

ACTITUDES HACIA EL DINERO EN JÓVENES DE 18 A 23 AÑOS

Christian Santa Maria Ledesma¹ y Jaime Gómez Lafuente
Universidad Católica Boliviana

El estudio de las actitudes es importante por dos simples razones. En primer lugar influyen fuertemente en el pensamiento social o forma en que se piensa sobre la información social y como se la procesa. Las actitudes funcionan como esquemas, marcos cognitivos que poseen y organizan la información sobre conceptos específicos, situaciones y acontecimientos. En segundo lugar, las actitudes han sido un foco de investigación porque se ha supuesto que siempre influían en el comportamiento (Baron y Byrne, 1998).

La mayoría de los psicólogos sociales están de acuerdo en que las actitudes obedecen al modelo “*Affect, Behavior and Cognition (ABC)*” (afecto, conducta y cognición), es decir que, tiene tres componentes que interactúan, un componente afectivo que comprende las emociones positivas o negativas hacia algo, un componente conductual que consiste en una predisposición para actuar de un modo específico que sea coherente con la actitud y un componente cognitivo que implica las creencias y los pensamientos que se tienen acerca del objeto de actitud (Feldman, 1995).

Un ser humano tiene actitudes hacia distintos objetos y personas, por ejemplo, las actitudes hacia el dinero, como se había mencionado las actitudes pueden influir en el comportamiento, uno de los comportamientos que tal vez está muy ligado al dinero es el comportamiento del consumidor (Baron y Byrne, 1998; Denegri, 1999). “El comportamiento del consumidor es el proceso de decisión y la actividad física que los individuos realizan cuando evalúan, adquieren, usan o consumen bienes y servicios” (Loudon y Della Bitta, 1995, p. 5).

Es importante tener en cuenta la importancia que tiene el dinero en la actualidad, por múltiples razones entre las más destacadas: el dinero permite que las personas puedan comprar y por lo tanto cubrir sus necesidades vitales; la posesión del dinero brinda mejor calidad de vida; así también, actúa como un símbolo de diferenciación social y de

¹ santachris@exite.com, zantakris@yahoo.com

pertenencia a grupos; y, en la sociedad actual el dinero se relaciona con sentimientos de satisfacción y de éxito persona y otro sin fin de factores que nunca se terminaría de mencionar (Denegri, 1999).

Los diferentes niveles socioeconómicos pueden determinar la actitud hacia el dinero, ya que todos están sometidos a una cultura de consumo, donde la mayor parte de las relaciones interpersonales están determinadas por lo económico. Cada vez la edad importa menos, ya que ahora las publicidades y muchos productos atacan de forma directa a los niños, aunque estos no sean consumidores. Lo mismo sucede con los jóvenes que están entrando recién al mundo económico y de consumo, sin una formación adecuada para poder afrontar toda esta información que tiene como objetivo hacer de las personas consumidores potenciales. En este afán poco se han ocupado de los consumidores como personas, es por eso que han surgido una serie de problemas relacionados con el consumo como por ejemplo la compra impulsiva y deudores (Denegri, 1999; Loudon y Della Bitta, 1995).

En relación a este problema, un grupo muy importante en relación a este estudio son los jóvenes, sobre todo los jóvenes de 18 a 25 años que están en la universidad, ya que están entrando al mundo del consumo y son futuros profesionales que van a tener mayor cantidad de ingresos y además mayor educación y esto hace que tengan más necesidades.

En general, en la cultura occidental los jóvenes actualmente representan una buena parte de los ingresos a grandes empresas y transnacionales. Últimamente los jóvenes han pasado a ser parte activa en el consumo (Loudon y Della Bitta, 1995).

Por lo tanto, la presente investigación plantea determinar las características de la actitud hacia el dinero en jóvenes universitarios de 18 a 23 años, en función de factores socio demográficos

Justificación

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

calidad de vida de las personas, todo lo contrario la mayoría de los estudios se hacen con fines personales y de lucro (Luna, Tang, Guzman, 2000).

La psicología económica surge como una nueva rama de la psicología para poder dar explicaciones a tantos fenómenos tanto sociales como individuales que se presentan en las sociedades actuales, donde el dinero cada vez tiene mayor relación con las creencias de las personas y con sus problemas más íntimos (Loudon y Della Bitta, 1995; Denegri, 1999).

Muchos estudios plantean, que existe una relación muy marcada entre la actitud hacia el dinero con la compra compulsiva y las personas endeudadas (Luna, Quintanilla y Diaz, 1995, citado por Luna, Tang Guzman, 2000); y también, variables como el nivel socioeconómico, el sexo, la edad y el nivel de educación son variables a tener en cuenta en éstas investigaciones (Luna, Tang, Guzman, 2000).

Por otro lado, la presente investigación, también tiene el objetivo de servir como un punto de referencia para la psicología clínica, ya que han surgido una serie de trastornos que están muy relacionados con el dinero, trastornos como: los compradores impulsivos, compradores compulsivos, personas que tienen problemas con deudas; últimas investigaciones plantean que muchas de los conflictos entre parejas y conflictos interpersonales en general, están muy ligados al dinero ya que éste puede ser utilizado como una herramienta de poder, como una forma de comparación y como un indicador de éxito o fracaso; sin embargo, el dinero también constituye uno de los factores que puede contribuir al desarrollo de una buena relación de pareja, conjuntamente con otros factores muy importantes como el conocimiento, el respeto y el compromiso mutuo. Por otra parte, estadísticas recientes de los Estados Unidos muestran que personas que no tiene la capacidad para organizar su dinero y manejarlo de forma adecuada, tienden a invertir su dinero en vicios, como el alcohol, drogas, juegos, etc.(Denegri, 1999; Chartuni, 2000).

