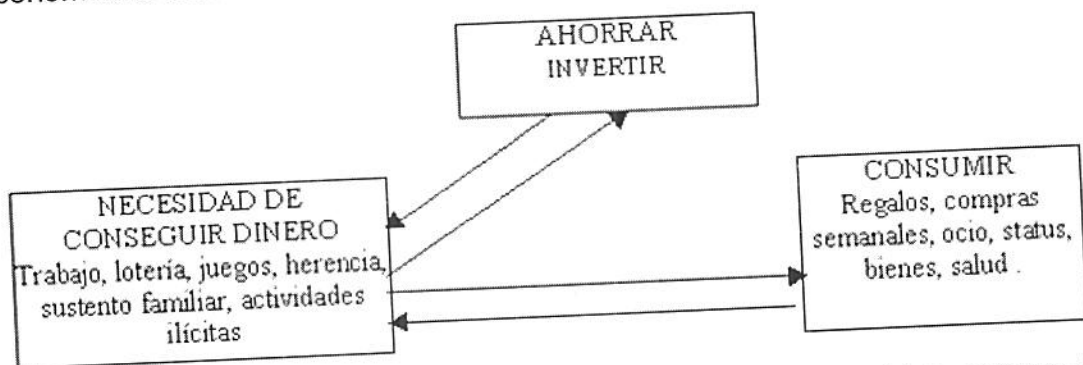
El dinero es importante por múltiples razones, entre las cuales se destacan: que el dinero permite que las personas puedan comprar y por lo tanto cubrir sus necesidades vitales; y que su posesión se relaciona con la calidad de vida y con los símbolos de diferenciación social y de pertenencia a grupos actuando como un símbolo social. En nuestra sociedad actual, la posesión de dinero se asocia con sentimientos de satisfacción y felicidad personal.

El dinero permite comprar bienes y servicios y, de este modo, poseerlos lo que distingue al sustrato materialista de las sociedades de fin de siglo donde la posesión de bienes se asimila a la valía personal y social.



La realidad del dinero es una realidad social, se constituye en el eje del trasfondo conversacional de la sociedad y en fuente de conflictos. Sin embargo, la Psicología Económica no siempre ha incorporado a la naturaleza del dinero como uno de sus objetos de estudio pero en los últimos años se observa una tendencia creciente a incorporar a la investigación los temas relacionados con el uso cotidiano del dinero, las formas como la gente llega a comprender su significado y a manejarse más o menos eficientemente con él y el significado simbólico que posee para los individuos.

Para Luna (1998), el siguiente diagrama permite graficar las relaciones primarias entre Dinero - Ahorro - Consumo (DAC) que se establecen en la vida económica cotidiana:



En este esquema se observa que el dinero se debe conseguir fundamentalmente con dos finalidades, ya sea para consumir o bien para ahorrarlo (futuros consumos) o invertirlo para conseguir más dinero.

Desde la perspectiva económica, el dinero ha sido conceptualizado como un medio de intercambio por el cual se valoran los productos y servicios del mercado. De este modo, posee cualidades que hacen que todo lo existente en el mercado pueda ser cuantificado mediante un precio. Eso supone crear equivalencias entre los productos a través de los precios del mercado, por lo que yo podría comprar un libro, un ramo de flores o una botella de whisky por el mismo valor. Así, la experiencia cotidiana con el dinero nos crea un concepto subjetivo de su valor porque nos permite aproximarnos aun amplio abanico de

posibilidades de consumo pero al mismo tiempo exige de la toma de decisiones. A su vez cada apartado del diagrama es subjetivamente valorado de forma diferente por cada individuo. Es decir, la procedencia del influye en su percepción subjetiva y valoración. Al mismo tiempo, los significados del dinero cambian en la medida que los sujetos se ubican en distintos momentos de su ciclo vital. Así, el dinero no sólo posee un valor económico, sino que también conlleva un significado simbólico subjetivo expresado en afectos, emociones, sentimientos, deseos y actitudes que sobrepasan lo tangible. De este modo, cada persona establece una interacción simbólica y emocional en su contacto con el dinero.

7. Actitudes

Cualquier persona mantiene una posición concreta frente a sus iguales, determinados objetos y situaciones. Este fenómeno se conoce como actitud y constituye uno de los campos principales de investigación en el área del comportamiento del consumidor. Conocer estos juicios es adentrarse en las preferencias del consumidor y, en último término, llegar a predecir cómo se comportará ante determinados mensajes o situaciones.

Saber qué es una actitud admite muchos enfoques. De hecho, existen múltiples definiciones de este fenómeno. Sin embargo, desde esta variedad se admite que una actitud contiene las siguientes características: 1. Las actitudes se dirigen siempre hacia un objeto concreto. Esto las diferencia de otros procesos psíquicos como, por ejemplo, la motivación o las emociones. El objeto de una actitud puede ser genérico -por ejemplo, hacia el consumismo-, o más concreto: hacia un producto, un determinado punto de venta, etc. 2. Las actitudes tienen intensidad y dirección. Dicho de otro modo, siempre expresan la posición favorable o desfavorable hacia un objeto determinado -dirección-, y este sentimiento admite grados en su expresión -intensidad-. Admitir esto

supone hablar del componente afectivo de las actitudes. También se trata de dibujar el mapa actitudinal del consumidor hacia cualquier objeto y combinar dirección e intensidad con el fin de establecer su solidez o la posibilidad de cambio por medio de determinadas acciones de comunicación comercial. 3. Las actitudes tienen una estructura. Según sea su relación con el autoconcepto y el sistema de valores del consumidor, podemos hablar de actitudes centrales o periféricas. También su estructura se apoya en la estabilidad y la posibilidad de generalizar. Así, el consumidor mantiene unos puntos fijos, no muy numerosos, que le facilitan juicios sobre decisiones de compra muy variadas. 4. Las actitudes son aprendidas. No tienen carácter innato y, por lo tanto, se construyen desde múltiples influencias.

8. La importancia de esta temática

Dentro del tema de las actitudes es muy importante el estudio de actitudes hacia el dinero. Se han realizado muchas investigaciones acerca del tema, pero la mayoría de estas investigaciones están más centradas en el valor que se le da al dinero, pero no en su representación social. También se han realizado escalas de actitud hacia el dinero en otros países, en la mayoría de los casos para realizar estudios de consumo, mercado y cultura organizacional; pero, son pocos los estudios que toman como punto de partida el mejorar la calidad de vida de las personas, sino que se realizan con fines de lucro y personales (Luna Arocas y Tang, 2000).

Un estudio de actitudes hacia el dinero en jóvenes de 18 a 23 años fue realizado en Bolivia en dos universidades (Ledezma y Lafuente, 1999). Se compararon los resultados entre universidades, facultades, géneros, entre niveles socioeconómicos y en relación a la edad. Los datos de la investigación son interesantes y curiosos, pero hay que tener en cuenta que se trata de una cultura muy particular y la franja de edades es muy acotada. Por ejemplo,

ambos géneros ven al dinero como perjudicial y negativo (dinero bueno -malo), es decir, que corrompe a las personas. En relación a los géneros, se observó en general que los hombres tienen una actitud más positiva hacia el dinero. En lo referente a la edad, se describe que a medida que la edad es mayor, la tendencia a ver el dinero como negativo y perjudicial disminuye.

Una investigación de este tipo arroja muchos datos acerca de las actitudes y valoración hacia el dinero y vivimos en un mundo económico con el cual tenemos que interactuar. Si las actitudes influyen en el comportamiento, resulta interesante describir estos datos para repensar que información reciben los niños desde las instituciones, de sus padres y de los medios de comunicación en referencia al dinero, ya que están siendo preparados para encontrarse con la vida en contacto directo con un mercado laboral con las situaciones de crisis económicas y sociales actuales. Teniendo en cuenta que para vivir hay que trabajar y trabajar ocupa 2/3 de la vida del ser humano.

Estos tipos de estudios y las reflexiones y discusiones que surjan a partir de estos, pueden servir como referencias a ser tomadas en cuenta en la Psicología Clínica y la Psicología Educativa. En la Psicología Clínica surgieron varios trastornos que se relacionan con el dinero: compradores compulsivos, compradores impulsivos, conflictos entre parejas, etc. Estadísticas realizadas en Estados Unidos muestran que personas que no tienen capacidad para manejar su dinero, tienden a invertir en vicios, alcohol, drogas, juegos, etc. Y en Psicología Educativa cabría pensar estrategias de educación de actitudes y valoración hacia el dinero que permitan una adecuada interacción con el mundo económico y la vida. En Inglaterra, por ejemplo, algunas instituciones educativas enseñan formas de organizar el dinero y estrategias para no ser sometidos por las publicidades.

Capítulo III. Metodología

Estrategia de Investigación

1. Objetivos

Objetivo general:

Caracterizar las actitudes y valoración ética del dinero en docentes del nivel de EGB del Barrio de Punta Mogotes de la ciudad de Mar del Plata.

Objetivo particular:

Describir las actitudes de los docentes del nivel de EGB del Barrio de Punta Mogotes de la ciudad de Mar del Plata respecto de los siguientes factores éticos relacionados al dinero: Presupuesto, Dinero malo-bueno, Equidad, Éxito, Auto-expresión, Influencia social, Poder de control, Felicidad, Riqueza y Motivación.

2. Métodos y Técnicas

En 1992, Tang desarrolló la Escala Ética del Dinero (MES). Con una muestra de empleados, identificó los factores principales que se consideran en la escala ética que se podían agrupar en tres dimensiones: la afectiva (Bueno y Malo), la cognitiva (Logro, Respeto y Poder), y la conductual (Presupuesto). Tang y Luna Arocas (1998) elaboraron con posterioridad la "Nueva Escala Ética del Dinero", que es el instrumento que se utilizó en el presente trabajo, se trata de una encuesta autoadministrable, estructurada, que contempla todos los aspectos previstos para la descripción y análisis del problema de investigación, diseñada con una adaptación para la investigación que nos ocupa definiendo los indicadores con mayor claridad y extensión para facilitar la recolección y utilización de los datos. Además se agregaron otros datos, como edad, sexo y antigüedad en el establecimiento educacional. El instrumento diseñado por

estos autores indaga diez variables, en base a los siguientes factores: A.- Presupuesto; B.-Dinero malo-bueno; C.-Equidad; D.-Éxito; E.-Auto-expresión; F.-Influencia social; G.-Poder de control; H.-Felicidad; I.-Riqueza; J.-Motivación. Esta compuesto por 37 ítems y el encuestado debe seleccionar entre 5 opciones de la escala: 1-completamente desacuerdo; 2- bastante en desacuerdo; 3-neutro; 4- bastante de acuerdo; y 5-completamente de acuerdo.

Los datos obtenidos se sistematizaron y analizaron utilizando el paquete informático SPSS.

Es muy importante considerar las actitudes de todas las personas respecto del dinero y de los docentes en particular. Se han realizado muchas investigaciones respecto del valor que se le da al dinero pero no de las actitudes hacia el dinero de quienes son docentes, siendo ellos formadores que transmiten contenidos y a su vez actitudes a los alumnos.

Un concepto clave de la Psicología económica es el de socialización económica. Éste refiere al aprendizaje práctico que se adquiere en la niñez en cuanto al manejo del dinero. Al indagar en docentes del nivel de EGB respecto de estos conceptos estaremos en condiciones de describir la caracterización, respecto del tema, que tienen los formadores. Esto influye directamente sobre el Currículum oculto que forma parte de toda comunidad educativa y que influye en el estilo de enseñanza que cada docente imparte.

Preguntas de Investigación

Por ello surgen en principio algunos interrogantes respecto a la temática:

- ¿Cómo se organizan los docentes con su dinero?
- ¿De qué manera relacionan los docentes respecto del concepto bien-mal y dinero?

- ¿Cómo estiman los docentes que las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según la equidad y la igualdad
- ¿Qué relación le asigna los docentes al dinero respecto del éxito personal y social?
- ¿Cómo entienden los docentes que influye el dinero en la capacidad de auto-expresión?
- ¿De qué manera creen los docentes que incide el dinero en la influencia social?
- ¿Cómo estiman que el dinero influyen en el poder de control?
- ¿Cómo relacionan los docentes al dinero y la felicidad?
- ¿De qué forma describen la relación riqueza - dinero?
- ¿Cómo estiman los docentes que el dinero es motivador?

3. Universo de análisis

El Universo de análisis estuvo compuesto por la lista de los docentes del nivel de E.G.B. de las dos escuelas existentes en el barrio de Punta Mogotes de la ciudad de Mar del Plata en ejercicio en el año 2009.

4. Muestra

Las docentes se seleccionaron de la lista de asistencia de los dos establecimientos del nivel de EGB del barrio de Punta Mogotes, realizándose con aquellas que voluntariamente accedieron a realizar la encuesta propuesta. Accedieron la totalidad de las docentes durante la toma de encuestas. El barrio de Punta Mogotes solo tiene dos colegios primarios, uno estatal y otro privado, a los docentes de estos establecimientos se les administró el instrumento.

Institución educativa privada = se le asignó el número 1

Institución educativa estatal = se le asignó el número 2

5. Lugar de realización del trabajo

Mar del Plata- Barrio Punta Mogotes- Escuelas de Nivel EGB.

6. Instrumento de relevamiento de datos

Los datos primarios se recolectaron a partir de la implementación de una encuesta. Se adjunta el formulario de encuesta en el Anexo 1.

Se empleó una encuesta auto-administrada, estructurada, que contempla todos los aspectos previstos para la descripción y análisis del problema de investigación. En relación a la encuesta diseñada se tomó el modelo Lickert. La misma está compuesta por preguntas cerradas en las que se incluyen apartados encaminados a conocer las variables demográficas, como edad, sexo y antigüedad en el establecimiento educacional y variables consideradas de relevancia para el objeto de estudio.

Se utilizó esta encuesta para:

- Uniformar la observación.
- Fijar la atención en los aspectos esenciales del objeto de estudio.
- Obtención de datos cuantitativos
- Aislar los problemas y precisar los datos requeridos

Factores y Variables

Los factores y variables fueron seleccionados teniendo en cuenta "La nueva escala ética del dinero" (Tang y Luna -Arocas), 1998. Extraído de "Introducción a la Psicología Económica" de Marianela Denegri Coria. Universidad de la Frontera. Temuco. Chile.

Factores a investigar:

A.-Presupuesto

- B.-Dinero malo-bueno
- C.-Equidad
- D.-Éxito
- E.-Auto-expresión
- F.-Influencia social
- G.-Poder de control
- H.-Felicidad
- I.-Riqueza
- J.-Motivación

Presupuesto (1-4).

- 1.- Me organizo muy bien mi dinero.
- 2.- Dispongo del dinero con mucho cuidado.
- 3.- Pago mis gastos inmediatamente para evitar intereses y recargos.
- 4.- Hago planes para el futuro.

Dinero bueno-malo (5-8).

- 5.- El dinero es un mal.
- 6.- El dinero (el amor al dinero) está en la raíz de todos los males.
- 7.- La gente actúa sin ninguna ética para maximizar sus ganancias financieras.
- 8.- El dinero corrompe la ética de las personas.

Equidad (9-13).

- 9.- Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según sus méritos. (equidad).
- 10.- Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas de igual manera (igualdad; ítem inverso).
- 11.- Se debería pagar más a los trabajadores que tienen más alto rendimiento.
- 12.- Los trabajos de bajo nivel deberían recibir menos dinero.

13.- Los trabajos con más responsabilidad deberían recibir más dinero.

Éxito (14-15).

14.- El dinero es símbolo del éxito.

15.- El dinero representa los logros personales.

Auto-expresión (16-19).

16.- El dinero me da autonomía y libertad.

17.- El dinero me da la oportunidad de ser lo que quiero ser.

18.- El dinero me ayuda a expresar mis habilidades y competencias

19.- El dinero me permite expresarme tal y como soy.

Influencia social (20-23).

20.- El dinero da más respeto a quien lo posee.

21.- El dinero permite que los demás te admiren.

22.- El dinero da una buena imagen social a quien lo posee.

23.- A más dinero más amigos.

Poder de control (24-27)

24.- El dinero es poder cuando se utiliza para pagar a los demás.

25.- El dinero tiene poder para influir y manipular a los demás.

26.- El dinero debería utilizarse para controlar las conductas relacionadas con el trabajo.

27.- Cuando uno trabaja por dinero, al mismo tiempo es controlado por él.

Felicidad (28-30)

28.- El dinero me ayuda a sentirme bien.

29.- El dinero me ayuda a conseguir la felicidad.

30.- Si tuviera más dinero me sentiría plenamente satisfecho.

Riqueza (31-33)

31.- Si fuera rico mi vida sería mucho mejor.

32.- Me gustaría tener más dinero y ser más rico.

33.- Con más dinero disfrutaría más de mi vida.

