

**Actitudes hacia la Pobreza y hacia la Riqueza de Jóvenes  
Venezolanos en función de la Preferencia Política y su Estrato  
Socioeconómico**

Trabajo de Investigación presentado por:

Fabbiana M. BARROETA PADULA

Y

Karla G. GALLO GIUNZIONI

A la Escuela de Psicología

Como requisito parcial para obtener el título de Licenciado en Psicología

Profesor Tutor:

Ángel OROPEZA

Caracas, Julio de 2015

## Dedicatoria

*FabbianaBarroeta*

A mis padres, a mi papá por enseñarme a trabajar duro y a cumplir con todas las metas que me proponga, a seguir levantándome día tras días a pesar de las adversidades o desgracias que se nos presenten en la vida. Tu historia me enseñó a levantar cabeza y a nunca rendirme. Gracias papi eres un excelente ejemplo, eres un guerrero de vida!

A mi mami, gracias por estar allí en todo momento, eres la persona más incondicional que conozco en mi vida. Nuestras conversaciones, nuestra complicidad y tu amistad hicieron que esta carrera se hiciera más amena. Gracias por ser la mejor mamá del mundo!

A Fiorella, por ser igual de incondicional que mi mamá, por estar apoyándome especialmente en esta última etapa de mi carrera, por ser la persona más importante en mi vida!

También le dedico esto a mi compañera de tesis, mejor amiga y hermana de estos 5 años, sin ella mi carrera no hubiese sido ni un cuarto de lo que fue! Gracias por ser mi súper yo, mi fiel compañera, mi compinche, mi agenda, mi secretaria, mi chofer, etc.. Si pudiera mi título también tendría tu nombre!

*Karla Gallo:*

A mis padres, quienes han sido mi mayor apoyo a lo largo de toda esta carrea; por confiar y creer en mí en todo momento, por no dudar que lo podía lograr, por estar incondicionalmente. Sin ustedes esta historia no hubiese sido la misma, por siempre GRACIAS.

A mis hermanos, Yayi y Enrico Alberto porque siempre estuvieron ahí, porque su apoyo era mi energía para seguir.

A todos los que nos ayudaron a conseguir a una persona B ó D pro gobierno , hicieron que esta tesis fueran especial y que sintiéramos que no estábamos solas en este recorrido.

## **Agradecimiento**

*FabbianaBarroeta*

A nuestro tutor Ángel, por ser un ejemplo a seguir, una persona fascinante y llena de alegría, por creer en nosotras y en nuestro país, por ser el tutor ideal y por encontrar la manera de siempre sacarnos una sonrisa!

A mi negra querida, “por ser una piedra angular de este trabajo”, por ser mi acompañante en las travesuras que requería este trabajo, por ser tan integrante de esta tesis como Karla y yo! Te quiero mucho mi negris!

A ti Karlita, por ser mi apoyo principal en esta carrera, por haberte metido en esta aventura conmigo! Gracias por siempre estar ahí!

A mis amigos en general, por ser lo más importante en este camino, convirtieron esta época en la mejor de mi vida.

*Karla Gallo*

A Ángel Oropeza, el tutor que siempre soñé tener, gracias por creer en nosotras, por hacer de este recorrido el mejor camino de todos, por ser el mejor tutor, por no ver problemas sino espacios que daban pie a nuevas oportunidades, por hacer de cada reunión un momento de inspiración, hoy y siempre gracias.

A Aristóteles, gracias por ayudarnos con cada una de las encuestas que debíamos aplicar a los jóvenes pro gobierno , por estar pendiente, por la preocupación y dedicación.

A Ana, mi querida amiga que hiciste de esta tesis una experiencia fascinante, gracias por las risas, por la ayuda y por la valentía, gracias por ser la persona que sin querer fue la integrante que le faltaba a esta tesis.

A Lucho, simplemente por estar amor, por acompañarme en todo momento y ser esa persona incondicional con la que siempre pude contar.

A ti Fabbi, mi compañera de tesis, mi mejor amiga, gracias por todo y por tanto; por compartir conmigo mucho más que una tesis, por entender cada palabra y cada silencio; gracias por no preguntar sino sencillamente saber que esta tesis la haríamos juntas, gracias por ser la compañera perfecta.

Y a Dios por haber puesto en mi camino a todas estas personas que hicieron que el recorrido fuera el mejor.

# Índice de Contenido

I.	Introducción.....	11
II.	Marco Teórico .....	14
	Actitud hacia la Pobreza .....	15
	Actitud hacia la Riqueza .....	26
	Estrato Socioeconómico .....	30
	Conceptualización de Preferencia Política .....	35
	Conceptualización de Edad .....	39
	Conceptualización de las Actitudes .....	39
III.	Método .....	46
	Problema .....	46
	Hipótesis.....	46
	General.....	46
	Específicas .....	46
	Variables.....	48
	Variables Dependientes .....	48
	Variables Independientes .....	49
	Variables Controladas .....	50
	Tipo de Investigación.....	50
	Diseño de Investigación.....	51
	Diseño Muestral.....	52
	Muestra piloto.....	52
	Muestra final.....	53
	Instrumentos Apartados y/o Materiales .....	54
	Escala de actitudes hacia la pobreza y los pobres de Atherton y Gemmel (1993).....	54

Escala de Actitudes hacia los Ricos.....	55
Escala de estrato socioeconómico .....	56
Escala de preferencia política .....	57
Procedimiento.....	57
IV. Análisis de Resultados .....	59
Observaciones y Modificaciones de la Validación por Jueces.....	59
Escala de Estrato Socioeconómico .....	59
Escala de Actitudes hacia los Pobres y Escala de Actitudes hacia los Ricos.....	60
Escala de Preferencia Política.....	60
Análisis Psicométrico de los Instrumentos.....	61
Escala de Estrato Socioeconómico .....	61
Escala de Actitudes hacia los Pobres.....	62
Escala de Actitudes hacia los Ricos.....	62
Escala de Preferencia Política.....	63
Actitud hacia la Pobreza .....	64
Actitud hacia la Riqueza .....	71
V. Discusión de Resultados.....	81
VI. Conclusiones y Recomendaciones .....	88
Referencias Bibliográficas.....	90
ANEXO A.....	97
Escala de Atherton y Gemmel .....	97
ANEXO B.....	100
Escala de Actitud Hacia la Pobreza Entregada a Jueces Expertos .....	100
ANEXO C.....	103
Escala de Actitud Hacia la Riqueza Entregada a Jueces Expertos .....	103
ANEXO D.....	106

Escala de Estrato Socioeconómico Entregada a Jueces Expertos .....	106
ANEXO E .....	109
Escala de Preferencia Política Entregada a Jueces Expertos .....	109
ANEXO F .....	111
Carta Explicativa a Jueces Expertos.....	111
ANEXO G.....	113
Versión Definitiva de Escala de Estrato Socioeconómico .....	113
ANEXO H.....	115
Versión Piloto Escala de Actitud Hacia la Pobreza y Actitud Hacia la Riqueza .....	115
ANEXO I .....	118
Versión Definitiva de la Escala de Preferencia Política.....	118
ANEXO J.....	120
Alfa de Cronbach de la Versión Piloto de la Escala de Actitud Hacia la Pobreza.....	120
ANEXO K.....	122
Alfa de Cronbach Tras la Eliminación de Ítems .....	122
ANEXO L .....	124
Versión Definitiva de la Escala de la Actitud Hacia la Pobreza.....	124
ANEXO M .....	126
ANEXO N.....	128
ANEXO Ñ.....	130
ANEXO O.....	132
Versión Final de la Escala Actitud Hacia la Riqueza.....	132

## Índice de Tablas

Tabla 1.	Estadísticos descriptivos de actitud hacia la pobreza.....	65
Tabla 2.	Análisis descriptivos de actitud hacia la pobreza de estrato socioeconómico D Pro gobierno .....	67
Tabla 3.	Análisis descriptivo de actitud hacia la pobreza de estrato socioeconómico D Pro oposición.....	67
Tabla 4.	Análisis descriptivo de actitud hacia la pobreza de estrato socioeconómico B Pro gobierno .....	68
Tabla 5.	Análisis descriptivo de actitud hacia la pobreza de estrato socioeconómico B Pro oposición.....	67
Tabla 6.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov de una muestra para actitud hacia la pobreza.....	69
Tabla 7.	Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas de error para actitud hacia la pobreza.....	69
Tabla 8.	Pruebas de los efectos inter-sujetos de la actitud hacia la pobreza.....	71
Tabla 9.	Estadísticos descriptivos de actitud hacia la riqueza.....	72
Tabla 10.	Análisis descriptivos de actitud hacia la riqueza de estrato socioeconómico D Pro gobierno .....	74
Tabla 11.	Análisis descriptivo de actitud hacia la riqueza de estrato socioeconómico D Pro oposición.....	74
Tabla 12.	Análisis descriptivo de actitud hacia la riqueza de estrato socioeconómico B Pro gobierno .....	75
Tabla 13.	Análisis descriptivo de actitud hacia la riqueza de estrato socioeconómico B Pro oposición.....	75
Tabla 14.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov de una muestra para actitud hacia la riqueza.....	76
Tabla 15.	Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas de error para actitud hacia la riqueza.....	76
Tabla 16.	Pruebas de los efectos inter-sujetos de la actitud hacia la riqueza.....	79

## Índice de Figuras/Gráficos

Figura 1.	Círculo vicioso de la pobreza.....	18
Figura 2.	Gráfico de tallo y hoja de las actitudes hacia la pobreza en función de la preferencia política.....	65
Figura 3.	Gráfico de tallo y hoja de las actitudes hacia la pobreza en función del estrato socioeconómico.....	66
Figura 4.	Gráfico de tallo y hoja de las actitudes hacia la riqueza en función de la preferencia política.....	72
Figura 5.	Gráfico de tallo y hoja de las actitudes hacia la riqueza en función del estrato socioeconómico.....	73

## Resumen

En la presente investigación se planteó el interés de profundizar el estudio de las variables pobreza y riqueza en una muestra de jóvenes, pero bajo una perspectiva psicológica. El objetivo fue dar respuesta al siguiente problema de investigación: ¿Existen diferencias en la actitud de los jóvenes venezolanos hacia la pobreza y hacia la riqueza en función de su estrato socioeconómico (B y D) y de su preferencia política (pro gobierno y pro oposición)?

Para tal fin se contó con 221 jóvenes del Distrito Metropolitano de Caracas pertenecientes tanto al estrato socioeconómico B como D, y cuya preferencia política se ubicaba en los polos pro gobierno o pro oposición.

Para responder a la pregunta de investigación se planteó un diseño no experimental, y a través de dos ANOVA Factorial 2X2 (uno para actitudes hacia la pobreza y otro para actitudes hacia la riqueza) se pudo determinar las actitudes hacia la pobreza y hacia la riqueza de los jóvenes en función de la preferencia política y el estrato socioeconómico.

Los resultados más relevantes arrojan que la preferencia política influye de manera significativa en las actitudes estudiadas. Específicamente las personas cuya preferencia política es pro gobierno tienen una actitud más positiva hacia la pobreza que los individuos pro oposición; por el contrario, en lo que refiere a la actitud hacia la riqueza, los jóvenes pro oposición presentan una actitud más favorable en comparación a los individuos pro gobierno.

El estrato socioeconómico, por su parte, ejerce una influencia significativa únicamente en las actitudes hacia la pobreza, obteniéndose que el estrato socioeconómico D presenta una actitud más positiva hacia la pobreza que el estrato B.

Finalmente, en cuanto a la interacción de ambas variables, los resultados arrojaron que es solamente en la actitud hacia la riqueza donde hay influencias significativas.

En conclusión, se puede decir que sí existen diferencias en la actitud de los jóvenes venezolanos en función de su estrato socioeconómico (B y D) y de su preferencia política (pro gobierno y pro oposición) pero únicamente en las actitudes hacia la riqueza, pues para el caso de las actitudes hacia la pobreza la interacción de ambas variables no resultó ser significativa.

## I. Introducción

La pobreza constituye hoy en día el principal problema de la agenda social, económica y política de Venezuela. Según proyecciones del Instituto de Investigaciones Económicas de la UCAB, el año 2014 comenzó con cerca de 4 millones de personas en condición de necesidad alimentaria extrema (13% de pobreza crítica), y con un 35% adicional (11 millones de venezolanos más) en situación de pobreza relativa (citado por Oropeza, El Universal, 20 de enero de 2014). Estas cifras permiten ilustrar la dimensión del problema.

Desde aproximadamente 1970, ha existido un interés por el estudio de las percepciones acerca de la pobreza, momento a partir del cual aumentan las investigaciones relacionadas con este tema, así como un acercamiento cada vez mayor de las Ciencias Sociales al estudio de dicho fenómeno (Dakduk, González y Malavé, 2010).

Desde la perspectiva de la utilidad social de la ciencia, se hace necesario profundizar en el estudio de las variables asociadas con la aparición y mantenimiento de este fenómeno. Sin embargo, los trabajos hasta ahora conocidos sobre el tema en Venezuela han partido de perspectivas principalmente sociológicas y económicas, y no han incorporado análisis con metodologías estrictamente psicológicas. En consecuencia, el presente trabajo pretende contribuir para subsanar esta debilidad, y aportar una mejor comprensión del problema a partir de una investigación de las actitudes tanto hacia la pobreza en jóvenes venezolanos como las que se tienen a la riqueza, asumida como el fenómeno contrario al de la pobreza.

Es por ello que la presente investigación tiene como objetivo analizar cómo son las actitudes de jóvenes del Distrito Metropolitano de Caracas hacia la pobreza y hacia la riqueza, tomando en cuenta los estratos socioeconómicos B y D y la preferencia política traducida en

dos polos: pro gobierno y pro oposición, y cuáles son las diferencias entre las actitudes de estos grupos.

Es interesante observar cómo los fenómenos de riqueza y pobreza pueden ser entendidos y abordados a partir de diversas vías. Sin embargo las que se toman con mayor validez han sido fundamentalmente dos, a saber: (a) las visiones humanistas, las cuales se basan en “el deseo de que ninguna persona tenga limitaciones materiales para procurar su subsistencia”, y (b) la perspectiva pragmática en donde se considera que la vida colectiva no se puede fundar en un ambiente de desigualdad e injusticia, salvo que se tenga la disposición de soportar una fuerte conflictividad social” (España, 2015).

Si bien es cierto que el fenómeno de la pobreza ha impactado a las sociedades de todo el mundo, y en consecuencia ha sido mucho más estudiado, la riqueza también posee un innegable impacto tanto a nivel individual como social. Esto se debe a que el dinero es considerado como un elemento que contribuye para que las personas puedan cubrir sus necesidades básicas y alcanzar una mejor calidad de vida; así mismo funge como un símbolo de diferenciación social y de pertenencia a grupos (Denegri, 1999).

En relación a las actitudes hacia la riqueza, es importante destacar que ha sido notoria la escasez de estudios realizados sobre esta área; sin embargo se ha encontrado que a medida que los jóvenes universitarios se van acercando a ser parte activa de la vida económica, su interés hacia la obtención de dinero y asociar el dinero con actitudes positivas como el éxito y la felicidad son mayores (Ledesma y Gómez, 2005).

Sobre el fenómeno de la pobreza, en cambio, sí ha habido un número mayor de investigaciones. Así, por ejemplo, algunos estudios se han centrado en la identificación de las creencias individuales sobre la misma, las cuales hacen hincapié en la importancia de atributos personales negativos como pueden ser la flojera, la falta de inteligencia, o tener una vida moralmente descarriada como causas primarias de por qué los pobres viven en pobreza y se mantienen en dicha condición (Bucca, 2009).

El constructo psicológico central de interés en el presente trabajo es el de “Actitud”. Las actitudes influyen de manera significativa sobre el pensamiento social y cómo se procesa la información, pues funcionan como esquemas, marcos cognitivos y organizan la información sobre conceptos específicos, situaciones y acontecimientos (Baron y Byrne, 2005).

Dentro del amplio campo teórico-metodológico de las actitudes, la investigación se basó específicamente en el modelo de la Teoría de la Acción Razonada de Fishbein y Ajzen (1975) así como desde la modificación de Ajzen de dicha teoría (Acción Planificada). Ambas son teorías que ofrecen explicaciones de por qué ocurre la conducta en función de las actitudes que tiene una persona con respecto a esa acción (Baron y Byrne, 2005; Franzoi, 2007; Hogg y Vaughan, 2010).

Resulta fundamental tomar en cuenta los aspectos deontológicos bajo los cuales se llevó a cabo el estudio. Los investigadores actuaron con responsabilidad en la conducción de la investigación, apegándose cabalmente a la teoría y práctica que el estudio amerita; así mismo, los participantes fueron respetados en todo sentido, asegurándoles buenas condiciones durante su participación, privacidad y confidencialidad de la información suministrada y su bienestar en general (anonimato); dicha confidencialidad se aseguró ya que no hubo forma de que a partir de la información que los sujetos proveyeron en el instrumento pudieran ser identificados posteriormente (Escuela de Psicología UCAB, 2002).

También fue considerado el compromiso con la sociedad, ya que el estudio está orientado a aportar beneficios directos a la ciencia, la metodología, la teoría, la tecnología y la profesión, reflejándose esto en la contribución que la presente investigación hará al tema de las actitudes hacia la pobreza y hacia la riqueza, el cual ha sido escasamente estudiado desde perspectivas fundamentalmente psicológicas. (Escuela de Psicología, UCAB 2002).

## II. Marco Teórico

El comportamiento humano no puede ser estudiado ni cabalmente entendido sin tomar en cuenta el contexto social en que actúan las personas. La familia, el sistema educativo, las creencias religiosas, el tipo de organización social, política y económica que caracteriza el entorno inmediato de la persona, por nombrar sólo unos pocos ejemplos, son factores que están en constante interacción con los individuos, ejerciendo un impacto sobre ellas y a su vez siendo influenciados por ellas mismas. Un área de la Psicología que se dedica de manera específica a estudiar en detalle este proceso de interacción sistémica, o de mutua causalidad, entre los procesos psicológicos individuales y los procesos sociales (Morales, Moya, Gaviria y Cuadrado 2007), es la Psicología Social.

La Psicología Social es una rama de la psicología que se centra en el estudio del comportamiento social, siendo definido como un conjunto de conductas y procesos psicológicos que se originan y se desarrollan en situaciones sociales (Peña, Cañoto y Santalla, 2009).

Se orienta a comprender elementos que impactan en la acción y forma de pensar de los individuos en situaciones sociales (Peña, Cañoto y Santalla, 2009). Dentro de ella, un concepto central es el de "actitud". En 1935 en el Manual de Psicología Social (Handbook of Social Psychology) Allport señala que "el concepto de actitud es, probablemente, el más distintivo e indispensable de la psicología social estadounidense contemporánea. Ningún otro término aparece con más frecuencia en la literatura experimental ni teórica" (Hogg y Vaughan, 2010, p.798).

El presente trabajo se enmarca en la 8va división de la Asociación Americana de Psicología (APA), la cual hace referencia a la Sociedad de Personalidad y Psicología Social, siendo la pobreza un fenómeno eminentemente social.

El objetivo del presente trabajo es estudiar las actitudes hacia la pobreza y hacia la riqueza de jóvenes venezolanos en función de su estrato socioeconómico y su preferencia política, problema a partir del cual se genera la siguiente pregunta de investigación: ¿Existen diferencias en la actitud de los jóvenes venezolanos hacia la pobreza y hacia la riqueza en función de su estrato socioeconómico (B y D) y de su preferencia política (pro gobierno y pro oposición)?

## **Actitud hacia la Pobreza**

Lo primero que hay que mencionar es que la desigualdad económica en la sociedad ha sido considerada como una de las problemáticas más antiguas de la humanidad (Tarazona, 2003). Según Bucca (2009) América Latina en la actualidad se caracteriza por ser la región más heterogénea del mundo en este aspecto. En Venezuela dicha desigualdad constituye uno de los principales conflictos de la sociedad, haciéndose evidente en las cifras oficiales de la estratificación social, según las cuales el país está constituido por 56,55% de clase baja, 30,57% clase media y sólo 13,1% de clase alta (España, 2009).

La principal consecuencia de la desigualdad económica es la pobreza, la cual ha sido considerada como un fenómeno que impacta a gran cantidad de personas en todo el mundo. Dicho fenómeno social se caracteriza por ser muy complejo y poseer múltiples dimensiones, es por ello que se ha explorado desde diversas perspectivas teóricas y metodológicas. Algunos autores como De Vos y Garner (1991) y Clark y Sison (2003) señalan que las diversas definiciones de pobreza pueden ser clasificadas en función de si es absoluta, relativa o subjetiva.

Según Palomar y Cienfuegos (2006) bajo la perspectiva de la pobreza absoluta, es pobre quién se encuentra por debajo de la línea de la pobreza y no posee lo necesario para vivir o para resguardar su bienestar material (alimentos y vivienda). Mientras, la clasificación relativa conceptualiza a la pobreza en función de la situación económica de otros en la sociedad, es decir cuánto

posee un sujeto en comparación con los otros; finalmente Székely (2006) señala que la pobreza subjetiva está basada en la percepción del sujeto respecto a ésta y a sus implicaciones (causas, características, actitudes y posibles soluciones). Este último autor indica que la pobreza independientemente del tipo, no sólo implica carencia de recursos monetarios sino también dificultad para ganarse la vida, la falta de poder de voz, la ignorancia, la enfermedad, la desnutrición, entre otros.

Hay numerosas y variadas conceptualizaciones de este fenómeno, sin embargo la mayoría hace referencia a carencia o privación material como su referente principal, aunando características y consecuencias que destacan el complejo carácter del fenómeno (Ponce, 2009).

Una de las definiciones con mayor frecuencia citada ha sido la del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (1997) en donde se conceptualiza la pobreza humana como “la negación de las libertades, capacidades, derechos y oportunidades a las personas para tener una vida larga, creativa y sana, adquirir conocimientos, tener libertad, dignidad y respeto por sí misma”.

Por su parte, la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (2004) define la pobreza como:

Carencias o incapacidades que se manifiestan en las personas o grupos sociales en aspectos relativos a la educación, la atención en servicio básicos de salud, agua potable y servidas que en términos universales son heredables por las generaciones siguientes produciendo círculos repetitivos y crónicos de esas carencias.

Según la UNICEF (2012), la pobreza se conceptualiza como un nivel de ingreso por debajo del cual es imposible obtener una alimentación adecuada desde el punto de vista de la nutrición y satisfacer las necesidades básicas no alimentarias.

El Banco Mundial (2001) resalta que se tiene que considerar como particular de la pobreza un bajo nivel de instrucción y salud, relacionado con la vulnerabilidad, la exposición a riesgos y la falta de representación.

Por su parte Ugalde, España, LaCruz, De Viana, González, Luengo y Ponce (2004) hacen referencia a la pobreza como una situación de carencia material en relación con un patrón de nivel normativo, que se define por la satisfacción de las necesidades para la sobrevivencia.

España (2015) completa la definición de Ugalde et al. añadiendo a la condición de pobreza un conjunto de necesidades más amplias tomando en cuenta en ellas la vivienda, el vestido, la educación, la salud y el acceso a los servicios públicos, por lo que su insatisfacción categorizaría a las personas en una condición de pobreza.

El presente estudio se enfocó en el fenómeno de pobreza integrando las perspectivas dadas por Ugalde, et al. (2004) y España (2015) concibiendo así la pobreza como una situación de carencia no solo material en relación con un patrón de nivel normativo, definido por la satisfacción de las necesidades para la sobrevivencia, sino también añadiendo otras necesidades como la vivienda, el vestido, la educación, la salud y el acceso a los servicios públicos. Concretamente se orientó la investigación a la aproximación psicológica centrada en describir y comprender la manera en que otros sectores de la población entienden, perciben y actúan ante la pobreza concebida de esa manera.