Continuando con lo citado anteriormente, esta investigación también se relaciona con la psicología educativa, ya que utilizando estrategias de ésta es que se puede establecer una educación en los hábitos de consumo. En países como Estados Unidos e Inglaterra, ya se ha establecido en algunos centros educativos la educación para el consumo, donde se enseña a los jóvenes la representación del dinero, cómo usar el dinero de forma adecuada, cómo organizar el dinero para ahorrar y gastar, cómo organizar su hábitos de consumo dando una jerarquía de importancia; además, que esta educación también incluye

estrategias para no ser un blanco directo de las publicidades y el Marketing (Loudon y Della Bitta, 1995; Consumer Education Organization, 2002)

A partir de esta investigación es que se va poder dar paso a otras investigaciones que quieran establecer una relación de la actitud hacia el dinero con los distintos factores sociodemográficos. Además, educación para el consumo, siendo ésta de vital importancia en la actualidad, ya que tiene un beneficio social en la medida en que favorece la estabilidad de la sociedad y hace más conscientes a los ciudadanos; tiene un beneficio individual; ya que, estimula el pensamiento crítico y ayuda a la persona que no sea engañada por publicidades, imparte habilidades prácticas que contribuyen alcanzar el éxito en la vida cotidiana, favorece los valores aceptados comúnmente y mejora la calidad de vida (Loudon y Della Bitta, 1995).

Objetivos De La Investigación

Objetivo General:

- 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.

Objetivos Específicos:

- Averiguar como son las actitudes hacia el dinero en los distintos niveles socioeconómicos en la ciudad de La Paz.
- Establecer las diferencias entre hombres y mujeres jóvenes de 18 a 23 años en relación a las actitudes hacia el dinero.
- Conocer la diferencia que existe entre jóvenes de 18 y 23 años tomando en cuenta rangos 18 –19, 20 -21, 22 –23 años en relación a las actitudes hacia el dinero.
- Determinar si existen diferencias entre las carreras universitarias de la UMSA y la UCB en relación a las actitudes hacia el dinero.
- Establecer las diferencias entre la UMSA y la UCB en relación a las actitudes hacia el dinero en jóvenes de 18 a 23 años.

Método

Características de la Investigación

La presente investigación es un estudio descriptivo; debido a que, el propósito es describir situaciones y eventos. Esto es, decir como es y como se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno sometido análisis. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir (vágase la redundancia) lo que se investiga. Los estudios descriptivos miden de manera más bien independiente los conceptos o variables a los que se refieren; aunque, desde luego, pueden integrar las mediciones de cada una de dichas variables para decir como es y como se manifiesta el fenómeno de interés (Hernández, Fernández, Baptista, 1991).

Sujetos

Para la presente investigación, se tomaron en cuenta a sujetos con las siguientes características: Jóvenes universitarios de 18 a 23 años de la Universidad Católica Boliviana (UCB) y la Universidad Mayor De San Andrés (UMSA), donde la UMSA tiene una mayor población, y por lo tanto la muestra es mayor con relación a la UCB. En lo referente a las edades, las edades de 21 y 22 años son las más representadas en la muestra. Sujetos del género masculino y femenino, donde el género masculino tiene un mayor porcentaje, siendo este el adecuado, ya que es un claro reflejo del universo total de la población. Sujetos de los ocho niveles socioeconómicos que no trabajen.

Muestra

Se utilizo un muestreo por conglomerados de máxima eficiencia estadística. La UCB con 321 sujetos, donde la medida acumulativa es 5125 y se tomaran en cuenta 8 conglomerados que son elegidos al azar y que representan al 50% de las carreras de la universidad, y el tamaño del conglomerado es de 40 (numero que se determina a partir de la división de la muestra aleatoria simple y número de conglomerados). La UMSA con 676 sujetos, donde la medida acumulativa es 62854 y se tomaran 26 conglomerados que son elegidos al azar y que representan al 50% de las carreras de la universidad, y el tamaño del conglomerado es de 26 (numero que se determina a partir de la división de la muestra

aleatoria simple y numero de conglomerados, tomando en cuenta que se ha doblado la muestra).

Instrumentos

La escala es la NMES (New Money Ethic Scales, Tang y Luna Arocas, 1999) que consta de 29 ítems y siete factores. Los factores son éxito (el dinero como expresión del éxito personal), perjudicial/ negativo (el dinero como elemento que corrompe a las personas), poder (el dinero como mecanismo de control e influencia en otros), motivador (el dinero en su papel de activar conductas laborales), felicidad (el dinero asociado a la felicidad), equidad (grado en que se asocia el tener un mayor rendimiento con cobrar más), y presupuesto (grado que la persona controla sus gastos) (Luna Arocas y Tang, 1999).

El instrumento midió las siguientes categorías:

- Factores sociodemográficos: Género, nivel socioeconómico, edad, carrera y universidad.
- Actitud hacia el dinero: Componente afectivo, componente comportamental y componente cognitivo.

La Confiabilidad

Se obtuvo mediante el coeficiente de correlación de RHO de Spearman. A partir de los resultados obtenidos se puede observar que el promedio de la confiabilidad es de 0.907, lo que indica que todos los ítems tienen una alta estabilidad en el tiempo.