Motivación (34-37)

34.- El dinero es un motivador.

35.- Estoy motivado a trabajar duro por el dinero.

36.- El dinero me refuerza para trabajar más duro.

37.- Estoy muy motivado por el dinero.

Perfil del entrevistado 38-41

38.-Edad

39.-Sexo

40.-Antigüedad en el cargo

41.-Cargo que ocupa.

Nivel de medición:

1.-Completamente en desacuerdo

2.-Bastante en desacuerdo.

3.-Neutro

4.- Bastante de acuerdo

5.-Completamente de acuerdo

Capítulo IV. Presentación e Interpretación de Datos

A continuación se presentan los resultados de la encuesta realizada a las docentes de las dos escuelas del Barrio de Punta Mogotes de la Ciudad de Mar del Plata seleccionadas para la realización de la presente investigación. Los datos corresponden a la opinión que tienen los docentes respecto a treinta y siete indicadores asociados a los siguientes factores: presupuesto; dinero malo-bueno; equidad; éxito; auto-expresión; influencia social; poder de control; felicidad; riqueza; motivación, variables definidas con el fin de indagar las actitudes y valoración ética que tienen los docentes respecto del dinero. La escala empleada posee los siguientes valores: 1 -completamente desacuerdo; 2-bastante en desacuerdo; 3-neutro; 4- bastante de acuerdo; y 5-completamente de acuerdo.

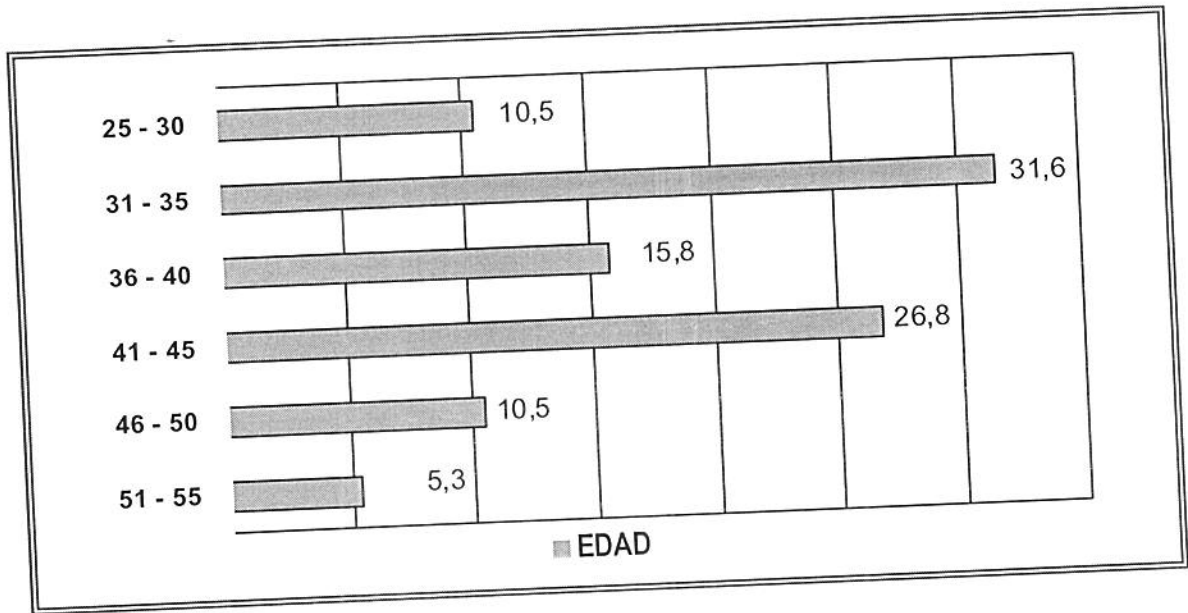
Cada una de las variables fueron, en primer lugar, analizadas contemplando las opiniones para el conjunto del universo de docentes entrevistados (Gráficos) y, en un segundo momento, se desagregaron los datos según la escuela a la que aquellos pertenecen (Cuadros).

Asimismo, se consideró la distribución de los docentes según la edad, el cargo que ocupaban en la escuela y su antigüedad en él al momento de realizar la entrevista (perfil de los encuestados). Vale aclarar que también se consultó el sexo de los entrevistados, variable cuya representación gráfica nos se incluyó dado que la totalidad de los docentes son del sexo femenino.

Perfil de los encuestados

Con respecto al perfil de los encuestados vale aclarar que la totalidad de los docentes participantes del estudio son mujeres, en tanto su edad varía entre los 25 y los 55 años, predominando las docentes entre 31 y 45 años (74.2%, es decir, casi las tres cuartas partes del total - Gráfico1).

Gráfico 1
Edad de los entrevistados
(en porcentajes)



Casi la totalidad de las docentes entrevistadas son maestras de grado (89.4%), quienes poseen una muy variada antigüedad en su cargo que va desde 1 año de ejercicio de la profesión hasta más de 26 años, sin que se pueda observar un claro predominio de alguna de las categorías en las que fueron agrupadas según esta variable.

Gráfico 2
Cargo que ocupan los entrevistados

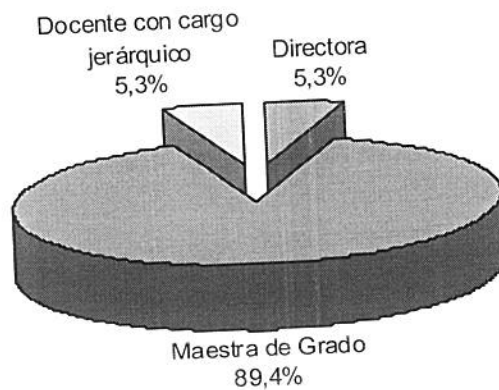
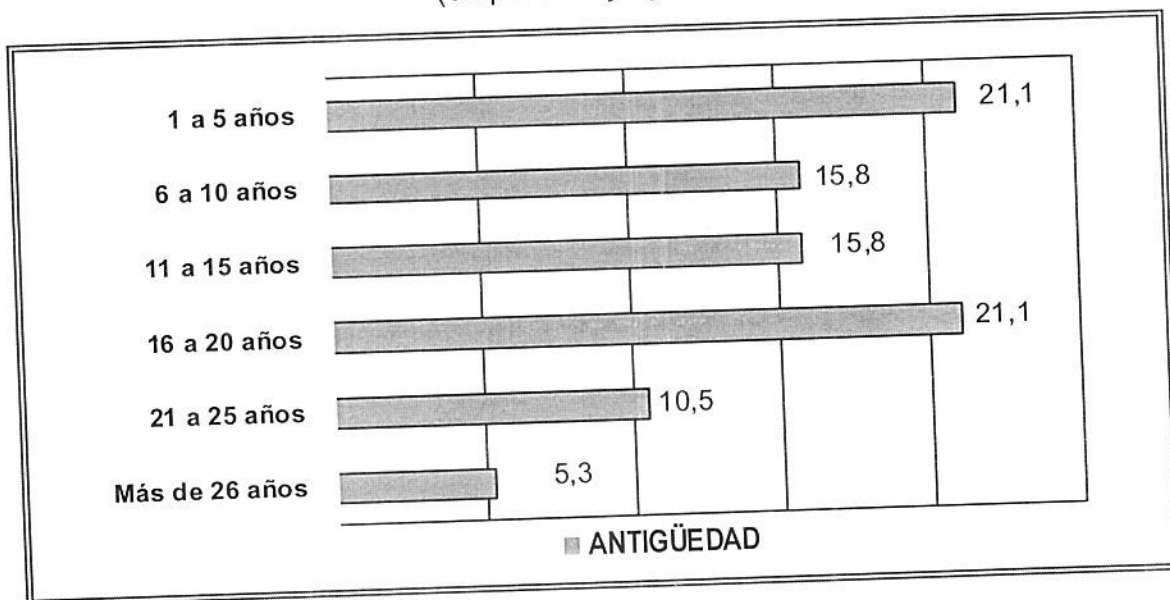


Gráfico 3
 Antigüedad en el cargo de los entrevistados
 (en porcentajes)



Presupuesto

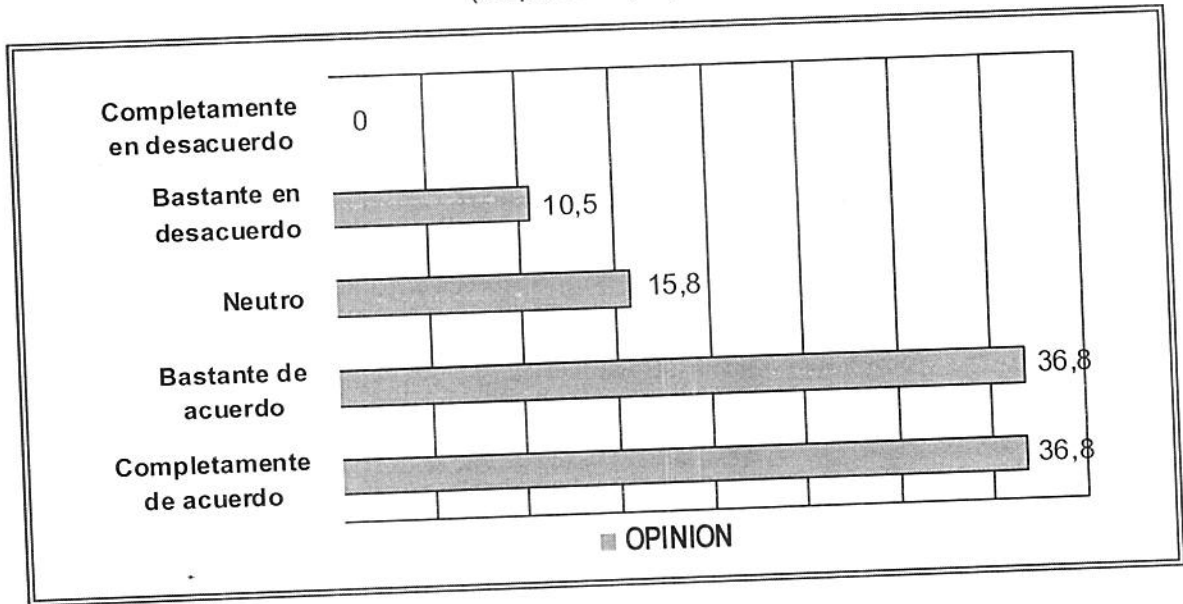
El primer factor indagado fue el presupuesto para el que se evaluaron cuatro variables: la forma de organizar el dinero, la forma de disponer de él, el pago de los gastos y la planificación para el futuro.

Con respecto a la organización y disposición del dinero existe una opinión ampliamente favorable al respecto: casi las tres cuartas partes de las entrevistadas cree organizarse bien con él (73.6% - Gráfico 4), mientras que el 89.5% sostiene, aunque con énfasis variado, que dispone del dinero con mucho cuidado (Gráfico 5),

En el Cuadro 1 se puede observar que sólo en la categoría "bastante de acuerdo" existe alguna diferencia entre las opiniones si se considera la escuela a la que pertenecen las docentes entrevistadas, casi no existiendo diferencias cuando se consultó sobre el cuidado que se tiene cuando se dispone del dinero (Cuadro 2).

Gráfico 4

Con respecto al presupuesto podría indicar si: me organizo muy bien mi dinero – Total de entrevistados (en porcentajes)



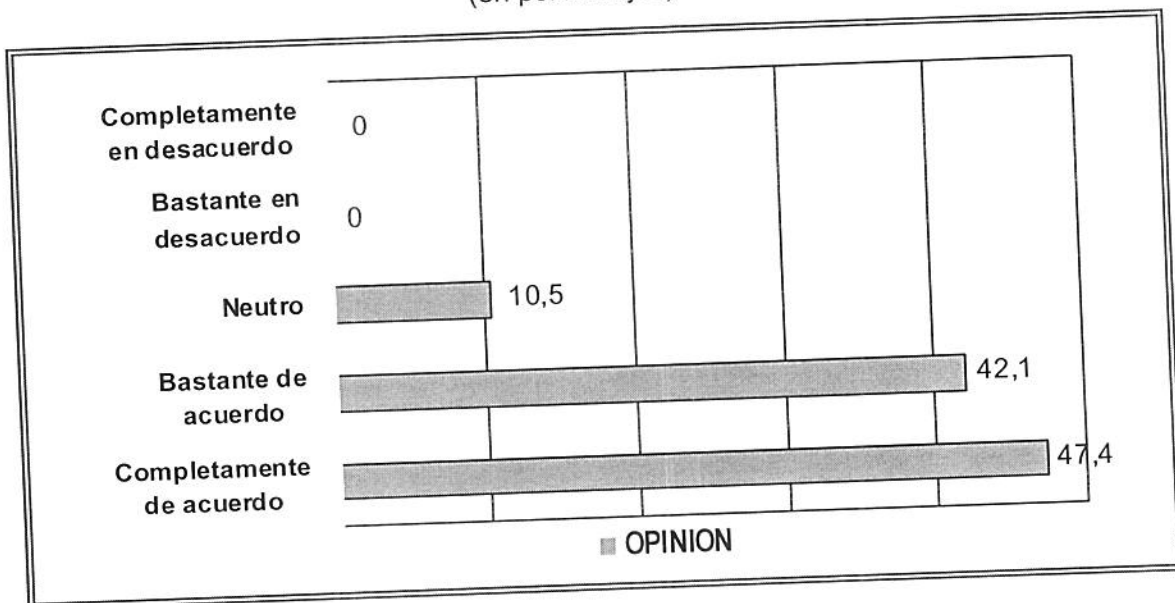
Cuadro 1

Con respecto al presupuesto podría indicar si: me organizo muy bien mi dinero
Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	---	---	---	---	---	---
Bastante en desacuerdo	---	---	2	16.7	2	10.5
Neutro	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Bastante de acuerdo	3	42.9	4	33.3	7	36.8
Completamente de acuerdo	3	42.9	4	33.3	7	36.8
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0



Gráfico 5
 Con respecto al presupuesto podría indicar si: dispongo del dinero con mucho cuidado
 - Total de entrevistados
 (en porcentajes)



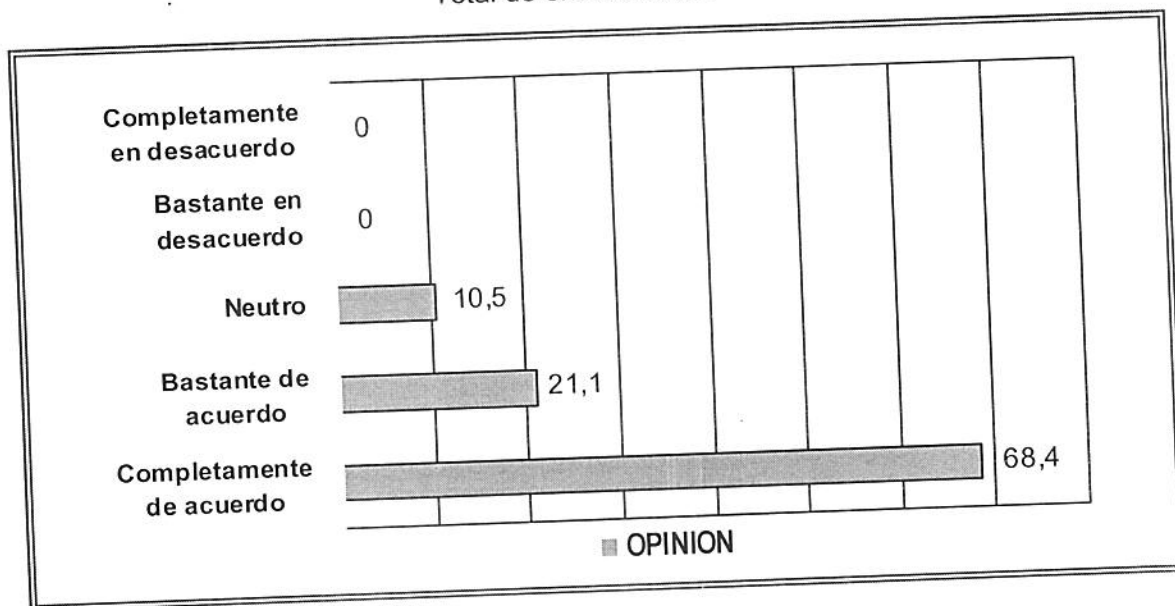
Cuadro 2
 Con respecto al presupuesto podría indicar si: dispongo del dinero con mucho cuidado
 - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	---	---	---	---	---	---
Bastante en desacuerdo	---	---	---	---	---	---
Neutro	1	14.3	1	8.3	2	10.5
Bastante de acuerdo	3	42.9	5	41.7	8	42.1
Completamente de acuerdo	3	42.9	6	50.0	9	47.4
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

De la misma manera que sucede con la organización y disposición del dinero, también es positiva la apreciación respecto del pago de los gastos: el

68.4% de las docentes expresan total acuerdo con ello mientras que el 21.1% expresa estar bastante de acuerdo con el hecho de que puede cubrir sus gastos, lo que sumado alcanza al 89.5% de universo analizado (Gráfico 6). De los datos del Cuadro 3 se desprende que casi no existen diferencias cuando se desagrega según la escuela donde trabaja la docente ya que aquellas que se manifestaron neutrales constituyen un bajo porcentaje (16.7% de casos de la escuela 2). Lo mismo sucede ante el ítem referido la posibilidad que el dinero da de planificar el futuro (Cuadro 4).

