

UNIDAD	IZTAPALAPA
DIVISION	CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
AREA	PSICOLOGIA SOCIAL
MATERIA	SEMINARIO DE INVESTGACION
TITULO	" ACTITUDES HACIA EL AHORRO POR PARTE DE LOS TAXISTAS DEL AEROPUERTO DE LA CIUDAD DE MEXICO"
NOMBRE	ROSALES VALDEZ JUAN GABRIEL
MATRICULA	91207982
FECHA	20 DE OCTUBRE DE 1998.
ASESOR	MTRO. OMAR MANJARREZ
LECTOR	MTRO. OSCAR RODRIGUEZ CERDA



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**

**“ ACTITUDES HACIA EL AHORRO POR PARTE DE LOS
TAXISTAS DEL AEROPUERTO DE LA CIUDAD DE MEXICO ”**

TESIS QUE PRESENTA: JUAN GABRIEL ROSALES VALDEZ

ASESOR

MTO. OMAR MANJARREZ

LECTOR

MTO. OSCAR CERDA

INDICE

RESUMEN.....	1
INTRODUCCION.....	2
CAPITULO I	
1.1 EL AHORRO Y LA SOCIEDAD.....	4
1.2 EL AHORRO Y LA SOCIEDAD MEXICANA.....	8
1.3 EL AHORRO Y LOS TAXISTAS.....	12
CAPITULO II	
2.1 ACTITUD Y AHORRO.....	16
2.2 COMO SE RELACIONAN LAS DIMENSIONES DE LA ACTITUD.....	18
2.3 LA ACTITUD VISTA COMO UN PROCESO INTEGRADOR.....	22
2.4 LA ACTITUD Y SU DIMENSION AFECTIVA.....	23
2.5 LAS ACTITUDES Y SUS FUNCIONES.....	24
2.6 COMO ESTAN RELACIONADAS LA ACTITUD Y LA CONDUCTA.....	25
2.7 TEORIA DE LA ACCION RAZONADA.....	27
2.7.1 ACTITUDES.....	28
2.7.2 NORMA SUBJETIVA.....	29
2.7.3 LA INTENCION CONDUCTUAL.....	30
2.7.4 CONDUCTA.....	31
2.8 LA TEORIA DE LA INTEGRACION INFORMATIVA.....	32
2.9 ACTITUDES, HABITOS Y CONDUCTAS.....	33
CAPITULO III	
REPRESENTACION SOCIAL	
3.1 DEFINICION.....	35
3.2 LAS REPRESENTACIONES SOCIALES CONCEPTOS CLASICOS.....	36
3.3 PROCESOS DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES.....	37
3.3.1 OBJETIVACION.....	38
3.3.2 ANCLAJE.....	38
3.4 LAS REPRESENTACIONES SOCIALES Y SUS FUNCIONES.....	39
3.5 LAS REPRESENTACIONES SOCIALES Y LA COMUNICACION.....	39
3.6 TEORIA DEL NUCLEO CENTRAL.....	40
CAPITULO IV	
ASPECTOS METODOLOGICOS.	
4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	43
4.2 OBJETIVOS.....	43
4.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACION.....	44
4.4 HIPOTESIS.....	44
4.5 POBLACION.....	45
4.6 TIPO DE ESTUDIO.....	45
4.7 APARATOS O INSTRUMENTOS.....	45
4.8 PROCEDIMIENTO.....	47

CAPITULO V
RESULTADOS DEL A.N.A.S.I.M. Y ESCALA LIKERT

A.N.A.S.I.M.