La Validez Del Instrumento

El instrumento NMES se considera valido, siendo que ya fue utilizado en estudios anteriores en España y se toma el criterio de que el instrumento ya fue validado por los autores que lo construyeron. En 1995, Luna, Quintanilla y Díaz presentaron la Escala de Actitudes Hacia el Dinero. La justificación de la necesidad de la nueva escala parte de los estudios de consumo en lo que dichos autores utilizan conceptos como el materialismo, la compra por impulso o las actitudes hacia la publicidad. En la necesidad de crear índices cortos que midieran las actitudes hacia el dinero, Luna y Cols., crean una escala compuesta por dos factores, las actitudes sociales hacia el dinero y las

actitudes personales hacia el dinero. Ambos factores compuesto por tres ítems cada uno originalmente obtuvieron valores de fiabilidad buenos en escalas cortas y en desarrollo, un alpha de 0.71 para el factor de actitudes personales hacia el dinero y un alpha de 0.74 para el factor de actitudes sociales hacia el dinero. En 1999 Tang y Luna Arocas, desarrollan la Nueva Escala Ética del Dinero, que consta de 29 Items. La escala es parte de la evolución de las escalas ya mencionadas anteriormente, nuevamente se toma una muestra de 300 empleados universitarios para poder realizar la fiabilidad de la prueba que dio como resultado un índice mayor a 0.9. La validez de contenido del instrumento también es parte de los anteriores instrumentos, aunque en este caso se toman en cuenta siete factores, todos estos factores se agrupan en las tres dimensiones que siguen al modelo ABC: los componentes cognitivo, afectivo y comportamental.

Resultados

Actitudes Hacia El Dinero y Género

- En el componente *afectivo*, el género masculino tiene una actitud positiva hacia el dinero, ya que piensa que está asociado con la felicidad.
- En el *componente conductual*, los hombres se ven más motivados por el dinero para realizar actividades, y además controlan y organizan mejor su dinero.
- El *componente cognitivo*, tanto hombres como mujeres creen que se debería manejar el dinero con equidad y que el dinero es perjudicial. Por otro lado, los hombres piensan que el dinero está relacionado con el poder y el éxito.

Actitudes Hacia El Dinero y Universidades

- En el componente *afectivo*, en la UMSA se tiene una mayor actitud que en la UCB a ver al dinero como parte de la *felicidad*.
- En el *componente conductual*, ambas universidades se ven motivadas por el dinero, siendo la UMSA donde mejor se maneja y se controla el presupuesto.
- El *componente cognitivo* indica que, tanto en la UMSA como en la UCB se piensa que se debería manejar el dinero con equidad y además se piensa que el dinero es perjudicial. Pero a la vez se cree que el dinero es un indicador de poder que sirve para controlar y dominar a los demás. La diferencia se ve en que el UCB se piensa

que el dinero es parte del éxito, mientras que en la UMSA no se relaciona directamente al dinero con éxito.

Actitudes Hacia El Dinero y Edades

- En el componente *afectivo*, de acuerdo a los datos, es importante destacar que a mayor edad es mayor la tendencia de asociar el dinero con la felicidad.
- En el *componente conductual*, en general hay una buena disposición a trabajar por dinero y organizarlo y controlarlo en todas las edades, siendo los del grupo de 22 años los que tienen una mayor predisposición.
- El *componente cognitivo*, se piensa en general que el dinero debe manejarse con equidad. La tendencia a pensar que el dinero es negativo se reduce a medida que la edad aumenta. En general, se piensa que el dinero es parte del éxito y que es un símbolo de poder.

Actitud Hacia El Dinero y Percepción De Nivel Socioeconómico

- En el componente *afectivo*, la diferencia es muy clara, ya que a medida que el nivel socioeconómico es más alto se piensa que el dinero no está relacionado con la felicidad.
- En el *componente conductual*, ocurre algo similar al punto anterior, a medida que el nivel socioeconómico se acerca al más rico hay mayor indiferencia a controlar el presupuesto. A excepción de los niveles socioeconómicos rico y algo pobre, todos los demás están motivados a trabajar por dinero.
- El *componente cognitivo* indica que, en todos los niveles socioeconómicos se piensa que se debe manejar el dinero con equidad, sin embargo el nivel socioeconómico rico tienen una mayor tendencia, tendencia que se reduce aunque no de forma significativa cuando se acerca al nivel socioeconómico pobre. A medida que el nivel socioeconómico se acerca al rico se piensa que el dinero no es negativo y ocurre lo contrario cuando se acerca al nivel socioeconómico pobre. Se piensa en general que el dinero no está muy relacionado con el éxito, a excepción del nivel socioeconómico pobre y rico que piensan que el dinero es éxito. Y a medida que se acerca al nivel socioeconómico pobre se tiende a pensar que el dinero es poder.

Actitudes Hacia El Dinero y Carreras

- En el componente *afectivo*, la carrera de electromecánica (UMSA) es la única que ve al dinero como parte total de la *felicidad*, el resto de las carreras asocian de forma medianamente directa al dinero con la felicidad, y las carreras de economía (UCB), derecho (UMSA) y sobre todo filosofía (UMSA), piensan que el dinero no tienen ninguna relación con la felicidad.
- En el *componente conductual*, en su mayoría todas las carreras tiene una inclinación a *organizar y planificar su dinero*, solo las carreras de derecho (UCB), comunicación social (UCB), psicología (UMSA) y geología (UMSA) son la excepción, ya que su tendencia hacia controlar el presupuesto no es directa, sino más bien es media. En relación al dinero como *motivador*, existen algunas variantes, las carreras de informática (UMSA) y filosofía (UMSA), no se sienten motivadas a trabajar por dinero; las carreras de contaduría pública (UMSA), odontología (UMSA), derecho (UCB), administración de empresas (UCB), i. sistemas (UCB), medicina (UMSA), trabajo social (UMSA) y civil (UMSA), tienden a sentirse motivados por el dinero pero no de forma directa, sino más bien media; y, el resto de las carreras se sienten motivados a realizar actividades por dinero.
- El *componente cognitivo* indica que, en relación al tema de la *equidad* en todas las carreras la tendencia es a que se maneje al dinero con equidad, es importante destacar que existen algunas diferencias, tal es el caso de la carrera de medicina (UMSA) que es la que tiene una total inclinación hacia la equidad, a diferencia de filosofía (UMSA), ciencias políticas (UMSA), economía (UMSA), que si bien tiene una tendencia hacia la equidad, es menor que la de las otras carreras. La mayoría de las carreras piensan que el dinero es *negativo y perjudicial*. Las carreras de metalurgia (UMSA) y turismo (UCB), piensan que el dinero esta relacionado directamente con el *éxito*, el resto de las carreras tienen una relación más bien media, ya que ven al dinero como parte del éxito, pero no de forma directa. En el tema de la relación del dinero con el *poder*, las carreras de derecho (UMSA), i. eléctrica (UMSA), comunicación social (UCB), metalurgia (UMSA) y mecánica (UMSA), piensan que el dinero es poder, es decir que sirve para manipular y

controlar a los demás, el resto de las carreras piensan que el dinero tiene esta relación, pero no de forma tan directa como las anteriores.