Gráfico 6
Con respecto al presupuesto podría indicar si: pago mis gastos
Total de entrevistados



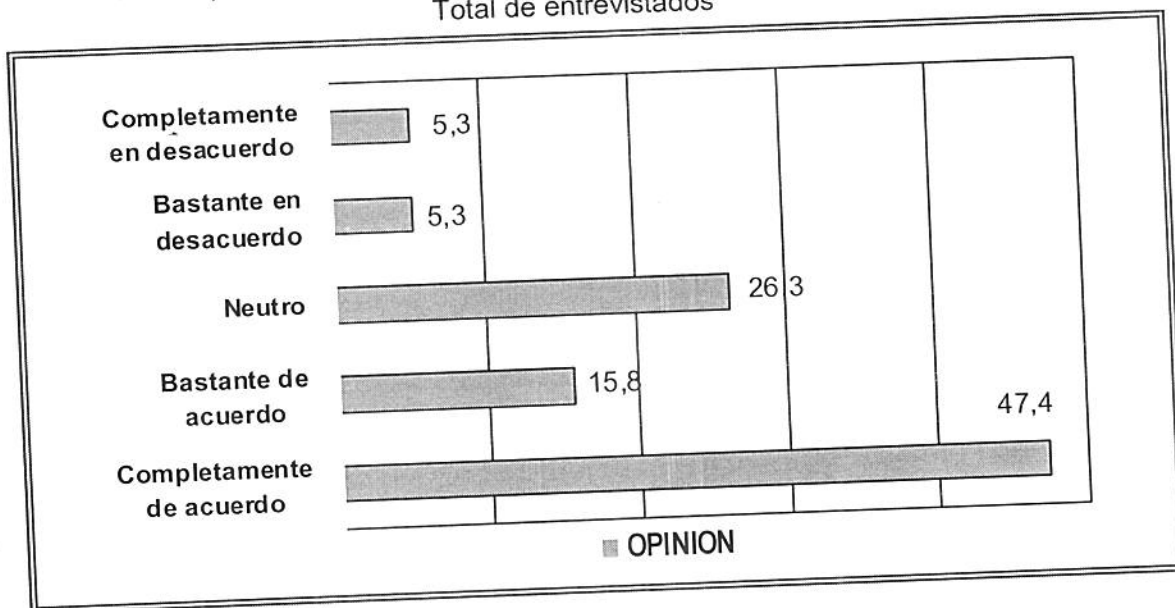
Cuadro 3
Con respecto al presupuesto podría indicar si: pago mis gastos
Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	---	---	---	---	---	---
Bastante en desacuerdo	---	---	---	---	---	---

Neutro	---	---	2	16.7	2	10.5
Bastante de acuerdo	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Completamente de acuerdo	6	85.7	7	58.3	13	68.4
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Con respecto a las posibilidades de planificar el futuro que da el dinero, las opiniones son están más dispersas que en variables anteriores: sólo la mitad de los docentes está total acuerdo con ello, mientras que sólo un 15.8% lo expresa de manera relativa (bastante de acuerdo), en tanto el 26.3% adopta una posición neutra. De todas maneras, hay que señalar que muy pocos sostienen que no hacen planes para el futuro con su dinero (Gráfico 7)

Gráfico 7
Con respecto al presupuesto podría indicar si: hago planes para el futuro
Total de entrevistados



Cuadro 4
Con respecto al presupuesto podría indicar si: hago planes para el futuro
Entrevistados por escuela

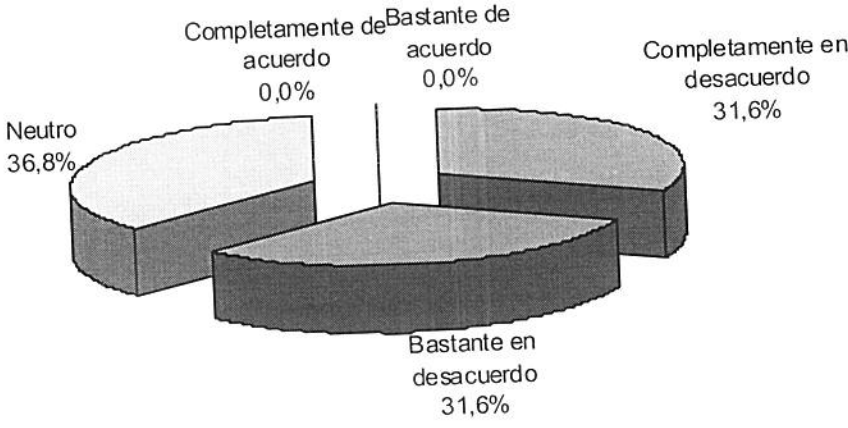
OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	---	---	1	8.3	1	5.3
Bastante en desacuerdo	---	---	1	8.1	1	5.3
Neutro	3	42.9	2	16.7	5	26.3
Bastante de acuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Completamente de acuerdo	3	42.9	6	50.0	9	47.4
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Dinero bueno-malo

El segundo factor referido al dinero es su condición de "malo-bueno", incluyendo las siguientes cuatro variables: el dinero como mal, su condición de "raíz de todos los males", la maximización que la gente hace de las ganancias financieras sin ética alguna y la corrupción que el dinero ocasiona en la ética de las personas.

En primer lugar, se observa que casi no existe la creencia entre los docentes de que el dinero, por sí mismo, es un mal (Gráfico 8): el 63.2% desacuerda con ello mientras que los restantes entrevistados (36.8%) adopta una opinión neutra. Ninguna docente expresa algún grado de acuerdo con la "maldad" del dinero.

Gráfico 8
Con respecto al dinero malo - bueno podría indicar si: el dinero es un mal
Total de entrevistados



Cuando desagregamos los datos por la escuela de pertenencia de las docentes (Cuadro 5), observamos comportamientos diferentes: un poco más de la mitad de las de la escuela 1 se mantiene neutra mientras que este porcentaje se reduce al 25% en la escuela 2, donde las tres cuartas partes desacuerda de alguna manera con el hecho de que el dinero es un mal.

Cuadro 5
Con respecto al dinero malo - bueno podría indicar si: el dinero es un mal
Entrevistados por escuela

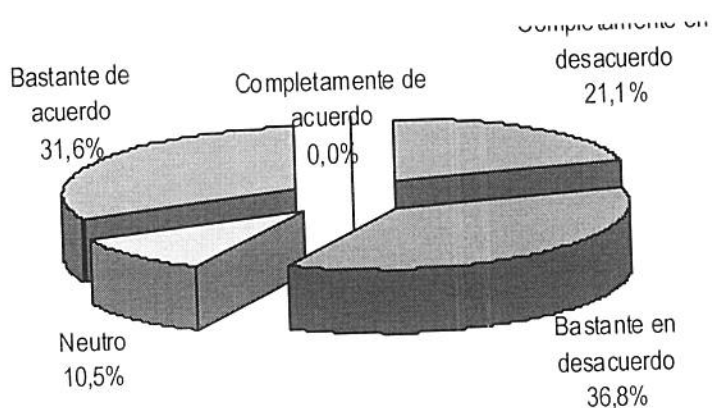
OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Bastante en desacuerdo	1	14.3	5	41.7	6	31.6
Neutro	4	57.1	3	25.0	7	36.8
Bastante de acuerdo	---	---	---	---	---	---
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

En cambio sí podríamos decir que existen objeciones con respecto a la actitud que las personas tienen frente al dinero. Cuando se preguntó a las docentes si “el amor al dinero” está en raíz de todos los males, aunque un 57.9% expresó algún grado de desacuerdo, un 31.6% acordó en parte con esto (bastante de acuerdo) (Gráfico 9). Los porcentajes de opiniones “que acuerdan” en algún grado aumentan al 52.6% de las entrevistadas cuando se consulta si “la gente actúa sin ninguna ética para maximizar sus ganancias financieras y ante el ítem “el dinero corrompe la ética de las personas (Gráficos 10y 11).

Los Cuadros 6 y 7 muestran las diferencias en las opiniones cuando se toma en cuenta la escuela a la que pertenecen las docentes, siendo aquellas más notables ante la pregunta sobre el dinero como raíz de todos los males que en el caso de la ética y su relación con la maximización de las ganancias.

Gráfico 9

Con respecto al dinero malo - bueno podría indicar si: el dinero (el amor al dinero) está en la raíz de todos los males – Total de entrevistados

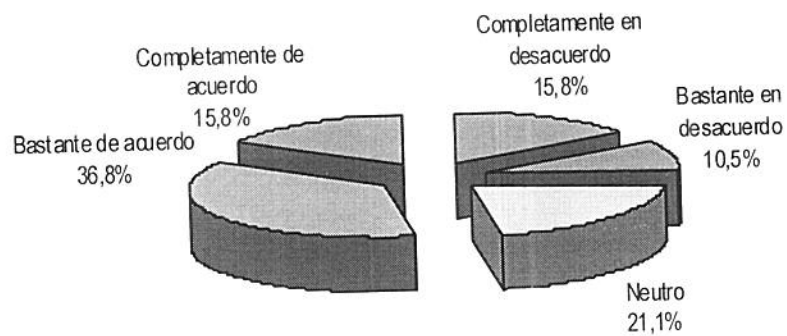


Cuadro 6

Con respecto al dinero malo - bueno podría indicar si: el dinero (el amor al dinero) está en la raíz de todos los males - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	2	16.7	4	21.1
Bastante en desacuerdo	3	42.8	4	33.3	7	36.8
Neutro		---	2	16.7	2	10.5
Bastante de acuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

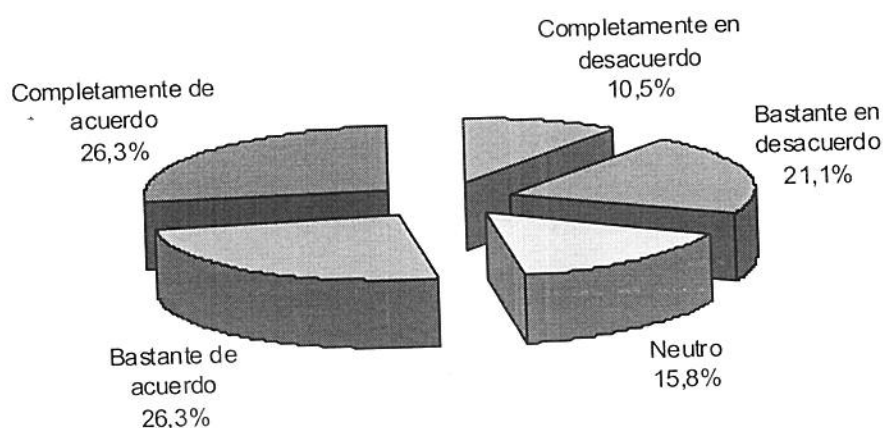
Gráfico 10
 Con respecto al Dinero malo-bueno, podría indicar si: la gente actúa sin ninguna ética para maximizar sus ganancias financieras – Total de entrevistados



Cuadro 7
 Con respecto al Dinero malo-bueno, podría indicar si: la gente actúa sin ninguna ética para maximizar sus ganancias financieras - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Bastante en desacuerdo	---	---	2	16.7	2	10.5
Neutro	2	28.6	2	16.7	4	21.1
Bastante de acuerdo	3	42.9	4	33.3	7	36.8
Completamente de acuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Gráfico 11
 Con respecto al Dinero malo-bueno, podría indicar si: el dinero corrompe la ética de las personas – Total de entrevistados



Analizando las opiniones sobre la posibilidad de que el dinero corrompa la ética de las personas según la escuela, contemplando la sumatoria de las categorías de desacuerdo por un lado y las de acuerdo por el otro, se puede observar que las diferencias no son muy marcadas (Cuadro 8), a excepción de la categoría "neutro".

Cuadro 8

Con respecto al Dinero malo-bueno, podría indicar si: el dinero corrompe la ética de las personas - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	---	---	2	10.5
Bastante en desacuerdo	---	---	4	33.3	4	21.1
Neutro	2	28.6	1	8.3	3	15.8
Bastante de acuerdo	2	28.6	3	25.0	5	26.3
Completamente de acuerdo	1	14.3	4	33.3	5	26.3
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

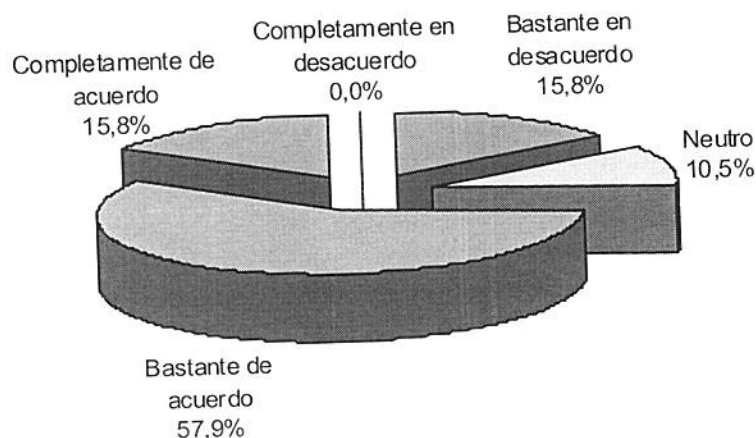
Equidad

La “equidad” es otro de los factores analizados en el vínculo que los individuos establecen con el dinero, específicamente, la equidad en la retribución por el trabajo realizado. Al respecto, se ha observado que el mérito que las personas muestran en el trabajo es altamente valorado a la hora de percibir su remuneración: casi las tres cuartas partes de la docentes consultadas (73.7%) manifestaron algún grado de acuerdo con el hecho de que las “personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según sus méritos” (Gráfico 12). De la misma manera, y cómo se verá más adelante, la mayoría de las docentes cree que el alto rendimiento también debe ser considerado.

Las diferencias por escuela marcan una tendencia registrándose más opiniones negativas (desacuerdo) en la escuela 1 y más positivas (acuerdo) en la escuela 2 (Cuadro 9).

Gráfico 12

Con respecto a la Equidad, podría indicar si: las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según sus méritos – Total de entrevistados

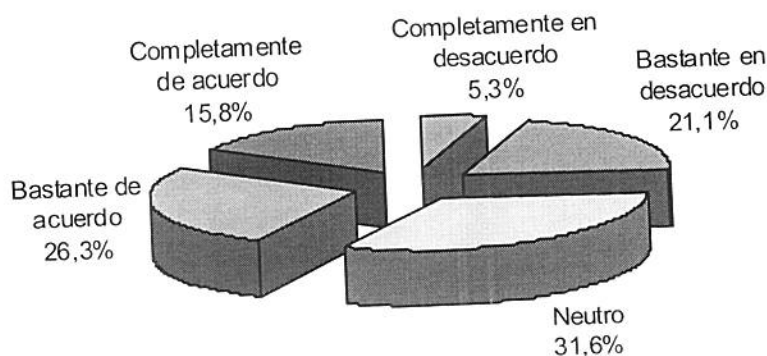


Cuadro 9
Con respecto a la Equidad, podría indicar si: las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según sus méritos - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	---	---	---	---	---	---
Bastante en desacuerdo	2	28.6	1	8.3	3	15.8
Neutro	1	14.3	1	8.3	2	10.5
Bastante de acuerdo	3	42.9	8	66.7	11	57.9
Completamente de acuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Por el contrario, porcentaje de “acuerdo” baja al 42.1% cuando se consulta si las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas de igual manera (26.3% bastante de acuerdo y 15.8% completamente de acuerdo), llegando a un 31.6% quienes se mantienen neutras ante esta afirmación y a un 26.4% las que manifiestan algún grado de desacuerdo (Gráfico 13). Los datos del Cuadro 10 muestran situaciones diversas según sea la escuela donde trabajan las docentes: mientras que la cantidad de “desacuerdos” es pareja entre ambos establecimientos, en la Escuela 1 predominan los “desacuerdos” mientras que en la 2 los “neutros” (Cuadro 10).