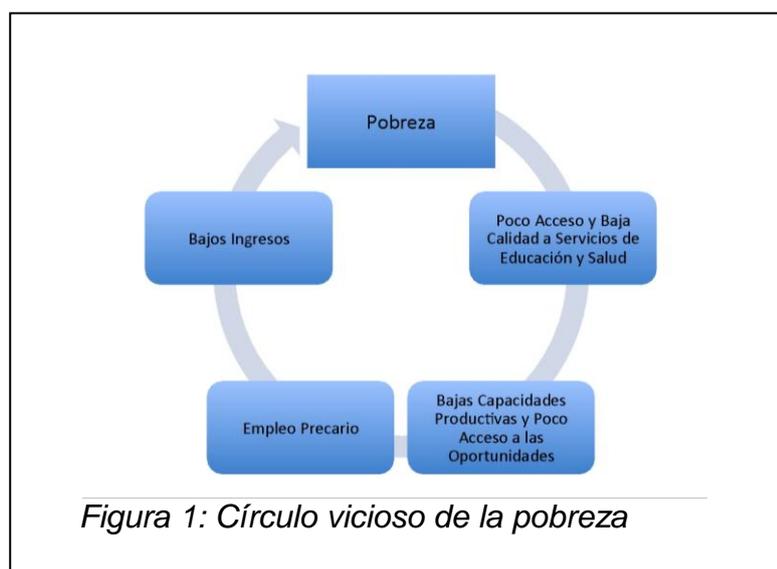
Al lado de estas definiciones, existen autores que exponen que si bien la pobreza es fundamentalmente carencia de bienes materiales, debe ser también concebida como algo más que eso. Se trata de un problema socioeconómico pero a la vez psicológico (Ardila, citado en Estefanía y Tarazona 2003).

Al abordar la pobreza desde una visión psicológica, Singh (citado en: Dakduk, González y Malave, 2010) señala que tradicionalmente en el campo de la psicología han existido dos maneras de aproximarse al estudio de la

pobreza: (1) procesos psicológicos de personas en desventaja económica, que hace referencia a las investigaciones orientadas a comprender el efecto de la pobreza en los procesos psicológicos; y (2) reacciones, percepciones y conductas de otros grupos sociales en relación a la pobreza y sus actores.

En función de lo anteriormente escrito, el presente trabajo se aproxima a estudiar la pobreza desde la segunda visión psicológica planteada por Singh (citado en Dakduk, González y Malave, 2010).

La conceptualización de la pobreza abarca diversos problemas sectoriales, pues las causas se relacionan con la carencia de una adecuada alimentación, con las limitaciones económicas para tener una vida saludable o con la dificultad de acceder a una educación de calidad. Todos estos factores van a dar pie a una inserción precaria en el mercado laboral lo que trae como consecuencia un bajo ingreso, lo que a su vez impedirá cubrir las necesidades de los integrantes de los hogares pobres; esto es lo que España (2015) llama círculo de la pobreza (Ver figura 1).



Para romper con la continuidad de dicho círculo vicioso es necesario que las personas pobres tengan acceso a programas sociales, los cuales propician el desarrollo de sus destrezas productivas; específicamente lo que se busca es

que las familias tengan capacidades para que sean *empleables* por un sistema generador de buenos empleos y bien remunerados (España, 2015).

Tal como se muestra, el significado de pobreza no es homogéneo, ya que sus conceptualizaciones han sido abordadas desde diferentes dimensiones; pues el estudio adecuado de la pobreza no debe basarse solo en las carencias, sino también en las capacidades y habilidades que los individuos tienen para hacer cosas utilizando medios o recursos (España, 2105).

Lo mismo ocurre con los métodos para medir la pobreza, encontrándose que existen tres grandes técnicas para cuantificar dicho fenómeno. En América Latina y en particular Venezuela los dos métodos tradicionales para medir la pobreza son el método de Línea de Pobreza y el método de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), los cuales conciben la pobreza como privación o insatisfacción de las necesidades básicas (Ponce, 2010).

La metodología de Línea de Pobreza estima la pobreza mediante la comparación del ingreso del hogar con el precio de un conjunto de alimentos y el costo de servicios de necesidad prioritaria para la salud y educación, elementos integrantes de la canasta básica (Ponce, 2010).

Por su parte la metodología de NBI aborda la pobreza bajo un conjunto de necesidades que se consideran básicas para el bienestar de los hogares. Bajo esta técnica se define la pobreza como la situación de aquellos hogares que no son capaces de reunir de forma estable los recursos necesarios para satisfacer las necesidades básicas de sus miembros. A través del método NBI se busca caracterizar la pobreza mediante un pequeño conjunto de necesidades específicas definidas a conveniencia. La medición del fenómeno se realiza a partir de las siguientes variables: (a) inasistencia escolar, (b) hacinamiento crítico, (c) vivienda inadecuada, (d) carencia de servicios básicos y (e) alta dependencia económica (Instituto Nacional de Estadística, 2011).

Ambos métodos han sido foco de críticas, las cuales se refieren a los indicadores o dimensiones que éstos utilizan, así como también a las

posibilidades de síntesis que proporcionan para la captación del fenómeno. A raíz de esto han surgido otras técnicas basadas en la combinación de los métodos tradicionales de medición de la pobreza (Ponce, 2010).

Uno de ellos es el Método Integrado de Pobreza, el cual es utilizado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) de Venezuela y se caracteriza por el cruce del método de Línea de Pobreza y el método NBI, lo que permite una profundización en el estudio del comportamiento de la pobreza, ya que reconoce grupos diferenciados dentro del mismo fenómeno como lo son la pobreza crónica, la coyuntural y la estructural (Instituto Nacional de Estadística INE, 2011); según cifras oficiales del INE para el 2011 existía un 37,2% de pobreza de los cuales bajo el método integrado de pobreza el 16,3% se refería a hogares en pobreza coyuntural, el 11,11% a pobreza crónica y el 9,9% a hogares pobres estructurales.

Los datos del INE sobre el desarrollo de la pobreza en Venezuela muestran que ha habido una constante fluctuación a través del tiempo de la cantidad de personas pobres en el país, sin embargo para el año 1997 existía un 60,9% de población pobre (12.964.887) siendo esta cifra similar a la del año 2014 la cual es 11.063.656 individuos, reflejando un porcentaje de 36,5% de la población; cabe destacar que a pesar de que la cantidad de venezolanos en situación de pobreza es similar en los años 1997 y 2014 el porcentaje varía, esto es explicado por el aumento de la población nacional.

Referente a la oscilación, se muestra que para los años 2003 y 2004 la cantidad de individuos pobres se encontraba alrededor de 14.500.000 habitantes, siendo estos años los de mayor cantidad de personas pobres en el país; por el contrario en el año 2007 y 2009. Se refleja un decremento significativo en las cifras, obteniéndose para la fecha aproximadamente 8.700.000 individuos pobres (España, 2015).

Las últimas cifras sobre la situación de la pobreza en Venezuela, con datos hasta el año 2014, proviene de la llamada “Encuesta Condiciones de Vida” (ENCOVI) 2014, realizada por las universidades UCAB, USB y UCV, y

dada a conocer en el mes de enero de 2015. Según este estudio, los hogares venezolanos en situación de pobreza de ingresos pasaron de 45,0% en 1998 a 48,4% en 2014. El estudio encontró que, en términos absolutos, 3.538.930 hogares están en situación de pobreza de ingresos. En pobreza extrema se encuentran 1,7 millones de hogares y en pobreza no extrema 1,8 millones.

Otro hallazgo de estos estudios es que lo que ha ocurrido en Venezuela es un aumento muy importante de la pobreza reciente. La buena noticia es que una eventual reactivación económica del país permitiría sacar de la pobreza con relativa facilidad a estos “nuevos pobres”. La mala es que si la reactivación económica no ocurre, y esta pobreza coyuntural no se atiende de manera rápida y adecuada, puede convertirse en pobreza estructural. Esto es especialmente cierto en zonas rurales, en la población joven (15 a 25 años) y en la población adulta mayor.

Utilizando el Método Integrado (Pobreza Coyuntura/Pobreza Estructural), el Estudio UCAB-USB-UCV demuestra que lo que ha ocurrido en 2 años de recesión social (2013-2014) ha hecho retroceder lo que se había mejorado gracias al boom petrolero de 2004-2008 en términos de pobreza de ingresos. En consecuencia, la situación social, medida por los niveles de pobreza de ingreso, se aproxima a la que tuvo el país en los peores años en esta materia (1989, 1992 y 2003).

Una de las principales investigaciones antecedentes de la pobreza en Venezuela, que sustentaron el presente estudio, es el “Proyecto Pobreza”, realizado desde 1998 hasta 2004 por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES) de la Universidad Católica Andrés Bello, y cuyo objetivo general se enmarca en estudiar la superación de la pobreza en Venezuela, residiendo su interés en encontrar puntos clave para luego orientar una acción que permita revertir la actual tendencia a la exclusión y empobrecimiento (Ugalde et al., 2004).

En esta investigación publicada en el 2004 se exploraron las creencias y percepciones de las personas hacia la pobreza, expresadas en sus valores y

creencias, y las posibles relaciones con las condiciones de vida sociomateriales. La muestra utilizada fue de 5.543 individuos mayores de 18 años, el universo a estudiar para el periodo comprendido entre 1997 y 1998 era de 12.842.263. Se aplicó una encuesta nacional donde los individuos debían expresar su nivel de acuerdo o desacuerdo a un conjunto de proposiciones, las cuales no sólo reflejaban sus creencias, sino que además abarcó información socioeconómica de la muestra, relacionada con la estructura del hogar y la historia laboral de la persona.

Se obtuvo que las creencias y la forma en que las personas conciben y se relacionan con la pobreza está vinculado con las condiciones socio materiales de la vida de los individuos. De igual forma la educación, específicamente en sus niveles bajos y altos, es otra variable importante que influye sobre los estratos socioeconómicos extremos (A y E), pues se obtuvo que, más que el estrato social es el nivel de educación lo que puede determinar las creencias de las personas hacia la pobreza (Ugalde et al., 2004). Así mismo en dicho estudio se concluye que la pobreza es un problema multidimensional cuyo punto de partida se encuentra en el estancamiento y descenso de la productividad.

Según los autores del estudio, la cultura de la pobreza es producto del empobrecimiento y no precede a este. La parte de la cultura que fue de interés en esta investigación fueron los valores y las creencias que orientan las acciones y se encontró que pueden ser modificadas en pro de creencias más productivas, es decir diversas experiencias muestran que es posible cambiar los hábitos de las personas mediante una combinación de instituciones, normas, sanciones y motivaciones (Ugalde et al., 2004).

De igual manera es importante mencionar el estudio llevado a cabo por Mario Bucca (2009) quien desarrolló su investigación sobre un modelo explicativo para las creencias sobre la riqueza y la pobreza en América Latina, planteando las siguientes interrogantes: (a) ¿en qué medida las creencias que sostienen las personas sobre la riqueza y la pobreza dependen de características de los propios individuos y en qué medida estas dependen de

características de la sociedad a la que ellos pertenecen?, (b) ¿Qué características específicas de los individuos influyen sobre su comprensión del logro económico y cómo esas características se encuentran distribuidas en los diferentes países de América Latina?, (c) ¿Cuáles son los factores individuales que determinan la prevalencia a nivel social, de creencias individuales sobre la riqueza y la pobreza?

Para el estudio se contó con una muestra conformada por 10.000 casos distribuidos en las grandes ciudades de 7 países de Latinoamérica: Argentina, Chile, Brasil, Colombia, Guatemala, México y Perú. El diseño muestral a lo largo de toda la investigación fue probabilístico. El instrumento administrado fue la encuesta ECOsociAL 2007, la cual busca dar información acerca del estado de la cohesión social, con especial énfasis en temáticas como movilidad social, distribución de oportunidades, legitimación de desigualdades, polarización socio-económica y confianza social e institucional, etc.

En dicho estudio se realizaron preguntas relacionadas con las creencias sobre la riqueza y la pobreza, donde las respuestas de cada una de las variables se agruparon según la tipología de Kluegel y Smith (2009), donde hay explicaciones “individuales” las cuales hacen referencia al trabajo duro, la habilidad personal, la flojera, los vicios, etc. o “estructurales” que señalan las características de la sociedad a la que los individuos pertenecen. Posteriormente el autor de la investigación combinó cada par de respuesta, lo que ocasionó la categoría denominada “mixta”.

Las variables independientes del estudio se agrupan en 3 categorías: (a) posición estructural de los individuos: nivel socioeconómico, la clase ocupacional, la clase subjetiva, la polarización de clase y el nivel educativo, (b) movilidad individual: movilidad educacional, percepciones de movilidad intergeneracional e intrageneracional y la expectativa de movilidad intergeneracional e intrageneracional y (c) moralidad económica.

Para abordar la explicación de las creencias hacia la riqueza y hacia la pobreza se utilizaron regresiones logísticas multinomiales, las cuales permiten

estimar la probabilidad de que un individuo presente una determinada explicación del logro económico o la pobreza en función de la presencia de determinados atributos.

Dentro de los principales hallazgos de la investigación relacionados con las creencias hacia la pobreza se obtuvo que el nivel socioeconómico y el nivel educativo de los individuos influye significativamente sobre las creencias acerca de las causas de la pobreza. El hecho de encontrarse e identificarse con un nivel socioeconómico bajo aumenta la probabilidad de presentar explicaciones estructurales hacia la pobreza. Por el contrario la percepción y las expectativas de movilidad muestran una poca e insignificante influencia sobre dichas creencias.

De forma específica en esta investigación se halló la existencia de creencias individuales sobre la pobreza que señalan la importancia de atributos personales negativos entre los que se encuentran la flojera, la falta de inteligencia o tener una vida moralmente descarriada como causas primarias de que los pobres sean pobres (Bucca, 2009).

Alvarado en el año 2006 realizó un estudio cualitativo el cual tenía por objetivo destacar la necesidad de replantear el acercamiento a la pobreza con un enfoque más amplio, que no solo tome en cuenta sus determinantes económicos, materiales y políticos y la perspectiva del Estado, sino también elementos de carácter cultural, subjetivo-cualitativo como lo son las actitudes de los pobres. Resultando que los sujetos que ubican las causas de la pobreza en factores externos tienen una actitud fatalista ante la misma, consideran que es poco lo que los pobres pueden hacer y delegan la responsabilidad de la solución en otros, bien sea el gobierno, las empresas privadas, la suerte o Dios.

Este mismo autor encontró que las actitudes tradicionalmente atribuidas a los venezolanos en condición de pobreza están relacionadas a una tendencia de recibir los beneficios del Gobierno, y además con una inclinación a ubicar las salidas de la pobreza en instancias externas (bien sea un líder o la buena

suerte). Sin embargo también los resultados de su investigación plantean que la pobreza en gran medida es autogenerada por “los mismo pobres”, en tal sentido estarían considerando que de igual forma tienen su cuota de responsabilidad en su superación.

Según España (2015) para que los individuos realmente logren la superación de la pobreza es necesaria su independencia, es decir en la superación de la pobreza es de igual valor tener qué comer como la manera en que se logra el acceso al alimento. Satisfacer necesidades a través de dependencia económica o política es semejante a seguir siendo pobre.

Por su parte Atherton y Gemmel (1993) realizaron una investigación que tenía por objetivo desarrollar una escala para medir las actitudes hacia la pobreza y la población pobre, siendo una adaptación de dicho instrumento el que se utilizó para la presente investigación.

La escala de actitudes hacia la pobreza (*AttitudetowardPoverty*- también conocida por sus siglas en inglés ATP) propuesta por Atherton y Gemmel, (1993) es una escala tipo Likert de cinco puntos, que cuenta con 37 afirmaciones sobre actitudes hacia la pobreza.

Los autores (Atherton y Gemmel, 1993) se vieron impulsados por el renovado énfasis del fenómeno de la pobreza durante los últimos años, aportando así a los investigadores sociales una primera aproximación que permita medir dichas actitudes de manera más confiable.

Es necesario profundizar el estudio de las variables asociadas con el fenómeno de la pobreza; Sin embargo, los trabajos hasta ahora conocidos sobre el tema en nuestro país, si bien mencionan de manera genérica la importancia de aspectos como las creencias y percepciones sobre el fenómeno, no han incorporado análisis desde perspectivas estrictamente psicológicas. En consecuencia, el presente trabajo pretendió subsanar esta debilidad, y contribuir con una mejor comprensión del problema a partir de un estudio de las actitudes hacia la pobreza en jóvenes venezolanos.

## Actitud hacia la Riqueza

Como se ha ido describiendo, la pobreza es un fenómeno que ha impactado a las sociedades de todo el mundo. No obstante la riqueza presenta un papel similar en los individuos, ya que el dinero permite que las personas puedan saciar sus necesidades básicas, proporciona una mejor calidad de vida; así como también funge como un símbolo de diferenciación social y de pertenencia a grupos. (Denegri, 1999).

No es sencillo establecer una única definición de riqueza, y contrario a la pobreza, es por la escasez de consensos y definiciones concretas acerca del constructo; sin embargo su concepto siempre se ha asociado a lo no necesario, por lo tanto ser rico quiere decir que se tiene más de lo que se necesita. Así, la riqueza puede ser considerada como un medio para alcanzar otras metas en la vida, tales como placer personal o poder sobre los demás (Briceño-León 2006).

Según los hallazgos empíricos de Bucca (2009) se obtuvo que la posición que lo sujetos ocupan en la estratificación social no se muestra como un factor explicativo relevante de las creencias hacia la riqueza en los latinoamericanos, como tampoco lo son la expectativa de movilidad y la clase ocupacional. Sin embargo Torche (2008) ha encontrado que en los países de latinoamérica las posibilidades de alcanzar una posición socioeconómica alta se encuentra fuertemente influenciada por el nivel de ingreso de los padres y la clase de origen.

De igual forma Bucca (2009) señala que para la aparición de creencias que deslegitiman la riqueza como algo estructural de la sociedad no sólo se necesita pertenecer a un grupo social bajo sino que además es necesaria la presencia de un sentimiento subjetivo de pertenencia a este grupo, es decir la identificación con la clase baja favorece la aparición de explicaciones estructurales de la riqueza. No obstante una parte importante de las personas pertenecientes a las clases socioeconómicas más bajas no sienten que forman

parte de dicha categoría, sino que tienden a considerarse como miembros de la clase media (Bucca, 2009)

Se encontró que la única variable estructural que produce un efecto significativo sobre las explicaciones de la riqueza es el nivel educativo de los individuos; el hecho de tener educación superior aumenta la probabilidad de sostener explicaciones estructurales hacia la riqueza ( $p < .01$ ) (Bucca, 2009).

Por su parte en la explicación del logro económico se ha encontrado que en la población de los países latinoamericanos, la mayoría de los ciudadanos tienden a restarle valor a la influencia de elementos relacionados con la sociedad, mientras que lo que termina teniendo valor para explicar el logro económico depende esencialmente de los méritos de cada individuo (Castillo, 2009).

Por su parte España (2015) reconoce que en Venezuela algunos mecanismos de ascenso de clase social son el poseer contactos, los privilegios y tener oportunidades mediante la relación particular con personas poderosas o con el Estado; sin embargo en general estas herramientas son vistas como mecanismos de corrupción. Este mismo autor afirma que el trabajo duro y el estudio evoca una valoración positiva sobre cualquier otro medio que permita obtener riqueza.

Se ha hallado que las creencias individuales sobre la riqueza incluyen características como el esfuerzo, el trabajo duro y la habilidad personal, siendo éstas determinantes para que una persona alcance el éxito económico (Bucca, 2009). En la actualidad, la sociedad vincula el dinero con sentimientos de satisfacción, de éxito personal, poder sobre los demás y estabilidad (Ledesma y Gómez 2005).

Ledesma y Gómez (2005) desarrollaron un estudio cualitativo, descriptivo, cuyo objetivo era determinar las características de las actitudes hacia el dinero considerando factores sociodemográficos en jóvenes universitarios de 18 a 23 años en la ciudad de la Paz-Bolivia. La investigación

estuvo conformada por 997 estudiantes de la Universidad Católica Boliviana (UCB) y la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) mediante un muestreo por conglomerados al azar. Como instrumento para recabar los datos se utilizó la escala de la Nueva Ética del Dinero de Tang y Luna Arocas, 1999 (NMES, New Money EthicScales), cuya confiabilidad es de 0,90 (RHO de Spearman), en la cual se midieron factores sociodemográficos como el género, nivel socioeconómico, la edad, la carrera y la universidad y la actitud hacia el dinero incluyendo el componente afectivo, comportamental y cognitivo.

En dicha investigación se obtuvo como resultados en torno al componente afectivo de la actitud que a mayor edad mayor es la tendencia a asociar el dinero con la felicidad. Así mismo, en relación con el género, se obtuvo que los hombres tienen una mayor actitud positiva hacia el dinero, ya que piensan que está asociado a conseguir una vida mejor; por último dentro de este mismo componente se halló que los sujetos que se acercan a un nivel económico de riqueza, la inclinación a asociar el dinero con la felicidad es baja, mientras que cuando los sujetos se encuentran más cercanos a un nivel socioeconómico bajo esta relación es inversa (Ledesma y Gómez, 2005).

En relación al componente conductual se obtuvo que los hombres se ven más motivados por el dinero para realizar actividades, además controlan y organizan mejor su dinero. De igual forma se encontró que los jóvenes de 22 años tienen una mayor predisposición a trabajar por dinero, organizarlo y controlarlo. En cuanto a los niveles socioeconómicos, se halló que los extremos ricos y pobres muestran mayor indiferencia a controlar el dinero, mientras que el resto de las categorías se encuentran motivados a trabajar por él (Ledesma y Gómez, 2005).

En cuanto al componente cognitivo, los resultados arrojaron que tanto hombres como mujeres creen que se debería manejar el dinero con equidad, y que el dinero es perjudicial. Referente al nivel socioeconómico, se encontró que a medida que éste se acerca al nivel más alto se piensa que el dinero no es negativo y ocurre lo contrario cuando se acerca al nivel socioeconómico pobre.

De igual forma los individuos pertenecientes al nivel socioeconómico más bajo tienden a pensar que el dinero es poder (Ledesma y Gómez, 2005).

Así mismo, dichos autores encontraron que a medida de que los jóvenes universitarios van acercándose a ser parte activa de la vida económica su interés a tener dinero y a asociar el dinero con actitudes positivas como el éxito o la felicidad son mayores, y a su vez ven el dinero como menos negativo, ya que con él pueden adquirir un sin fin de elementos materiales y sociales (Ledesma y Gómez, 2005).

En controversia con lo anterior, Tang y Luna (citado en Ledesma y Gómez, 2005) obtuvieron que los jóvenes ven el dinero como algo negativo, sin embargo a medida que estos sujetos generan dinero y se aproximan a los 30 años de edad o más, lo ven como algo más positivo.

Finalmente se ha encontrado que todos los estratos socioeconómicos poseen motivación hacia el dinero. Esto se debe a que en todos los casos hay una preferencia a tener más poder adquisitivo, bien sea para mantener un estatus o para mejorarlo (Ledesma y Gómez, 2005).

La mayoría de los estudios sobre las actitudes hacia el dinero se basan en el valor que se le da a éste, dejando a un lado su representación social. Las escalas realizadas para medir la actitud hacia la riqueza por lo general tienen como objetivo el estudio de los patrones de consumo, mercado y cultura organizacional (Luna, Tang, Guzmán., citado en Ledesma y Gómez, 2005).

Tras la revisión bibliográfica realizada, se ha encontrado pocos estudios relacionados con el tema de riqueza y más específicamente investigaciones sobre la actitud hacia ella, haciendo necesaria una aportación multidisciplinar que permita profundizar dicha temática.

## **Estrato Socioeconómico**

Los diversos niveles socioeconómicos pueden influir en la actitud hacia el dinero, ya que todos están inmersos en una cultura de consumo donde la mayor parte de las relaciones interpersonales están determinadas por lo económico (Ledesma y Gómez, 2005).

El poder adquisitivo actúa como un símbolo de diferenciación social y de pertenencia a grupos. Los diferentes estratos socioeconómicos actúan como un medio para determinar la actitud hacia el dinero. De hecho autores como Denegri (1999) expresan que la mayor parte de las relaciones interpersonales están influidas por los recursos económicos de los individuos.