5.1	MAPEO, ESTRUCTURACION DEL AHORRO, A PARTIR DEL ANALISIS DE CONTENIDO DE LAS ENTREVISTAS Y LA ASOCIACIÓN LIBRE.	49
5.2	ESTRUCTURACION DEL CUESTIONARIO DE CARACTERIZACION.	51
5.3	MATRICES DE LAS ARISTAS DE LOS GRUPOS NOCHE, CORDON, Y TOTAL,	52
5.4	ELABORACION DE LOS ARBOLES, TANTO DEL GRUPO CORDON, NOCHE Y EL ARBOL DEL TOTAL DE LOS SUJETOS.	53
5.5	DESCRIPCION DEL ARBOL DEL AHORRO DEL GRUPO DE LA NOCHE.	55
5.6	DESCRIPCION DEL ARBOL DEL AHORRO DEL GRUPO CORDON.	56
5.7	DESCRIPCION DEL ARBOL DEL AHORRO DEL GRUPO TOTAL.	57
5.8	DESCRIPCION DEL CLIQUE DEL AHORRO DEL GRUPO DE LA NOCHE.	58
5.9	DESCRIPCION DEL CLIQUE DEL AHORRO DEL GRUPO CORDON.	59
5.10	DESCRIPCION DEL CLIQUE DEL AHORRO DEL GRUPO TOTAL.	60

RESULTADOS DE LA ESCALA LIKERT

6.1	FRASES DE LAS ENTREVISTAS RESPECTO AL AHORRO.....	61
6.2	CONSTRUCCION DEL CUESTIONARIO PILOTO, A PARTIR DE LAS FRASES, EL MAPEO LOS ARBOLES Y CLIQUES DEL AHORRO.	63
6.3	ALTO Y BAJOS DE LOS RESULTADOS DEL CUESTIONARIO PILOTO.....	65
6.4	RESULTADOS DE LA DISCRIMINACIÓN POR MEDIO DE LA T De STUDENT DE LOS ITEMS DEL CUESTIONARIO PILOTO.	66
6.5	TABLA DE ITEMS SELECCIONADOS A PARTIR DE LA T DE STUDENT, SUBDIVIDIDOS EN CATEGORIAS Y SUBCATEGORIAS.	70
6.6	TABLA DE ITEMS SELECCIONADOS PARA CONFORMAR EL CUESTIONARIO FINAL, DICHA SELECCIÓN SE LLEVO A CABO TOMANDO ENCUENTA TRES PARAMETROS: LAS T DE ESTUDENTMAS ALTAS, LA IMPORTANCIA DE LA CATEGORIA Y EL SIGNO.....	71
6.7	ELABORACION DE CUESTIONARIO FINAL.	72
6.8	SABANA DE RESULTADOS DEL CUESTIONARIO FINAL, APLICADO A 60 PERSONAS DEL GRUPO CORDON, Y A 120 PERSONAS DELGRUPO NOCHE.	73
6.9.	VALIDACIÓN DE LOS RESULTADOS DE CUESTIONARIO FINAL POR MEDIO DE UNA ALFA DE CRONBACH	74
6.9.1	CONFIABILIZACION DE LOS RESULTADOS DEL CUESTIONARIO FINAL POR MEDIO DE UNA DIVISION DE MITADES (SPLIT-HALT)	75
6.9.2	SABANA DE CORELACION ENTRE EL CUESTIONARIO FINAL, Y SUS RESPECTIVAS CATEGORIAS.....	76
6.9.3	TABLA DE RESULTADOS DE LAS CORELACIONES.....	79
6.9.4	MATRIZ DE LAS CORELACIONES ENTRE LAS DIMENSIONES.....	80

CAPITULO VI
INTERPRETACION DE RESULTADOS

RESULTADOS81

CAPITULO VII
CONCLUSIONES

.....84

A N E X O S

ANEXO I85

ANEXO II92

ANEXO III93

ANEXO IV94

ANEXO V95

ANEXO VI96

ANEXO VII97

BIBLIOGRAFIA98

**CUÁL ES LA ACTITUD DE LOS TAXISTAS DEL SITIO 300
HACIA EL AHORRO**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA
LICENCIATURA EN PSICOLOGIA
SOCIAL**