Gráfico 13
Con respecto a la Equidad, podría indicar si: las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas de igual manera – Total de entrevistados



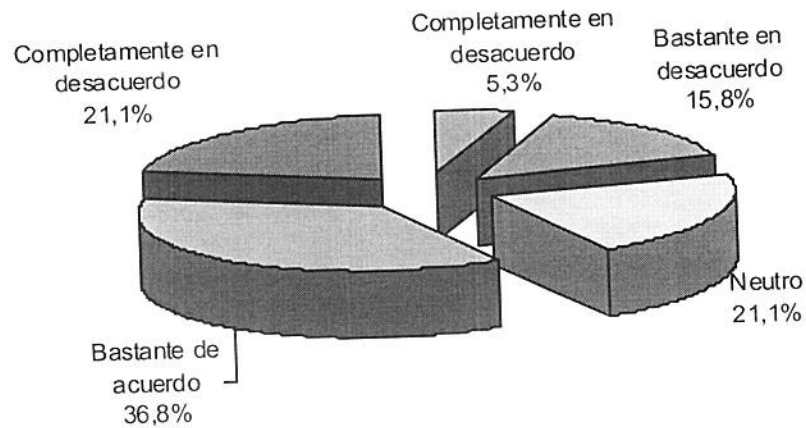
Cuadro 10
 Con respecto a la Equidad, podría indicar si: las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas de igual manera - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	---	---	1	8.3	1	5.3
Bastante en desacuerdo	3	42.9	1	8.3	4	21.1
Neutro	1	14.3	5	41.7	6	31.6
Bastante de acuerdo	2	28.6	3	25.0	5	26.3
Completamente de acuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

El rendimiento si es muy valorado a la hora de reconocer la paga por el trabajo realizado. El 36.8% de las docentes encuestadas está bastante de acuerdo con que "se debería pagar más a los trabajadores que tienen más alto rendimiento y un 21.1% se expresa completamente de acuerdo con ello, lo que suma entre ambas categorías casi el 60% de la población estudiada (57.9%) (Gráfico 14). Cuando se observan los datos por escuela (Cuadro 11) vemos que en la Escuela 1 más del 70% de las docentes manifiesta algún grado de acuerdo con el ítem consultado, mientras que en la escuela 2 las respuestas se reparten por igual entre las distintas categorías de la variable, concentrándose el 50% entre bastante y completamente de acuerdo.

Gráfico 14

Con respecto a la Equidad, podría indicar si: se debería pagar más a los trabajadores que tienen más alto rendimiento – Total de entrevistados



Cuadro 11

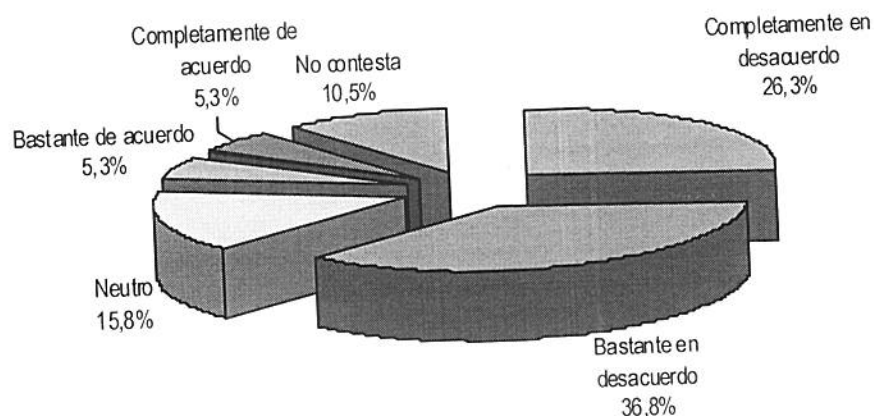
Con respecto a la Equidad, podría indicar si: se debería pagar más a los trabajadores que tienen más alto rendimiento - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	1	14.3	---	---	1	5.3
Bastante en desacuerdo	---	---	3	25.0	3	15.8
Neutro	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Bastante de acuerdo	4	57.1	3	25.0	7	36.8
Completamente de acuerdo	1	14.3	3	25.0	4	21.1
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Según se observa en el Gráfico 15, para la mayoría de las docentes entrevistadas el bajo nivel no debería ser "castigado". El 63.1% expresa algún grado de desacuerdo con esta idea mientras que sólo el 10.6% está de

bastante o totalmente de acuerdo con ello. Aunque, si diferenciamos por escuela, el 42.9% de las docentes de la Escuela 1 no acuerdan con que “los trabajadores de bajo nivel deberían recibir menos dinero” mientras que este porcentaje aumenta al 75% en la Escuela 2 (Cuadro 12).

Gráfico 15
Con respecto a la Equidad, podría indicar si: los trabajadores de bajo nivel deberían recibir menos dinero – Total de entrevistados

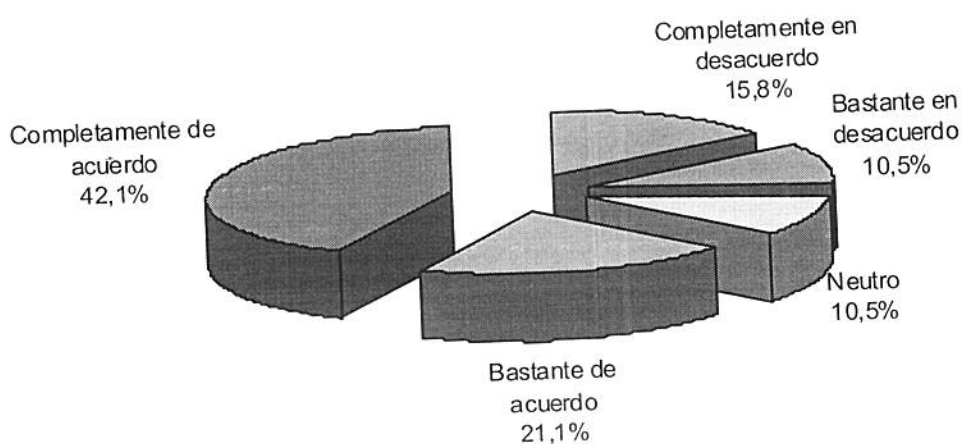


Cuadro 12
Con respecto a la Equidad, podría indicar si: los trabajadores de bajo nivel deberían recibir menos dinero - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	1	14.3	4	33.3	5	26.3
Bastante en desacuerdo	2	28.6	5	41.7	7	36.8
Neutro	2	28.6	1	8.3	3	15.8
Bastante de acuerdo	---	---	1	8.3	1	5.3
Completamente de acuerdo	1	14.3	---	---	1	5.3
No contesta	1	14.3	1	8.3	2	10.5
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Para el 75% de las docentes la responsabilidad debe ser reconocida al momento de la retribución económica (Gráfico 16), siendo más marcada esta tendencia en la Escuela 1 (85.8% de las docentes) que en la Escuela 2 (50%) en la que los desacuerdos duplican a los registrados en el otro establecimiento (cuadro 13).

Gráfico 16
Con respecto a la Equidad, podría indicar si: los trabajadores con más responsabilidad deberían recibir más dinero – Total de entrevistados



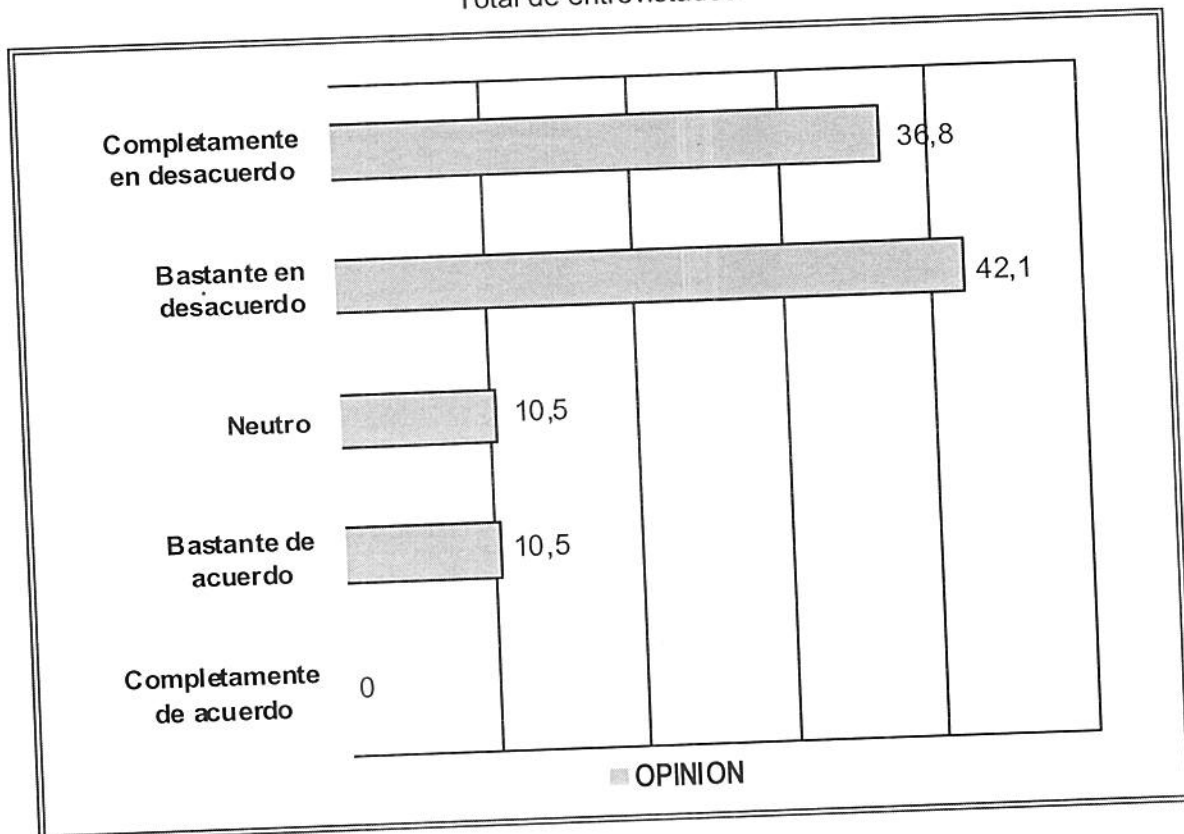
Cuadro 13
Con respecto a la Equidad, podría indicar si: los trabajadores con más responsabilidad deberían recibir más dinero - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Bastante en desacuerdo	---	---	2	16.7	2	10.5
Neutro	---	---	2	16.7	2	10.5
Bastante de acuerdo	3	42.9	1	8.3	4	21.1
Completamente de acuerdo	3	42.9	5	41.7	8	42.1
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Éxito

Con respecto a la relación éxito – dinero, queda claro que para las docentes no hay un fuerte vínculo entre ambos: el 78.9% está completamente o bastante en desacuerdo con el hecho de que “el dinero es símbolo del éxito” (Gráfico 17) mientras que el 73.7% tiene la misma actitud frente a la idea de que el dinero representa los logros personales (Gráfico 18). Esta tendencia es similar en ambas escuelas en el caso del dinero como símbolo del éxito (Cuadro 14) mientras que las diferencias existen cuando se opina sobre los logros personales: aquí el 85.7% de las docentes de la Escuela 1 están completamente o bastante de acuerdo mientras que en la Escuela 2 este porcentaje disminuye al 66.7%. (Cuadro 15) aumentando en un 10.7% el “neutro”,

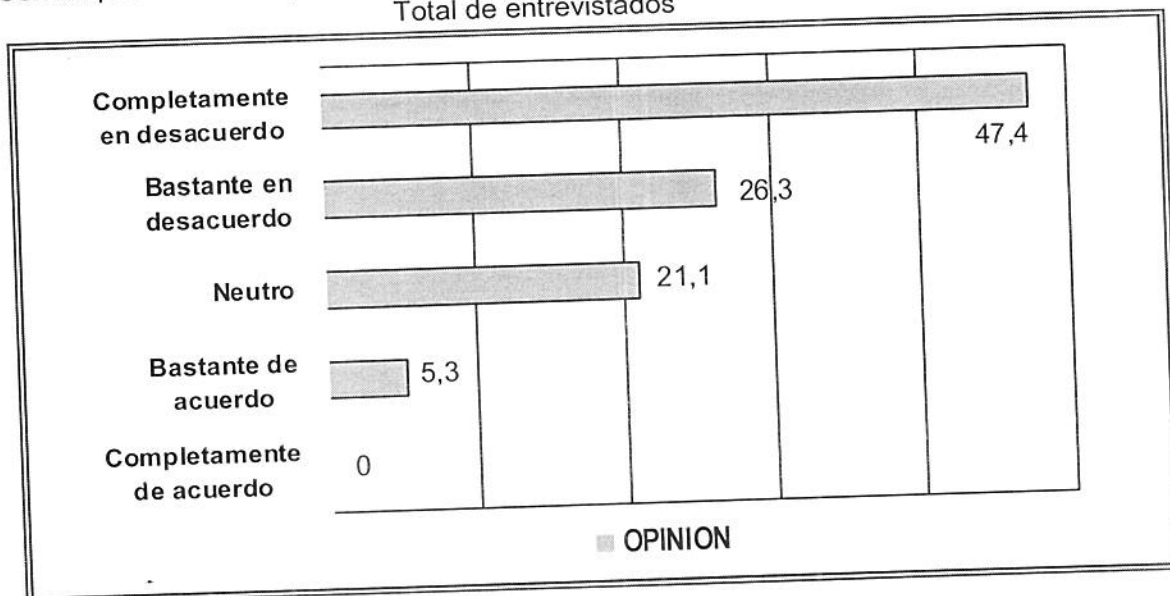
Gráfico 17
 Con respecto al éxito, podría indicar si: el dinero es símbolo del éxito
 Total de entrevistados



Cuadro 14
 Con respecto al éxito, podría indicar si: el dinero es símbolo del éxito
 Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	4	57.1	3	25.0	7	36.8
Bastante en desacuerdo	2	28.6	6	50.0	8	42.1
Neutro	---	---	2	16.7	2	10.5
Bastante de acuerdo	1	14.3	1	8.3	2	10.5
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Gráfico 18
 Con respecto al Éxito, podría indicar si: el dinero representa los logros personales –
 Total de entrevistados



Cuadro 15
 Con respecto al Éxito, podría indicar si: el dinero representa los logros personales -
 Entrevistados por escuela

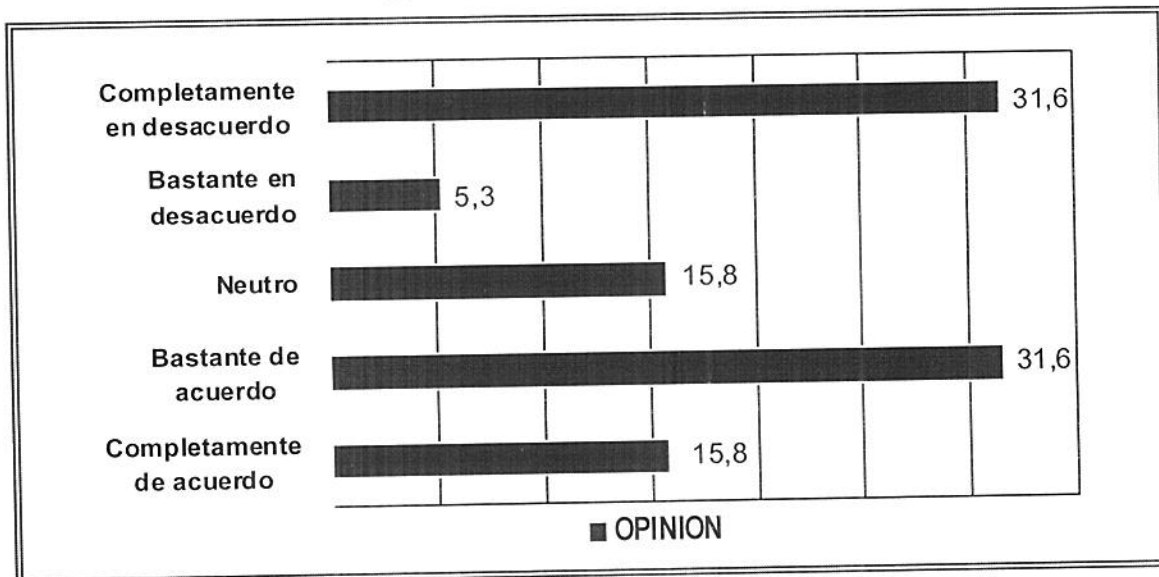
OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	4	57.1	5	41.7	9	47.4
Bastante en desacuerdo	2	28.6	3	25.0	5	26.3
Neutro	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Bastante de acuerdo	---	---	1	8.3	1	5.3
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Auto-expresión

Tampoco, para las docentes entrevistadas, parece existir una fuerte relación entre el dinero y el desarrollo que éste posibilita de distintos aspectos de la auto - expresión como la autonomía y libertad, la oportunidad de ser lo que uno quiere ser, la expresión de las propias habilidades y competencias o el poder expresarse tal como uno es.