Existen diferencias sociales que influyen en los individuos como seres sociales e inciden en las oportunidades para beneficiar su calidad y estilo de vida. Hay autores como Parra, Peña, Carrillo y Moreno (2006) que plantean que estas diferencias están relacionadas con la interpretación en la escena social de la existencia de personas ricas y pobres.

Las diferencias sociales han sido abordadas por diversos autores como clase social, nivel socioeconómico, estrato socioeconómico o categorización social (Bucca, 2009; Ledesma y Gómez 2005; España 2009; Ugalde et al., 2004).

La categorización social, según Morales, Moya, Gaviria y Cuadrado (2007), es un proceso por medio del cual se agrupa a los individuos como miembros de una categoría por tener alguna característica común que los haga semejantes a otras personas de esa categoría y diferentes a los miembros de otras categorías.

El concepto de categorización social, anteriormente descrito, sugiere la formación de distintos grupos en la sociedad los cuales poseerán determinadas

normas sociales, y éstas a su vez tendrán una fuerte influencia sobre el comportamiento intergrupar (Rodríguez, Betancor, Delgado, 2008).

Se ha encontrado que los estratos sociales son un elemento esencial para estudiar fenómenos sociales relacionados con la riqueza y la pobreza, tales como actitudes, creencias, discriminación, liderazgo, prejuicios, entre otros (Bucca, 2009; España, 2009; Espinosa, et al. 2007; Parra et al., 2006; Ugalde et al., 2004).

Es por ello que en la presente investigación se tomaron como variable de interés los estratos socioeconómicos, entendidos como una combinación de factores económicos y sociales que permite describir y agrupar a los individuos de una sociedad según variables tales como el tipo de vivienda, el acceso a servicios, el perfil educativo y los ingresos del grupo familiar (España, 2009).

En la población venezolana los grupos sociales son clasificados a partir de una escala socioeconómica, comprendida por cinco categorías que va desde A (siendo éste el grupo de mayor estrato), hasta E donde se encuentra la población con situaciones de mayor carencia material en comparación con un patrón de nivel normativo (Ugalde et al., 2004).

Una descripción general de los estratos socioeconómicos mencionados hace referencia a las siguientes características (España, 2009):

- Estrato E: personas que viven en hogares con ingresos que no alcanzan para satisfacer las necesidades de alimentación. Sus viviendas son muy precarias (ranchos) las cuales pueden tener piso de tierra, paredes y techos con materiales de desecho o muy frágiles y normalmente no poseen uno o todos los servicios básicos a la vivienda (agua, recolección de basura, telefonía fija). La vivienda suele ser propia y sin papeles y más recientemente formar parte de alguna invasión, esto hace referencia a la tenencia de la vivienda. El promedio educativo de los mayores de 20 años escasamente llega a la educación primaria; disponen de

un listado de activos en el hogar sumamente precarios (cocina de bombona, tv y algunos de ellos incluso carecen de nevera).

- Estrato D: personas que viven en hogares con ingresos que alcanzan para cubrir una canasta alimentaria pero no dos. Sus viviendas son precarias, sin llegar necesariamente a ser ranchos, por lo general tienen piso de cemento, paredes y techos con materiales de construcción muy básicos. Pueden carecer de alguno de los servicios básicos (agua, recolección de basura, telefonía fija). La tenencia de la vivienda oscila entre propia y alquilada. El promedio educativo de los mayores de 20 años se ubica por encima de la educación primaria, pudiendo haber personas que terminaron la educación media. Disponen de un listado de activos en el hogar básico (nevera, cocina, TV con DVD y en muchos casos microondas y otros utensilios de cocina).
- Estrato C: a partir de este estrato ya se trata de personas que no están en situación de pobreza. Es un estrato muy heterogéneo pero en general se trata de personas que viven en viviendas consolidadas. Sus ingresos les permiten satisfacer las necesidades básicas pero de manera modesta. El acceso a los servicios básicos tiende a ser completo aunque con algunas deficiencias (agua, recolección de basura, telefonía fija). La vivienda varía entre ser propia y alquilada. El nivel educativo en su mayoría corresponde a personas que completaron, o estuvieron cerca de completar la educación media. Disponen de lavadora y dotación completa de cocina, habitaciones y espacios comunes. En este grupo empieza a aparecer la posibilidad de que la familia tenga un vehículo. Este estrato es comúnmente denominado como sector popular y representa la mayoría de los hogares del país.
- Estrato B: se trata de grupos con ingresos medios. La característica de este grupo lo constituye el nivel educativo, el

cual claramente está por encima del promedio nacional, específicamente entre profesionales, técnicos o bachilleres. Las vivencias son adquiridas en el mercado formal inmobiliario y son propias o alquiladas. El hogar incluye artefactos como secadoras, calentador de agua y acceso a internet. El estilo de vida es confortable y tiene lugar en zonas residenciales o cuando se trata de sectores populares en sus áreas más consolidadas de la ciudad. En este grupo por lo menos se dispone de un vehículo particular.

- Estrato A: este grupo es el más alto de la jerarquía conformado por grupos exclusivos. Sus ingresos alcanzan diez o más canastas básicas y en la mayoría de los hogares hay dos o más vehículos particulares. Viven en zonas residenciales, en mansiones o quintas y apartamentos de lujo. Disponen de la totalidad de los equipos del hogar.

La distribución de estos grupos en Venezuela es heterogénea ya que según lo reportado por España (2009) en su publicación “Diez Años Después” del proyecto “Detrás de la Pobreza”, el 3.69% (1.018.247 individuos) de la población corresponde al estrato A; por su parte el 12.74% (3.512.738) es del sector B. El grueso de la población se encuentra el estrato C que cuenta con el 35.77% (9.861.623 individuos) y el estrato D que posee el 37.25% (10.269.247 personas). Finalmente el estrato E considerado pobreza extrema alcanza un porcentaje de 10.55% (2.908.041 personas).

En torno al tema de la estratificación social, tal y como España (2015) lo ilustra con la frase “*echar pa'lante*”, el deseo de superación es común a todos los venezolanos sin excepción a ninguna clase. La aspiración al progreso y ascenso es un deseo sobre el cual reposa buena parte de las creencias y comportamientos, mostrando unatendencia bastante generalizada del venezolano a pertenecer y a sentirse identificado con la clase media.

De hecho, uno de los rasgos que caracterizan a los venezolanos de hoy, es que la oportunidad de ascenso de las clases bajas se da a través de buscar pertenecer a la clase media. Según España (2015), el venezolano se caracteriza por querer ser clase media pues le encanta diferenciarse de los demás exhibiendo sus logros a través de objetos que sean visibles como celulares, zapatos, ropa de marca, entre otros, considerados estos como los fetiches de la clase media (España, 2015).

Así, la mayoría de los estudios de posicionamiento subjetivo de estrato socioeconómico exponen que a los venezolanos les gusta autodefinirse como clase media (España, 2015); Una de las hipótesis que podría explicar dicha creencia es que la clase media funciona como medio para posicionarse en el futuro, pues es pensar que se puede vivir mejor de lo que se vive en el presente.

Según España (2015) la vía legítima para alcanzar el ascenso social es el estudio y los esfuerzos relacionados con el trabajo, pues es lo que se reconoce públicamente. Socialmente hablando, no existe indicador de pobreza verdadero si este no deriva escasamente del trabajo y del estudio.

Una distinción que este mismo autor hace sobre las particularidades de las clases sociales y especial las clases bajas es que si bien no todos los habitantes de los barrios son pobres, todos los pobres si viven en zonas populares. Esta afirmación también aplica a las clases sociales más altas, pues en las urbanizaciones también pueden encontrarse personas que no pertenezcan a los niveles socioeconómicos más altos del país.

Una vez descritos los estratos socioeconómicos en Venezuela es importante destacar que la presente investigación se focalizó en estudiar las actitudes hacia la riqueza y hacia la pobreza de los jóvenes venezolanos de estratos socioeconómicos B y D, como representativos de los sectores socioeconómicamente altos (el B) y bajos (el D) de la sociedad.

En definitiva la relevancia del estrato socioeconómico como variable de estudio dentro de esta investigación reside en su capacidad para predecir las actitudes, creencias y atribuciones acerca de los pobres y la pobreza, tal como lo afirman Dakduk, González, y Malavé (2010) en su estudio titulado Percepciones acerca de los pobres y la pobreza: una revisión, quienes encontraron a través de la técnica del meta-análisis que las variables demográficas predicen en un 43% las actitudes, creencias y atribuciones acerca de los pobres y la pobreza; en particular el género y el nivel socioeconómico.

## **Conceptualización de Preferencia Política**

Otra de las variables que se ha encontrado en la literatura que tiene impacto en las actitudes hacia la pobreza y hacia la riqueza es la preferencia política. En relación a este tema, Dakduk, González, y Malavé (2010) indican que las actitudes, creencias y atribuciones acerca de los pobres y la pobreza están predichas en un 25% por variables socioculturales, donde se encuentran variables relacionadas a la ideología partidista, pertenencia a grupos políticos y étnicos.

La preferencia política ha sido definida por diversos autores. Entre ellos Lozada (2011), quien la conceptualiza como una asignación de fuerte carga emocional a todos los objetos o circunstancias siguiendo un esquema dicotómico y simplificado; por su parte Tinoco (2006) la define como preferencia por algún partido político registrado ante el organismo electoral del país. Sin embargo la definición con la que se trabajará a lo largo de toda la investigación es la de España y Ponce (2008) refiriéndose a la preferencia política como una inclinación, elección o predilección de una persona por una opción política por encima de otras opciones o alternativas; grado de conformidad e identificación hacia las propuestas y/o acciones de determinada opción política.

Existen en la literatura referencias sobre la influencia de la preferencia política sobre las actitudes hacia la pobreza y la riqueza. Así, por ejemplo, Furnham (citado en Morales, Moya, Gaviria y Cuadrado 2007) exploró las explicaciones de la pobreza en Inglaterra, y uno de los resultados más importantes es que los votantes del partido Conservador recurrían a explicaciones individualistas sobre la pobreza, es decir a explicaciones que atribuyen la pobreza a la conducta inadecuada de las personas pobres, mientras que los participantes del partido Laborista recurrían a explicaciones de carácter social, por ejemplo a factores de índole estructural y económico.

En otro estudio de este mismo autor (Furnham; citado en Morales, Moya, Gaviria y Cuadrado 2007) se obtuvo que los votantes del partido Conservador explican la riqueza apelando a factores individuales positivos, como la inteligencia y la disciplina; mientras que los votantes del partido Laborista usaban explicaciones individualistas negativas como la falta de escrúpulos junto a explicaciones de carácter social. Ambos estudios ilustran la relevancia de la variable preferencia política sobre las explicaciones hacia la pobreza y hacia la riqueza.

Por su parte Campbell, Converse, Miller y Stokes (1980) estudiaron las preferencias electorales y utilizaron el término identificación partidaria para dar cuenta de estabilidad de las mismas; concluyendo que la identificación de los electores se considera ante todo una actitud psicológica. Siguiendo esta misma línea, Barnes (1997) expone que las actitudes políticas en regiones europeas se asocian a la clase, la religión o la etnia, es decir a las formas de agrupamiento social; sin embargo encontró que en países como Estados Unidos, esa relación no existe y la estabilidad de las preferencias electorales son producto de una identificación partidaria, más específicamente, los electores no son fieles a un partido en función de su clase social, su raza, etnia o religión sino porque se sienten identificados con él.

En Venezuela también se ha estudiado la relación entre la preferencia política y el estrato socioeconómico. Así, por ejemplo, España y Ponce (2008) indican en su estudio realizado sobre la participación sociopolítica en

Venezuela, que la preferencia política es considerada como un componente explicativo del comportamiento y la valoración que tienen las personas sobre la participación social. Al vincular la preferencia política de las personas y el grado de conformidad con las políticas del gobierno se resalta la polarización en torno al gobierno y los grupos opositores. Para el año de su investigación, los autores señalaron la existencia de una asociación entre la preferencia política por el gobierno y los estratos sociales más populares. Específicamente, encontraron que para ese año los individuos pro gobierno en el estrato E alcanzaban el 40% mientras que en el estrato A abarcaban sólo el 18%. Estos datos sugieren así la existencia de una preferencia política de tipo clasista (España y Ponce, 2008).

Otros aspecto importante a considerar dentro de la población venezolana según España (2015) es el nivel de dependencia económica que el gobierno promueve entre los ciudadanos; de forma más específica mientras más dependientes sea la población de escasos recursos al Estado, mayor será su dificultad para ascender de clase; esta situación tiene mayor impacto según la ideología política (pro gobierno o pro oposición) que posea la persona.

En Venezuela uno de los cambios más relevantes ocurridos durante los últimos 13 años es el referido al fenómeno de la polarización política; lo cual se agudizó especialmente a partir de los años 2000-2004 donde diversas instituciones (educativas, religiosas, comunitarias, policiales, etc) y diferentes sectores sociales tomaron partido a favor o en contra de una u otra posición (pro gobierno o pro oposición) (Lozada, 2011), reconociéndose gobierno y oposición en lugares antagónicos que se niegan y desconocen mutuamente, originando una ruptura en la integración y el consenso de la realidad sociopolítica y generando un fuerte impacto sobre lo individual y lo colectivo (Lozada, 2004; Lozada, 2011).

En definitiva, la polarización se evidencia cuando la postura de un grupo supone la referencia negativa a la posición del otro grupo, percibiéndolo como enemigo; en Venezuela la polarización implica un marcado distanciamiento

social, una percepción estereotipada de los grupos y una diferenciación que resalta diferencias ideológicas (Lozada, 2008).

Esta misma autora señala que más allá del dilema gobierno-oposición hay otros factores como la profunda inequidad y exclusión social, la pérdida de credibilidad de las instituciones y los descréditos de los partidos tradicionales que explican la multicausalidad histórica y estructural de la crisis social en Venezuela.

Esta marcada polarización es un fenómeno que cada vez se acentúa más en el país, una muestra de ello son los resultados obtenidos en las últimas elecciones presidenciales en abril del 2013 donde según datos oficiales el 50,61% de la población votante (7.587.579) es pro gobierno mientras que el 49,12% de dicha población (7.363.980) es pro oposición (Centro Nacional Electoral, 2013).

Se considera conveniente destacar en este punto que el interés del presente estudio fue observar si la polarización política de los últimos años en Venezuela se relaciona con las dos variables principales (actitud hacia la riqueza y actitud hacia la pobreza), a partir de la incorporación de la “preferencia política” como variable, y no a precisar si la población está a favor o no del gobierno.

Es importante hacer notar que no interesa a los objetivos de esta investigación cuán distanciados están las personas de lo que se puede conceptualizar o categorizar como pro gobierno o pro oposición, el interés radica en las creencias y sentimientos de pertenencia que los participantes tengan hacia dichos grupos.

## **Conceptualización de Edad**

Otra variable que influye significativamente en las actitudes hacia la pobreza y hacia la riqueza es la edad (Bucca, 2009; Luna, Tang, Guzman; citados en Ledesma y Gómez 2005).

Los hallazgos empíricos obtenidos en la investigación de Bucca (2009), relacionados con la variable edad hacen referencia a que las personas entre 25 y 45 años en comparación a las de 18 y 24 presentan menor probabilidad de sostener explicaciones individuales de la riqueza, lo cual es relevante para este trabajo de investigación, ya que se trabajará con una muestra de jóvenes en edades entre 18 y 25 años; sin embargo, según ese autor, no se encontraron diferencias significativas en la edad en las creencias hacia la pobreza.

Según el INE en su Censo realizado el 2011 la población juvenil de 15 a 29 años es el grupo etario de mayor proporción en el país; específicamente Venezuela cuenta con 7.546.301 (27.7%) personas en este rango de edad. Es por ello que en la presente investigación se controlará dicha variable tomando como muestra únicamente a sujetos con el rango de edad entre 18 y 25 años.

## **Conceptualización de las Actitudes**

Como se afirmó anteriormente, es interesante incorporar una perspectiva psicológica que desde lo individual, arroje luces sobre los aspectos actitudinales hacia la pobreza en Venezuela, y al mismo tiempo establezca una comparación con los aspectos actitudinales hacia un constructo antagónico como lo es la riqueza, sobre la que hay escasez de estudios en el país.

Es por ello que el estudio de las actitudes cobra relevancia en la presente investigación, ya que éstas influyen fuertemente sobre el pensamiento social y cómo se procesa la información. Las actitudes funcionan como

esquemas, marcos cognitivos y organizan la información sobre conceptos específicos, situaciones y acontecimientos (Baron y Byrne, 2005).

La mayoría de los psicólogos sociales coinciden en que las actitudes obedecen al modelo de Afecto, Conducta y Cognición (Affect, Behavior and Cognition, ABC), presentando tres componentes que interactúan: (a) un componente afectivo que comprende las emociones positivas o negativas hacia algo, (b) un componente conductual que consiste en una predisposición para actuar de un modo específico que sea coherente con la actitud y (c) un componente cognitivo que implica las creencias y los pensamientos que se tienen acerca del objeto de actitud (Feldman; citado en Hogg y Vaughan, 2010).

Para los efectos de la presente investigación se abordaron las actitudes hacia la pobreza y hacia la riqueza a partir de las actitudes que tengan los individuos hacia las personas ricas y pobres, utilizando como modelo teórico la teoría de la acción razonada de Fishbein y Ajzen (1975) así como la modificación de Ajzen de dicha teoría, la teoría del comportamiento planeado (1989). Ambas son teorías que constituyen modelos cognitivos que explican las actitudes a partir de las creencias. (Baron y Byrne, 2005; Franzoi, 2007; Hogg y Vaughan, 2010).

Bajo este enfoque, la actitud es definida como una evaluación global, positiva o negativa relativamente estable que las personas hacen hacia un objeto social (Morales, Moya, Gaviria, y Cuadrado 2007).

La teoría de la acción razonada de Fishbein y Ajzen (1975) trabaja con las decisiones conscientes que toma una persona para ocuparse en acciones específicas. Parte de la llamada “teoría de la expectativa por valor”, la cual establece que los conocimientos que una persona ha adquirido en su relación con el objeto actitudinal en el pasado, le proporciona una buena estimación de cómo merece ser evaluado dicho objeto. En esta teoría las expectativas se refieren a la probabilidad de que un objeto posea determinados atributos, mientras que el valor se refiere a la dirección que recibe la evaluación hecha,

positiva o negativa (Cuadrado, Gaviria, Morales, y Moya, 2007). El concepto de expectativa en la teoría de Fishbein y Ajzen, se encuentra más comúnmente con el nombre de creencia.

Esta teoría sugiere que el mejor predictor de cómo va a actuar una persona en una circunstancia determinada, está determinado por la intensidad de las intenciones con respecto a la situación (Fishbein y Ajzen, 1975). Se conoce como intención conductual a las decisiones conscientes de llevar a cabo acciones específicas (Franzoi, 2007) y se supone como una medida de los factores motivacionales de una persona o de qué tan dispuesto está para ejecutar una acción (Armitage y Conner, 2001).

De acuerdo con Hogg y Vaughan (2010) dicha teoría de la acción razonada es un “modelo general que integra los vínculos entre actitud y conducta” (p. 158). Los tres procesos fundamentales que quedan comprendidos en dicho modelo son: (a) las creencias, (b) las intenciones y (c) las acciones.

En este modelo, la actitud hacia la conducta se concibe como un proceso racional y producto de dos factores; (1) Las creencias de uno sobre las consecuencias de ejecutar el comportamiento particular, y (2) la evaluación de dichas creencias u opiniones (Franzoi, 2007; Hogg y Vaughan, 2010). Las actitudes tienen una valencia que se refiere a la carga positiva o negativa de la evaluación del objeto social y una intensidad que se refiere al grado en que se presente esa evaluación.

Por su parte, las normas subjetivas: se refieren a “el juicio que elabora una persona sobre si otras personas aprobarán un comportamiento particular” (Franzoi, 2007; p. 192) o creencias acerca de cómo creemos que otros evaluarán la conducta emitida (Baron y Byrne, 2005). Son producto de dos factores; (1) las expectativas percibidas de otros significativos, y (2) la motivación de uno a ajustarse a esas expectativas (Franzoi, 2007).

- Intención conductual: es la declaración interna que hace el sujeto de llevar a cabo una conducta que ya ha procesado actitudinalmente (Hogg y Vaughan, 2010).
- Conducta: es la ejecución de la acción en sí misma la cual, de acuerdo con el modelo, dependerá finalmente de (1) la actitud de la persona es favorable, y (2) la norma social también es favorable (Hogg y Vaughan, 2010).

La metodología empleada por Fishbein y Ajzen, en los inicios de sus investigaciones, seguía los siguientes pasos: (1) determinación de creencias por parte de la muestra considerada, (2) establecer como creencias normativas aquellas que se hayan presentado con mayor frecuencia o las más salientes, (3) calcular la probabilidad subjetiva de cada creencia saliente, lo cual se refiere a la expectativa que se tiene de que la creencia normativa sea verdadera o falsa (se usa una escala que va desde el -3 al 3 donde “extremadamente improbable” y “extremadamente probable” son los dos polos respectivos de la misma), (4) calcular la deseabilidad subjetiva para cada creencia, con esto se obtendrán puntajes que indiquen el grado en que la persona cree que las consecuencias expresadas por las creencias son positivas o negativas (de nuevo se usa una escala que va desde el -3 al 3 donde lo menos favorable es el -3), (5) calcular los productos de la probabilidad y la deseabilidad subjetiva donde mientras más cercano al cero esté el producto menos aporte tendrá la creencia en el establecimiento de la actitud, y finalmente (6) elaborar una suma algebraica ponderada de los productos obtenidos para cada creencia (Fishbein y Ajzen, 1975).

Este valor total o final expresa el grado de favorabilidad o desfavorabilidad que va a tener la actitud (Morales, Moya, Gaviria y Cuadrado, 2007). De esta manera la creencia se mide mediante un procedimiento que coloque al sujeto a través de una dimensión de probabilidad subjetiva involucrando un objeto con algunos atributos relacionados (Fishbein y Ajzen, 1975).

En tal sentido, la creencia será la probabilidad subjetiva de la relación entre el objeto de la creencia y algún otro objeto, valor, o atributo; y servirá de apoyo para que el sujeto pueda entenderse a sí mismo y al ambiente que lo rodea. Se refiere estrictamente al conocimiento sobre un objeto que lo relaciona con algo más y no queda involucrada la dimensión evaluativa sobre dicha relación. Una vez que queda implicado el componente afectivo, es decir, evaluación de la creencia, se constituye la actitud per se. Fishbein y Ajzen incluso sugieren que mediante la introducción de nuevas creencias o la modificación de las creencias existentes se puede promover el cambio actitudinal (Fishbein y Ajzen, 1975).

Siguiendo la línea sobre el razonamiento de la acción establecida por Fishbein y Ajzen (1975) en la teoría de la acción razonada, Ajzen (1989) realiza una modificación posterior de la misma donde se enfatiza el papel de la volición (Franzoi, 2007; Hogg y Vaughan, 2010). Esta nueva teoría se llamó la teoría del comportamiento planeado y mantiene el carácter cognitivo del proceso desde la actitud hasta la conducta.

La diferencia entre las dos teorías reside en un nuevo determinante de la conducta anterior a la intención: el control percibido de la conducta. Se entiende por control comportamental percibido el juicio de la persona sobre la dificultad percibida de la tarea que se debe llevar a cabo (Baron y Byrne, 2005; Franzoi, 2007). Cuando las personas se sienten poco capaces o carentes de recursos para llevar a cabo una acción, se dice que el control percibido es bajo y en ese caso las intenciones conductuales serán bajas sin importar la valencia o intensidad de las actitudes o de las normas subjetivas que se tengan (Franzoi, 2007).

Es importante mencionar en este punto que para la presente investigación se toma el modelo de Fishbein y Azjen por el papel central que le otorga a las creencias para la explicación de las actitudes; de forma más específica este modelo parte de la premisa de que la actitudes están determinadas por las creencias que se tiene acerca del objeto actitudinal (Morales, Moya, Gaviria, y Cuadrado, 2007) en tal sentido son las creencias

que los individuos tengan hacia las personas ricas y pobres las que van a determinar si las actitudes sobre la pobreza o la riqueza se inclinan hacia el polo positivo o por el contrario son negativas.