**AV. MICHOACÁN Y LA PURISIMA S/N COL. PURISIMA VICENTINA
IZTAPALAPA C.P. 09340 MÉXICO D.F.**

R O S A L E S V A L D E Z J . G A B R I E L

RESUMEN: tomando en cuenta la importancia que tiene el ahorro, para diferentes grupos sociales, en este caso los taxistas del aeropuerto, decidimos hacer una investigación, acerca de las actitudes que tienen estos hacia el ahorro. La forma en que se hizo fue a través de entrevistas, cuestionarios de asociación libre; estas herramientas metodológicas junto con un análisis de contenido, fueron utilizadas para la elaboración posterior de un cuestionario de caracterización con su respectivo manejo metodológico(ANASIM), en el cual se incluye un análisis de los arboles y los cliques, obtenidos por este instrumento. Posteriormente se elaborara un cuestionario Likert, el cual su estructuración girara alrededor del mapeo hecho a partir del análisis de contenido, al igual que en función de los datos obtenidos por los arboles y cliques del cuestionario de caracterización. Este cuestionario Likert tendrá dos fases, la de piloteo y la de aplicación final. El resultado obtenido será analizado e interpretado, para así poder situar las dimensiones actitudinales en la que hay mayor eco en los taxistas hacia el ahorro.

INTRODUCCION

Elegir el ahorro como tema de estudio fue en primer lugar resultado de repetidas observaciones, acerca de los mismos taxistas y su economía.

Al mismo tiempo que por mi trabajo estaba muy cerca de ellos y me daba mucha curiosidad ver, como personas que tienen un ingreso bastante considerable, siempre están en malas condiciones económicas. Estas y otras consideraciones acerca de los taxistas del sitio 300 dieron lugar a la investigación acerca del ahorro en los taxistas.

Como sabemos ahorrar es una actividad basada principalmente en tratar de acumular un capital, el cual se destinara para diferentes actividades. Esto suena muy fácil de lograr, pero cuando empezamos preguntar cuales eran los primeros problemas que tienen que sortear los taxistas para poder ahorrar, ellos mismos nos contestaron una lista interminable.

Esto daba pauta a pensar que el problema de ahorrar en los taxistas es más del índole psicológico, que operacional

Ya que dentro de esta lista resaltaban causas tales como, que ahorrar no tenia sentido, que solo los ricos pueden ahorrar e incluso hubo personas que manejan la palabra ahorrar en una connotación de tiempo y espacio haciendo alusión, de que nunca debemos ahorrar tiempo, para los seres queridos.

Por tal razón el estudio que se decidió llevar a cabo pretende encontrar principalmente las actitudes que hay ante el ahorro por parte de los taxistas, ya que como sabemos las actitudes son una conformación de tres dimensiones las cuales son: la cognitiva, la afectiva y la conductual.

De esta forma podremos conocer las implicaciones tanto positivas como negativas que tienen los taxistas acerca del ahorro, al igual que conoceremos sus creencias y representaciones al igual que algunas conductas a favor o en contra, del ahorro.

De igual modo podremos dar algunas explicaciones concernientes a la forma de vivir de los taxistas que, aunque sea un punto pequeño, es muy importante ya que es su forma en como se administra económicamente el taxista del sitio

Encuentro que para el lector surja la duda de por que esta población, la respuesta no es complicada, en primer lugar yo labore por muchos años en este sitio, y tenia un fácil acceso a la población, segundo compartí muchas situaciones en las que en un momento dado también era uno mas de ellos.

Tercero y las más importante este sitio que como ya dije antes se encuentra en el aeropuerto internacional de la ciudad de México, es un sitio que por su fuerza y ubicación en un representante de los trabajadores denominados del volante.

I.I EL AHORRO Y LA SOCIEDAD

"El hombre aspira a ser cada vez mejor, a dar diario nacimiento a sus potencialidades. Cuando fracasa en su intento de ser creador y se resigna a su fracaso, entonces busca dominar no ya sobre sí mismo, sino sobre los demás seres y cosas"

Federico Nietzsche

A lo largo del tiempo, la historia nos ha demostrado que el progreso del hombre siempre ha estado ligado al ahorro.