En el caso de la autonomía y libertad que el dinero puede dar a una persona, las opiniones están bastante dispersas ya que se ha registrado una diferencia del 10.5% entre quienes están completamente o bastante en desacuerdo (suman el 36.9%) y completamente o bastante de acuerdo (47.4%) (Gráfico 19). Contrariamente, existe mayor unanimidad de opiniones en cuanto a la oportunidad que da el dinero para ser lo que uno quiere ser: suman un 63.1% quienes están completamente o totalmente en desacuerdo con ello, mientras que un 26.3% mantiene una posición neutral al respecto (Gráfico 20).

Gráfico 19
 Con respecto a la Auto-expresión, podría indicar si: el dinero me da autonomía y libertad – Total de entrevistados



Cuadro 16
 Con respecto a la Auto-expresión, podría indicar si: el dinero me da autonomía y libertad - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	1	14.3	5	41.7	6	31.6
Bastante en desacuerdo	1	14.3	---	---	1	5.3
Neutro	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Bastante de acuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Completamente de acuerdo	2	28.6	1	8.3	3	15.8
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Gráfico 20
 Con respecto la Auto-expresión, podría indicar si: el dinero me da la oportunidad de ser lo que quiero ser – Total de entrevistados

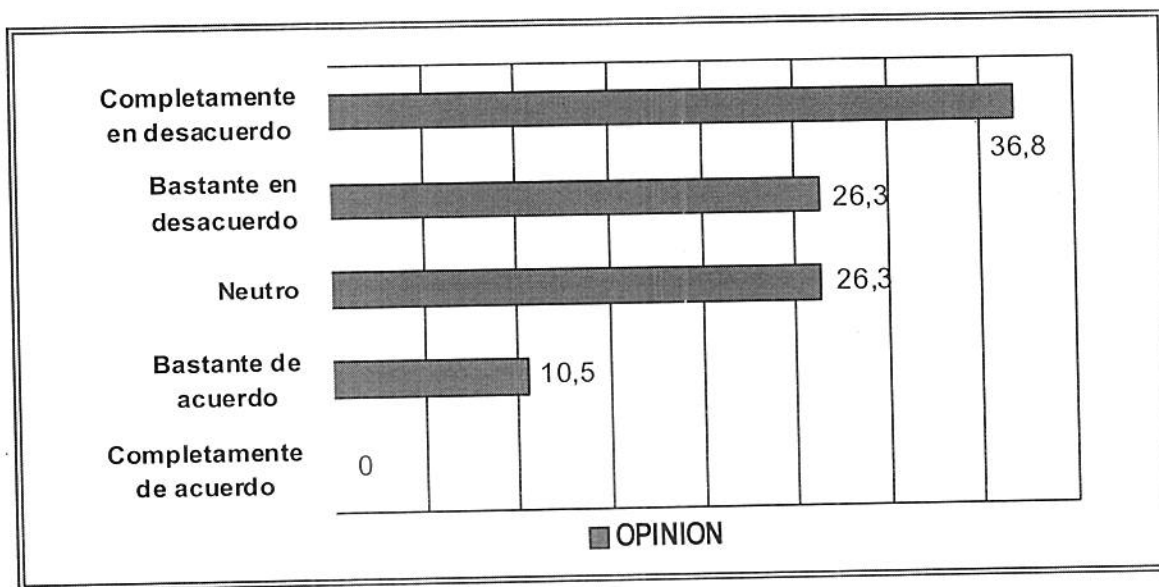


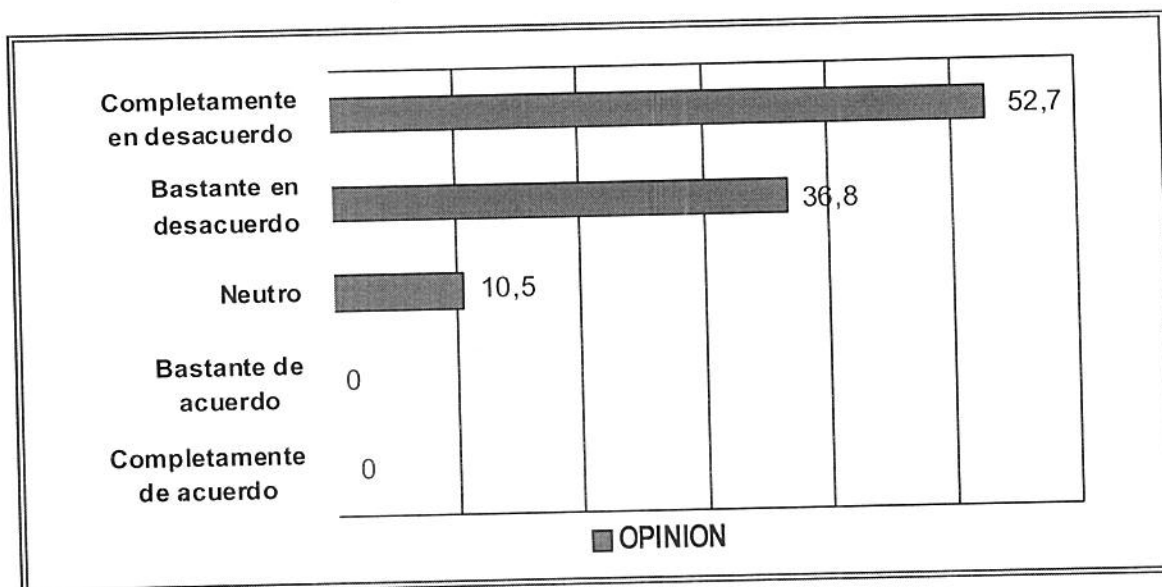
Gráfico 21
 Con respecto la Auto-expresión, podría indicar si: el dinero me da la oportunidad de ser lo que quiero ser - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	5	41.7	7	36.8
Bastante en desacuerdo	1	14.3	4	33.3	5	26.3
Neutro	3	42.9	2	16.7	5	26.3
Bastante de acuerdo	1	14.3	1	8.3	2	10.5
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Tal como se puede observar en el Gráfico 22, el desacuerdo llega al 89.5% de entrevistadas cuando se expresan respecto a si el dinero ayuda a expresar las propias habilidades y competencias: un 52.7% de docentes está completamente en desacuerdo con esta posibilidad mientras que el 36.8% dice estar bastante en desacuerdo con ello, en tanto no se registra ninguna opinión favorable en este sentido.

Gráfico 22

Con respecto a la Auto-expresión, podría indicar si: el dinero me ayuda a expresar mis habilidades y competencias – Total de entrevistados



Cuadro 18

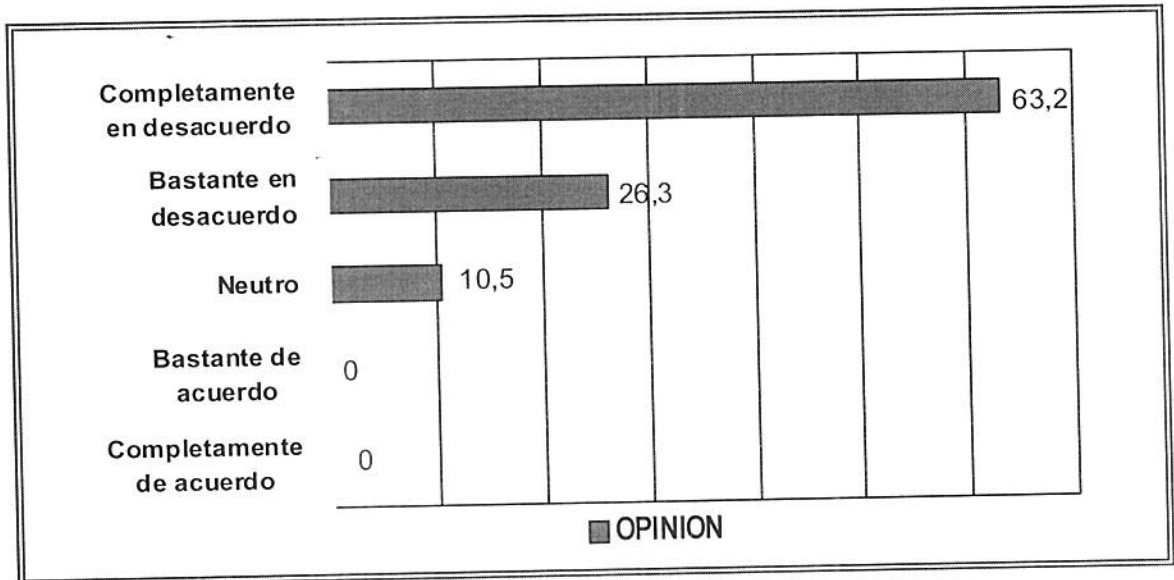
Con respecto a la Auto-expresión, podría indicar si: el dinero me ayuda a expresar mis habilidades y competencias - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	5	71.4	5	41.7	10	52.7
Bastante en desacuerdo	1	14.3	6	50.0	7	36.8
Neutro	1	14.3	1	8.3	2	10.5
Bastante de acuerdo	---	---	---	---	---	---
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Igual de contundente es la opinión en cuanto a si el dinero nos permite al individuo expresarse tal y como es. También el 89.5% de los docentes entrevistados está completamente o bastante en desacuerdo con que el dinero les de esta posibilidad a lo que se debe agregar que nadie manifiesta acuerdo alguno (Gráfico 23).

Gráfico 23

Con respecto a la Auto-expresión, podría indicar si: el dinero me permite expresarme tal y como soy – Total de entrevistados



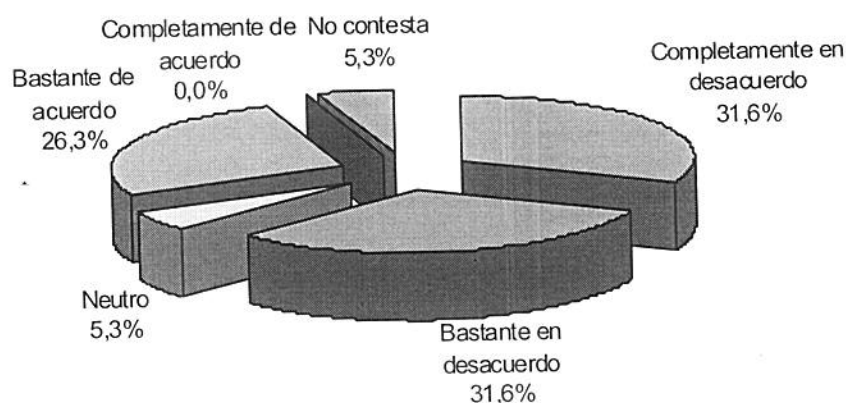
Cuadro 19

Con respecto a la Auto-expresión, podría indicar si: el dinero me permite expresarme tal y como soy - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	5	71.4	7	58.3	12	63.2
Bastante en desacuerdo	---	---	5	41.7	5	26.3
Neutro	2	28.6	---	---	2	10.5
Bastante de acuerdo	---	---	---	---	---	---
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

¿Qué pasa con la relación entre el dinero y la influencia social? De acuerdo con los datos obtenidos durante las entrevistas podemos decir que, si bien con diferencias porcentuales según la dimensión de la influencia que se aborde, la mayoría de las docentes entrevistadas no le atribuyen demasiada influencia social al dinero. Así, si consideramos conjuntamente a quienes están completamente o bastantes en desacuerdo, el 63.2% (Gráfico 24) no cree que el dinero de más respeto a quien lo posee, un importante 79% desacuerda con que el dinero permite que los demás te admiren (Gráfico 25), un poco más de la mitad (el 57.9%) no cree que el dinero da una buena imagen social a quien lo posee (Gráfico 26), mientras que el 68.5% sostiene que el dinero te da más amigos (Gráfico 27). No está de más aclarar que nadie está completamente de acuerdo estas afirmaciones, en tanto el único porcentaje algo significativo entre las opiniones favorables se el 36.8% de docentes que piensa que el dinero da una buena imagen social.

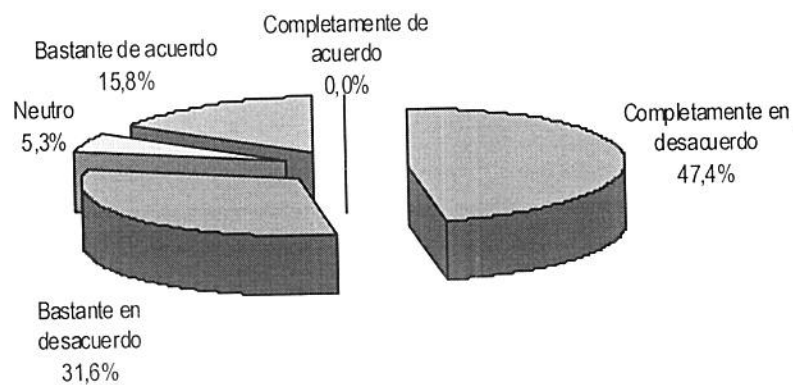
Gráfico 24
Con respecto a la Influencia social, podría indicar si: el dinero da más respeto a quien lo posee – Total de entrevistados



Cuadro 20
 Con respecto a la Influencia social, podría indicar si: el dinero da más respeto a quien lo posee - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Bastante en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Neutro	1	14.3	---	---	1	5.3
Bastante de acuerdo	2	28.6	3	25.0	5	26.3
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
No contesta	---	---	1	8.3	1	5.3
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Gráfico 25
 Con respecto a la Influencia social, podría indicar si: el dinero permite que los demás te admiren – Total de entrevistados



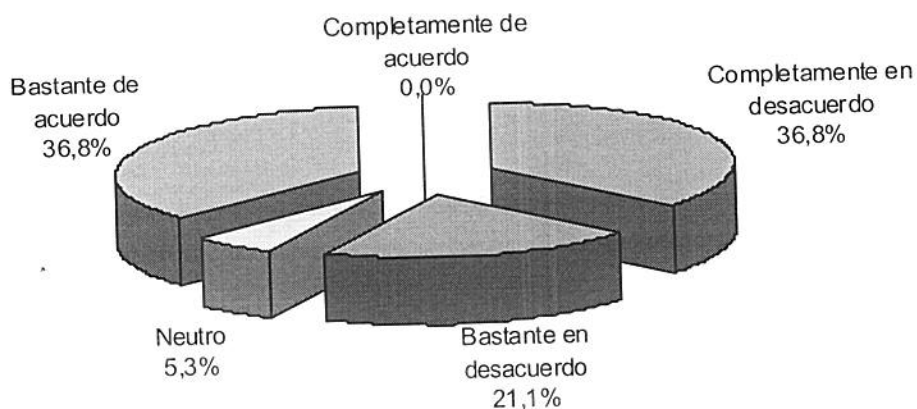
Cuadro 21

Con respecto a la Influencia social, podría indicar si: el dinero permite que los demás te admiren - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	4	57.1	5	41.7	9	47.4
Bastante en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Neutro	---	---	1	8.3	1	5.3
Bastante de acuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Gráfico 26

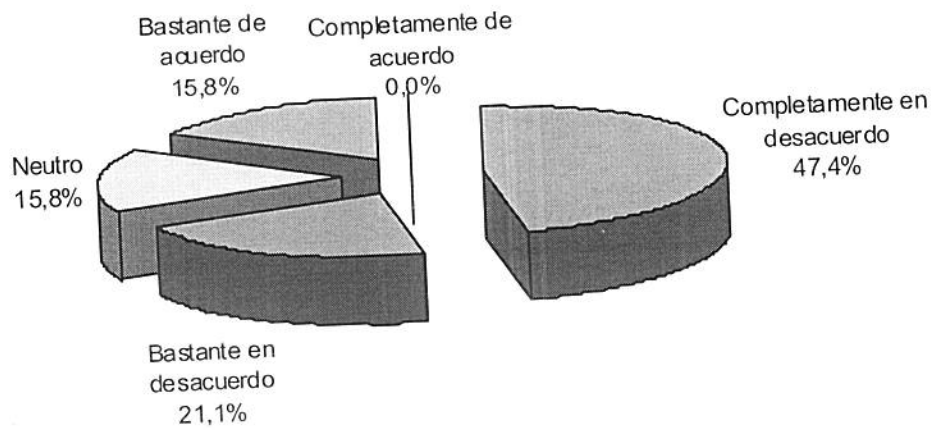
Con respecto a la Influencia social, podría indicar si: el dinero da una buena imagen social a quien lo posee - Total de entrevistados



Cuadro 22
 Con respecto a la Influencia social, podría indicar si: el dinero da una buena imagen social a quien lo posee - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	4	57.1	3	25.0	7	36.8
Bastante en desacuerdo	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Neutro	---	---	1	8.3	1	5.3
Bastante de acuerdo	2	28.6	5	41.7	7	36.8
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Gráfico 27
 Con respecto a la Influencia social, podría indicar si: a más dinero, más amigos
 Total de entrevistados