Otro elemento a destacar en torno al tema de las actitudes es que la mayoría de las investigaciones suponen que dicho constructo descansa sobre un continuo actitudinal, incluso las principales técnicas de medición (diferencial semántico o Thurstone) toman este supuesto como punto de partida (Morales, Moya, Gaviria, y Cuadrado, 2007). Sin embargo algunas actitudes significativas como las actitudes políticas no parecen ser unidimensionales lo que implica problemas en la conceptualización, medición e incluso comprensión de las mismas.

Desde el punto de vista teórico las actitudes son concebidas como bipolares, es decir si se tiene una actitud negativa hacia determinado objeto (en este caso la pobreza) se debería tener una actitud positiva hacia el opuesto de dicho objeto (la riqueza); sin embargo algunas actitudes sobre temas abstractos son criterioles, lo que indica que una actitud positiva hacia la riqueza no necesariamente implica una actitud negativa hacia la pobreza.

Kerlinger (citado en Morales, Moya, Gaviria, y Cuadrado, 2007) llega a la conclusión que aquellas actitudes en las que la persona tiene referentes criterioles o predominantemente positivos no se puede mantener la idea de la unidimensionalidad o bipolaridad de las mismas. Una de las razones que expone este autor para dicha afirmación es que las personas pueden que no estén familiarizadas con los valores opuestos a los que mantienen, por lo que resultan irrelevantes. Otra razón es que las personas niegan la relevancia de los valores opuestos con el fin de proteger los suyos propios, es decir un modo de mecanismo de defensa.

En síntesis, como se ha venido describiendo las actitudes hacia la riqueza y la pobreza se han visto influenciadas por múltiples factores bien sean de carácter social como lo son las diferenciaciones de clase o la polarización

política o de carácter individual como por ejemplo las creencias que los integrantes de cada grupo tienen hacia el exogrupo en donde destacan la suerte, la habilidad y el trabajo duro.

Tal como lo señala Bucca (2009) un elemento crucial que permite comprender por qué las personas desarrollan creencias positivas o negativas acerca de la pobreza y riqueza es el contexto social, haciendo referencia a explicaciones estructurales como lo son el origen de la familia, la movilidad de estrato socioeconómico y las inclinaciones políticas, pero también las diferentes características de los individuos establecen importantes variaciones al interior de cada sociedad.

Tanto la riqueza como la pobreza son fenómenos que impactan sobre la sociedad venezolana; pero según la literatura consultada pareciera dársele mayor interés al estudio de la pobreza y a cómo ésta influye en las estructuras y procesos sociales, mientras que no se ha ampliado el impacto que tiene la riqueza en la población de Venezuela.

En tal sentido la presente investigación tiene como foco profundizar y complementar los hallazgos de todos los estudios descritos; es por ello que se tiene por objetivo estudiar las actitudes hacia la riqueza y hacia la pobreza tomando en cuenta los estratos socioeconómicos B y D del Distrito Metropolitano de Caracas y la preferencia política de los jóvenes venezolanos traducida en dos polos: pro gobierno y pro oposición.

### **III. Método**

#### **Problema**

¿Existen diferencias en la actitud de los jóvenes venezolanos hacia la pobreza y hacia la riqueza en función de su estrato socioeconómico (B y D) y de su preferencia política (pro gobierno y pro oposición)?

#### **Hipótesis**

##### **General**

- Existen diferencias significativas en la actitud de los jóvenes venezolanos hacia la pobreza en función de su estrato socioeconómico (B y D) y de su preferencia política (pro gobierno y pro oposición).
- Existen diferencias significativas en la actitud de los jóvenes venezolanos hacia la riqueza en función de su estrato socioeconómico (B y D) y de su preferencia política (pro gobierno y pro oposición).

##### **Específicas**

##### ***Efectos Independientes***

1. Los jóvenes del estrato B tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes del estrato D.
2. Los jóvenes del estrato D tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes del estrato B.
3. Los jóvenes pro oposición tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes pro gobierno .
4. Los jóvenes pro gobierno tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes pro oposición.

### ***Efectos Interactivos***

1. Los jóvenes del estrato D pro gobierno tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes del estrato B pro gobierno .
2. Los jóvenes del estrato B pro gobierno tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes del estrato D pro gobierno .
3. Los jóvenes del estrato D pro oposición tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes del estrato B pro oposición.
4. Los jóvenes del estrato B pro oposición tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes del estrato D pro oposición.
5. Los jóvenes del estrato B pro oposición tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes del estrato B pro gobierno .
6. Los jóvenes del estrato B pro gobierno tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes del estrato B pro oposición.
7. Los jóvenes del estrato D pro oposición tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes del estrato D pro gobierno
8. Los jóvenes del estrato D pro gobierno tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes del estrato D pro oposición.

## Variables

### Variables Dependientes

- Actitud hacia la pobreza

*Definición constitutiva:* Evaluación global, positiva o negativa relativamente estable que las personas hacen hacia un objeto social (Morales, Moya, Gaviria, y Cuadrado 2007) en este caso hacia la pobreza, entendida como una situación de carencia material en relación con un patrón de nivel normativo, que se define por la satisfacción de necesidades para la sobrevivencia (Ugalde et al., 2004).

*Definición operacional:* Puntaje obtenido a partir de la suma de las respuestas dadas a los 25 ítems tipo Likert de 4 niveles (de 1 a 4) de la modificación de la escala de Actitud hacia los pobres de Artherton y Gemmel (1993), que puede variar entre 25 y 100 puntos donde a mayor puntaje indica una actitud más positiva hacia la pobreza.

Es importante mencionar que esta adaptación de la escala de Artherton y Gemmel (1993) mide únicamente la actitud hacia los pobres; sin embargo en la presente investigación se interpretó la información proporcionada como análoga de la actitud hacia la pobreza.

- Actitud hacia la riqueza

*Definición constitutiva:* Evaluación global, positiva o negativa relativamente estable que las personas hacen hacia un objeto social (Morales, Moya, Gaviria, y Cuadrado 2007) en este caso hacia la riqueza entendida como una situación de abundancia material en relación con un patrón de nivel normativo, que se define por la satisfacción de las necesidades para la sobrevivencia (Ugalde et al., 2004).

*Definición operacional:* Puntaje obtenido a partir de la suma de las respuestas dadas a los 20 ítems tipo Likert de 4 niveles (de 1 a 4) de la escala de Actitud hacia los ricos creada para la presente investigación, que puede variar entre 20 y 80 donde a mayor puntaje indica una actitud más positiva hacia la riqueza.

Es importante mencionar que la actitud hacia la riqueza fue interpretada a través de los resultados obtenidos en la escala de actitud hacia los ricos, es decir se tomó como sinónimo de actitud hacia la riqueza la actitud hacia las personas ricas.

### **Variables Independientes**

- *Estrato socioeconómico*

*Definición constitutiva:* Combinación de factores económicos y sociales que permite describir y agrupar a los individuos de una sociedad según variables tales como el tipo de vivienda, el acceso a servicios, el perfil educativo, los ingresos del grupo familiar y artículos que poseen en el hogar (España, 2009).

*Definición operacional:* Categoría de estrato socioeconómico B o D que se le asigna al sujeto a partir de la sumatoria de sus respuestas dadas a 14 ítems de la escala de estrato socioeconómico, donde los puntajes entre 9 y 19 corresponde a la categoría D y los puntajes entre 23 y 33 el grupo B, es decir En donde un menor puntaje indica un estrato socioeconómico más bajo (D) y un mayor puntaje un estrato socioeconómico más alto (B). El grupo B hace referencia personas que tienen ingresos medios o altos; con un nivel educativo entre profesionales, técnico o bachilleres. El tipo de vivienda oscila entre quinta/casa de urb. y apartamento; cubren todos los servicios básicos y poseen entre 1 a 3 carros;. Por su parte el grupo D hace referencia a individuos con un nivel educativo entre primaria, bachiller, técnico o universitario, son hogares con ingresos que alcanzan para cubrir las necesidades de alimentación, son viviendas precarias (rancho,casa de barrio o apartamento de bloque); carecen de algunos servicios básicos y pueden poseer hasta un máximo de un carro.

- *Preferencia política*

*Definición constitutiva:* Inclinación, elección o predilección de una persona por una opción política por encima de otras opciones o alternativas. Grado de conformidad e identificación hacia las propuestas y/o acciones de determinada opción política (España y Ponce, 2008).

*Definición operacional:* Percepción que tienen los individuos sobre su inclinación política, escogencia o auto-ubicación de la persona en un continuo de 4 niveles, donde 1- 2 representa una preferencia pro gobierno (o más a favor del gobierno) y 3 - 4 representa una inclinación a favor de pro oposición (más a favor de la oposición).

### **Variables Controladas**

- *Edad:* es una variable controlada mediante la técnica de homogenización, ya que se seleccionaron sólo aquellos sujetos que poseen entre 18 y 25 años de edad. Esta técnica consiste en mantener constante la variable extraña o no planeada y obtener participantes igualados en este aspecto (Kerlinger y Lee, 2002).

### **Tipo de Investigación**

La presente investigación es de tipo no experimental, de campo, relacional, transversal.

Es calificada como no experimental, ya que según Kerlinger y Lee (2002), en este tipo de estudios el investigador no tiene control directo sobre las variables, dado que sus manifestaciones han ocurrido o son inherentemente no manipulables; en este caso no es posible manipular el estrato socioeconómico de la población ni su preferencia política por ser consideradas como variables atributos de los sujetos. En este tipo de investigación no se utiliza la intervención directa para hacer inferencias sobre las relaciones entre las variables. Una característica fundamental es que el control de las variables independientes no es posible, por lo que el investigador debe tomar los resultados como son y tratar de comprenderlos (Kerlinger y Lee, 2002).

Es denominado un estudio de campo, puesto que sus características se ajustan a la descripción propuesta por Kerlinger y Lee (2002), en donde son consideradas investigaciones científicas no experimentales que tienen como fin descubrir las relaciones e interacciones entre variables sociológicas, psicológicas y educativas en estructuras sociales reales. En este caso la

investigación se basó en buscar las relaciones entre variables psicológicas, como lo son la actitud hacia la pobreza y hacia la riqueza tomando en cuenta su estrato socioeconómico y su preferencia política.

Por su parte según su objetivo y grado de conocimiento la presente es una investigación relacional, la cual según Gómez (2009) está orientada a medir el grado de relación y la manera en cómo interactúan dos o más variables entre sí, estableciéndose estas relaciones dentro de un mismo contexto y a partir de los mismos sujetos en la mayoría de los casos. En esta ocasión se buscó determinar la relación entre el estrato socioeconómico y la preferencia política y la actitud hacia la riqueza y hacia la pobreza.

Referente al tiempo en el cual se realiza la medición de las variables la investigación es transversal ya que se pretendió identificar las características de la población o las diferencias entre dos o más grupos (estrato socioeconómico B y D; preferencia política pro gobierno u pro oposición) en un momento determinado específicamente en el periodo académico 2014-2015 (Shaughnessy, Zechmeister y Zechmeister, 2007).

Es por ello que la presente investigación se clasifica como no experimental, de campo, relacional, transversal ya que se describe el tipo de actitud hacia la riqueza y la pobreza en relación al estrato socioeconómico y preferencia política, comparándose las muestras en un momento particular.

## **Diseño de Investigación**

El diseño de la presente investigación es ex post facto prospectivo correlacional; ya que se buscó a individuos que se asemejen entre sí por tener determinados valores de la variable independiente cuya posible influencia se quiso investigar; luego se estudió a dichos individuos en cuanto a su comportamiento en relación al aspecto relevante para la investigación (León y Montero, 2002) el cual en este caso es la actitud hacia la riqueza y hacia la pobreza. Así mismo el diseño se caracteriza como correlacional ya que se

describió hechos psicológicos (actitudes) y se analizó sus relaciones mediante la aplicación de encuestas, test o cuestionarios.

Se utilizó análisis de varianza factorial 2X2, con el fin de evaluar el efecto individual y conjunto de las variables independientes: (1) estrato socioeconómico y (2) preferencia política sobre una variable dependiente; razón por la cual se procedió a realizar dos análisis factoriales, uno para la actitud hacia la pobreza y otro para la actitud hacia la riqueza.

## **Diseño Muestral**

La población estuvo constituida por jóvenes entre 18 y 25 años de estratos socioeconómicos B y D del Distrito Metropolitano de Caracas.

Se realizó una prueba piloto con el fin de explorar la confiabilidad de los dos instrumentos, uno producto de la adaptación de dos escalas: (a) escala de actitud hacia el dinero de Luna, Quintanilla y Díazy (b) ítems de creencias hacia la riqueza realizados por Bucca (2009) con el fin de medir la actitud hacia la riqueza. Así mismo para medir la actitud hacia la pobreza también se procedió a realizar una adaptación y en este caso fue de la escala de Atherton y Gemmel.

### **Muestra piloto**

La muestra del estudio piloto estuvo compuesta por 100 jóvenes, estudiantes de pregrado de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), personal obrero que trabaja en áreas la misma universidad como feria y Solárium, cargadores de bolsas de supermercado (Excelsior Gama de Santa Fe) y a estudiantes de la Escuela Técnica María Auxiliadora que tuvieran entre 18 y 25 años de edad.

La muestra fue seleccionada a través de un muestreo de tipo intencional no probabilístico, el cual se caracteriza por el uso de intenciones y juicios deliberados para conseguir muestras representativas al incluir áreas o grupos que se suponen que son típicos de dicha población (Kerlinger y Lee , 2002); en

este caso la representatividad fue en función de los estratos socioeconómicos (B y D) y la preferencia política (pro gobierno , pro oposición).

### **Muestra final**

Para la muestra definitiva el número total de participantes se calculó tomando como criterio que se deben seleccionar al menos 15 sujetos por cada casilla, las cuales estarán conformadas por la interacción de las variables (Kerlinger y Lee, 2002).

Esta muestra se obtuvo utilizando un muestreo de tipo no probabilístico por cuotas en donde según Kerlinger y Lee (2002) los estratos de la población son utilizados para escoger los integrantes de la muestra que sean representativos y apropiados para los propósitos del estudio. Un estrato es la partición de la población en dos o más grupos que son mutuamente excluyentes siendo de interés en esta investigación los estratos B y D y los grupos pro gobierno y pro oposición.

Para obtener dicha muestra se contactaron a estudiantes de la Universidad Central de Venezuela y de la Universidad Bolivariana de Venezuela, lo que nos permitió acceder a jóvenes de estrato socioeconómico B y D y de preferencia política pro gobierno . Así mismo para completar esta muestra de estrato socioeconómico bajo se administró el instrumento en la Escuela Técnica María Auxiliadora (estudiantes de 6to año) y en el barrio Julian Blanco ubicado en Petare Norte, por último se administró el instrumento a estudiantes de la UCAB y se envió una versión digital del mismo.

Obteniendo así una muestra final de 221 individuos con la cual se buscó disminuir la probabilidad de seleccionar una muestra sesgada y obtener estadísticos más precisos (Kerlinger y Lee, 2002); garantizando también una proporción equivalente de sujetos en los niveles de cada variable independiente para asegurar la posibilidad de comparación entre los grupos.

## **Instrumentos Apartados y/o Materiales**

En la presente investigación se utilizaron dos instrumentos para medir las actitudes (a través de valencias tanto positivas como negativas), uno medirá las actitudes hacia los pobres y la otra actitudes hacia los ricos; constructos sociales a partir de los cuales se interfirieron las actitudes hacia la pobreza y la riqueza respectivamente. Así mismos se utilizaron dos escalas, una para categorizar a los participantes según su estrato socioeconómico (B ó D) y otras para categorizarlos según su preferencia política (pro gobierno ó pro oposición).

### **Escala de actitudes hacia la pobreza y los pobres de Atherton y Gemmel (1993)**

Atherton y Gemmel (1993) desarrollaron esta escala con el fin de medir las actitudes hacia la pobreza y la población pobre, motivados por el énfasis que se le había dado a dicho fenómeno durante los últimos años, aportando así a los investigadores interesados en el área un instrumento a través del cual se puede medir las actitudes de forma confiable (Ver Anexo A).

La escala de actitudes hacia la pobreza (*AttitudetowardPoverty* - también conocida por sus siglas en inglés ATP) fue propuesta por Artherton y Gemmel (1993), es una escala tipo Likert de 5 puntos que consta de 37 afirmaciones sobre actitudes hacia la pobreza, donde una respuesta que marque un puntaje de 1 refleja una actitud desfavorable hacia la pobreza y un puntaje de 5 que refleja una actitud favorable hacia la pobreza. Lo que implica que el puntaje total obtenido puede ir de un mínimo de 37 hasta un máximo de 185 puntos donde un mayor puntaje refleja una actitud más positiva hacia dicho constructo.

Ante la prueba estadística Alpha de Cronbach el instrumento reportó una alta confiabilidad de consistencia interna  $\alpha=0,93$  así como un coeficiente de división por mitades de 0,87 en una muestra de estudiantes universitarios norteamericanos de carreras relacionadas con áreas de negocios.

En relación a la validez del instrumento los autores propusieron aplicarlo a una muestra que se suponga que tiene una actitud negativa hacia la

pobreza. Los investigadores llegaron al consenso de aplicarle el instrumento a otra muestra de estudiantes que no se sintieran atraídos por programas orientados hacia los pobres y hacia la asistencia social, de forma tal que se pudo realizar la comparación. La escala fue aplicada a una clase de gestión en el colegio de administración de empresas en una universidad pública. La media para los estudiantes fue de 110,43 (N=113; SD= 14). El Alpha de Cronbach fue de 0,89 reafirmando la consistencia interna del instrumento. Así como un coeficiente de división por mitades de 0,87.

A la escala anteriormente descrita se le realizó una adaptación para los fines de este estudio, razón por la cual se sometió a revisión por jueces expertos y estudio piloto. Dicha adaptación generó una escala conformada por ítems que miden la valencia positiva o negativa de las actitudes hacia los pobres, representación a partir de la cual se interfirió la actitud hacia la pobreza. Es una escala tipo Likert compuesta por 28 ítems ante los cuales la persona indicó su nivel de desacuerdo o acuerdo que tiene respeto a la afirmación; obteniéndose así un rango de puntajes de 28 a 112 puntos, donde a mayor puntaje más positiva es la actitud hacia el constructo (Ver Anexo B).

### **Escala de Actitudes hacia los Ricos**

Con el fin de medir las actitudes hacia la riqueza se adaptó un instrumento para presente investigación a partir de dos escalas: (a) Escala de actitudes hacia el dinero (EAD) de Luna, Quintanilla y Díaz (citados en Luna y Tang, 1998) y (b) ítems de creencias hacia la riqueza realizada por Bucca (2009) Ver Anexo C.

La EAD permite obtener una medida actitudinal a partir de la cual se puede diferenciar entre lo que los autores denominan el factor de actitudes personales hacia el dinero y el factor de actitudes sociales. Además, permite comprobar y medir la valoración del dinero dentro del esquema personal de los individuos ( $\alpha= 0,72$ ), comparado con su vertiente social ( $\alpha=0,74$ ) (Luna y Tang, 1998). Dicha escala está compuesta por 9 ítems tipo Likert que miden la actitud hacia el dinero desde una perspectiva social y 9 que miden la actitud desde la perspectiva personal, en donde 1 señala una actitud más desfavorable hacia el dinero y 4 una actitud más favorable.

Por su parte Bucca (2009) desarrolló un par de ítems que evalúan las actitudes hacia la riqueza los cuales son: (a) ¿Cuál de las siguientes razones es la más importante para que una persona tenga mucho dinero en este país? y (b) ¿Cuál de las siguientes razones es la segunda más importante para que una persona tenga mucho dinero en este país? Las alternativas de respuesta en ambos casos son: (a) El dinero heredado de su familia, (b) La iniciativa y el trabajo duro, (c) La influencia o los contactos sociales y (d) Gran habilidad y talento personal. Estas interrogantes se desarrollaron con el fin de determinar el tipo de explicaciones que las personas le atribuyen a la riqueza, siendo estas de tipo individuales o estructurales.

La adaptación, la cual se realizó a través de la modificación de los ítems de ambos instrumentos, generó una escala conformada por ítems que miden las actitudes mediante la valencia positiva o negativa hacia los ricos, representación a partir de la cual se infirió la actitud hacia la riqueza. Es una escala tipo Likert compuesta por 27 ítems ante los cuales la persona indica su grado de acuerdo con la afirmación; lo que implica que el puntaje total obtenido puede ir de 27 a 108 puntos, donde a mayor puntaje más positiva es la actitud hacia el constructo.

Es de destacar que tanto la escala de actitudes hacia los pobres como la de actitudes hacia los ricos de la presente investigación pasaron por un estudio piloto para validar su confiabilidad y pertinencia para el presente estudio.

### **Escala de estrato socioeconómico**

Con el objetivo de clasificar a los sujetos según determinados estratos socioeconómicos (B y D) se adaptó la escala utilizada por el Proyecto Pobreza (Ugalde et al., 2004).

El proyecto Pobreza de la Universidad Católica Andrés Bello, desarrolló un índice de estratificación social para sus estudios de campo sobre los determinantes culturales de la pobreza (Ugalde et al., 2004). Es un método similar al Graffar, desarrollado para Venezuela por Fundacredesa, este índice configura una clasificación socioeconómica de los hogares y la población venezolana en cinco estratos. Su construcción se realiza a partir de un índice sumatorio simple de un conjunto de ocho variables que dan cuenta no sólo de

los ingresos familiares sino de los activos de los hogares, en términos tanto del patrimonio físico como del capital humano, básicamente centrado en las variables educativas.

El Índice de Estratificación Social del Proyecto Pobreza contempla las siguientes dimensiones e indicadores:

- Activos físicos: (a) tipo de vivienda, (b) servicios a la vivienda, (c) tenencia de la vivienda y (d) cantidad de carros que se poseen.
- Capital humano: (a) promedio de escolaridad de los mayores de 20 años, (b) asistencia de niños entre 3 y 14 años de edad a centros educativos.
- Ingreso y dependencia económica: (a) ingreso promedio per cápita y (b) relación de dependencia económica.

Como para la presente investigación los estratos de interés son B y D se adaptó la escala anteriormente descrita de forma tal que se pueda ubicar a los sujetos en algunos de los dos grupos según sus respuestas a 14 ítems, en donde la sumatoria de los mismos indican que a menor puntaje menor nivel socioeconómico (D) y a mayor puntaje mayor nivel (B) Ver Anexo D.

### **Escala de preferencia política**

Para el presente estudio se creó una escala dicotómica en la cual se le solicita a los sujetos que indiquen su preferencia política la opción con la que se sienta más identificado: pro gobierno ó pro oposición (Ver Anexo E).

Adicionalmente en el instrumento se les solicitó información a los participantes sobre su edad, sexo e institución a la cual pertenecen.

### **Procedimiento**

El tema de interés fue seleccionado a partir de una búsqueda de información pertinente en diversas fuentes de información bibliográfica (libros, revistas, tesis, etc.) con la finalidad de delimitar el área de investigación, problema, hipótesis, variables relacionadas e instrumentos a utilizar.

Posteriormente se realizó un esquema de los aspectos importantes que formarían parte tanto del marco teórico como del método de la investigación.

Con el fin de dar respuesta al problema de investigación y contrastar las hipótesis planteadas en el presente estudio se procedió a validar las escalas de actitud hacia la pobreza y hacia los ricos, de estrato socioeconómico y preferencia política a través de la técnica de jueces expertos; a 4 especialistas en las áreas de Metodología, Psicología Social y Estadística se les envió el instrumento, el cual contenía las cuatro escalas y una carta explicativa (ver anexo F). Se esperó un lapso de dos semanas para obtener todos los resultados y así poder realizar las modificaciones pertinentes y poder construir el instrumento final a aplicar en el estudio piloto.

La carta explicativa se hizo con la finalidad de solicitarle a los expertos su colaboración para la evaluación de cada escala en cuanto a la pertinencia de los ítems, específicamente redacción, orden de presentación, estructura y contenido así como, instrucciones; observaciones que serán descritas en el apartado de análisis de los resultados.