Ya que ahorrando parte de lo que tiene, ya sea alimentos, recursos tanto renovables como no renovables, podrá hacer frente cuando los tiempos se tornen difíciles.

Remontados a la edad media, vemos que la sociedad basaba su economía en la agricultura, la cual se llevaba a cabo en los feudos, donde los ricos terratenientes dejaban sembrar en sus tierras a los siervos del feudo.

Estos tenían que cultivar las tierras de los señores a cambio de una pequeña porción de la cosecha. Una vez que el terrateniente tenía el pago de sus siervos, este ahorraba una parte de la cosecha y la otra parte lo malgastaba en cosas superfluas e innecesarias.

Esto cambio cuando entraron en escena al sistema feudal los llamados comerciantes los cuales a diferencia de los llamados siervos, no cultivaban los campos de los señores a cambio de una parte de la cosecha, sino que alquilaban las tierras a cambio de dinero o de múltiples mercancías.

De esta forma estos comerciantes se quedaban con el total de la cosecha, la cual era ahorrada en su totalidad. Para después utilizarla en intercambios ya sea de alquiler de tierras o de dinero, lo cual les redituaba grandes ganancias, con la ventaja de que cuando las tierras que alquilaban ya no eran optimas para cultivar simplemente se dirigían a otras. Cosa contraria a lo que les sucedía a

ventaja de que cuando las tierras que alquilaban ya no eran optimas para cultivar simplemente se dirigían a otras. Cosa contraria a lo que les sucedía a los caducos señores feudales los cuales se quedaban con sus tierras inservibles y en una posición económica deplorable.¹

De esta forma se empezaba a erigir lo que seria una acumulación originaria, previa a la acumulación capitalista como la llama Adam Smith, una acumulación que no es el resultado del modo de producción capitalista, sino su punto de partida. Esta acumulación originaria desempeña en la economía política aproximadamente el mismo papel que el pecado original en la teología. Adán mordió la manzana y con ello el pecado se posesiona del genero humano. Si esto lo queremos traducir al concepto de la acumulación originario sería de la siguiente forma.

En tiempos muy remotos había por un lado, una elite diligente y por el otro lado una pandilla de vagos y holgazanes.

Ocurrió que los primeros acumularon riqueza y los últimos por no tener ya nada que vender excepto su pellejo. Y de este pecado original arranca la pobreza de la masa, que aun hoy, pese todo su trabajo no tiene nada que vender salvo su propia persona; y la riqueza de unos pocos, que crece continuamente aunque sus poseedores hayan dejado de trabajar hace mucho tiempo.

Por mucho tiempo este sistema económico continua hasta, la llamada revolución industrial, en donde la maquinaria y la producción en serie entran en escena. La producción entonces ya no se veía por calidad, sino por cantidad, empiezan a perderse los nombres y surgen las matriculas los números, folios, series etc.

Con esto el ser humano se reduce a un simple vendedor de mano de obra.

Por otro lado la acumulación de riqueza por parte de los poseedores de los medios de producción, no tiene limite.

En el mundo se comienzan a formar bloques, los cuales los determinan su modo de producción, perfilándose como los dos grandes sistemas el CAPITALISMO Y el SOCIALISMO.

¹ EL CAPITAL, KARL MARX TOMO I VOL 3 CAP. XXIV PP.891

La mayor parte del mundo occidental se concentra en el sistema capitalista, en donde impera, su disciplina referente a los medios.

Las relaciones del capital presuponen la escisión entre los trabajadores y la propiedad sobre las condiciones de realización del trabajo. Una vez establecida la producción capitalista, la misma no solo mantiene esa división sino que la reproduce en escala cada vez mayor.