Conclusiones Y/O Discusión

El propósito de la presente investigación fue determinar las características de las actitudes hacia el dinero, en función de los factores sociodemográficos.

El primer punto al que se hace referencia, es la diferencia entre géneros, donde se observa que en general los hombres tienen una actitud más positiva hacia el dinero. Los hombres piensan que el dinero es parte de la felicidad, esto esta en directa relación a que los hombres ven al dinero como un medio para conseguir una vida mejor, sentirse bien con si mismos, y sobre todo como un indicador de la masculinidad (Coria,1986); entonces, es a partir de la tenencia del dinero que el hombre puede sentirse mejor con sigo mismo y de esta manera alcanzar la felicidad; ocurre un fenómeno distinto con las mujeres, ya que la mujer socialmente no tiende a asociar al dinero con la felicidad, debido a que el rol esperado para la mujer no esta en relación al dinero, sino más bien a responder a una imagen maternal (Coria, 1986), donde el dinero ocupa un segundo plano.

En referencia al control del presupuesto y la motivación, ocurre lo mismo que en al anterior punto, ya que los hombres se sienten más motivados por el dinero, y controlan y organizan su presupuesto más que las mujeres. Esto es claro, ya que los hombres socialmente se sienten forzados y a la vez motivados a trabajar por dinero, ya que este les proporciona un estatus, felicidad, aceptación y sobre todo cumplir un rol patriarcal, donde el hombre es el que lleva el dinero a la casa, es por eso tal vez que las mujeres se sienten menos motivadas a trabajar por dinero. Ahora, en el tema del control del presupuesto y articulando con el tema de la motivación, se ve también la necesidad del hombre por el acopio del dinero (Coria, 1986), donde el hombre en su afán de juntar dinero, se ve obligado a organizar el presupuesto, y, se ve al dinero como una meta ineludible, que mueve al hombre a estar constantemente en busca del dinero. Cosa que no ocurre de forma directa con las mujeres, estas no se ven motivadas por el dinero y en la mayoría de los casos investigaciones reportan que la falta de eficiencia de las mujeres a la hora de manejar dinero esta asociada a un fuerte componente afectivo, donde manda un sentimiento de

culpa, por el hecho de estar en contra de lo que exige la sociedad a la mujer, es decir, el rol maternal y sus correspondientes connotaciones (Coria, 1986).

El tema de la equidad, como en todos los puntos y temas de la investigación; en general, se tiene una predisposición casi total, esto es sobre todo probablemente efecto de la deseabilidad social, ya que cuando se habla de salarios e igualdad, en ambos géneros y en los demás sale el tema de la igualdad y la justicia, que son temas de alta deseabilidad social, donde por un lado todos esperan que se les trate con equidad e igualdad y tienen la esperanza de que se maneje el dinero de la misma manera.

En ambos géneros se ve al dinero como perjudicial y negativo, aunque los hombres ven al dinero como algo más negativo, esto es más un reflejo de la historia y de las vivencias cotidianas, donde se ve al dinero como un mal necesario y como el motor de la corrupción, ahora bien, el caso de que los hombres vean al dinero como algo negativo, y que también lo asocien con la felicidad, es una paradoja donde se ve claramente como el género masculino se ve forzado a conseguir dinero por un lado para cubrir una obligación social y personal. Al mismo tiempo el dinero le roba vida al hombre, y por otro lado lo corrompe, ya que es tan necesario el acopio del dinero. Causa de esto el hombre está dispuesto a actuar sin ética y corromperse con tal de conseguir dinero, es por eso que el hombre se ve ante esta disyuntiva, donde tiene que conseguir dinero y a veces para eso tiene que dejar la ética de un lado, incluso teniendo conocimiento de las consecuencias. En cambio, las mujeres al no tener una estrecha relación con el dinero socialmente, tienden a ver al dinero como algo menos negativo y perjudicial (Coria, 1986).

Tal vez una de las mayores divergencias entre géneros, está cuando se ve al dinero como parte del éxito. Por un lado, los hombres tienen una relación directa entre dinero y éxito; y esto es claro, como se planteaba anteriormente, el hombre tiende a suplantar con el dinero todas sus falencias (Coria, 1986), y a conseguir con el dinero todo lo que pueda, los hombres llegan a ver al dinero como un símbolo y representante de su riqueza. Mientras que las mujeres, no le dan ese sentido, ya que su rol y su forma de ver al dinero es muy distinta, ya que para las mujeres prima más bien un sentido de maternidad (Coria, 1986), donde su éxito no está en función al dinero que consigan, y en muchos casos si consiguen más dinero que el hombre suelen entregarlo a su pareja, ya que en las mujeres el símbolo de

éxito es más complejo y subjetivo (Coria, 1986), a diferencia de los hombres donde esta claramente definido que es el dinero el principal promotor del éxito. Ocurre algo similar en la relación del dinero con el poder, pero en este caso las mujeres también consideran al dinero como símbolo de poder, se ve al dinero como un medio de manipular, controlar, y también como medio de influencia sobre los demás, siendo que los hombres están más familiarizados con el tema históricamente, tienen un mayor predisposición a pensar que el dinero es un medio de poder, siendo que actualmente, se considera al dinero como la fuente más importante de poder a nivel mundial, social, político y obviamente económico.