Seguidamente se corrió el estudio piloto para analizar la confiabilidad de dicho instrumento, una vez obtenidos los resultados se le realizaron las modificaciones pertinentes a las escalas resultando así el instrumento definitivo que se aplicó a la muestra final de jóvenes venezolanos.

Una vez que se obtuvieron los datos se prosiguió a cargarlos en el programa estadísticos SPSS (Versión 20.0). Se hizo un análisis descriptivo de la muestra, seguido por el análisis psicométrico de las escalas (confiabilidad y validez). Luego se realizó a la exploración del cumplimiento de los supuestos del análisis de ANOVA factorial, se realizaron los dos análisis factorial 2X2, uno para la actitud hacia los pobres y otro para la actitud hacia los ricos a partir de los cuales se interpretará la actitud hacia la pobreza y la riqueza respectivamente.

## IV. Análisis de Resultados

### Observaciones y Modificaciones de la Validación por Jueces

#### Escala de Estrato Socioeconómico

La especialista en la escala de estrato socioeconómico (juez María Gabriela Ponce) sugirió eliminar el ítem de *tenencia de la vivienda*, pues en su experiencia dicha variable no aporta información clave para la estratificación socioeconómica de los individuos.

Otra de las modificaciones que sugirió esta experta fue agregar información específica sobre los *años de escolaridad* de los participantes, solicitándoles que reporten si completaron o no determinada etapa académica y qué año ó semestre están cursando actualmente.

En cuanto a los ítems relacionados con *servicios básicos de la vivienda* se recomendó modificar el primer ítem agregándole que el acceso al agua potable sea por sistema de tuberías. De igual forma con el ítem 3 se recomendó especificar el tipo de recolección de basura según: (a) no posee (b) a través de contenedor de basura y (c) directo a la vivienda.

Así mismo sugirió modificar el ítem relacionado al servicio telefónico fijo, ya que si bien ésta era una variable relevante en la década pasada para determinar el estrato de una persona en la sociedad actualmente no es eficaz para ello puesto que la mayoría de la población lo posee. Propuso cambiarlo por pago de telefonía celular bien sea (a) prepago o (b) postpago implicando esta última opción que la persona o algún miembro familiar tiene acceso a tarjeta de crédito.

De igual forma se propuso mover el ítem 4 (agua caliente) de los servicios básicos ya que no es considerado como uno de ellos, es por ello que se movilizó al apartado de los sistemas con los que cuenta el hogar.

Es importante resaltar que todas las observaciones realizadas por la juez Ponce fueron aplicadas a la escala, de igual modo se destaca que el resto de las expertas indicaron modificaciones pero a nivel de forma y disposición de los ítems para que fueran presentados de modo más organizados, los cuales también se tomaron en cuenta (Ver Anexo G) .

### **Escala de Actitudes hacia los Pobres y Escala de Actitudes hacia los Ricos**

Tal como sugirieron dos de los jueces (Angelucci y Pocaterra) se unificó en un solo objeto social la medición de cada escala, es decir la actitud hacia la pobreza y hacia la riqueza será medida a través de la actitud hacia los pobres y actitud hacia los ricos respectivamente.

Así mismo como propusieron varios jueces todos los enunciados fueron transformados a juicios actitudinales ya que en la forma en la que estaban redactados en muchos casos no había diferencia conceptual entre actitudes, atribuciones y cognición; eliminándose frases como “yo creo”, “yo pienso” o frases que implicaran causalidad (Ver Anexo H).

En la escala de actitudes hacia los ricos tal como se sugirió se modificó el lenguaje utilizado pues en el instrumento que se envió a los jueces se empleaba como sinónimos de la palabra riqueza el dinero o éxito económico, utilizando para la presentación actual del instrumento solo la palabra ricos.

De la escala tipo likert de ambos instrumentos fue eliminada la opción neutral ya que se consideraba que este nivel no aportaba información para determinar el tipo de actitud de los jóvenes.

### **Escala de Preferencia Política**

En cuanto a la escala de preferencia política no existieron mayores observaciones por parte de los jueces; una de las expertas sugirió que se

planteara un continuo para medir la preferencia y no hacerlo de forma dicotómica, observación que fue aplicada (Ver Anexo I).

Una vez realizadas las modificaciones se procedió con la aplicación de la prueba piloto del instrumento a jóvenes venezolanos entre 18 y 25 años de edad para obtener una medida de confiabilidad del mismo.

## **Análisis Psicométrico de los Instrumentos**

La muestra del estudio piloto estuvo compuesta por 100 jóvenes, estudiantes de pregrado de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), personal obrero que trabaja en áreas la misma universidad como feria y Solárium, cargadores de bolsas de supermercado (Excelsior Gama de Santa Fe) y a estudiantes de la Escuela Técnica María Auxiliadora que tuvieran entre 18 y 25 años de edad. Además de las instrucciones escritas en el instrumento a los participantes se les señaló que no debían dejar ítems sin responder.

Obtenidos las 100 encuestas debidamente contestados fueron cargados en una base de datos del programa estadístico SPSS (versión 20.0). Seguido a ello se procedió a clasificar a los sujetos en el estrato socioeconómico según un punto de cohorte congruente con la descripción dada en la definición operacional de la variable.

Seguidamente a través del SPSS se obtuvieron los estadísticos descriptivos (media, desviación, sesgo y curtosis), coeficientes de confiabilidad (Alpha de Crombach) y validez (Análisis de Factores), que a continuación serán interpretados.

### **Escala de Estrato Socioeconómico**

De los 100 participantes se obtuvo un total de 41 sujetos clasificados como clase D y 45 como clase B. Encontrándose así 14 encuestas que por sus características no clasificaban ni para la clase B ni para la D.

### **Escala de Actitudes hacia los Pobres**

El puntaje promedio obtenido por los sujetos fue de 75,41 puntos con una desviación de 6,06 puntos, valor a partir del cual una ligera inclinación a poseer una actitud más positiva hacia las personas pobres pues los límites posibles en el instrumento se encuentran entre 28 y 112; la distribución es asimétrica positiva (asimetría de 0.61); siendo la forma de la misma leptocurtica (curtosis= 0.63).

El Alfa de Cronbach de 0.47 obtenido para los 28 ítems de la escala de actitud hacia los pobres (Ver anexo J), no permite afirmar que los datos que se obtengan con este instrumento sean confiables, por lo que se por lo que se eliminaron los ítems 5, 12 y 14 del instrumento obteniendo así un nuevo coeficiente de confiabilidad de 0.63 (Ver anexo K) para que cuando sea aplicado a la muestra final se consiga información con un mayor nivel exactitud y precisión (Ver Anexo L).

En cuanto a la validez se obtiene un valor de KMO de 0.531 y una significancia de 0.00 para la prueba de Esfericidad de Bartlett (<0.05) permitiendo afirmar así que el instrumento posee una validez adecuada para la investigación. Por su parte en cuanto a la comunalidad de cada ítem se considera que es aceptable ya que van en un rango de 0.518 hasta 0.832 siendo mayores a 0.4 (Ver anexo M).

### **Escala de Actitudes hacia los Ricos**

En relación a la escala de actitudes hacia los ricos en promedio, el puntaje obtenido por los sujetos fue de 72,59 puntos con una desviación típica de 7,18 puntos, lo que pareciera ser un indicador de una actitud más positiva hacia los ricos; la distribución es asimétrica positiva (asimetría de 1.89); siendo la forma de la misma leptocúrtica (curtosis= 8.20).

El Alfa de Cronbach de 0.32 (Ver anexo N) obtenido para los 27 ítems de la escala de actitud hacia los ricos, es muy bajo para considerarla como confiable tal como sucedía con la escala anterior por lo que no se puede; es

por ello que se procedió a eliminar los ítems 3, 5, 6, 13, 14, 18 y 19 los cuales estaban infiriendo con la confiabilidad del instrumento, obteniendo así un nuevo Alpha de Cronbach de 0,539 (Ver anexo Ñ). Una vez eliminados los ítems se obtiene un instrumento con una validez adecuada esto se encuentra apoyado con un KMO de 0.627 y una prueba de Esfericidad de Bartlett significativa ( $0.00 < 0.05$ ) la comunalidad para cada elemento también apoya dicha validez ya que va de un rango de 0.594 hasta 0.836 siendo todas mayores a 0.4 (Ver Anexo O).

Obteniéndose así un total de 20 elementos definitivos que constituyen la escala que se aplicó a la muestra final y a partir del cual se obtuvo información más precisa (Ver Anexo P).

### **Escala de Preferencia Política**

En la muestra aplicada se obtuvo que 11 participantes respondieron sentirse más identificados con la opción pro gobierno, mientras que 89 se identifican más con la opción proposición.

En promedio los participantes se inclinan más hacia la alternativa pro oposición. En cuanto la distribución se puede decir que es asimétricamente negativa (Asimetría=-2,53) y en relación a su forma es leptocúrtica (curtosis = 4,49).

Para la realización del análisis de los datos para los dos ANOVA factorial 2x2, en primer lugar se procedió a elaborar una base de datos en el programa SPSS versión 20, en la cual se codificaron las respuestas a cada instrumento especificando el sexo, la edad, el nivel educativo, su tipo de vivienda, los ingresos del grupo familiar, los servicios básicos de la vivienda y aquellos artefactos que poseen en la casa, la preferencia política y las opciones marcadas a cada ítem tanto para la escala de pobreza como para la escala de riqueza de cada participante.

Posterior a ello se procedió a crear variables adicionales en el programa para luego proceder a hacer los cálculos de los estadísticos; entre dichas variables se encuentran: Clase Social, la cual equivale a las sumatorias de los puntajes de las variables nivel educativo, tipo de vivienda, los ingresos del grupo familiar, los servicios básicos de la vivienda y aquellos artefactos que poseen en la casa; en donde la sumatoria entre 9 y 19 se traducen en estrato socioeconómico D y la sumatoria entre 23 y 33 se codifican como estrato socioeconómico B.

La segunda variable que se creó fue la de preferencia política donde las personas que respondían la opción 1 ó 2 se tabulaban como pro gobierno mientras que quienes respondían la opción 3 ó 4 se codificaban como pro oposición

Por último, en relación a las actitudes, se crearon dos variables: una como resultado de la sumatoria de todas las respuestas a los ítems de la escala de pobreza (ACTITUDpobreza), donde el mínimo de dicho puntaje es 25 y el máximo 100 y otra con la sumatoria de las respuestas dadas por cada participante a la escala de actitudes hacia la riqueza, obteniendo un mínimo de 20 y un puntaje máximo de 80 (ACTITUDriqueza).

## **Actitud hacia la Pobreza**

### **Análisis descriptivo de los datos**

Al analizar de modo general los datos, se puede decir que los jóvenes entre 18 y 25 años presentan en promedio una actitud hacia la pobreza de 69,37 puntos (Ver tabla 1). Los 104 individuos cuya preferencia política es pro gobierno tienen una actitud hacia la pobreza de 72,21 puntos y una desviación típica de 7,57 (ver tabla 1), un 50% de los participantes de este mismo grupo presentan una actitud hacia la pobreza igual inferior a 72 puntos aproximadamente (Ver figura 2); mientras que los 117 jóvenes pro oposición en promedio muestran una actitud hacia la pobreza de 66,84 puntos y un

desviación de 7,77 (ver tabla 1), donde el 50 % de los participantes presentan una actitud hacia la pobreza igual o inferior a 66 puntos aproximadamente (Ver figura 2).

Tabla 1  
Estadísticos descriptivos de Actitud Hacia la Pobreza

Preferencia	Clase Social	Media	Desviación típica	N
Pro gobierno	D	72,3125	8,15889	64
	B	72,0500	6,63692	40
	Total	72,2115	7,57701	104
Pro oposición	D	69,0351	7,75740	57
	B	64,7667	7,25648	60
	Total	66,8462	7,77331	117
Total	D	70,7686	8,10736	121
	B	67,6800	7,84815	100
	Total	69,3710	8,12056	221

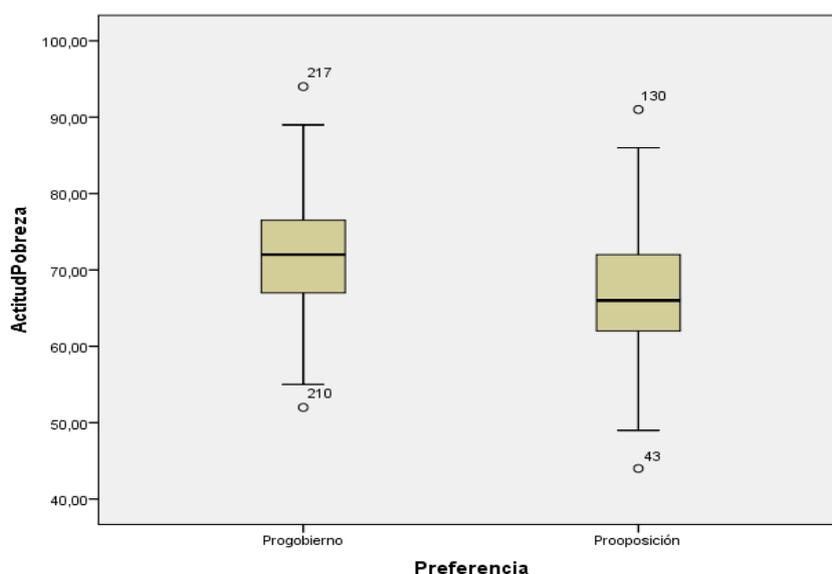


Figura 2: Gráfico de tallo y hoja de las actitudes hacia la pobreza en función de la preferencia política

Por su parte, en relación a la variable estrato socioeconómico se puede decir que los 121 jóvenes entre 18 y 25 años de estrato D tienen en promedio una actitud hacia la pobreza de 70,76 puntos, una desviación de 8,10 (Ver tabla 1), lo que indica que el 50 % de los participantes presentan una actitud hacia la pobreza igual o inferior a 69 puntos aproximadamente (Ver figura 3); Por último el grupo conformado por 100 jóvenes de estrato socioeconómico B tienen en

promedio una actitud hacia la pobreza de 67,68 puntos y una desviación de 7,84 (Ver tabla 1) lo que indica que el 50 % de los participantes presentan una actitud hacia la pobreza igual o inferior a 68 puntos aproximadamente (Ver figura 3).

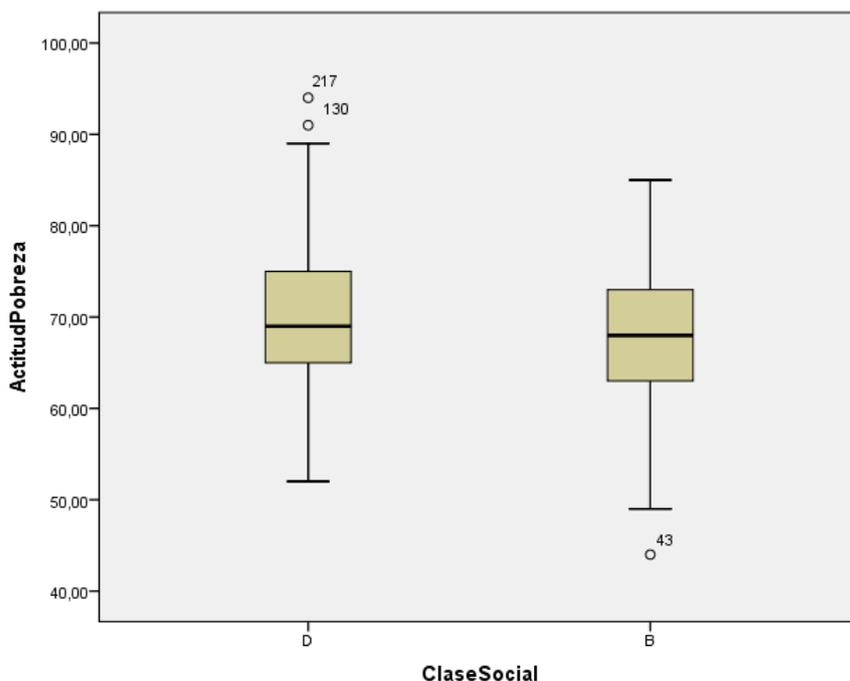


Figura 3: Gráfico de tallo y hoja de las actitudes hacia la pobreza en función del estrato socioeconómico

De manera más específica, la categoría conformada por individuos de estrato socioeconómico D y preferencia política pro gobierno ( $n=64$ ) obtuvieron un promedio de actitud hacia la pobreza de 72,31 puntos y una desviación típica de 8,15, presentando un puntaje mínimo de 52 y un puntaje máximo de 94, siendo dicha distribución homogénea ( $CV=11,27\%$ ). En cuanto a la forma de esta distribución se puede decir que presenta asimetría positiva ( $0,369$ ) y es platicúrtica ( $Curtosis= 0,024$ ). (Ver tabla 2).

Tabla 2  
Análisis Descriptivo de Estrato Socioeconómico D Pro gobierno

	Preferencia = 1 &ClaseSocial = 1 (FILTER)	Estadístico	Error típ.
ActitudPobreza	Media	72,3125	1,01986
	Varianza	66,567	
	Desv. típ.	8,15889	
	Mínimo	52,00	
	Máximo	94,00	
	Asimetría	,369	,299
	Curtosis	,024	,590

Los 56 individuos de estrato socioeconómico D y preferencia política pro oposición obtuvieron un puntaje promedio de actitud hacia la pobreza de 69,035 y una desviación típica de 7,75, con un puntaje mínimo de 55 y un puntaje máximo de 91, siendo dicha distribución homogénea (CV=11,22%). En cuanto a la forma de esta distribución se puede decir que presenta asimetría positiva (0,827) y es platicúrtica (Curtosis= 0,0293). (Ver tabla 3)

Tabla 3  
Análisis Descriptivo de Estrato Socioeconómico D Pro oposición

	Preferencia = 2 &ClaseSocial = 1 (FILTER)	Estadístico	Error típ.
ActitudPobreza	Media	69,0351	1,02749
	Varianza	60,177	
	Desv. típ.	7,75740	
	Mínimo	55,00	
	Máximo	91,00	
	Asimetría	,827	,316
	Curtosis	,293	,623

El grupo conformado por sujetos de estrato socioeconómico B y preferencia política pro gobierno (n=40) presenta un promedio de actitud hacia la pobreza de 72,05 puntos y una desviación típica de 6,63, con una puntuación mínimo de 55 y un puntaje máximo de 85, siendo dicha distribución muy homogénea (CV=9,20%). Esta distribución presenta una asimetría negativa (-0,508) y es platicúrtica (Curtosis= 0,543). (Ver tabla 4)

Tabla 4  
Análisis Descriptivo de Estrato Socioeconómico B Pro gobierno

	Preferencia = 1 &ClaseSocial = 2 (FILTER)	Estadístico	Error típ.
ActitudPobreza	Media	72,0500	1,04939
	Varianza	44,049	
	Desv. típ.	6,63692	
	Mínimo	55,00	
	Máximo	85,00	
	Asimetría	-,508	,374
	Curtosis	,543	,733

En cuanto al grupo conformado por 56 individuos de estrato socioeconómico B y preferencia política pro oposición se obtuvo que presentan un puntaje promedio de actitud hacia la pobreza de 64,76 y una desviación típica de 7,25, con un puntaje mínimo de 44 y un puntaje máximo de 80, siendo dicha distribución homogénea (CV=11,19%). En cuanto a la forma de esta distribución se puede decir que presenta asimetría negativa (-0,354) y es platicúrtica (Curtosis= 0,404)(Ver tabla 5).

Tabla 5  
Análisis Descriptivo de Estrato Socioeconómico B Pro oposición

	Preferencia = 2 &ClaseSocial = 2 (FILTER)	Estadístico	Error típ.
ActitudPobreza	Media	64,7667	,93681
	Varianza	52,656	
	Desv. típ.	7,25648	
	Mínimo	44,00	
	Máximo	80,00	
	Asimetría	-,354	,309
	Curtosis	,404	,608

### Verificación de supuestos

Seguidamente se procedió a verificar el cumplimiento de los supuestos necesarios para un ANOVA factorial, entre los que se encuentran:

1. Supuesto de normalidad, según el cual la variable dependiente debe distribuirse normalmente en cada uno de los grupos establecidos, en función de los valores de la variable independiente. El cumplimiento de este supuesto se evaluó usando el estadístico de Kolmogorov- Smirnov, cuyo valor fue 0,843 con una significancia de  $0,477 > 0,05$ , aceptándose

así la hipótesis nula, lo que quiere decir que existe normalidad en la distribución de los datos de actitud hacia la pobreza (Ver tabla 6)

Tabla 6  
*Prueba de Kolmogorov-Smirnov de una Muestra para Actitud Hacia la Pobreza*

		ActitudPobreza
N		221
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	69,3710
	Desviación típica	8,12056
	Absoluta	,057
Diferencias más extremas	Positiva	,057
	Negativa	-,047
Z de Kolmogorov-Smirnov		,843
Sig. asintót. (bilateral)		,477

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

2. Supuesto de homocedasticidad, el cual se emplea para medir la igualdad de las varianzas de error. Este fue calculado a partir de la prueba de Levene donde se obtuvo una F de 1,019 y una significancia de  $0,385 > 0,05$ , aceptándose de esta manera la hipótesis nula, lo que indica que se cumple el supuesto de homocedasticidad, pues la varianza de error de actitud hacia la pobreza es igual en todos los grupos. (Ver tabla 7).

Tabla 7

*Contraste de Levene sobre la igualdad de las Varianzas Error para Actitud Hacia la Pobreza*

F	gl1	gl2	Sig.
1,019	3	217	,385

Contrasta la hipótesis nula de que la varianza error de la variable dependiente es igual a lo largo de todos los grupos.

a. Diseño: Intersección + Preferencia + ClaseSocial + Preferencia \* ClaseSocial

### Contraste de hipótesis

Ya que los supuestos necesarios para el ANOVA factorial fueron cumplidos, se procedió a interpretar la F de Fisher como estadístico, con el fin

de analizar los efectos principales y de interacción de la variable actitud hacia la pobreza.

Las hipótesis nulas ( $H_0$ ) que se contrastaron en el estudio fueron:

1. La media de la actitud hacia la pobreza del estrato socioeconómico B es igual a la media de la actitud hacia la pobreza del estrato socioeconómico D. Se encontró como resultado que el estrato socioeconómico ejerce diferencias significativas sobre las actitudes de los individuos del estudio hacia la pobreza, rechazando de esta manera la hipótesis nula ( $F_{(1,212)}= 4,805$ ; sig.=  $0,029 < 0.05$ ; Medias: estrato B= 67,68 y estrato D= 70,76); de manera más específica el estrato socioeconómico explica el 2,2% de la varianza de la actitud hacia la pobreza ( $\eta^2=0,022$ ); pudiéndose afirmar que los jóvenes de estrato socioeconómico D tienen una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación de los jóvenes de estrato de estrato B (Ver tabla 8)
2. La media de la actitud hacia la pobreza de la preferencia política pro gobierno es igual a la media de la actitud hacia la pobreza de la preferencia política pro oposición. Los resultados como se muestran en la tabla 8 reflejan una  $F_{(1,221)}= 4,805$  con una significancia menor a 0,05 (sig=0.00; Medias: pro gobierno =72,21 y pro oposición= 66,84), obteniendo diferencias significativas entre dichas medidas de actitud hacia la pobreza de los sujetos pro gobierno y pro oposición; por lo cual se rechaza la hipótesis nula; observándose que los jóvenes entre 18 y 25 años cuya preferencia política es pro gobierno tienen una actitud más positiva hacia la pobreza en contraste a los jóvenes pro oposición; y encontrándose que dicha variable explica el 10,7% ( $\eta^2= 0,107$ ) de la varianza de la actitud hacia la pobreza en los jóvenes venezolanos.
3. La preferencia política y el estrato socioeconómico tienen un efecto nulo sobre la actitud hacia la pobreza. En cuanto a esta hipótesis de interacción se observó que el estrato socioeconómico y la preferencia política en conjunto no están ejerciendo un efecto significativo sobre la

actitud hacia la pobreza de los jóvenes venezolanos aceptándose así dicha  $H_0$  tal como se refleja en la tabla 8 ( $F_{(1,221)} = 8,42$ ;  $\text{sig.} = 0,054 > 0,05$ ; Medias: D pro gobierno = 45,67; D pro oposición = 69,03; B pro gobierno = 72,05; B pro oposición = 64,76)

En función de dichos resultados se puede observar que por separado, tanto la preferencia política como el estrato socioeconómico están ejerciendo diferencias significativas en los jóvenes venezolanos de la muestra, siendo la preferencia política la variable que tiene un efecto más fuerte ( $\text{Eta}^2$  de preferencia política = 10,7 >  $\text{Eta}^2$  de estrato socioeconómico = 2,2). Sin embargo, al interactuar estas dos variables y ver su efecto en conjunto, no se está observando una diferencia significativa en los resultados de las actitudes hacia la pobreza de los participantes.