Cuadro 23
 Con respecto a la Influencia social, podría indicar si: a más dinero, más amigos
 Entrevistados por escuela

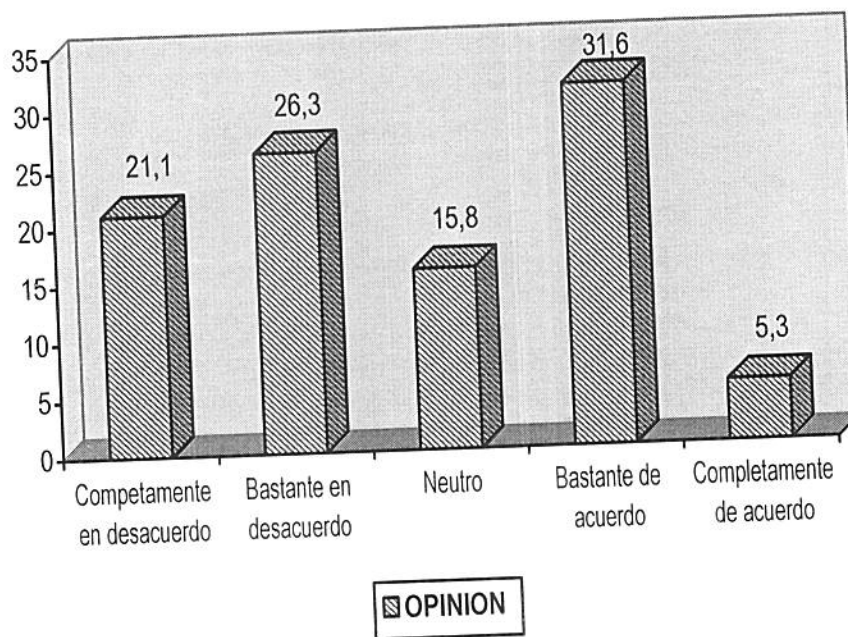
OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	6	85.7	3	25.0	9	47.4
Bastante en desacuerdo	---	---	4	33.3	4	21.1
Neutro	---	---	3	25.0	3	15.8
Bastante de acuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Poder de Control

Otra de las dimensiones analizadas con respecto al dinero se puede sintetizar en el interrogante ¿el dinero es poder? Frente a este interrogante se plantearon cuatro ítem para indagar la actitud de las docentes entrevistadas. En primer lugar, se indagó su grado de acuerdo con la afirmación "el dinero es poder cuando se utiliza para pagar a los demás". Las opiniones están bastante repartidas: casi la mitad de las docentes no acuerda esto (el 21.1% están completamente en desacuerdo con ello y 26.3% bastante en desacuerdo), mientras que un 36.9% manifiesta algún tipo de acuerdo con esta afirmación (31.6% está bastante de acuerdo y un 5.3% completamente de acuerdo) (Gráfico 28).



Gráfico 28
 Con respecto al Poder, podría indicar si: el dinero es poder cuando se utiliza para pagar a los demás – Total de entrevistados



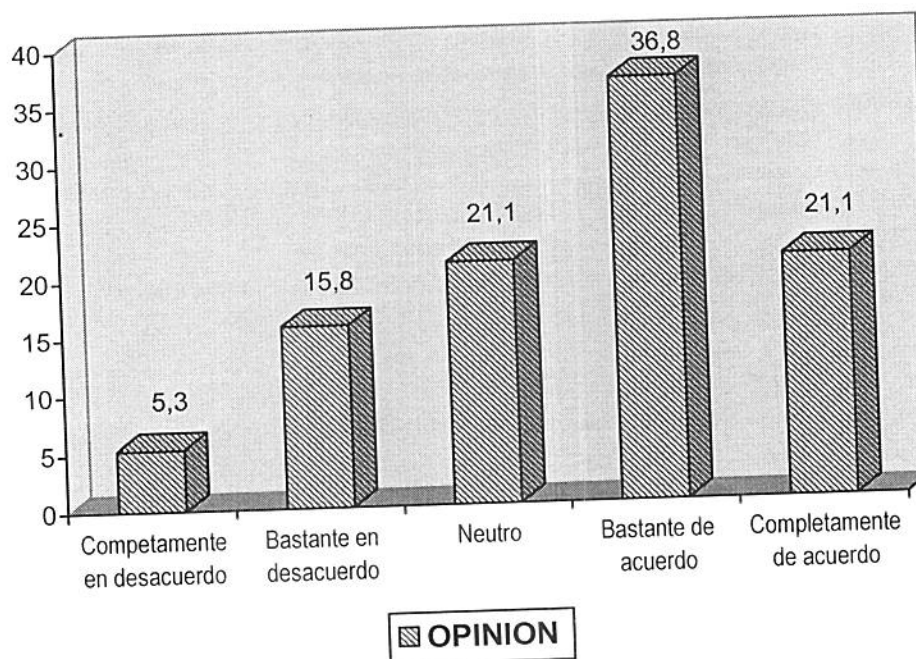
Cuadro 24
 Con respecto al Poder, podría indicar si: el dinero es poder cuando se utiliza para pagar a los demás - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Bastante en desacuerdo	---	---	5	41.7	5	26.3
Neutro	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Bastante de acuerdo	4	57.1	2	16.7	6	31.6
Completamente de acuerdo	1	14.3	---	---	1	5.3
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

En cambio, alcanza a casi el 60% la cantidad de docentes que cree que el "dinero tiene poder para influir y manipular a los demás (57.9%) (Segundo

item), reduciéndose a 21.1% quienes no acuerdan con ello y el mismo porcentaje quienes adoptan una posición neutra (Gráfico 29).

Gráfico 29
 Con respecto al Poder, podría indicar si: el dinero tiene poder para influir y manipular a los demás – Total de entrevistados

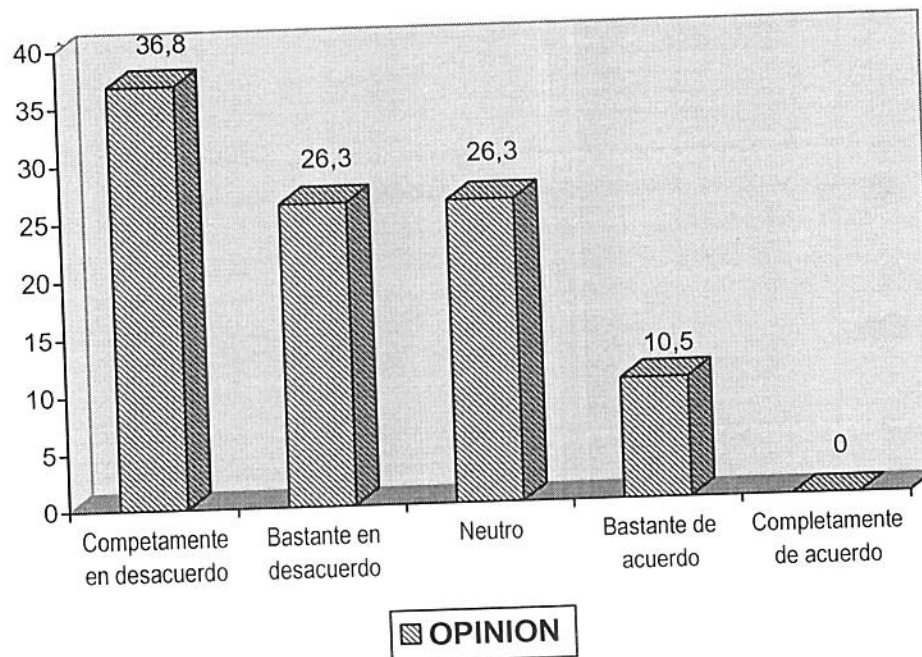


Cuadro 25
 Con respecto al Poder, podría indicar si: el dinero tiene poder para influir y manipular a los demás - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	1	14.3	---	---	1	5.3
Bastante en desacuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Neutro	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Bastante de acuerdo	3	42.9	4	33.3	7	36.8
Completamente de acuerdo	1	14.3	3	25.0	4	21.1
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Reconocer que el dinero tiene poder para influir y manipular a los demás no significa que se acepte que el dinero se deba utilizar para controlar las conductas relacionadas con el trabajo (Tercer ítem - Gráfico 30). Sólo el 10.5% de las docentes acuerda con ello, mientras que el 36.8% está completamente en desacuerdo con ello y el 26.3% bastante en desacuerdo, lo que suma el 63.1% de las opiniones.

Gráfico 30
Con respecto al Poder, podría indicar si: el dinero debería utilizarse para controlar las conductas relacionadas con el trabajo – Total de entrevistados



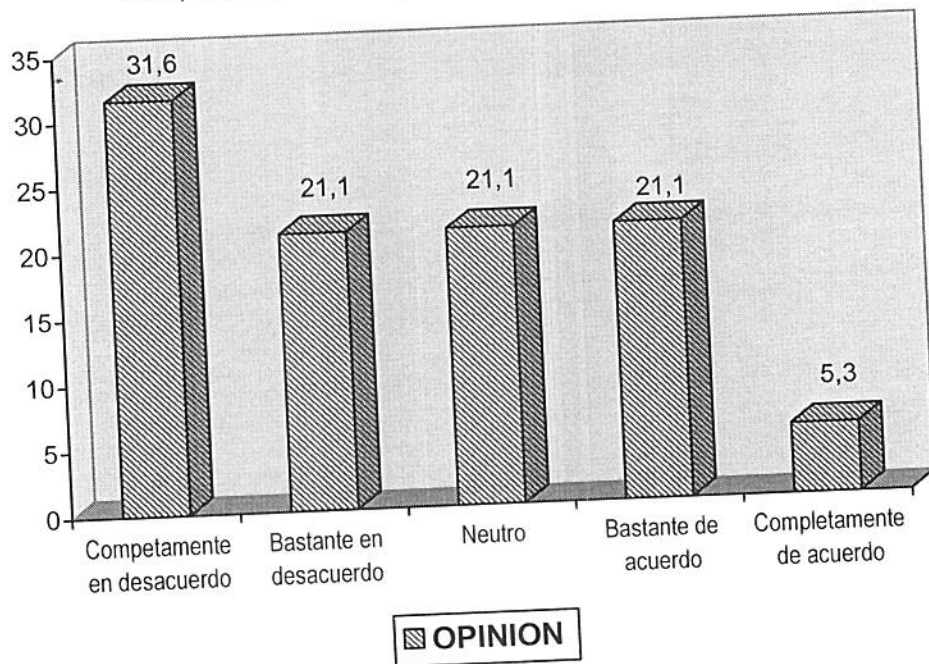
Cuadro 26
Con respecto al Poder, podría indicar si: el dinero debería utilizarse para controlar las conductas relacionadas con el trabajo - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	3	42.9	4	33.3	7	36.8
Bastante en desacuerdo	1	14.3	4	33.3	5	26.3

Neutro	2	28.6	3	25.0	5	26.3
Bastante de acuerdo	1	14.3	1	8.3	2	10.5
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Ante el cuarto ítem referido a la relación entre dinero y poder que expresa "cuando uno trabaja por dinero al mismo tiempo es controlado por él" se observaron opiniones repartidas: la mitad (el 52.7%) no cree que sea así, un 21.1% no toma posición mientras que el 26.4% está bastante o completamente de acuerdo con esta idea.

Gráfico 31
Con respecto al Poder, podría indicar si: cuando uno trabaja por dinero al mismo tiempo es controlado por él – Total de entrevistados



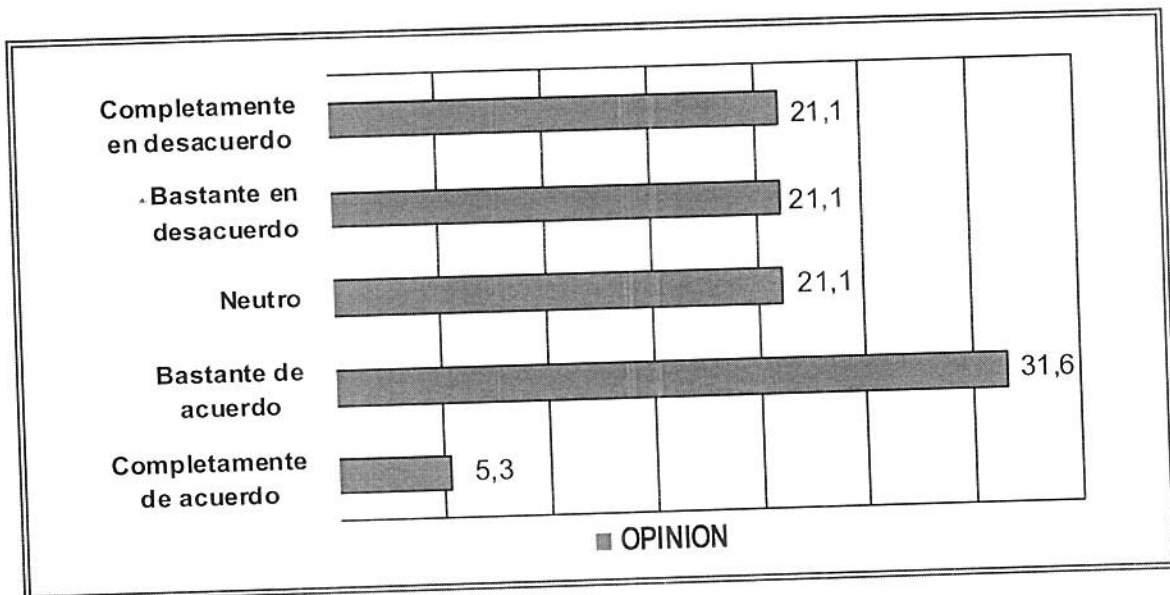
Cuadro 27
 Con respecto al Poder, podría indicar si: cuando uno trabaja por dinero al mismo tiempo es controlado por él - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Bastante en desacuerdo	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Neutro	2	28.6	2	16.7	4	21.1
Bastante de acuerdo	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Completamente de acuerdo	1	14.3	---	---	1	5.3
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Felicidad

El dinero ¿hace a la felicidad? Este, constituye un interrogante frecuente entre la mayoría de nosotros. Al respecto ¿qué piensan las docentes entrevistadas? Las respuestas están bastante divididas ya que se han registrado igual porcentaje para quienes están completamente en desacuerdo, bastante en desacuerdo y quienes no definieron una posición. En tanto, el 31.6% dice estar bastante de acuerdo con esta afirmación a lo que se suma un escaso 5.3% que está completamente de acuerdo con que el dinero la ayuda a sentirse mejor (Gráfico 32). Ahora, si bien el dinero puede contribuir a alcanzar esta sensación de bienestar, para la gran mayoría de las docentes entrevistadas, el 84.2%, no acuerda con que ayuda a conseguir la felicidad (Gráfico 33 – 52.6% completamente en desacuerdo y 31.6% bastante en desacuerdo). Sólo el 5.3% cree que si el dinero ayuda en este sentido. Tampoco piensan que si tuvieran más dinero se podrían sentir plenamente satisfechas: casi el 80% está en desacuerdo total o parcial con esto (Gráfico 34).