En la investigación se planteó establecer la diferencia entre la UMSA y la UCB. En relación al dinero como parte de la felicidad, en la UMSA existe una mayor inclinación a pensar que el dinero es parte de la felicidad, esto se puede relacionar con dos puntos, primero que en la UMSA el nivel socioeconómico en general es medio y este conjunto de personas tiende a pensar que el dinero es parte de la felicidad y segundo el contexto social, ya que en la UMSA uno está en relación más directa con la pobreza y quizá con las consecuencias que esta trae y es por eso que se piensa que con el dinero se podría saldar esto. Por el contrario, en la UCB el contexto es diferente y si bien puede ocurrir algo parecido por el contacto con gente de niveles socioeconómicos más altos, estos no asocian al dinero con la felicidad, y por tanto, la actitud es menor.

En el tema de la motivación y el control del presupuesto, ocurre algo similar al anterior punto, ya que en la UMSA predomina en los dos puntos, las diferencias de la misma manera se pueden atribuir, primero al nivel socioeconómico y también al contexto social inmediato, donde los roles y exigencias sin bien no son muy distintos socialmente entre las universidades, tienen su relevancia y marcan diferencias como estas. Otro punto a destacar, es la influencia que ejercen los otros niveles socioeconómicos, ya que en la UMSA existe mayor diversidad.

En el tema de la equidad, como se mencionó en el anterior punto, existe una predisposición general a pensar que se debe manejar el dinero con equidad, y ocurre lo mismo y en este punto con mayor razón el tema de la deseabilidad social.

En la UMSA , se considera al dinero como negativo y perjudicial, en la UCB existe la misma actitud pero en menor grado, y esto esta en relación con los puntos anteriores y los siguientes, ya que tal vez en la UCB no se ve al dinero como algo negativo como en la UMSA ya que se la relación que se da al dinero es distinta, para comprender mejor este punto, en la UCB se relaciona de forma directa al dinero con el éxito, a diferencia de que en la UMSA se relaciona al dinero con la felicidad, siendo dos factores muy diferentes que llevan a pensar que la adquisición del dinero tiene dos connotaciones diferentes, en una la falta del dinero va ser la falta de felicidad y es por eso que se lo ve como negativo, mientras que en el otro caso el sentimiento asociado no es tan fuerte como el anterior.

Ahora en la UCB, se ve al dinero como parte directa del éxito, lo que no ocurre en la UMSA, debido a la relación que tiene el dinero en la UCB, primero porque es través del dinero que se consigue educación y oportunidades, y en la UCB las creencias asociadas al éxito están ligadas al dinero, como el respeto por dinero, la imagen o estatus social y el mismo hecho de pagar por los estudios, es de una o otra manera una relación más directa con el dinero y los beneficios sociales que este proporciona. Mientras que en la UMSA, el contexto es muy distinto, partiendo de que no se paga por los servicios académicos y porque tal vez el dinero no tiene el mismo rol socializador que en la UCB.

En relación al dinero como símbolo de poder, en ambas universidades se ve al dinero como un medio de manejar el poder, manipular e influir en los demás. Esto es claro, por las connotaciones sociales que tiene actualmente el dinero, como se explico anteriormente.

En la investigación se tomaron en cuenta edades de 19 a 23 años, en el tema de asociar al dinero con la felicidad, se ve claramente que a medida que avanza la edad, es decir, a medida que se acerca o llega a los 23 años, se tiende a asociar al dinero con la felicidad con mayor frecuencia, esto es causa de las necesidades a las que afrontan los jóvenes, es claro que cuando un joven esta ingresando a la universidad no piensa en el dinero de la misma manera que cuando esta terminando, si bien en todos los casos existe una actitud positiva, las necesidades y el enfrentarse de forma directa con la vida económica hacen pensar a los jóvenes que el dinero es parte de la felicidad.

Cuando se habla del dinero como motivador, y de controlar y organizar al dinero, se ve que en todas las edades esta tendencia es general, siendo que existen pequeñas diferencias que para el análisis no son muy significativas. Las tendencias mencionadas se las puede entender desde el punto de vista de que en general y sobre todo como se menciono en el punto anterior a medida que se acercan a entrar a una vida económica activa, que es el caso de todos lo universitarios, la necesidad del dinero, hace que exista un motivación intrínseca, que va siendo constantemente reforzada por el contexto inmediato y social. Por otro lado, ocurre exactamente lo mismo con la organización y control del presupuesto.

El tema de la equidad en este caso, es similar al de los anteriores, ya hay una inclinación casi total a pensar en que se debe manejar al dinero con equidad.

Se ve al dinero como negativo en general, pero el dato curioso es que a medida que la edad es mayor, la tendencia a ver al dinero como negativo y perjudicial, disminuye, esta progresión se la puede entender desde el punto de vista de que a medida que los universitarios van acercándose a ser parte activa de la vida económica su tendencia a tener dinero y a asociar al dinero con creencias positivas como el éxito o la felicidad son mayores, y se ve al dinero cada vez como menos negativo, ya que con este pueden adquirir un sin fin de elementos materiales y sociales. Este dato es similar al de investigaciones anteriores, donde también se ve que los más jóvenes ven al dinero como algo negativo, y a medida que las personas generan dinero, en este estudio ya se habla de personas con 30 años o más, que ven al dinero como algo positivo (Tang y Luna Arocas, 1999).