Tabla 8  
Pruebas de los efectos inter-sujetos de la Actitud Hacia la Pobreza

Origen	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.	Eta al cuadrado parcial
Modelo corregido	2119,262 <sup>a</sup>	3	706,421	12,374	,000	,146
Intersección	1033938,775	1	1033938,775	18110,998	,000	,988
ClaseSocial	274,325	1	274,325	4,805	,029	,022
Preferencia	1490,326	1	1490,326	26,105	,000	,107
ClaseSocial * Preferencia	214,436	1	214,436	3,756	,054	,017
Error	12388,313	217	57,089			
Total	1078035,000	221				
Total corregida	14507,575	220				

a. R cuadrado = ,146 (R cuadrado corregida = ,134)

## Actitud hacia la Riqueza

### Análisis descriptivo de los datos

La puntuación promedio de actitud hacia la riqueza de jóvenes entre 18 y 25 años del estudio fue de 48,23, presentando una desviación típica de 7,92 (Ver tabla 9).

Se observó en la tabla 9 que en promedio los jóvenes cuya preferencia política es pro gobierno tienen una actitud hacia la riqueza de 45,13 puntos y una desviación típica de 7,96, donde el 50 % de los jóvenes presentan una actitud hacia la riqueza igual o inferior a 46,5 puntos aproximadamente (Ver figura 4) mientras que los jóvenes pro oposición en promedio muestran una actitud hacia la riqueza de 51,01 puntos y un desviación de 6,80, específicamente 50 % de los participantes presentan una actitud hacia la riqueza igual o inferior a 51 puntos aproximadamente (Ver figura 4)

Tabla 9  
*Estadísticos descriptivos de la Actitud Hacia la Riqueza*

Preferencia	Clase Social	Media	Desviación típica	N
Pro gobierno	D	45,6719	8,29047	64
	B	44,2750	7,43170	40
	Total	45,1346	7,96358	104
Pro oposición	D	48,7679	6,63323	56
	B	53,1167	6,33016	60
	Total	51,0172	6,80918	116
Total	D	47,1167	7,68955	120
	B	49,5800	8,03676	100
	Total	48,2364	7,92710	220

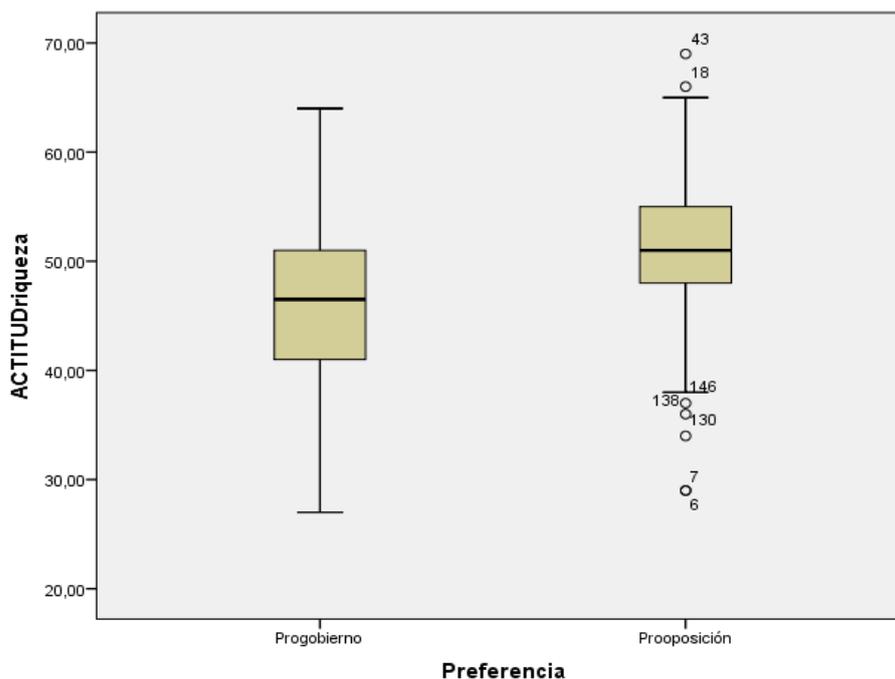


Figura 4: Gráfico de tallo y hoja de las actitudes hacia la riqueza en función de la preferencia política.

En cuanto a la variable estrato socioeconómico se encontró que los jóvenes de estrato D tienen en promedio una actitud hacia la riqueza de 47,11 puntos y una desviación de 7,68 (Ver tabla 9), pues el 50 % de los participantes poseen una actitud hacia la riqueza igual o inferior a 48 puntos aproximadamente (Ver figura 5). Por último, el grupo conformado por individuos entre 18 y 25 años de estrato socioeconómico B tienen como media una actitud de 49,58 puntos y una desviación de 8,03 (Ver tabla 9) donde el 50 % de los participantes presentan una actitud hacia la riqueza igual o inferior a 51 puntos aproximadamente como se puede observar en el figura 5.

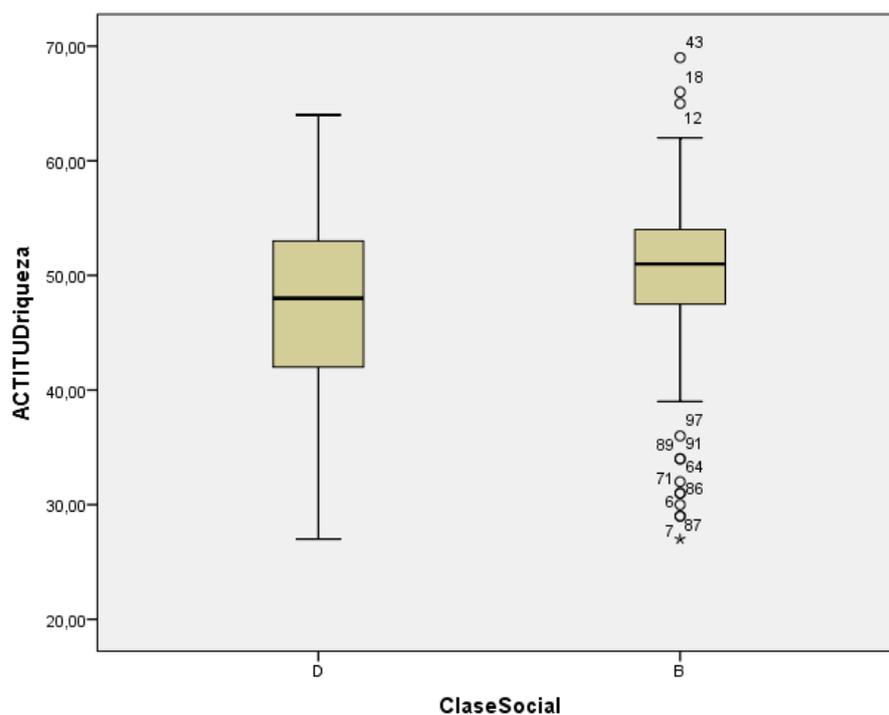


Figura 5: Gráfico de tallo y hoja de las actitudes hacia la riqueza en función del estrato socioeconómico

De forma más específica, la categoría conformada por individuos de estrato socioeconómico D y preferencia política pro gobierno ( $n=64$ ) presentan un promedio de actitud hacia la riqueza de 45,67 puntos y una desviación típica de 8,29, con un puntaje mínimo de 27 y un puntaje máximo de 64, siendo dicha distribución heterogénea ( $CV=18,15\%$ ). En cuanto a la forma de esta distribución se puede decir que presenta asimetría negativa ( $-0,344$ ) y es platicúrtica ( $curtosis= -0,353$ ). (Ver tabla 10).

Tabla 10  
Análisis Descriptivos de Actitud Hacia la Riqueza de Estrato Socioeconómico D Pro gobierno

	Estadístico	Error típ.
Media	45,6719	1,03631
Varianza	68,732	
Desv. típ.	8,29047	
ACTITUDriqueza Mínimo	27,00	
Máximo	64,00	
Asimetría	-,344	,299
Curtosis	-,353	,590

En cuanto al grupo conformado por 56 individuos de estrato socioeconómico D y preferencia política pro oposición, se obtuvo que presentan un puntaje promedio de actitud hacia la riqueza de 48,7679 y una desviación típica de 6,63, con un puntaje mínimo de 34 y un puntaje máximo de 62, siendo dicha distribución homogénea (CV=13,59%). En cuanto a la forma de esta distribución se puede decir que presenta asimetría negativa (-0,128) y es platicúrtica (Curtosis= -0,559). (Ver tabla 11)

Tabla 11  
Análisis Descriptivos de Actitud Hacia la Riqueza de Estrato Socioeconómico D Pro oposición

	Estadístico	Error típ.
Media	48,7679	,88640
Varianza	44,000	
Desv. típ.	6,63323	
ACTITUDriqueza Mínimo	34,00	
Máximo	62,00	
Asimetría	-,128	,319
Curtosis	-,559	,628

El grupo referente a sujetos de estrato socioeconómico B y preferencia política pro gobierno (n=40) presentan un promedio de actitud hacia la riqueza de 44,27 puntos y una desviación típica de 7,43, con un puntaje mínimo de 27 y un puntaje máximo de 54, siendo dicha distribución heterogénea (CV=16,78%). En cuanto a la forma de esta distribución se puede decir que presenta asimetría negativa (-0,792) y es platicúrtica (Curtosis= -0,432) (Ver tabla 12).

Tabla 12  
*Análisis Descriptivo de Actitud Hacia la Riqueza de Estrato Socioeconómico B Pro gobierno*

		Estadístico	Error típ.
ACTITUDriqueza	Media	44,2750	1,17505
	Varianza	55,230	
	Desv. típ.	7,43170	
	Mínimo	27,00	
	Máximo	54,00	
	Asimetría	-,792	,374
	Curtosis	-,432	,733

En cuanto al grupo conformado por 56 individuos de estrato socioeconómico B y preferencia política pro oposición se obtuvo que presentan un puntaje promedio de actitud hacia la riqueza de 53,11 y una desviación típica de 6,33, con un puntaje mínimo de 29 y un puntaje máximo de 69, siendo dicha distribución homogénea (CV=11,91%). En cuanto a la forma de esta distribución se puede decir que presenta asimetría negativa (-1,309) y es platicúrtica (Curtosis= 6,276) (Ver tabla 13).

Tabla 13  
*Análisis Descriptivo de Actitud Hacia la Riqueza de Estrato Socioeconómico B Pro oposición*

		Estadístico	Error típ.
ACTITUDriqueza	Media	53,1167	,81722
	Varianza	40,071	
	Desv. típ.	6,33016	
	Mínimo	29,00	
	Máximo	69,00	
	Asimetría	-1,309	,309
	Curtosis	6,276	,608

### Verificación de supuestos

Se obtuvo un valor del estadístico Kolmogorov- Smirnov de 1,715 con una significancia de  $0,006 < 0,05$  rechazándose así la hipótesis nula, lo que quiere decir que no existe normalidad en la distribución de los datos de actitud hacia la riqueza; sin embargo el ANOVA factorial es una prueba estadística robusta ante el incumplimiento de este supuesto (Ver tabla 14).

Tabla 14  
Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una Muestra de Actitud Hacia la Riqueza

		ACTITUDriqueza
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	48,2364
	Desviación típica	7,92710
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,715
Sig. asintót. (bilateral)		,006

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

El supuesto de homogeneidad de las varianzas de error se obtuvo una F de 3,808 y una significancia de  $0,011 < 0,05$ , lo que revela desigualdad de varianzas, rechazándose así la hipótesis nula trayendo como consecuencia que no se cumpla el supuesto de homocedasticidad (Ver tabla 15).

Tabla 15  
Contraste de Levene sobre la igualdad de las varianzas error<sup>a</sup> de Actitud Hacia la Riqueza

F	gl1	gl2	Sig.
3,808	3	216	,011

Contrasta la hipótesis nula de que la varianza error de la variable dependiente es igual a lo largo de todos los grupos.

Dado a que el supuesto de homogeneidad de las varianzas de error no se cumplió, se procedió a analizar cada una de las varianzas de los cuatro grupos de la investigación para cuidar que no se estuviera cometiendo un error estadístico de tipo I, es decir que se rechace la hipótesis nula cuando en realidad es verdadera.

Tal como se muestra en la tabla 10, el grupo compuesto por el estrato socioeconómico D y la preferencia política pro gobierno, obtuvo una varianza de 68,732 ( $n=64$ ); por su parte en la tabla 11 se muestra que los participantes del estrato socioeconómico D y una preferencia política pro oposición poseen una varianza de 44 ( $n=56$ ); referente al grupo conformado por individuos de estrato B y preferencia política pro gobierno se presenta una varianza e 55,23 ( $n=40$ ) (Ver tabla 12); por último la categoría de estrato socioeconómico B y

preferencia política pro oposición se obtuvo una varianza de 40,07 (n=60) (Ver 13).

En vista de que la mayor varianza no se encuentra en el grupo que posee menor cantidad de sujetos (estrato B pro gobierno n=40), sino que se ubica en la categoría de individuos de estrato socioeconómico D con preferencia política pro gobierno ( $S^2=68,72$ ), se procederá a interpretar la F de Fisher como estadístico a partir del cual se analizaron los efectos principales y de interacción de las variables del estudio.

### **Contraste de hipótesis**

Las hipótesis nulas ( $H_0$ ) que fueron contrastadas en la investigación son las siguientes: (a) La media de la actitud hacia la riqueza del estrato socioeconómico B es igual a la media de la actitud hacia la riqueza del estrato socioeconómico D; (b) la media de la actitud hacia la riqueza de la preferencia política pro gobierno es igual a la media de la actitud hacia la riqueza de la preferencia política pro oposición; (c) la preferencia política y el estrato socioeconómico tienen un efecto nulo sobre la actitud hacia la riqueza.

El contraste de la primera  $H_0$  reveló que el estrato socioeconómico no ejerce diferencias significativas en las actitudes de los individuos hacia la riqueza, es decir se acepta la hipótesis nula en donde se plantea que las medias de las actitudes hacia la riqueza del estrato D son iguales que las medias de las actitudes hacia la riqueza del estrato B, tal como se muestra en la tabla 16 ( $F_{(1,221)}= 2,23$ ; sig.=  $0,137 > 0,05$ ; Medias: estrato B= 49,58 y estrato D= 47,11).

Seguidamente al contrastar la segunda  $H_0$  referida a la preferencia política se obtuvo que esta variable sí está ejerciendo diferencias significativas en la actitud hacia la riqueza de los jóvenes venezolanos, de forma más específica se rechaza la  $H_0$  lo que indica que la media de las actitudes hacia la riqueza de los individuos cuya preferencia es pro gobierno difiere de aquellos cuya preferencia política es pro oposición ( $F_{(1,221)}= 36,35$ ; sig.=  $0,00 < 0,05$ ;

Medias: pro gobierno =45,13 y pro oposición=51,01), así como se observa en la tabla 16. Dichos resultados se encuentran apoyados por un  $\text{Eta}^2=0,144$ , lo cual indica que el 14,4% de la varianza de la actitud hacia la riqueza es explicada por dicha variable. En función de estos datos se puede decir que los jóvenes venezolanos entre 18 y 25 años de la muestra estudiada cuya preferencia política es pro oposición presentan una actitud más positiva que los jóvenes pro gobierno. En tal sentido, la variable preferencia política parece ser la que mayor efecto está ejerciendo sobre la actitud hacia la riqueza de los jóvenes venezolanos

Finalmente en cuanto a la  $H_0$  de interacción se observa que en conjunto tanto el estrato socioeconómico como la preferencia política están teniendo un efecto significativo en las actitudes hacia la riqueza, rechazándose así la  $H_0$  ( $F_{(1,221)}= 8,42$ ; sig.=  $0,004 < 0,05$ ; Medias: D pro gobierno =45; D pro oposición=48,76; B pro gobierno=44,27; B pro oposición=53,11). Obteniéndose un  $\text{Eta}^2$  de 0,038 lo cual indica que el 3,8% de la varianza de las actitudes hacia la riqueza es explicado por dicha interacción (Ver tabla 16). Es relevante mencionar como la magnitud del efecto de la preferencia política disminuye al entrar en interacción con el estrato socioeconómico.

A partir de estos resultados se puede observar que los jóvenes venezolanos pro gobierno pertenecientes al estrato socioeconómico B tienen una actitud más negativa hacia la riqueza en comparación con el resto de las categorías investigadas en el presente trabajo; así mismo se obtuvo que quienes presentan una actitud más positiva hacia la riqueza estarían siendo los jóvenes de estrato B pro oposición.

Tabla 16

*Pruebas de los efectos inter-sujetos Para Actitud Hacia la Riqueza.*

Origen	Suma de cuadrados tipo III	gl	Media cuadrática	F	Sig.	Eta <sup>2</sup>	Parámetro de no centralidad Parámetro	Potencia observada <sup>b</sup>
Modelo corregido	2493,459 <sup>a</sup>	3	831,153	15,932	,000	,181	47,797	1,000
Intersección	489685,543	1	489685,543	9386,735	,000	,978	9386,735	1,000
Preferencia	1896,337	1	1896,337	36,351	,000	,144	36,351	1,000
ClaseSocial	115,955	1	115,955	2,223	,137	,010	2,223	,317
Preferencia * ClaseSocial	439,300	1	439,300	8,421	,004	,038	8,421	,824
Error	11268,250	216	52,168					
Total	525646,000	220						
Total corregida	13761,709	219						

a. R cuadrado = ,181 (R cuadrado corregida = ,170)

b. Calculado con alfa = ,05

En síntesis, respondiendo a las hipótesis planteadas en la presente investigación se obtuvo que se aceptan las siguientes hipótesis específicas:

1. Los jóvenes de estrato D tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes del estrato B.
2. Los jóvenes pro gobierno tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes pro oposición.
3. Los jóvenes pro oposición tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes pro gobierno.
4. Los jóvenes de estrato B pro oposición tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes de estrato D pro oposición.
5. Los jóvenes de estrato B pro oposición tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes de estrato B pro gobierno .
6. Los jóvenes de estrato D pro oposición tendrán una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes de estrato D pro gobierno

Por su parte, respondiendo al problema de investigación se puede decir que sí existen diferencias significativas en la actitud de los jóvenes venezolanos en función de su estrato socioeconómico (B y D) y de su preferencia política (pro gobierno y pro oposición) pero únicamente en las actitudes hacia la riqueza, pues para el caso de las actitudes hacia la pobreza la interacción de ambas variables no resultó ser significativa.

## V. Discusión de Resultados

Como se afirmó en la Introducción, la pobreza constituye hoy en día el principal problema de la agenda social, económica y política de Venezuela. Los últimos datos disponibles, provenientes de la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI, 2014), elaborada por las universidades Católica Andrés Bello, Simón Bolívar y Central de Venezuela, hablan de la presencia de 1.7 millones de hogares se encuentran en pobreza extrema y una cantidad de 15.882.000 de venezolanos que se ubican por debajo de la línea de pobreza.

No es de sorprender entonces que el tema de la pobreza haya sido estudiado con atención durante los últimos años en el país. Sin embargo, la mayoría de los trabajos han sido realizados desde perspectivas principalmente sociológicas y económicas, y no a partir de metodologías estrictamente psicológicas. En un intento por ayudar a subsanar esta situación, la presente investigación se planteó un abordaje del tema de la pobreza a partir del análisis de las actitudes asociadas con ella con una muestra de jóvenes venezolanos. Pero además, y para profundizar en una comprensión integral del fenómeno, se propuso investigar sobre las actitudes hacia la riqueza, asumido como el fenómeno contrario de la pobreza.

En vista de que actualmente ambos constructos sociales tienen gran importancia en las cogniciones de la población venezolana y que el componente psicológico de los mismos ha sido poco estudiado, la presente investigación tiene por objetivo comparar las actitudes hacia la pobreza y hacia la riqueza de jóvenes venezolanos en función de la preferencia política y su estrato socioeconómico. Para ello se administró a 221 jóvenes entre 18 y 25 años del área Metropolitana de Caracas un instrumento conformado por las escalas de: (a) estrato socioeconómico, (b) preferencia política, (c) actitudes hacia la pobreza y (d) actitudes hacia la riqueza. La investigación fue de naturaleza no experimental, de campo, relacional, y transversal, en la cual se planteó un diseño expofacto prospectivo correlacional valiéndose de dos

Análisis de Varianza Factorial 2X2 para contrastar las hipótesis de trabajo; entre las cuales se encuentran las siguientes hipótesis generales:

- a. Existen diferencias significativas en las actitudes de los jóvenes venezolanos hacia la pobreza en función de la preferencia política y el estrato socioeconómico.
- b. Existen diferencias significativas en las actitudes de los jóvenes venezolanos hacia la riqueza en función de la preferencia política y el estrato socioeconómico.

Los hallazgos más relevantes de la investigación indican que la variable preferencia política (pro gobierno o pro oposición) tiene efectos significativos tanto en las actitudes hacia la pobreza como hacia la riqueza. De igual forma se encontró que es la variable de la investigación que mayor impacto tiene en dichas actitudes. Esto quiere decir que el hecho que un joven se autoubique como pro gobierno o como pro oposición establece una diferencia en cuanto a su actitud tanto hacia la pobreza como hacia la riqueza. Así, los jóvenes pro gobierno muestran una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes pro oposición. En contraposición, los jóvenes pro oposición muestran una actitud más positiva hacia la riqueza en comparación a los jóvenes pro gobierno .

En cuanto al estrato socioeconómico, los jóvenes pertenecientes al grupo social D son quienes presentan una actitud más positiva hacia la pobreza contrario a lo que sucede con el estrato B. Esto podría ser explicado por el *Efecto de la Mera Exposición* descrito por Zajonc (citado en Hogg y Vaughan, 2010) el cual plantea que las actitudes de las personas mejoran según la familiaridad con el estímulo o la exposición repetida; en este caso el estrato socioeconómico D tiene un vínculo directo y cotidiano con la pobreza.

Referente a la actitud específica hacia la pobreza, se puede decir que ella se comporta de una forma particular, pues tanto la preferencia política como el estrato socioeconómico ejercen un impacto significativo individualmente. Pudiéndose aceptar las siguientes hipótesis específicas: (1) Los jóvenes de estrato D tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en

comparación a los jóvenes del estrato B. (2) Los jóvenes pro gobierno tendrán una actitud más positiva hacia la pobreza en comparación a los jóvenes pro oposición. No obstante, al interactuar dichas variables, su efecto combinado sobre la actitud hacia la pobreza no resulta significativo.

Estos hallazgos coinciden con investigaciones anteriores sobre el tema, en el sentido que las actitudes hacia la pobreza se ven determinadas por distintos factores como lo pueden ser el ámbito social del país (haciendo referencia a las diferenciaciones de estrato o la polarización política) o factores de carácter individual (como por ejemplo las creencias que los individuos tienen sobre su grupo de pertenencia).

A partir de los resultados alcanzados, se rechaza una de las hipótesis generales planteadas en la presente investigación, según la cual existen diferencias significativas en la actitud de los jóvenes venezolanos hacia la pobreza en función de su estrato socioeconómico (B y D) y de su preferencia política (pro gobierno y pro oposición).