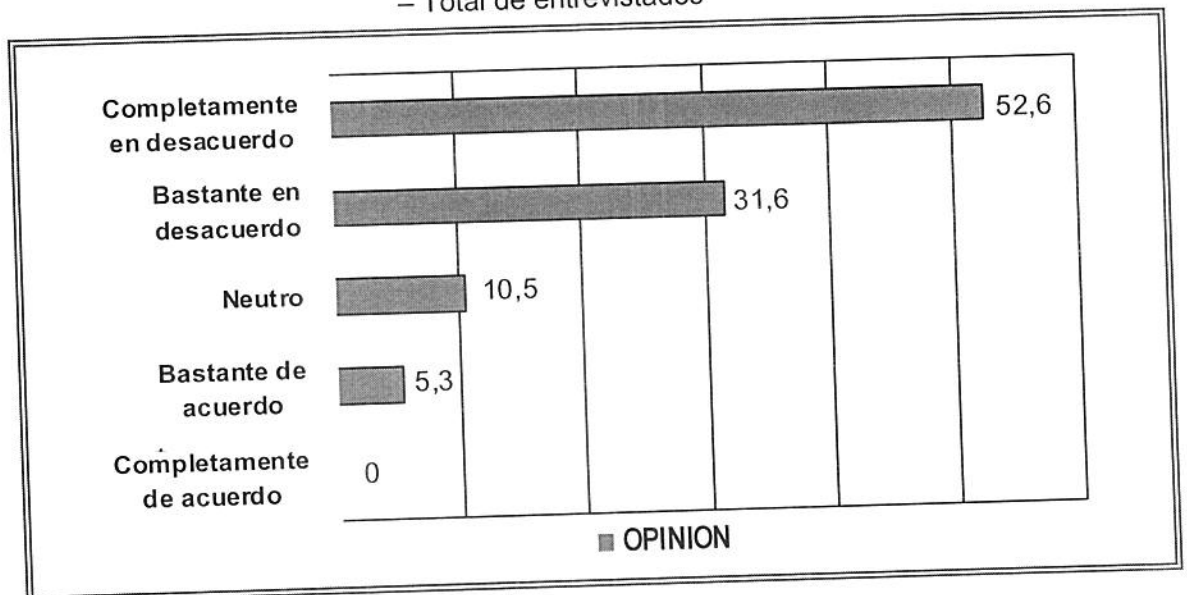
Gráfico 32
Con respecto a la Felicidad podría indicar si: el dinero me ayuda a sentirme bien
Total de entrevistados



Cuadro 28
Con respecto a la Felicidad podría indicar si: el dinero me ayuda a sentirme bien
Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	2	16.7	4	21.1
Bastante en desacuerdo			4	33.3	4	21.1
Neutro	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Bastante de acuerdo	3	42.9	3	25.0	6	31.6
Completamente de acuerdo	1	14.3			1	5.3
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

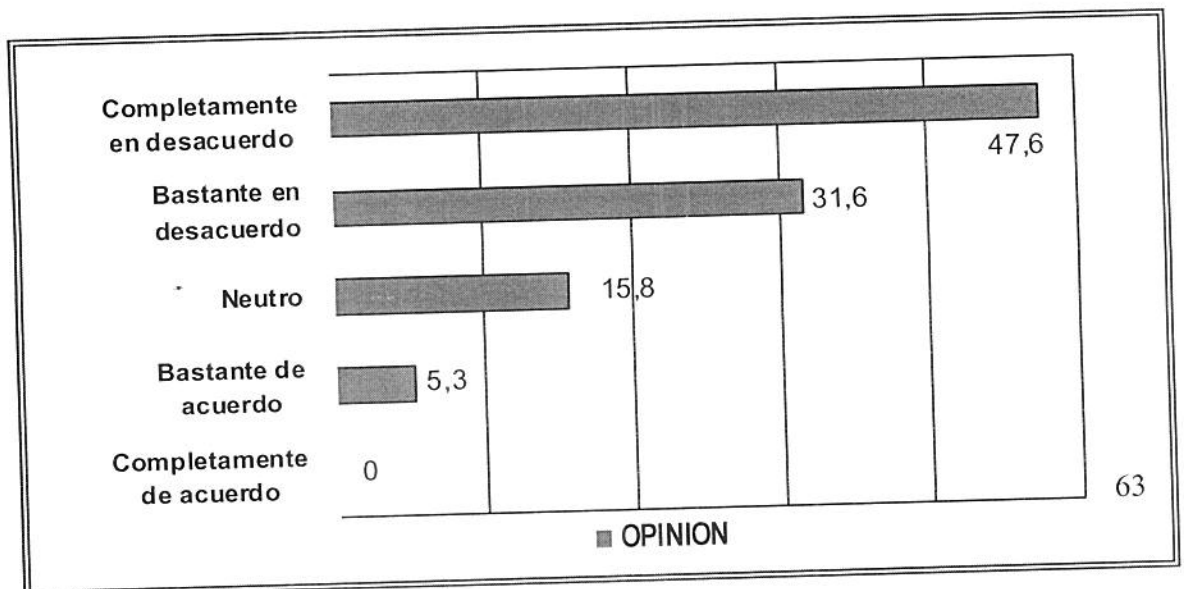
Gráfico 33
Con respecto a la Felicidad, podría indicar si: el dinero me ayuda a conseguir felicidad
- Total de entrevistados



Cuadro 29
 Con respecto a la Felicidad, podría indicar si: el dinero me ayuda a conseguir felicidad -
 Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	4	57.1	6	50.0	10	52.6
Bastante en desacuerdo	1	14.3	5	41.7	6	31.6
Neutro	2	28.6	---	---	2	10.5
Bastante de acuerdo	---	---	1	8.3	1	5.3
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Gráfico 34
 Con respecto a la Felicidad, podría indicar si: si tuviera más dinero me sentiría
 plenamente satisfecho – Total de entrevistados



Cuadro 30
Con respecto a la Felicidad, podría indicar si: si tuviera más dinero me sentiría plenamente satisfecho - Entrevistados por escuela

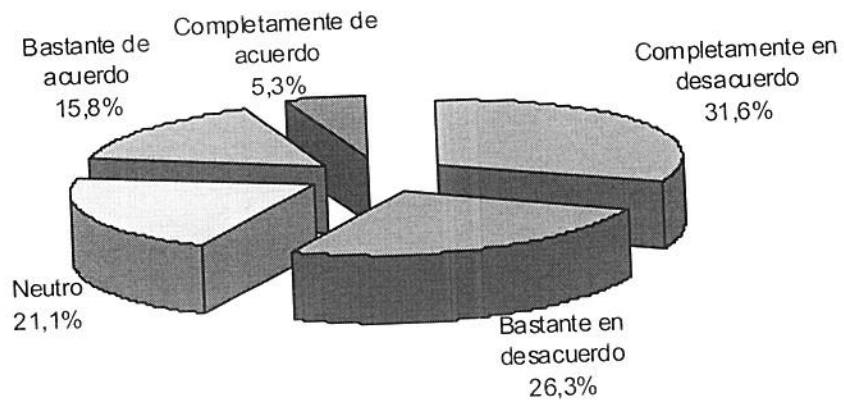
OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	4	57.1	5	41.7	9	47.4
Bastante en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Neutro	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Bastante de acuerdo	---	---	1	8.3	1	5.3
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Riqueza

Con respecto a la riqueza, para la que se definieron tres ítems (si fuera más rico me sentiría mejor, me gustaría tener más dinero y ser más rico y con más dinero disfrutaría más de mi vida). En principio se puede decir que la mayoría de las docentes entrevistadas no cree que la riqueza mejore su vida o sostiene no desear más dinero y ser más rico.

Específicamente, un poco más de la mitad de las docentes entrevistadas no cree que su vida mejore con más riqueza: el 57.9% manifiesta estar completamente o bastante en desacuerdo con el hecho de "si fuera rico mi vida sería mucho mejor" (Gráfico 35). Asimismo, sostiene no desear tener más dinero y ser más rico (Gráfico 36). En ambos casos, un 21.1% de docentes no expresa posición (se mantiene neutra) mientras que también un 21.1% acuerda en algún grado con que el dinero mejoraría su vida o quisiera ser más rico.

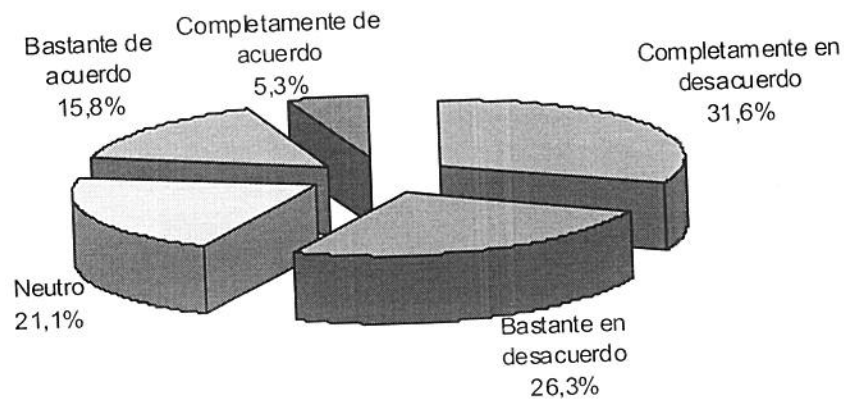
Gráfico 35
 Con respecto a la Riqueza, podría indicar si: si fuera rico mi vida sería mucho mejor –
 Total de entrevistados



Cuadro 31
 Con respecto a la Riqueza, podría indicar si: si fuera rico mi vida sería mucho mejor -
 Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Bastante en desacuerdo	2	28.6	3	25.0	5	26.3
Neutro	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Bastante de acuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Completamente de acuerdo	1	14.3	---	---	1	5.3
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Gráfico 36
 Con respecto a la Riqueza, podría indicar si: me gustaría tener más dinero y ser rico –
 Total de entrevistados



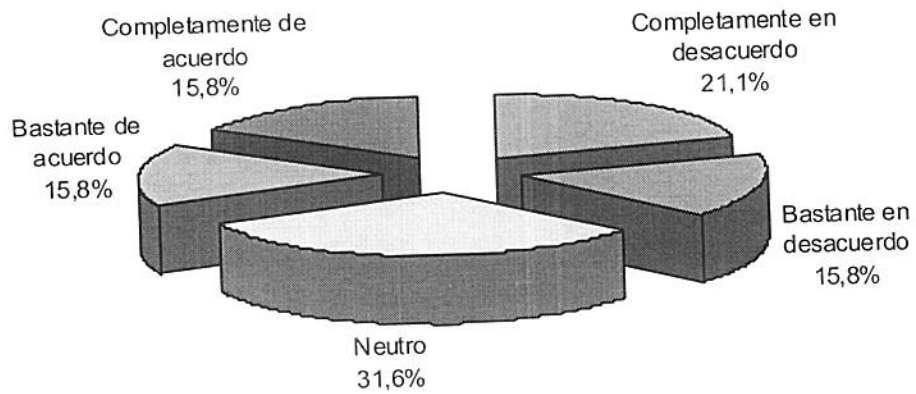
Cuadro 32
 Con respecto a la Riqueza, podría indicar si: me gustaría tener más dinero y ser rico -
 Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Bastante en desacuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Neutro	2	28.6	2	16.7	4	21.1
Bastante de acuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Completamente de acuerdo	---	---	---	---	---	---
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

A diferencia de los dos ítems anteriores relacionados con la riqueza las opiniones acerca de si con más dinero disfrutaría más de la vida está claramente dispersas asumiendo porcentajes similares en las distintas categorías: quienes desacuerdan en algún grado con esta idea suman el

36.9%, un 31.6% se mantiene neutra e igual cantidad expresa acuerdo (15.8% completamente o bastante de acuerdo) (Gráfico 37)

Gráfico 37
 Con respecto a la Riqueza, podría indicar si: con más dinero disfrutaría más de mi vida
 - Total de entrevistados



Cuadro 33
 Con respecto a la Riqueza, podría indicar si: con más dinero disfrutaría más de mi vida
 - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Bastante en desacuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Neutro	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Bastante de acuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Completamente de acuerdo	2	28.6	1	8.3	3	15.8
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0



Motivación (Variable J)

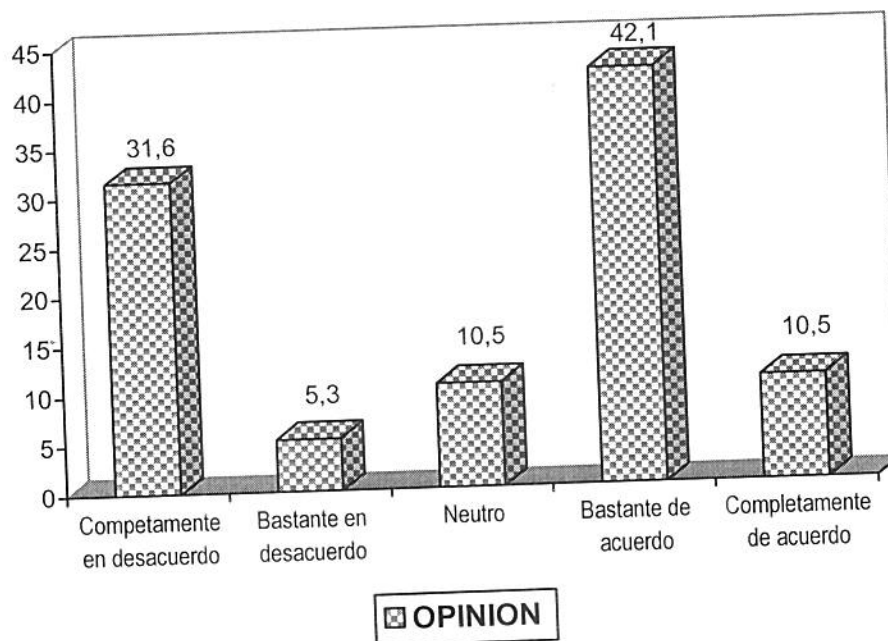
El último factor analizado en relación dinero es la motivación. En principio, se puede observar un significativo acuerdo en el primero de los cuatro ítems desarrollados para el dinero como motivador y un bajo nivel de acuerdo en los tres restantes.

Específicamente, sólo en el primero "el dinero es un motivador" (Gráfico 38) un 52.6% expresa estar completamente de acuerdo (10.5%) o bastante de acuerdo (42.1%), mientras que en los otros ítems el desacuerdo aumenta. Si sumamos los completamente en desacuerdo y los bastante en desacuerdo obtenemos los siguientes resultados: el 47.3% desacuerda con estar motivado a trabajar duro por el dinero (Gráfico 39), el 63.2% con que el dinero lo refuerza para trabajar más duro (Gráfico 40) y el 57.9% con estar muy motivado por el dinero (Gráfico 41).

Como contrapartida, los porcentajes de "neutro" llegan a un poco más del 30% en el caso de "trabajar duro por el dinero" y "motivado por el dinero", reduciéndose la cantidad de quienes acuerdan con distintos aspectos del dinero como motivador.



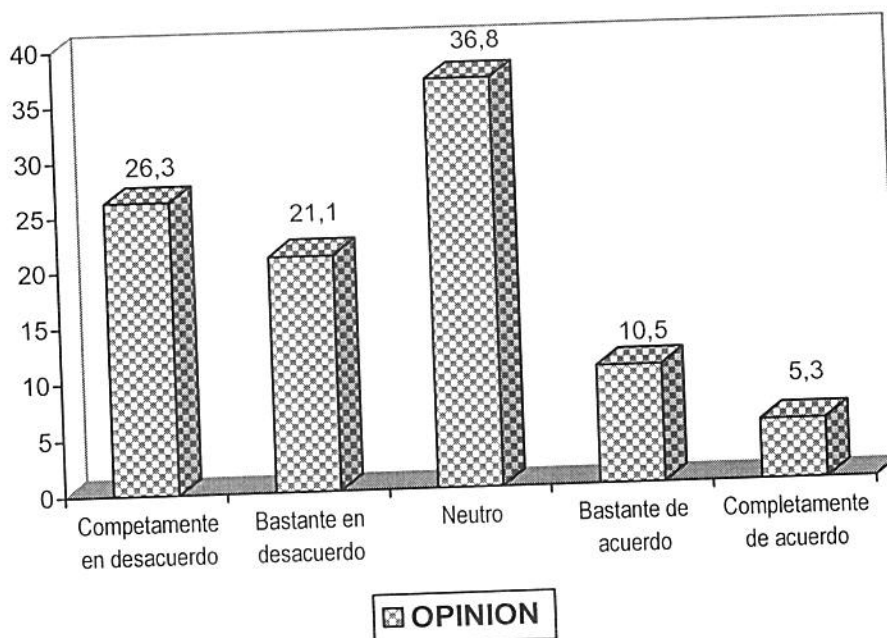
Gráfico 38
Con respecto a la Motivación, podría indicar si: el dinero es un motivador
Total de entrevistados



Cuadro 34
 Con respecto a la Motivación, podría indicar si: el dinero es un motivador
 Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Bastante en desacuerdo	---	---	1	8.3	1	5.3
Neutro	---	---	2	16.7	2	10.5
Bastante de acuerdo	3	42.9	5	41.7	8	42.1
Completamente de acuerdo	2	28.6	---	---	2	10.5
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

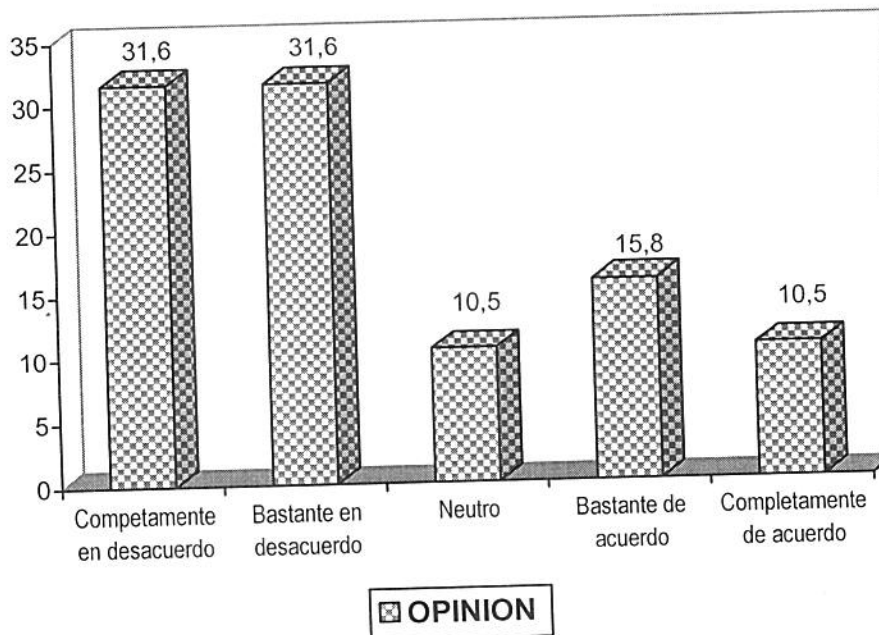
Gráfico 39
 Con respecto a la Motivación, podría indicar si: estoy motivado a trabajar duro por el dinero – Total de entrevistados