Al tocar el tema del dinero como símbolo de éxito, en general, lo que piensan en todas las edades esta más inclinado a no asociar el dinero con el éxito de forma directa, sino más bien las opiniones al respecto están muy divididas, pero siempre viendo al dinero como parte del éxito pero no como un determinante. Esta indecisión con respecto al tema, donde no esta claro si la actitud es media o alta, fuerza a que se plantee una actitud media - alta. Esto probablemente es producto de que los universitarios todavía no hayan construido esta creencia, ya que los datos acerca de ver al dinero como símbolo del éxito no son directos, son más bien solo un reflejo de su entorno, es decir su padres u otras personas que son las

que generan dinero; además, que los universitarios en su mayoría, todavía no han experimentado de forma directa esta relación.

Ocurre algo distinto en el tema del poder, ya que a medida que la edad se incrementa la tendencia a pensar que el dinero es poder disminuye, esto puede estar relacionado con el tema del dinero como algo negativo, ya que los universitarios, a medida que se hacen mayores piensan que el dinero no es tan malo y en este caso no lo ven como un símbolo de poder; y si ven al dinero como un símbolo de poder, no es con la frecuencia como en el caso de los de menor edad. Lo más probable en este caso, es que a los de 22 y 23 años no les interese mucho el tema del dinero como poder, sino más bien al dinero en sus otros aspectos, como el éxito o la felicidad. Ahora es importante mencionar que, a parte de estas diferencias, en general, todos piensan que el dinero es poder, claro unos más que otros, pero el dato fundamental es que la actitud es a pensar que el dinero es un medio de influencia, control sobre los demás y poder sobre los demás. Esto al igual que en los otros temas, ya que el dinero actualmente es un medio de poder y control, es por eso que es inevitable pensar al dinero de otra manera.

En lo referente a la relación del dinero con los niveles socioeconómicos, en general se encuentran diferencias, esto debido a los diferentes estilos de vida que tiene cada nivel socioeconómico. En referencia al dinero y su relación con la felicidad, se ve una progresión, donde a medida que se acerca al nivel socioeconómico rico, la inclinación a asociar al dinero con la felicidad es muy baja, esto es contrastante con la del nivel socioeconómico pobre. Esta diferencia se da, por un lado por el estilo de vida tan distinto entre ambos, donde en el caso del nivel socioeconómico rico el dinero está presente y no es parte esencial de su vida, sobre todo al ser estudiante, ya que no tiene que preocuparse por este, y al contrario en el nivel socioeconómico pobre y también en la clase media el dinero es más cotidiano, ya sea por su carencia o por la necesidad para adquirir algún servicio o un bien material que se lo podría asociar con la felicidad. Otro dato importante, es que en el nivel socioeconómico ricos, se ve al dinero como un instrumento o como un bien más, en cambio en el nivel socioeconómico medio y bajo se ve al dinero como un mediador, que ayuda a conseguir bienes, servicios y por ende la felicidad (Tang y Luna Arocas, 1999).

Ocurre algo similar cuando se toca el tema del control del presupuesto, ya que en el nivel socioeconómico medio, en general, la actitud a organizar y controlar el presupuesto es positiva. Ocurre de nuevo el contraste entre el nivel socioeconómico rico, donde existe una total indiferencia al control del presupuesto y el nivel socioeconómico pobre donde existe un total inclinación al control del presupuesto. Esta diferencia se la puede atribuir a que, en nivel socioeconómico rico, se ve al dinero como un posesión y en este caso un posesión de los padres, que tiene una connotación positiva y las personas de este nivel piensan que deben disfrutarlo, a diferencia de los otros niveles, donde el dinero se maneja con más cautela, ya sea por su escasez o más bien por un componente cultural e idiosincrásico, donde esta en la mente de las personas el ahorrar el dinero o manejarlo de forma sistemática; una de las razones, es que en estos niveles las familias se han hecho dinero recientemente, es decir, que han trabajado para esto y transmiten esto a sus hijos, y les inculcan el cuidado del dinero, ya que todavía esta el rastro de la pobreza pasada o sufrida tiempo atrás (Tang y Luna Arocas, 1999; Coleman, 1960; Edmondson, 1990; Dawson y Wallendorf, 1985; The american Underclass, 1977; Citado por Loundon y Della Bitta, 1995).

Un punto donde se encuentra similitudes entre niveles socioeconómicos, es el tema de la motivación por el dinero, ya que en general todos están motivados por el dinero. La razón fundamental es que en todos los casos hay una tendencia a tener más dinero, ya sea para mantener el estatus o para mejorarlo. Y en este caso se encuentra en el nivel socioeconómico medio y lo que engloba a este, ya que sus miembros están buscando constantemente ascender de nivel social, y para este afán, el mejor instrumento es el dinero (Coleman, 1960; Edmondson, 1990). El nivel socioeconómico algo pobre y el nivel socioeconómico rico son los que menos motivación muestran, esto se puede explicar, porque en general en el nivel socioeconómico que abarca la clase trabajadora (nivel socioeconómico algo pobre) y el que le sigue no existe ese afán por mejorar el estatus (Dawson y Wallendorf, 1985; The american Underclass, 1977; Citado por Loundon y Della Bitta, 1995). En el nivel socioeconómico rico la menor motivación por el dinero se debe más bien a que no lo necesitan y por lo tanto no es prioridad (Coleman, 1960; Edmondson, 1990).

En el tema de la equidad, todos piensan que se debería manejar al dinero con igualdad, pero aunque la actitud sea positiva en todos existen grandes diferencias entre un nivel y otro. El dato más curioso es que el nivel socioeconómico con más predisposición a la equidad es el nivel socioeconómico rico, y esto es lo contrario a estudios anteriores, donde los del nivel socioeconómico rico eran los más indiferentes al tema (Tang y Luna Arocas, 1999). Este fenómeno, puede ser causa de factores sociales propios del país, donde los del nivel socioeconómico rico están más informados o tal vez más al tanto de la injusticia, pero no es determinante; ya que, generalmente se escucha que los de las clases trabajadoras son los que más piden igualdad, es por eso lo curioso del dato, ahora el hecho de que sean estudiantes puede tener también cierta influencia en este punto.