Referente a la actitud hacia la riqueza, los hallazgos de la investigación permiten aceptar la hipótesis general en la que se plantea que existen diferencias significativas en la actitud de jóvenes venezolanos hacia este constructo en función de su estrato socioeconómico (B y D) y su preferencia política (pro gobierno y pro oposición). A diferencia de los resultados de actitud hacia la pobreza, en este caso, la interacción sí tiene un efecto sobre esta variable; no obstante el estrato socioeconómico no ejerce ningún efecto por sí solo sobre las actitudes.

De forma más específica, se puede decir que son los jóvenes de estrato socioeconómico B que se califican como pro gobierno quienes están teniendo una actitud menos positiva hacia la riqueza en comparación con los jóvenes de estrato B pro oposición, quienes muestran una actitud significativamente más favorable hacia dicho constructo. Una explicación tentativa a estos resultados podría ser el efecto que ha tenido el discurso oficial que desde hace más de 15 años promueve el gobierno venezolano, en donde se condena abiertamente la riqueza material, tal como le hizo reiteradas veces el ex presidente de Venezuela Hugo Chávez, siendo las siguientes palabras un ejemplo de ello:

“¿Ustedes no recuerdan lo que dijo Cristo?, más fácil será que un camello entre por el ojo de una aguja a que un rico entre al reino de los cielos. ¡Nosotros no queremos ser ricos, ser rico es malo!...” (Caracas, 2009)

Esta influencia ideológica del discurso oficial “condenatorio” a la riqueza, resulta una explicación plausible para el hecho de que a pesar de que ambos grupos comparados anteriormente se encuentran cercanos al polo de la riqueza por ser estrato B, son los jóvenes pro gobierno (quienes comparten la ideología oficialista) los que muestran la actitud más desfavorable hacia la riqueza de toda la investigación. En otras palabras, en estos últimos pareciera pesar más en su actitud negativa hacia la riqueza la identificación con su ideología política que la cercanía individual con ese estrato socioeconómico.

Es de destacar cómo en la presente investigación la variable preferencia política resultó ser tan relevante y significativa, siendo esto congruente con lo que plantea Lozada (2011) quien señala que la polarización política es uno de los cambios más significativos e importantes en Venezuela en los últimos 13 años.

La polarización supone una visión negativa a la posición del grupo contrario percibiéndolos como enemigo. En Venezuela esto implica un distanciamiento social, una percepción estereotipada de los grupos y una diferenciación que resalta diferencias (Lozada, 2008)

Estos resultados que se obtuvieron sobre la variable preferencia política, estarían apoyando el hecho de que en Venezuela la participación sociopolítica es considerada como un componente explicativo del comportamiento y de la valoración que tienen las personas sobre la participación social (España y Ponce, 2008; Dakduk, González y Malavé, 2010).

A un nivel más cualitativo, es importante mencionar que el instrumento produjo emociones inter-grupales que pueden ser claramente relacionadas al tema de la polarización. Según la teoría de las emociones inter-grupales expuesta por Mackie y Smith y cols (citados en Hoog y Vaughan, 2010) cuando las personas están en grupos que consideran importantes para ellos se despiertan reacciones intensas en defensa de su grupo que pueden ser

traducidas como solidaridad y cohesión, mientras que hacia el exogrupo puede traducirse como discriminación.

Lo anteriormente descrito se manifestó en las encuestas tanto en los individuos pro oposición como pro gobierno, pues se encontraron escritos, hechos por los propios sujetos, referentes a su preferencia política. No obstante hay que resaltar que en el sector pro gobierno se originaron manifestaciones de más intensidad y en mayor cantidad de personas, ya que en el 10% aproximadamente de las encuestas escribieron slogans relacionados a dicha ideología política tales como: “Viva Chávez mi eterno comandante de la patria” “¡Chavez vive la lucha sigue!” “Abajo el sistema capitalista, igualdad social o nada” “100% chavista y humildemente y agradecida de ser pobre” “¡Viviremos y venceremos”.

Es interesante resaltar, de manera adicional, cómo aquellas personas pro gobierno asocian su preferencia política a un líder ya fallecido como lo fue el presidente Hugo Chávez (periodo de gobierno 1999-2013) y no a representantes actuales del gobierno.

Por su parte, en el sector pro oposición casi 4% de individuos se manifestaron escribiendo “100% opositor” ó “Súper opositor” en lugar de marcar la categoría número 4 la cual indicaba el polo más extremo pro oposición.”

En relación a la variable estrato socioeconómico, se puede observar que ésta se comporta de manera distinta en las actitudes hacia la riqueza y hacia la pobreza, lo cual es congruente con lo que diversos autores (Bucca, 2009; Ugalde et al., 2004) han encontrado en sus investigaciones.

Tal como fue mencionado anteriormente, en el caso de la actitud hacia la pobreza se obtuvo que el estrato socioeconómico D presenta una actitud más positiva que el estrato socioeconómico B. Además de la explicación ya mencionada sobre la influencia del “Efecto Zajonc”, una explicación adicional deriva del hecho que, según la bibliografía consultada, el pertenecer a un nivel socioeconómico bajo aumenta la probabilidad de tener explicaciones

estructurales y menos negativas hacia la pobreza. Es decir, los jóvenes pertenecientes a ese estrato justifican la pobreza en función de las características de la sociedad y no en función de características personales e individuales como por ejemplo la flojera, la falta de inteligencia, tener una vida moralmente descarrilada, entre otros.

Por el contrario, en la presente investigación se halló que la actitud hacia la riqueza no se encuentra influenciada por el estrato económico, apoyando así los hallazgos empíricos de Bucca (2009), que exponen que la clase social en la que los individuos se sitúan no actúa como una variable explicativa de las creencias hacia la riqueza de los latinoamericanos; sin embargo se encontró que cuando ésta variable actúa en conjunto con la preferencia política, sí se produce un impacto.

Una posible causa que explique por qué no se encontró influencia significativa del estrato socioeconómico en la actitud hacia la riqueza, viene dada por el hecho que los venezolanos de estrato socioeconómico bajo suelen percibirse como clase media, pues el deseo de superación impacta sobre su propia autoubicación social (España, 2015; Bucca, 2009), En tal sentido, una parte importante de los individuos de estrato socioeconómico D no sienten que forman parte de dicha categoría, y es por ello que sus actitudes son más similares a aquellos individuos pertenecientes a la clase B.

Una característica central de los individuos es sentirse como miembros pertenecientes a uno o varios grupos. Esta situación está acompañada de actitudes tanto favorables como desfavorables, las primeras referidas al endogrupo y las segundas al exogrupo. Se ha demostrado que dichas actitudes son influenciadas por ideologías sociales (Hoog y Vaughan, 2010), que se propagan por falta de acceso a la información contraria, lo que podría aumentar dichas actitudes negativas; entonces, a partir de dicha premisa, se podría pensar que la preferencia política (pro gobierno , pro oposición) y el pertenecer a un estrato socioeconómico alto o bajo (B o D) estaría influyendo sobre las actitudes hacia la riqueza y la pobreza. De igual manera, esta situación descrita se ve exacerbada por las condiciones actuales de Venezuela, donde se

evidencia una marcada polarización y un alejamiento entre los estratos sociales.

Tanto la pobreza como la riqueza en Venezuela son temas delicados para la población; la primera porque toca muchas fibras emocionales de los ciudadanos y la segunda, a un nivel más investigativo, porque ha sido muy poco abordada. Estos elementos no deben ser olvidados ya que pueden estar influyendo en la validez interna de la presente investigación.

Un ejemplo de ello fue la dificultad de acceder completamente a la muestra planificada de jóvenes pro gobierno cuyo estrato socioeconómico fuera B, lo que podría estar influyendo en el incumpliendo de los supuestos requeridos para el ANOVA factorial (normalidad y homocedasticidad) de la variable actitud hacia la riqueza.

También se evidenció al administrar el cuestionario que dicha sub categoría compuesta por jóvenes de estrato socioeconómico B pro gobierno muestran muy poca disposición a responder encuestas relacionadas con temas políticos y económicos, preguntando antes de responder la encuesta si habían algún tipo de preguntas relacionadas a la política; comportamiento que difiere del resto de los jóvenes que integraron la muestra de la investigación incluyendo los de estrato socioeconómico D pro gobierno .

Finalmente, y directamente en relación a la actitud hacia la riqueza, se presentó dificultad para medirla, ya que no fueron encontrados instrumentos estandarizados y validados para medir dicho constructo, por lo que se procedió a realizar una adaptación a partir de las escalas de Actitudes hacia el Dinero de Luna, Quintanilla y Díaz y los ítems de creencias hacia la riqueza realizados por Bucca (2009).

## VI. Conclusiones y Recomendaciones

Los resultados demuestran cómo la preferencia política ejerce un papel relevante en las actitudes hacia la pobreza y hacia la riqueza en los jóvenes venezolanos. Específicamente se encontró que en la actitud hacia la pobreza son los jóvenes pro gobierno quienes tienen una actitud más positiva en comparación a los jóvenes pro oposición; sin embargo en lo referente a la actitud hacia la riqueza ocurre lo contrario, siendo los jóvenes pro oposición los que presentan una actitud más favorable hacia la riqueza.

Esto pareciera evidenciar el impacto que tiene la dinámica política en los venezolanos, un ejemplo de ello es la influencia de la condena discursiva oficialista hacia la riqueza, aquello de que “ser rico es malo y ser pobre es bueno”, y que sea este factor de autoidentificación o preferencia política el que explique la diferencia en las actitudes de ambos grupos.

En cuanto al estrato socioeconómico, se obtuvo que existe un efecto significativo únicamente en la actitud de los jóvenes hacia la pobreza, siendo el estrato D los que poseen una actitud más favorable hacia dicha variable en comparación al estrato socioeconómico B. Esto puede ser explicado por lo que dentro de la Psicología Social varios autores han descrito como comportamiento intergrupar, donde indican que existirán actitudes más positivas hacia aquellos grupos a los que el individuo se sienta perteneciente o a los cuales conoce más.

Por su parte, las interacciones tanto de la preferencia política como del estrato socioeconómico en la actitud hacia la pobreza y hacia la riqueza dieron resultados diferentes, siendo no significativo para la actitud hacia la pobreza y significativa la interacción en la actitud hacia la riqueza; específicamente son los jóvenes de estrato socioeconómico B y preferencia política pro gobierno los que presentan una actitud menos favorable hacia la riqueza en comparación con los jóvenes de estrato B pro oposición. Tal como ya se mencionó esto

puede ser explicado por el impacto del discurso político del gobierno en la última década sobre quienes comparten esa afiliación ideológica.

En definitiva, y a la luz de los resultados, se puede decir que para la presente investigación fue aceptada una de las hipótesis generales, la cual se refiere a que existen diferencias significativas en las actitudes de los jóvenes venezolanos hacia la riqueza en función de la preferencia política y el estrato socioeconómico. Sin embargo para el caso de la pobreza fue rechazada la hipótesis general, la cual plantea que existen diferencias significativas en las actitudes de los jóvenes venezolanos hacia la pobreza en función de la preferencia política y el estrato socioeconómico.

En lo que a las recomendaciones respecta sería interesante plantear esta misma línea de investigación pero bajo una metodología cualitativa, donde se pueda profundizar más el discurso de los participantes para no sólo conocer más a fondo sobre las variables planteadas, sino también analizar nuevos factores posiblemente relacionados al tema.

De igual forma, y como se ha venido mencionando, no fue una tarea fácil abordar y medir las actitudes hacia la riqueza desde un punto de vista bibliográfico y psicológico, por lo que se recomienda abrir más líneas de investigación que involucren temas relacionados con la riqueza así como el desarrollo de instrumentos que permitan indagar de forma más exhaustiva el constructo.

Es importante sugerir que para futuras investigaciones se incorpore como variable de estudio el nivel académico de los participantes, esto porque en la literatura se encontró que dicho constructo podría predecir y tener impacto sobre las actitudes hacia la riqueza y pobreza.

Finalmente, para nuevos estudios se recomienda que la muestra sea totalmente equivalente en las categorías de interés, lo cual probablemente reduzca la probabilidad de que se rechacen los supuestos requeridos para el ANOVA Factorial.

## Referencias Bibliográficas

- Alcalá, O. (2010). *Tópicos de estadística aplicados a las ciencias sociales* (1era ed.). Caracas, Venezuela: Publicaciones UCAB.
- Alvarado, N. (2006). La pobreza y la política social en Venezuela: vista desde los pobres. *Scielo*, 45, 162-206.
- Anastasi, A., y Urbina, S. (1998). *Test psicológicos*. Madrid: Aguilar.
- American Psychological Association (2013). Society for General Psychology. Recuperado el día 07 de noviembre de 2013, de <http://www.apa.org/about/division/div1.aspx>.
- Armitage, C., y Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471-499.
- Atherton, C., y Gemmel, R. (1993). Measurements attitudes toward poverty: A new scale. *Social work Research and Abstracts*, 9(4), 28-34.
- Banco Mundial. (2001). *Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001. Lucha contra la pobreza. Panorama general (1er ed.)*. Washington D.C: Mundi-Prensa Libros.
- Barnes, S.H. (1997). Electoral behavior and comparative politics. En M.I. Lichbach & A.S. Zuckerman (Eds.), *Comparative politics: rationality, culture, and structure*, (pp. 115-141). Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.
- Baron, R., y Byrne, D. (2005). *Psicología Social* (10ma edición). Caracas: Pearson.

- Briceño-León, R. (2006). Ética de la riqueza en Venezuela. *Cuaderno Venezolano de Sociología*, 15, 35-54.
- Bucca, M. (2009). Mérito y culpa en una sociedad estratificada: un modelo explicativo para las creencias sobre la riqueza y la pobreza en América Latina (Tesis para acceder al Grado de Magister en Sociología). Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.
- Campbell, A., Converse, P., Miller, W., y Stokes, D. (1980). *The american voter* (1er ed). Chicago, United States of America: The University of Chicago Press.
- Castillo, Juan. (2009). ¿Cual es la brecha salarial justa?: opinión pública y legitimación de la desigualdad socio-económica en Chile. *Estudios Públicos*, 113, 237-266.
- Centro Nacional Electoral (2013). Divulgación presidenciales 2013. [Archivo de la Web]. Recuperado de: [http://www.cne.gob.ve/resultado\\_presidencial\\_2013/r/1/reg\\_000000.html](http://www.cne.gob.ve/resultado_presidencial_2013/r/1/reg_000000.html)?
- CEPAL-UNIFEM (2004). Entender la pobreza desde la perspectiva de género. Unidad mujer y desarrollo. *Publicación de las Naciones Unidas: CEPAL-Serie: Mujer y Desarrollo*, 52, 1-73.
- Clark, G. y Sison, M. (2003). Voices from the top of the pile: elite perceptions of poverty and the poor in the Philippines. *Development and Change*, 34 (2), 215-242.
- Dakduk, S., González, M. y Malavé, J. (2010). Percepciones acerca de los pobres y la pobreza: una revisión. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(3), 413-425.

- De Vos, K. y Garner, T. (1991). An evaluation of Subjective Poverty Definitions Comparing Results from US and the Netherlands. *Review of Income and Wealth*, 37(3), 267-285.
- Denegri, M. (1999). *Introducción a la psicología económica* (1era ed.). Recuperado de [http://www.eumed.net/libros-gratis/ebooks/contemporaneos/09\\_introduccion\\_a\\_la\\_psicologia\\_politica/introduccion\\_a\\_la\\_psicologia\\_politica\\_marianela\\_denegri\\_coria.pdf](http://www.eumed.net/libros-gratis/ebooks/contemporaneos/09_introduccion_a_la_psicologia_politica/introduccion_a_la_psicologia_politica_marianela_denegri_coria.pdf)
- Escuela de Psicología (2002). *Contribuciones a la deontología de la investigación en Psicología*. Caracas, Venezuela: Publicaciones UCAB
- España, L. (2009). *Detrás de la pobreza, diez años después* (1era ed.). Caracas, Venezuela: Universidad Católica Andrés Bello.
- España, L. (2015). *Desiguales entre iguales*. Caracas, Venezuela: Los Libros del "El Nacional".
- España, L. y Ponce, M.G. (2008). Estudio participación sociopolítico en Venezuela. *Revista SIC*, 750, 207-226.
- Espinosa, A., Calderón-Prada, A., Burga, G. y Guimac, J. (2007). Estereotipos, prejuicios y exclusión social en un país multiétnico: el caso peruano. *Revista de Psicología*, 25(2), 295-338.
- Estefanía, M., y Tarazona, D. (2003). Psicología y pobreza: ¿Hay algo psicológico en la pobreza o es la pobreza algo psicológico?. *Revista Explorando Psicología*, 12, 21-25.
- Estenssoro, F. (2006). Concepto de ideología. *Revista de filosofía*, 15,97-111.
- Fishbein, M., y Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: an introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.

- Franzoi, S. (2007). *Psicología Social* (4ta edición). Caracas: McGraw Hill
- Furnham, A. (2003). Belief in a just world: Research progress over the past decade. *Personality and Individual Differences*, 34, 795-817.
- Gómez, S. (2009). *Técnicas de investigación*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD.
- Hogg, M. y Vaughan, G. (2010). *Psicología Social* (5ta ed.). Caracas, Venezuela: Editorial Médica Panamericana.
- Instituto Nacional de Estadística (2011). Demográfico: censo de población y vivienda [Archivo de la Web]. Recuperado de [http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com\\_content&view=category&id=95&Itemid=9](http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=95&Itemid=9)
- Kerlinger, F., y Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales* (4ta ed.). México: McGraw-Hill.
- Kluegel, J. y Smith, E. (2009). *Beliefs about inequality: American's views of what is and what ought to be*. (3era ed.). United States of America: Library of congress cataloging-in- publication data.
- Ledesma, C., y Gómez, J. (2005). Actitudes hacia el dinero en jóvenes de 18 a 23 años. *AJAYU*, 3(1), 86-107.
- León, O. y Montero, I. (2002). *Métodos de investigación en psicología y educación* (3era ed.). Madrid, España: McGraw-Hill.
- Lozada, M. (2004). El otro es el enemigo: imaginarios sociales y polarización. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 10 (2), 195-211.

- Lozada, M. (2008). ¿Nosotros o ellos? Representaciones sociales, polarización y espacio público en Venezuela. *Cuadernos del Cendes*, 69, 89-105.
- Lozada, M. (2011). Polarización social en Venezuela: una aproximación psicopolítica. *Psicología-Segunda Época*, 3(1), 15-35.
- Luna, R. y Tang, T. (1998). La psicología económica del dinero: análisis de la escala ética del dinero (M.E.S.) y la escala de actitudes hacia el dinero. *Revista de Psicología del Trabajo y las Organizaciones*, 14(3), 295-313.
- Morales, F., Moya, M., Gaviria, E., y Cuadrado, I. (2007). *Psicología Social* (3era ed.). Madrid, España: Mc Graw Hill.
- Oropeza, A. (2014, Enero 20). ¡Estoy feliz! ¡Me dieron mi limosnita! [Archivo de la Web]. Recuperado de <http://www.eluniversal.com/opinion/140205/estoy-feliz-me-dieron-mi-limosnita>
- Palomar, J., y Cienfuegos Y. (2006). Impacto de las variables de personalidad sobre la percepción de la pobreza. *Anales de Psicología*, 22 (2), 217-233.
- Parra, J., Peña, R., Carrillo, P., y Moreno, G. (2006). Clase-categoría: una operacionalización del concepto marxista de clase social. *Revista de Ciencias Sociales*, 12(2), 319-331.
- Peña, G., Cañoto, Y. y Santalla, Z. (Eds.) (2009). *Una Introducción a la Psicología*. Caracas: Publicaciones U.C.A.B.

- Ponce, M.G. (2009). *La pobreza en Venezuela: mediciones y diversidad*. Manuscrito no publicado, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.
- Ponce, M.G. (2010). La pobreza en Venezuela: mediciones, acercamiento y realidades. 1997-2007. *Revista venezolana de análisis de coyuntura*, 60, 53-99.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. (1997). *Informe de desarrollo humano 1997*. New York: Oxford University Press. Recuperado de: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/258/hdr\\_1997\\_en\\_complet\\_e\\_nostats.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/258/hdr_1997_en_complet_e_nostats.pdf)
- Rodríguez, A. Betancor, V. y Delgado, N. (2009). La norma social sobre la expresión de prejuicio explícito hacia diferentes grupos sociales. *Revista de Psicología Social*, 24(1), 17-27.
- Székely, M. (2006). Perspectivas sobre la pobreza y la desigualdad en México: hay que correr más rápido que el tigre. *Treinta Años*, 26-30.
- Shaughnessy, J., Zechmeister, E., y Zechmeister, J. (2007). *Métodos de investigación en psicología* (7ma ed.). México: McGraw Hill.
- Tarazona, D. (2003). *Psicología y lucha contra la pobreza: Revisión y propuestas desde la psicología social-comunitaria*. Manuscrito no publicado, Foro Peruano de Psicología social, Lima Perú.
- Tinoco, J. (2006). Religiosidad y preferencia política en universitarios de la ciudad de México. *LIBERABIT*, 12, 123-134.
- Torche, F. (2008). Movilidad intergeneracional en México: Primeros resultados de la encuesta ESRU de movilidad social en México. *WorkingPaper, New York University*.

Universidad Católica Andrés Bello, Universidad Simón Bolívar y Universidad Central de Venezuela (2014). *Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI)*. Caracas, Venezuela.

Ugalde, L., España, P., LaCruz, T., Viana, M., González, L., Luengo, N, y Ponce, M.G. (2004). *Detrás de la Pobreza* (1era ed.). Caracas, Venezuela: Universidad Católica Andrés Bello.

UNICEF (2012). Medición de la pobreza infantil. *Centro de Investigaciones Innocenti, 10*, 1-35.

## **ANEXO A**

### **Escala de Atherton y Gemmel**

FA: Fuertemente de acuerdo.      A: De acuerdo      N: Neutral.  
 D: En desacuerdo.      FD: Fuertemente en desacuerdo.

Item	FA	A	N	D	FD
1. Una persona que recibe beneficencia no debe tener tan buen carro como yo.					
2. La personas pobres permanecerán pobres sin importa lo que se haga por ellos.					
3. La beneficencia hace que la gente sea floja.					
4. Cualquier persona puede superarse en este país.					
5. La gente pobre se encuentra satisfecha recibiendo beneficencia.					
6. Los que reciben beneficencia deben ser libre de gastar el dinero como ellos escojan.					
7. Una persona que usa la beneficencia sin necesitarla esta fuera del sistema.					
8. La gente pobre es deshonesta					
9. Si la gente pobre trabajara duro, podrían salir de la pobreza.					
10. La mayoría de los pobres pertenecen a grupos minoritarios.					
11. La gente es pobre debido a las circunstancias que salen de su control.					
12. La sociedad tiene la responsabilidad de ayudar a la gente pobre.					
13. Las personas que reciben beneficencia deben trabajar para obtener sus beneficios.					
14. La gente pobre que se encuentra desempleada podrían encontrar trabajo si se esforzaran más.					
15. La gente pobre es diferente al resto de la sociedad.					
16. Ser pobre es una opción.					
17. La mayoría de la gente pobre están satisfechos con su calidad de vida.					
18. La gente pobre piensa que merecen ser apoyados.					
19. Madres con beneficencia tienen bebes para obtener más dinero.					
20. Niños criados en situación de beneficencia jamás obtendrán algo para sí mismos.					
21. La gente pobre actúa de forma diferente.					
22. La gente pobre es discriminada.					
23. La mayoría de la gente pobre están sucios.					
24. Las personas que son pobres no deben ser culpados por su condición.					
25. Sí, yo fuera pobre, yo aceptaría los beneficios de la beneficencia.					
26. Las personas desempleadas deben tomar el primer trabajo que se les ofrecido..					
27. El gobierno gasta demasiado dinero en programas contra la pobreza.					
28. Algunas de las personas "pobres" viven mejor que yo,					

considerando todos los beneficios que reciben.					
29. Existe muchos fraudes entre aquellos que reciben beneficencia.					
30. La mayor parte del presupuesto nacional es utilizado para dar beneficios a la gente pobre.					
31. La gente pobre usa los tickets de comida de manera sabia.					
32. Generalmente la gente pobre tienen un menor nivel de inteligencia que la gente que no es pobre.					
33. La gente pobre debe ser supervisada constantemente.					
34. Yo creo que la gente pobre tiene diferentes valores que el resto de las personas.					
35. Yo creo que la gente pobre crea sus propias dificultades.					
36. Yo creo que puedo confiar en empleados que son pobres.					
37. Yo apoyaría pagaría de altos impuestos en programas sociales que ayudaran a la gente pobre.					