Cuadro 35
 Con respecto a la Motivación, podría indicar si: estoy motivado a trabajar duro por el dinero - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	3	25.0	5	26.3
Bastante en desacuerdo	1	14.3	3	25.0	4	21.1
Neutro	1	14.3	6	50.0	7	36.8
Bastante de acuerdo	2	28.6	---	---	2	10.5
Completamente de acuerdo	1	14.3	---	---	1	5.3
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

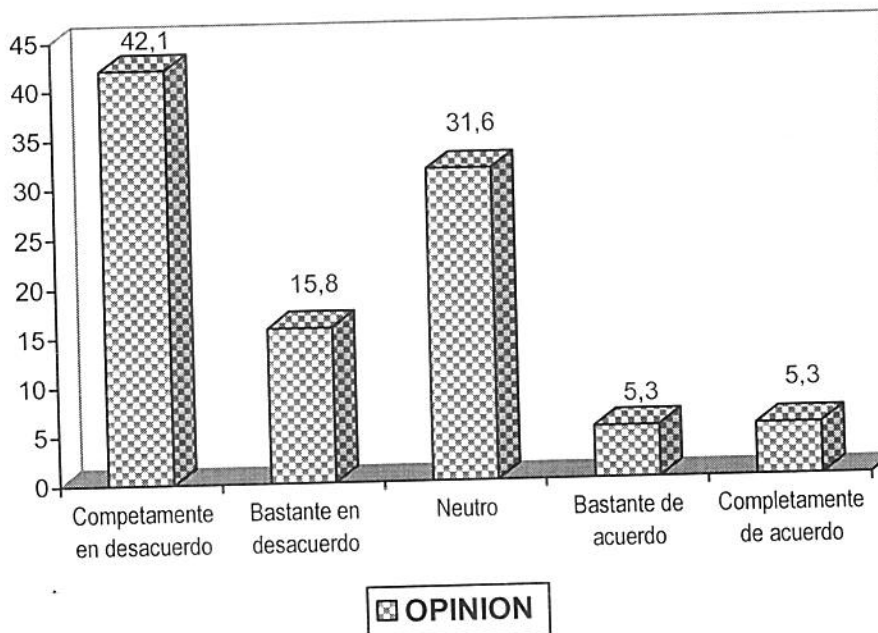
Gráfico 40
 Con respecto a la Motivación, podría indicar si: el dinero me refuerza para trabajar más duro – Total de entrevistados



Cuadro 36
 Con respecto a la Motivación, podría indicar si: el dinero me refuerza para trabajar más duro - Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Bastante en desacuerdo	1	14.3	5	41.7	6	31.6
Neutro	1	14.3	1	8.3	2	10.5
Bastante de acuerdo	1	14.3	2	16.7	3	15.8
Completamente de acuerdo	2	28.6	---	---	2	10.5
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Gráfico 41
 Con respecto a la Motivación, podría indicar si: estoy muy motivado por el dinero – Total de entrevistados



Cuadro 37

Con respecto a la Motivación, podría indicar si: estoy muy motivado por el dinero -
Entrevistados por escuela

OPINION	ESCUELA				TOTAL	
	1		2		N	%
	N	%	N	%		
Completamente en desacuerdo	4	57.1	4	33.3	8	42.1
Bastante en desacuerdo	---	---	3	25.0	3	15.8
Neutro	2	28.6	4	33.3	6	31.6
Bastante de acuerdo	1	14.3	---	---	1	5.3
Completamente de acuerdo	---	---	1	8.3	1	5.3
TOTAL	7	100.0	12	100.0	19	100.0

Capítulo V. Conclusiones

La investigación se realizó para obtener información acerca de las actitudes y valoraciones hacia el dinero de las docentes de primaria del barrio de Punta Mogotes. De esta manera se obtuvieron datos que permitieron una aproximación a la socialización económica que es transmitida desde el currículum oculto de una determinada comunidad educativa hacia los alumnos.

Las conclusiones del presente informe se desprenden de las preguntas de investigación que corresponden a cada factor indagado por medio del instrumento de medición. Para una descripción ordenada y sintetizadora de los puntos más significativos que se concluyen se presenta de la siguiente manera:

- ¿Cómo se organizan las docentes con su dinero? (Factor Presupuesto)

La gran mayoría de las docentes consideran que manejan muy bien su presupuesto.

- ¿De qué manera relacionan las docentes respecto del concepto dinero bueno-malo? (Factor Dinero Bueno-Malo)

Las docentes no ven al dinero como perjudicial y negativo; y hay diversas opiniones en relación a que la gente actúa sin ninguna ética para maximizar sus ganancias.

- ¿Cómo estiman las docentes que las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según la igualdad y la equidad? (Factor Equidad)

La mayoría de las docentes acuerdan que las personas deben ser remuneradas por sus méritos y que a mayor responsabilidad se debe ganar más dinero.

- ¿Qué relación le asignan las docentes al dinero respecto del éxito personal y social? (Factor Éxito)

Las docentes consideran que no hay un fuerte vínculo entre dinero y éxito, ni entre dinero y logros personales.

- ¿Cómo entienden las docentes que influye el dinero en la capacidad de auto-expresión? (Factor Auto-expresión)

Las docentes no consideran que exista una fuerte relación entre el dinero y el desarrollo que éste posibilita. En el caso de la autonomía y libertad que pueda dar el dinero, hay opiniones bastante dispersas. La gran mayoría desacuerda que el dinero de oportunidad de ser lo que uno quiere ser y que el dinero permita expresarse a uno tal como es. Y lo más destacable es que ninguna docente acuerda que el dinero ayude a expresar las habilidades y competencias.

- ¿De qué manera creen las docentes que incide el dinero en la influencia social ? (Factor Influencia Social)

Las docentes no le atribuyen demasiada influencia social al dinero.

- ¿Cómo estiman que el dinero influye en el poder de control? (Factor Poder)

Más de la mitad de las docentes cree que el dinero tiene poder para influir y manipular a los demás.

- ¿Cómo relacionan las docentes al dinero y la felicidad? (Factor Felicidad)

La gran mayoría no acuerda con que el dinero ayude a conseguir la felicidad. Tampoco consideran que si tuvieran más dinero se sentirían plenamente satisfechas.

- ¿De qué forma describen la relación riqueza -dinero? (Factor Riqueza)

Un poco más de la mitad de las docentes no cree que su vida mejore con más riqueza.

- ¿Cómo estiman las docentes que el dinero es motivador? (Factor Motivación)

En relación al dinero como motivador hay opiniones muy variadas, no siendo muy significativas las diferencias.

- Comparando la escuela privada y la escuela estatal: realizando una comparación entre las dos instituciones educativas, una estatal y otra privada, se concluye que las diferencias no son significativas.
- Algunas reflexiones a partir de los datos obtenidos:
 - A partir de estos resultados obtenidos, cabría preguntarse cómo influyen las actitudes y valoraciones hacia el dinero de los docentes de esta muestra en los alumnos, ¿de manera positiva o negativa?
 - Respecto del manejo del presupuesto que manejan las docentes de esta muestra, ellas consideran que manejan con cuidado su dinero y esto sería transmitido a los alumnos desde el currículum oculto, transmitiendo sin pretenderlo un buen manejo del dinero.
 - Respecto de la valoración hacia el dinero (dinero bueno -malo), las docentes de estas escuelas no ven al dinero como un objeto negativo, y de esta manera estarían promoviendo, sin pretenderlo, un aprendizaje, una adecuada relación con el dinero. Estos aspectos podemos entenderlos como positivos, ya que los alumnos están recibiendo actitudes y valoraciones de las cuales se apropian. De esta manera las docentes transmiten a los alumnos la posibilidad de tener una relación más adecuada con el objeto en cuestión, el dinero.
 - Otros aspectos a pensar a partir de los datos obtenidos: la mayoría de las docentes de esta muestra no acuerdan que el dinero ayude a conseguir la felicidad (Factor Felicidad). Pero vivimos en un mundo económico, la lógica de mercado atraviesa todas las esferas de nuestras vidas. Entonces, pensar que para ir de vacaciones ayudaría a nuestra felicidad es válido y para eso necesitamos dinero. Sin embargo, la mayoría de estas docentes no acuerdan con esta variable. Tampoco encuentran un vínculo entre dinero-éxito, ni entre dinero-logros personales. ¿Podemos pensarlo como un aspecto negativo transmitido a los alumnos?

- Otro dato que llama la atención (en Factor Auto-expresión): Las docentes de esta muestra no consideran que exista relación entre el dinero y el desarrollo que éste posibilita.

A partir de estos resultados y de estas pequeñas reflexiones, se considera interesante que un futuro se pueda realizar investigaciones de este tipo en otras escuelas. También se espera que este pequeño estudio sirva como llamado de atención hacia todas las personas, docentes, padres, profesionales, etc., para repensar y reflexionar qué tipo de actitudes y valoraciones transmitimos a los demás (no solo a los niños), y qué valoraciones nos transmitimos a nosotros mismos. Porque toda la información que recibimos la podemos repensar, revisar, modificar y transformar. Este trabajo de transformar y transformarse es un camino para adaptarnos mejor a la vida y para tener una mejor calidad de vida, una mejor relación con los demás, con nosotros mismos y con los objetos que nos rodean en este mundo.

Capítulo VI. Bibliografía

- Coria, C (1991^a). *El dinero en la pareja*. Barcelona. Piados.
- Coria, C. (1991b). *El sexo oculto del dinero*. Barcelona. Piados.
- Bonavia Martín, T y Luna Arocas, R. (1996). *Psicología Económica. Fundamentos prácticos*. Valencia. Promolibro.
- Denegri Coria, Marianela (1999). *Introducción a la Psicología económica*. Documento de trabajo. Universidad de la Frontera, Temuco, Chile.
- Denegri, M.; Fernández, F; Iturra,R.; Palavecinos, M. Y Rios, M. (1998). *Desarrollo del pensamiento económico en la infancia y adolescencia*. Boletín de Investigación.
- Descouvieres, Carlos (1978). *Psicología económica. Temas escogidos*. Santiago . CESO
- Galende, E (1998). *De horizontes inciertos*. Buenos Aires. Paidos.
- Galende, E (2001). *Sexo y amor*. Buenos Aires. Piados.
- Hernandez Sampieri, R. ; Fernandez Collado, C. y Baptisa, Lucio (1991). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw, Editores
- Ledesma, Christian y Lafuente, Jaime. (1999). *Actitudes hacia el dinero en jóvenes de 18 a 23 años*. Universidad Católica Boliviana.0
- Lespada J.C y otros (2007). *Aprender y enseñar en comunidades socialmente desfavorecidas*. ISFD. Almafuerite.
- Luna-Arocas, R. (1988a). *Dinero, trabajo y consumo*. Valencia. Promo libro.
- Luna-Arocas, R. (1998b). *El dinero como motivador laboral en la gestión de los Recursos Humanos*. Revista de Estudios Empresariales de Cartagena , 3, 45-59

- Luna Arocas y Tang (2000), *Medidas de Actitudes Hacia el Dinero y la Escala NMES: Una Variable Clave en la Estrategia de Recursos Humanos*. www.psicologiaincientifica.com.
- Madanes, C (1997) *El significado oculto del dinero*. Buenos Aires. Granica.
- Oggero, Haydee. (2004). *Educación formal y decisión económica*. Precongreso marplatense de Psicología "Psicología, Ciencia y Profesión en Mar del Plata". Universidad Nacional de Mar del Plata. Argentina
- Oggero, Haydeé. (2006). *Las parejas y la toma de decisiones económicas*. XIII Jornadas de Investigación de la Facultad de Psicología de la Universidad de Buenos Aires.
- Perrenoud, P. (1990). *La construcción del éxito y del fracaso escolar*. Morata, Madrid.
- Quintanilla Pardo, I.(1998) *Psicología Económica*. Mc. Graw Hill. Madrid

Con respecto Equidad, podría indicar si:		1 Completamente en desacuerdo	2 Bastante en desacuerdo.	3 Neutro	4 Bastante de acuerdo	5 Completa mente de acuerdo
9	Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según sus méritos. (equidad).	1	2	3	4	5
10	Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas de igual manera (igualdad; ítem inverso).	1	2	3	4	5
11	Se debería pagar más a los trabajadores que tienen más alto rendimiento.	1	2	3	4	5
12	Los trabajos de bajo nivel deberían recibir menos dinero.	1	2	3	4	5
13	Los trabajos con más responsabilidad deberían recibir más dinero.	1	2	3	4	5

Con respecto al factor Éxito, Éxito podría indicar si:		1 Completamente en desacuerdo	2 Bastante en desacuerdo.	3 Neutro	4 Bastante de acuerdo	5 Completa mente de acuerdo
14	El dinero es símbolo del éxito.	1	2	3	4	5
15	El dinero representa los logros personales.	1	2	3	4	5

Con respecto al factor Auto-expresión podría indicar si:		1 Completamente en desacuerdo	2 Bastante en desacuerdo.	3 Neutro	4 Bastante de acuerdo	5 Completa mente de acuerdo
16	El dinero me da autonomía y libertad.	1	2	3	4	5
17	El dinero me da la oportunidad de ser lo que quiero ser.	1	2	3	4	5
18	El dinero me ayuda a expresar mi habilidades y competencias	1	2	3	4	5
19	El dinero me permite expresarme tal y como soy.	1	2	3	4	5

Con respecto al factor Influencia social podría indicar si:		1 Completamente en desacuerdo	2 Bastante en desacuerdo.	3 Neutro	4 Bastante de acuerdo	5 Completamente de acuerdo
20	El dinero da más respeto a quien lo posee.	1	2	3	4	5
21	El dinero permite que los demás te admiren-	1	2	3	4	5
22	El dinero da una buena imagen social a quién lo posee.	1	2	3	4	5
23	A más dinero más amigos.	1	2	3	4	5

Con respecto al factor Poder de control podría indicar si:		1 Completamente en desacuerdo	2 Bastante en desacuerdo.	3 Neutro	4 Bastante de acuerdo	5 Completamente de acuerdo
24	El dinero es poder cuando se utiliza para pagar a los demás.	1	2	3	4	5
25	El dinero tiene poder para influir y manipular a los demás.	1	2	3	4	5
26	El dinero debería utilizarse para controlar las conductas relacionadas con el trabajo.	1	2	3	4	5
27	Cuando uno trabaja por dinero, al mismo tiempo es controlado por él.	1	2	3	4	5

Con respecto al factor Felicidad podría indicar si:		1 Completamente en desacuerdo	2 Bastante en desacuerdo.	3 Neutro	4 Bastante de acuerdo	5 Completamente de acuerdo
28	El dinero me ayuda a sentirme bien.	1	2	3	4	5
29	El dinero me ayuda a conseguir la felicidad.	1	2	3	4	5
30	Si tuviera más dinero me sentiría plenamente satisfecho.	1	2	3	4	5

Con respecto al factor Riqueza podría indicar si:		1 Completamente en desacuerdo	2 Bastante en desacuerdo.	3 Neutro	4 Bastante de acuerdo	5 Completamente de acuerdo
31	Si fuera rico mi vida sería mucho mejor.	1	2	3	4	5
32	Me gustaría tener más dinero y ser rico.	1	2	3	4	5
33	Con más dinero disfrutaría más de mi vida.	1	2	3	4	5

Con respecto al factor Motivación podría indicar si		1 Completamente en desacuerdo	2 Bastante en desacuerdo.	3 Neutro	4 Bastante de acuerdo	5 Completamente de acuerdo
34	El dinero es un motivador.	1	2	3	4	5
35	Estoy motivado a trabajar duro por el dinero.	1	2	3	4	5
36	El dinero me refuerza para trabajar más duro.	1	2	3	4	5
37	Estoy muy motivado por el dinero.	1	2	3	4	5

PERFIL DEL ENTREVISTADO

38.- Edad		
39.- Sexo	Masculino	femenino

40.- Antigüedad en el cargo	
41.- Cargo que ocupa	