Cuando se ve al dinero como algo negativo y perjudicial, existe una inclinación casi por parte de todos a pensar que el dinero es negativo, es decir, que corrompe a las personas, pero los datos varían progresivamente, de acuerdo al nivel socioeconómico. Siendo que en el nivel socioeconómico rico existe cierta indiferencia al tema, ya que en este grupo social, se considera al dinero como un logro personal y no lo ven como algo malo (Tang y Luna Arocas, 1999; Coleman, 1960; Edmondson, 1990), esto no ocurre en los otros niveles, donde se asocia al dinero con elementos negativos, esto es también producto de la interacción social, donde el tema de la corrupción está de hecho relacionado con el dinero y a diario se ve que la gente se corrompe a causa del dinero y conductas similares, que llevan a pensar a la gente que el dinero es negativo.

En el tema del éxito, existe una similitud bastante curiosa, ya que el nivel socioeconómico rico y el nivel socioeconómico pobre piensan que el dinero es parte del éxito, y aunque esto parezca curioso, es más bien lo que se espera ya que los del nivel socioeconómico rico tienen como sustento del éxito al dinero y están siempre asociando la riqueza con el éxito, lo mismo sucede con el nivel socioeconómico pobre, ya que en este nivel socioeconómico en general (estudios en otros países corroboran la información), la gente se ve como fracasada y le atribuyen a esto la falta de dinero, puede ser que el fenómeno se repita en este medio (The American Underclass, 1977). En los demás niveles socioeconómicos, la inclinación a pensar que el dinero es parte del éxito no está en relación directa, es a causa de lo que se planteó anteriormente, que los estudiantes todavía no tienen la experiencia de asociar al dinero con el éxito, ya que no es todavía parte de su vida.

La relación del dinero con el poder, indica que a medida que se acerca al nivel socioeconómico pobre, la tendencia es a pensar que el dinero es poder, o sea, que sirve para controlar e influir en los demás; mientras que, a medida que se acerca al nivel socioeconómico rico existe más indiferencia. En este caso esta diferencia se debe a que constantemente se ven actos de injusticia, donde se asocia siempre al dinero con el poder, mientras que en el nivel socioeconómico rico al tener una actitud positiva al dinero, ya no se piensa en el dinero como un medio de control, a diferencia del nivel socioeconómico pobre donde existe una mayor tendencia a pensar que con dinero se consiguen servicios de toda naturaleza, esto también puede ser producto de experiencias vividas.

El tema del dinero y la comparación entre carreras, sigue una lógica distinta a las comparaciones anteriores; debido a que, en este caso solo se toma en cuenta las carreras que destacan por tener una actitud distinta, esto se hizo debido al gran número de carreras y sobre todo porque las diferencias eran en algunos casos poco representativas. En el tema de la felicidad y sus relación con el dinero, en su mayoría todas las carreras asocian al dinero con la felicidad aunque no de manera totalmente directa, solo una carrera (electromecánica (UMSA) tiene una predisposición total a pensar que el dinero es felicidad, y tres carreras piensan que el dinero no es felicidad (Economía (UCB), derecho(UMSA) y sobre todo filosofía(UMSA)), ahora la explicación a este fenómeno esta en que la naturaleza de las carreras por un lado y en otro caso la educación que se da en estas carreras, tal vez ese es el caso de filosofía que la indiferencia al tema es casi total, esto debido al estilo de vida y la formación de esta carrera.

Solo las carreras de derecho (UCB), comunicación social (UCB), psicología (UMSA) y geología (UMSA), no tienen una tendencia directa a organizar y planificar el dinero, el dato es bastante curioso y las diferencias se las puede atribuir, primero a que en estas carreras están estudiantes de niveles socioeconómicos altos o en todo caso existan más mujeres.

En el caso del dinero como motivador, las carreras de informática (UMSA) y filosofía (UMSA) no se sienten motivadas, ahora en la carrera de informática se puede decir que la motivación es más bien media ya que no esta claro a donde apuntan, y lo más

probable es que no le den importancia todavía al tema, pero en la carrera de filosofía, la indiferencia es casi total, y la razón más probable es que en esta carrera no están en relación directa con el mundo laboral, ni con el dinero, y por lo visto no le dan importancia al dinero y por ende no se motivan por este. Ahora hay un grupo de carreras (contaduría pública (UMSA), odontología (UMSA), derecho(UCB), administración de empresas(UCB), i. sistemas(UCB), medicina (UMSA), trabajo social (UMSA) y civil (UMSA), que están medianamente motivados, la razón de esto se puede deber a que en estas carreras como se dijo anteriormente los niveles socioeconómicos son altos o en todo caso es que todavía no están estableciendo la relación entre dinero y trabajo, y es por eso que no le dan un connotación directa, porque en general existe motivación, pero no como en el resto de las carreras donde la motivación es clara a trabajar por dinero.

En el tema de la equidad, en todos los casos se presenta un predisposición casi total a pensar que se debe manejar al dinero con equidad, ahora existen diferencias como el contraste entre medicina (UMSA), y, filosofía (UMSA), ciencias políticas (UMSA) y economía (UMSA), donde medicina tiene una inclinación total y las tres ultimas son las más indiferentes de todas las carreras. El hecho de que estas carreras tengan una predisposición a la equidad pero menor, se la puede explicar porque tal vez son las carreras donde se piensa que la equidad es una utopía, y son carreras que de alguna manera están asociadas al tema de la desigualdad.

En general, todas las carreras piensan que el dinero es perjudicial y negativo, en este caso se puede ver dos elementos, uno es la deseabilidad social; y, el otro elemento y tal vez el más determinante es la constante información acerca de la corrupción, donde cotidianamente se asocia al dinero con corrupción, teniendo en cuenta el medio social y político del país, esta muy claro que se vea al dinero como algo negativo.