## **ANEXO B**

### **Escala de Actitud Hacia la Pobreza Entregada a Jueces Expertos**

	Totalmente de acuerdo	Acuerdo	Neutral	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Los pobres son flojos.					
2. A las personas pobres no les gusta superarse.					
3. La gente pobre es deshonesto.					
4. Los pobres trabajan mejor que quienes no lo son.					
5. La sociedad tiene la responsabilidad de ayudar a la gente pobre.					
6. La gente pobre es mejor que el resto de la sociedad.					
7. La mayoría de la gente pobre está satisfecha con su calidad de vida.					
8. La pobreza es una maldición.					
9. La gente pobre no actúa adecuadamente.					
10. La gente pobre debe ser discriminada.					
11. La mayoría de la gente pobre está sucia.					
12. Las personas que son pobres no deben ser culpadas por su condición.					
13. El gobierno gasta demasiado dinero en programas contra la pobreza.					
14. Algunas de las personas pobres viven mejor que yo, considerando todos los beneficios que reciben.					
15. La gente pobre utiliza los tickets de comida de manera inteligente.					
16. Generalmente la gente pobre tiene un menor nivel de inteligencia que la gente que no es pobre.					
17. La gente pobre debe ser supervisada constantemente.					
18. Yo creo que la gente pobre tiene mejores valores que el resto de las personas.					
19. Yo creo que la gente pobre crea sus propias dificultades.					
20. Se puede confiar en la mayoría de los trabajadores que son pobres.					
21. Yo apoyaría pagar altos impuestos en programas sociales que ayudaran a la gente pobre.					
22. La pobreza es una virtud.					

23. La gente pobre debe ser apoyada más que otros sectores de la sociedad.					
24. Los pobres suelen ser más conformistas que quienes no lo son.					
25. Ser pobre es bueno, ser rico es malo.					
26. Si todos fuéramos pobres seríamos mejores personas.					
27. La mayoría de los pobres suelen hacer fraudes con las ayudas económicas que reciben del gobierno.					
28. Entre los pobres suele haber más delincuentes que entre quienes no lo son.					

## **ANEXO C**

### **Escala de Actitud Hacia la Riqueza Entregada a Jueces Expertos**

	Totalmente de acuerdo	Acuerdo	Neutral	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Los ricos son gente que ha trabajado duro.					
2. La mayoría de los ricos en Venezuela se han hecho ricos porque han robado.					
3. Ser rico permite que los demás te admiren.					
4. El dinero ayuda a relacionarse con los demás.					
5. Lo más importante para tener éxito económico en la vida es el trabajo duro.					
6. Las personas ricas suelen tener más amigos.					
7. La riqueza permite obtener una buena imagen.					
8. La mayoría de la gente rica actúa de forma deshonesto.					
9. El dinero te permite obtener el respeto de los demás.					
10. La gente rica tiene mejores valores que el resto de las personas.					
11. Generalmente la gente rica tienen un mayor nivel de inteligencia que la gente que no es rica.					
12. La sociedad tiene la responsabilidad de ayudar a todos por igual, incluyendo a los ricos.					
13. Ser rico es malo.					
14. La mayoría de los ricos son explotadores.					
15. Nadie se hace rico con su trabajo.					
16. Los ricos son más talentosos que los pobres.					
17. La riqueza económica te hace menos sensible a los problemas de los demás.					
18. Gente rica ha logrado el éxito económico porque sabe cómo administrar su dinero.					
19. No se puede confiar en la gente rica.					
20. La riqueza te hace mejor persona.					
21. La riqueza de unos significa el perjuicio de otros					

22. Los ricos son generalmente gente muy egoísta.					
23. Que haya ricos es consecuencia de la injusticia en una sociedad					
24. La gente rica suele tener más vicios que la gente pobre					
25. Por lo general, los ricos me parecen gente detestable					
26. La mayoría de los ricos son buena gente					

## **ANEXO D**

### **Escala de Estrato Socioeconómico Entregada a Jueces Expertos**

***Lea cuidadosamente y responda marcando una X en la opción que esté más acorde con su situación actual. Recuerde responder todas las preguntas de la manera más sincera posible. Toda la información aquí suministrada será tratada de manera confidencial y con fines estrictamente académicos.***

**1. Tipo de vivienda:**

1. Rancho \_\_\_\_
2. Casa de barrio \_\_\_\_
3. Apartamento en Bloque \_\_\_\_
4. Apartamento en edificio \_\_\_\_
5. Quinta/casa urb. \_\_\_\_

**2. Tenencia de la vivienda:**

1. Prestada \_\_\_\_
2. Propia sin papeles \_\_\_\_
3. Alquilada \_\_\_\_
4. Propia \_\_\_\_

**3. Ingresos del grupo familiar:**

1. Menos de 3000 bs. mensuales \_\_\_\_
2. Entre 3000 y 6000 bs. mensuales \_\_\_\_
3. Entre 6000 y 12000 bs. mensuales \_\_\_\_
4. Entre 12000 y 20000 bs. mensuales \_\_\_\_
5. Entre 20000 y 50000 bs. mensuales \_\_\_\_
6. Más de 50000 bs. mensuales \_\_\_\_

**4. Nivel educativo**

1. Primaria \_\_\_\_
2. Secundaria \_\_\_\_
3. Bachiller \_\_\_\_
4. Técnico \_\_\_\_
5. Universitario \_\_\_\_

**Marque con una X las alternativas que se ajustan a su situación actual.**

**5. Servicio básicos de la vivienda:**

1. Acceso al agua potable \_\_\_\_
2. Servicio telefónico fijo \_\_\_\_
3. Recolección de basura \_\_\_\_
4. Agua caliente \_\_\_\_

**6. En su casa hay:**

1. Nevera \_\_\_\_
2. TV con DVD \_\_\_\_
3. Lavadora \_\_\_\_
4. Secadora \_\_\_\_
5. Acceso a internet \_\_\_\_
6. Carro \_\_\_\_

## **ANEXO E**

### **Escala de Preferencia Política Entregada a Jueces Expertos**

***Marque la opción con la cual se siente identificado.***

**Preferencia política:**

1. Pro gobierno \_\_\_\_

2. Pro oposición \_\_\_\_

## **ANEXO F**

### **Carta Explicativa a Jueces Expertos**

Estimada profesora:

En esta oportunidad le escribimos FabbianaBarroeta y Karla Gallo, estudiantes de 5to año de Psicología en la Universidad Católica Andrés Bello. Actualmente nos encontramos llevando a cabo nuestro Trabajo de Grado, el cual lleva por título **“ACTITUDES HACIA LA POBREZA Y HACIA LA RIQUEZA DE JÓVENES VENEZOLANOS EN FUNCIÓN DE LA PREFERENCIA POLÍTICA Y SU ESTRATO SOCIOECONÓMICO”**.

La evaluación que le pedimos realizar a continuación tiene por objetivo obtener la información necesaria para elaborar el instrumento final que se utilizará en la investigación. Dicho instrumento estará compuesto por las siguientes escalas:

- Escala de actitud hacia la pobreza
- Escala de actitud hacia la riqueza
- Escala de estrato socioeconómico (B ó D)

Adicionalmente se encuentran unos ítems que nos permitirán obtener la preferencia política de los participantes así como información adicional (sexo, edad, institución a la que pertenecen) útil para la interpretación.

A continuación se le presentan cada una de las escalas. Por favor, valide la pertinencia de los ítems en cuanto a redacción, orden de presentación, estructura, contenido y escalas de valoración de cada uno de los instrumentos, instrucciones y orden de presentación de las escalas.

De igual modo, realice las acotaciones, sugerencias, modificaciones o comentarios que considere necesarios para la elaboración del instrumento final, así como la eliminación o inclusión de nuevos ítems en las escalas que le parezcan relevantes.

¡Gracias de antemano por su colaboración!

FabbianaBarroeta y Karla Gallo.

[Fabbianabarroeta@gmail.com](mailto:Fabbianabarroeta@gmail.com)

[Gallokarla@gmail.com](mailto:Gallokarla@gmail.com)

## **ANEXO G**

### **Versión Definitiva de Escala de Estrato Socioeconómico**

Lea cuidadosamente y responda marcando una X en la opción que esté más acorde con su situación actual. Recuerde responder todas las preguntas de la manera más sincera posible. Toda la información aquí suministrada será tratada de forma confidencial y con fines estrictamente académicos.

1. Hombre 2. Mujer 3. Edad 

Indique a continuación su nivel educativo, según la última etapa que usted haya cursado, completado o dejado incompleta.

		Incompleto	En curso	Completo
Nivel educativo	1. Primaria			
	2. Secundaria			
	3. Bachiller			
	4. Técnico			
	5. Universitario			

Marque las alternativas que se ajustan a su actualidad.

			X
Tipo de vivienda	1. Rancho		
	2. Casa de barrio		
	3. Apartamento en Bloque		
	4. Apartamento en edificio		
	5. Quinta/casa urb.		
Ingresos del grupo familiar	1. De 4.500 hasta 7.000 bs. mensuales		
	2. De 7.000 hasta 15.000 bs. mensuales		
	3. De 15.000 hasta 23.000 bs. mensuales		
	4. De 23.000 hasta 50.000 bs. mensuales		
	5. De 50.000 hasta 80.000 bs. mensuales		
	6. Más de 80.000 bs. mensuales		
Servicios básicos de la vivienda	La recolección de basuras a través de:	No posee	
		Contenedor de basura	
		Directo a la vivienda	
	Acceso a agua Potable por tubería	No	
Si			
Pago de telefónica elular:	Prepago (recarga en kiosco)		
	Postpago (tarjeta de crédito)		
En su casa hay	1. Nevera		
	2. Tv con DVD		
	3. Lavadora		
	4. Secadora		
	5. Agua caliente		
	6. Acceso a internet		
	7. Carro (¿Cuántos? _____)		
	8. Moto (¿Cuántas? _____)		

## **ANEXO H**

### **Versión Piloto Escala de Actitud Hacia la Pobreza y Actitud Hacia la Riqueza**

**A continuación se te presentaran una serie de afirmaciones acerca de los pobres. Marca con una equis (X) en el espacio determinado el grado de acuerdo con la afirmación.**

	Totalmente de acuerdo	Acuerdo	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Los pobres son flojos.				
2. A las personas pobres no les gusta superarse.				
3. Los pobres son deshonestos.				
4. Los pobres trabajan mejor que los que son ricos.				
5. La sociedad tiene la responsabilidad de ayudar a los pobres.				
6. Los pobres son mejores que el resto de la sociedad.				
7. La mayoría de los pobres están satisfechos con su calidad de vida.				
8. Ser pobre es una maldición.				
9. Los pobres no actúan adecuadamente.				
10. Los pobres deben ser discriminados.				
11. La mayoría de la los pobres están sucios.				
12. Las personas que son pobres no deben ser culpadas por su condición.				
13. El gobierno gasta demasiado dinero en programas para ayudar a los pobres.				
14. Algunas de las personas pobres viven mejor que yo, considerando todos los beneficios que reciben.				
15. Los pobres utilizan los tickets de comida de manera inteligente.				
16. Generalmente los pobres tienen un menor nivel de inteligencia que las personas que no son pobres.				
17. Los pobres deben ser supervisados constantemente.				
18. Los pobres tienen mejores valores que el resto de las personas.				
19. Los pobres crean sus propias dificultades.				
20. Se puede confiar en la mayoría de los trabajadores que son pobres.				
21. Hay que pagar altos impuestos para programas sociales que ayuden a las personas pobres.				
22. Ser pobre es una virtud.				
23. Las personas pobres deben ser apoyadas más que otros sectores de la sociedad.				
24. Los pobres suelen ser más conformistas que quienes no lo son.				
25. Ser pobre es bueno.				
26. Si todos fuéramos pobres seríamos mejores personas.				
27. La mayoría de los pobres suelen hacer fraudes con las ayudas económicas que reciben del gobierno.				
28. Entre los pobres suelen haber más delincuentes que entre quienes no lo son.				

**A continuación se te presentaran una serie de afirmaciones acerca de los ricos. Marca con una equis (X) en el espacio determinado el grado de acuerdo con la afirmación.**

	Totalmente de acuerdo	Acuerdo	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Los ricos son personas que han trabajado duro.				
2. La mayoría de los ricos en Venezuela se han hecho ricos porque han robado.				
3. Ser rico permite que los demás te admiren.				
4. El dinero ayuda a relacionarse con los demás.				
5. Lo más importante para ser rico es el trabajo duro.				
6. Las personas ricas suelen tener más amigos.				
7. Ser rico te permite obtener una buena imagen.				
8. La mayoría de las personas ricas actúan de forma deshonestas.				
9. El dinero te permite obtener el respeto de los demás.				
10. La mayoría de los ricos en Venezuela se han hecho ricos por medio de la corrupción.				
11. Los ricos tienen mejores valores que el resto de las personas.				
12. Los ricos tienen un mayor nivel de inteligencia que las demás personas.				
13. La sociedad tiene la responsabilidad de ayudar a todos por igual, incluyendo a los que son ricos.				
14. Ser rico es malo.				
15. La mayoría de los ricos son explotadores.				
16. Nadie se hace rico con su trabajo.				
17. Los ricos son más talentosos que los pobres.				
18. Ser rico te hace menos sensible a los problemas de los demás.				
19. Los ricos han logrado el éxito económico porque saben cómo administrar su dinero.				
20. No se puede confiar en las personas ricas.				
21. Ser rico te hace mejor persona.				
22. Los ricos generalmente son personas muy egoístas.				
23. Que haya ricos es resultado de una repartición injusta del dinero en la sociedad.				
24. Las personas ricas suelen tener más vicios que la gente pobre.				
25. Por lo general, los ricos son personas detestables.				
26. La riqueza de unos significa el perjuicio de otros.				
27. La mayoría de los ricos son buena gente.				

## **ANEXO I**

### **Versión Definitiva de la Escala de Preferencia Política**

**En cuanto a su preferencia política, marque la opción con la cual se siente más identificado**

Pro gobierno    \_\_\_\_\_    \_\_\_\_\_    \_\_\_\_\_    \_\_\_\_\_    Pro Oposición

## **ANEXO J**

### **Alfa de Cronbach de la Versión Piloto de la Escala de Actitud Hacia la Pobreza**

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,476	,585	28

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
P1	72,19	33,771	,411	,397	,436
P2	72,24	33,581	,445	,523	,432
P3	72,18	35,498	,202	,427	,462
P4	73,35	34,108	,285	,521	,446
P5	72,85	37,554	-,142	,344	,504
P6	73,87	36,718	-,033	,513	,484
P7	72,42	34,342	,226	,426	,452
P8	72,15	33,650	,201	,336	,452
P9	72,38	35,275	,124	,551	,467
P10	71,69	36,771	-,042	,330	,485
P11	72,05	35,227	,147	,489	,464
P12	72,69	37,517	-,138	,325	,508
P13	72,70	33,007	,318	,360	,434
P14	72,32	34,389	-,099	,253	,588
P15	72,80	35,007	,154	,444	,462
P16	72,37	34,814	,141	,341	,464
P17	72,38	35,950	,039	,341	,478
P18	73,31	34,264	,262	,449	,449
P19	72,64	34,955	,151	,401	,463
P20	72,81	34,180	,229	,470	,451
P21	73,05	35,106	,106	,384	,469
P22	72,83	34,502	,111	,410	,469
P23	72,80	36,428	-,022	,455	,487
P24	72,88	36,034	,011	,310	,483
P25	73,68	33,281	,344	,569	,434
P26	73,71	34,158	,268	,413	,447
P27	72,86	34,100	,244	,446	,449
P28	73,06	32,539	,336	,458	,429

## **ANEXO K**

### **Alfa de Cronbach Tras la Eliminación de Ítems**

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,631	,639	25

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
P1	63,86	31,861	,410	,368	,604
P2	63,91	31,420	,485	,516	,598
P3	63,85	33,250	,257	,425	,619
P4	65,01	32,250	,276	,508	,614
P6	65,55	34,941	-,064	,492	,642
P7	64,09	32,539	,213	,364	,620
P8	63,82	31,052	,268	,302	,612
P9	64,05	33,045	,158	,542	,625
P10	63,36	34,758	-,038	,302	,640
P11	63,72	32,848	,206	,468	,620
P13	64,40	31,457	,273	,352	,612
P15	64,48	33,134	,146	,405	,626
P16	64,04	31,701	,272	,299	,612
P17	64,05	33,712	,070	,270	,634
P18	64,99	32,583	,233	,417	,618
P19	64,31	32,596	,198	,336	,621
P20	64,51	32,324	,215	,484	,619
P21	64,71	32,782	,142	,312	,628
P22	64,53	32,347	,128	,372	,633
P23	64,49	34,324	-,011	,436	,644
P24	64,54	33,537	,064	,273	,637
P25	65,36	31,949	,275	,513	,613
P26	65,40	32,148	,281	,401	,613
P27	64,52	31,538	,316	,421	,608
P28	64,72	30,610	,335	,448	,603

## **ANEXO L**

### **Versión Definitiva de la Escala de la Actitud Hacia la Pobreza**

**A continuación se te presentaran una serie de afirmaciones acerca de los pobres. Marca con una equis (X) en el espacio determinado el grado de acuerdo con la afirmación.**

	Totalmente de acuerdo	Acuerdo	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Los pobres son flojos.				
2. A las personas pobres no les gusta superarse.				
3. Los pobres son deshonestos.				
4. Los pobres trabajan mejor que los que son ricos.				
5. Los pobres son mejores que el resto de la sociedad.				
6. La mayoría de los pobres están satisfechos con su calidad de vida.				
7. Ser pobre es una maldición.				
8. Los pobres no actúan adecuadamente.				
9. Los pobres deben ser discriminados.				
10. La mayoría de la los pobres están sucios.				
11. El gobierno gasta demasiado dinero en programas para ayudar a los pobres.				
12. Los pobres utilizan los tickets de comida de manera inteligente.				
13. Generalmente los pobres tienen un menor nivel de inteligencia que las personas que no son pobres.				
14. Los pobres deben ser supervisados constantemente.				
15. Los pobres tienen mejores valores que el resto de las personas.				
16. Los pobres crean sus propias dificultades.				
17. Se puede confiar en la mayoría de los trabajadores que son pobres.				
18. Hay que pagar altos impuestos para programas sociales que ayuden a las personas pobres.				
19. Ser pobre es una virtud.				
20. Las personas pobres deben ser apoyadas más que otros sectores de la sociedad.				
21. Los pobres suelen ser más conformistas que quienes no lo son.				
22. Ser pobre es bueno.				
23. Si todos fuéramos pobres seríamos mejores personas.				
24. La mayoría de los pobres suelen hacer fraudes con las ayudas económicas que reciben del gobierno.				
25. Entre los pobres suelen haber más delincuentes que entre quienes no lo son.				

## **ANEXO M**

**KMO y prueba de Bartlett**

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		,531
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadradoaproximado	496,544
	Gl	300
	Sig.	,000

**Comunalidades**

	Inicial	Extracción
P1	1,000	,663
P2	1,000	,738
P3	1,000	,647
P4	1,000	,832
P6	1,000	,721
P7	1,000	,668
P8	1,000	,582
P9	1,000	,737
P10	1,000	,684
P11	1,000	,646
P13	1,000	,677
P15	1,000	,518
P16	1,000	,705
P17	1,000	,616
P18	1,000	,703
P19	1,000	,544
P20	1,000	,778
P21	1,000	,632
P22	1,000	,752
P23	1,000	,706
P24	1,000	,686
P25	1,000	,796
P26	1,000	,628
P27	1,000	,720
P28	1,000	,693

## **ANEXO N**

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,328	,461	27

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
R1	70,05	50,610	,064	,452	,323
R2	69,80	50,772	,048	,489	,325
R3	70,17	47,863	,241	,515	,289
R4	70,03	50,199	,073	,480	,321
R5	69,52	51,852	-,079	,232	,346
R6	70,42	50,952	-,003	,466	,333
R7	69,97	48,740	,200	,523	,300
R8	69,73	48,575	,250	,505	,295
R9	70,43	50,672	,027	,473	,328
R10	70,13	49,407	,141	,494	,310
R11	70,83	50,946	,021	,383	,328
R12	70,76	49,669	,159	,519	,310
R13	69,57	51,872	-,081	,323	,346
R14	68,80	35,690	,139	,313	,318
R15	69,71	49,762	,140	,554	,312
R16	69,44	50,650	,016	,421	,330
R17	70,78	48,668	,237	,489	,296
R18	69,58	53,164	-,191	,426	,361
R19	69,17	39,605	,028	,134	,397
R20	69,47	50,722	,069	,423	,322
R21	71,06	49,632	,230	,508	,305
R22	69,69	49,653	,144	,484	,311
R23	69,36	49,857	,118	,379	,314
R24	69,84	49,056	,153	,487	,306
R25	69,35	49,971	,115	,600	,315
R26	69,57	48,201	,290	,490	,289
R27	70,20	48,796	,234	,502	,298

## **ANEXO Ñ**

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,539	,540	20

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Correlación múltiple al cuadrado	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
R1	49,00	20,818	-,004	,413	,553
R2	48,76	20,023	,145	,412	,531
R4	49,01	20,329	,044	,313	,549
R7	48,93	20,177	,060	,419	,547
R9	49,42	19,927	,095	,391	,541
R10	49,10	19,387	,177	,435	,526
R11	49,81	20,747	,003	,246	,553
R12	49,74	19,535	,212	,461	,520
R15	48,70	18,623	,354	,486	,496
R16	48,40	20,403	,007	,341	,560
R17	49,75	19,370	,211	,437	,520
R20	48,44	20,317	,118	,350	,534
R21	50,02	20,522	,091	,346	,537
R22	48,67	18,949	,284	,451	,508
R23	48,34	19,090	,249	,377	,513
R24	48,83	18,187	,312	,394	,498
R25	48,33	19,222	,252	,552	,514
R27	49,15	20,240	,077	,354	,542
R8	48,70	18,373	,386	,470	,490
R26	48,57	18,179	,403	,413	,486

## **ANEXO O**

### **Versión Final de la Escala Actitud Hacia la Riqueza**

**A continuación se te presentaran una serie de afirmaciones acerca de los ricos. Marca con una equis (X) en el espacio determinado el grado de acuerdo con la afirmación.**

	Totalmente de acuerdo	Acuerdo	Desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1. Los ricos son personas que han trabajado duro.				
2. La mayoría de los ricos en Venezuela se han hecho ricos porque han robado.				
3. El dinero ayuda a relacionarse con los demás.				
4. Ser rico te permite obtener una buena imagen.				
5. La mayoría de las personas ricas actúan de forma deshonestas.				
6. El dinero te permite obtener el respeto de los demás.				
7. La mayoría de los ricos en Venezuela se han hecho ricos por medio de la corrupción.				
8. Los ricos tienen mejores valores que el resto de las personas.				
9. Los ricos tienen un mayor nivel de inteligencia que las demás personas.				
10. La mayoría de los ricos son explotadores.				
11. Nadie se hace rico con su trabajo.				
12. Los ricos son más talentosos que los pobres.				
13. No se puede confiar en las personas ricas.				
14. Ser rico te hace mejor persona.				
15. Los ricos generalmente son personas muy egoístas.				
16. Que hayan ricos es resultado de una repartición injusta del dinero en la sociedad.				
17. Las personas ricas suelen tener más vicios que la gente pobre.				
18. Por lo general, los ricos son personas detestables.				
19. La riqueza de unos significa el perjuicio de otros.				
20. La mayoría de los ricos son buena gente.				