En relación al dinero como símbolo de éxito, solo las carrera de metalurgia (UMSA) y turismo (UCB), piensan que la relación es directa, las demás carreras tienen una relación media, la causa para esta indecisión que aparece en todos las relaciones, es la misma planteada anteriormente, falta de la experiencia propia.

Las carreras de derecho (UMSA), i. Eléctrica (UMSA), comunicación social (UCB), metalurgia y mecánica, piensan que el dinero es poder. Las demás carreras también piensan

que el dinero es poder, pero no con la misma intensidad. Las carreras mencionadas son carreras que tal vez están más en contacto con el mundo del dinero o como en el caso de derecho que es la carrera más inclinada a pensar que el dinero es poder, ya que conocen, ya sea por experiencia o por la formación académica que el dinero es un medio para manipular y controlar a los demás.

Recomendaciones

- Se recomienda en lo referente al tema, que a partir de los resultados que se realicen investigaciones más específicas respecto al tema del dinero. A partir de esta investigación, se pueden realizar investigaciones como representaciones sociales del dinero, grupos focales, inclusive se puede entrar al campo del comportamiento del consumidor debido a que esta estrechamente relacionado con el dinero. También se pueden tocar temas estrechamente relacionados con la psicología como la educación para el consumo; y, a nivel clínico el dinero en la pareja y el dinero en sus distintas connotaciones que afectan el comportamiento de las personas.

Alcances y límites

- Esta investigación se vio muy limitada a la hora de elaborar la muestra, ya que las condiciones de las universidades no permitieron hacer un muestreo estratificado que era lo más adecuado en este caso. Debido a esto se utilizó un muestro por conglomerados que de por sí ya tiene sus limitaciones a la hora de hacer generalizaciones y comparaciones.
- Si bien esta investigación no está relacionada directamente con el comportamiento del consumidor, tiene bastantes argumentos para ser base de investigaciones acerca del tema, ya que tiene datos psicológicos que a la hora de analizar el comportamiento del consumidor pueden ser de valiosa importancia.
- Esta investigación también puede tener un alcance a nivel educativo, ya que el tema de la educación para el consumo es de bastante importante en la actualidad, y su falencia es muy notoria, es por eso que esta investigación puede servir de parámetro a la hora de realizar un programa de educación para el consumo.

- A nivel de la psicología clínica, esta investigación puede dar ciertas pautas acerca del manejo del dinero y algunas creencias asociadas a este, que de alguna manera pueden ayudar en algunos temas que trata la psicología clínica.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

- Baron, R. y Byrne, D. (1998). *Psicología social*. Madrid: Prentice Hall.
- Coleman, R y Rainwater, L. (1978). *Social Standing In America: New Dimensions Of Class*. New York: Basic Books.
- Coleman R. (1960). *The Significance Of Social Satratification In Selling*. American Marketing Association.
- Coria, C. (1998). *El dinero en la pareja*. Buenos Aires: Paidos.
- Coria, C. (1987). *El sexo oculto del dinero*. Buenos Aires: Paidos.
- Denegri, M. (1999). *Introducción a la Psicología Economía*. Universidad de La Frontera, Chile: Wwww.Psycologia. Com.
- Dressler D. (1973). *Sociology: The Study Of Human Interaction*. New York: Knopof.
- Edmondson, B. (1990). *Sampling The Upper Crust*. American Marketing Association.
- Feldman, R. (1995). *Psicología con Aplicaciones para Ibero América*. México: Mc Graw Hill Interamericana.
- Fisher, J. (1987). *Social. Class And Comsumer Behavior: The Relevance Of Class And Status*. Consumer Research, Volumen 14.
- Hernández Sampieri, Fernández Collado, Baptista L.(1998). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill Interamericana, 2ª Ed.
- Hollander, E. (1967). *Principios y Métodos de Psicología Social*. Buenos Aires: Amorrrtu.
- Loudon, D. y Della Bitta, A.(1995). *Comportamiento del Consumidor: Conceptos y Aplicaciones*. México: Mc Graw Hill Interamericana.
- Lunas Arocas, R; Tang L., Thomas y Guzman, G. (2000). *La Psicología Economía del Dinero: dos Enfoques de Análisis y Aplicación*. Univerddidad De Valencia, España; Universidad De Mar Del Plata, Argentina; Middle Tennessee State University, Murfreesboro: www. Psicologíacientifica .Com.
- Luna Arocas y Tang (2000). *Medidas de Actitudes Hacia del Dinero y la Escala NMES: Una Variable Clave en la Estrategia de Recursos Humanos*.
www.psicologiacientifica.Com.

Miller, C. (1991). *Author Says Middle Class Buys Most Luxury Goods*. New York: Macmillan.

Morales F, Moya, Reboloso, Fernandez Dols, Huici, Marques, Paéz, Turner (1994). *Psicología Social*. Madrid: Mc Graw Hill Interamericana De España.

Morales Francisco (Coord.) Moya, Pérez, Fernández, Fernández, Huici, Paéz y Marques (1999). *Psicología Social*. Madrid: Mc Graw Hill Interamericana De España. 2ª Ed.

Martin, G. y Pear, J. (1999). *Modificación de Conducta: que es y como aplicarla*. Madrid: Prentice Hall.

Samuelson, P. (1961). *Economics an Introductory Analysis*. New York: Mc Graw Hill.

Summers, G. (1976). *Medición de Actitudes*. México: Trillas.

Www. Consumereducation. Org/Uk, 2002.

Universidad Mayor De San Andrés. *Boletín Estadístico No. 1 - Gestión 2003*. División De Sistemas De Información Y Estadística. La Paz - Bolivia, 2003.

Universidad Católica Boliviana. *Centro De Información*. Gestión 2 - 2003. La Paz Bolivia, 2003.