El proceso que crea a la relación del capital, pues no puede ser otro que el proceso de escisión entre el obrero y la propiedad de sus condiciones de trabajo, proceso que, por una parte transforman en capital los medios de producción y de subsistencia sociales, y por otra convierte a los productores directos en asalariados.

La llamada acumulación originaria no es, por consiguiente, mas que el proceso histórico de escisión entre productor y medios de producción.²

Las sociedades evolucionan y sus sistemas económicos, también así debieran hacerlo, y de hecho también han evolucionado pero en forma injusta, ya que aun podemos ver que el mundo sigue dividido entre los que tienen en sus manos los medios de producción y por consiguiente la riqueza, y los que no tiene otra cosa que su fuerza de trabajo y que por consiguiente están en una situación de pobreza total.

Con el anterior panorama abrimos una ventana más. La situación como vemos no ha cambiado mucho a lo largo de la historia, y vemos al ahorro como el punto central de la acumulación de capital, pero vemos también que dicha acumulación va originando la división de los hombres.

Nuevamente podemos hacer una comparación entre la gente que ahorro y después pudo obtener los medios de producción con los cuales logro su liberación económica, y las personas que solo se dedicaron a despilfarrar lo que tenían llegando a tal situación en que solo contaban con su fuerza de trabajo para vender,

² EL CAPITAL , KARL MARX , TOMO I , VOL3 , CAP XXIV

y de esta forma se convirtieron en esclavos aunque solo fueran económicamente, pero esclavos al fin de un sistema capitalista.

Un sistema el cual va regulando el comportamiento de los individuos, y que marca los límites dando normas que seguir, normas que los mismos individuos se van encargando de reforzar y multiplicar. El capitalismo también exige a sus súbditos que todos sin ninguna excepción deben de disfrutar al máximo la vida.

Se da el proceso de personalización, como estrategia global de un sistema que exige que además de luchar por ser feliz, asuma una personalidad única, aunque para esto debamos que gastar hasta lo que no tenemos o peor aun lo que nunca tendremos, aun trabajando por el resto de nuestra existencia.³

Con lo anterior vemos como se empieza a sistematizar la forma de ver la vida, también observamos como la visión de un futuro queda anulada por la visión de un presente el cual, debe ser vivido con toda intensidad aunque en este lapso se pierda la vida.

Lo importante no es ver cuanto puedes ahorrar, sino cuanto puedes gastar en función de creer que gastar es sinónimo de ser feliz.

La sociedad capitalista esta preocupada por inventar cada día, una nueva forma de gastar; las emociones son dirigidas por un constante bombardeo, el cual llega por medio de todos los sentidos.

La idea de ahorrar no solo choca con el sistema capitalista, sino que esta lo transgrede. Pero como el sistema es un tanto mutante y no quiere dejar fuera a nadie ni a nada cambia y acepta al ahorro, pero a su forma esto es, ahora todos deben ahorrar sí, pero para pagar el enganche, el anticipo o cualquier otro forma de crédito. Si por que el motor que salvo al capitalismo de hundirse en sus peores momentos fue esa pequeña palabra el crédito. El cual metafóricamente es la cadena del pasado.

Quien en esta época no tiene un crédito que pagar, pocos en realidad.

³ LA ERA DEL VACIO ,GILLES LIPOVETSKY, PP 25-26

1.2 EL AHORRO Y LA SOCIEDAD MEXICANA

“ En la antigüedad, el libre albedrío que se atribuía a sí mismo el hombre,
era considerado como un don de un mundo superior “
DESCARTES

A lo largo de la historia , la sociedad mexicana, a basado su economía en la agricultura y un bajo porcentaje en las artesanías.

Fue a partir de la Revolución Mexicana de 1910, que la sociedad da un giro de 360 grados, ya su economía comienza a sufrir un cambio, se termina la esclavitud que aun existía, en lugares tales como la península de Yucatán, la parte alta de la sierra madre oriental.

Las tiendas de raya fueron abolidas y muchos campesinos vagaban por doquier aunque libres, estaban todos mas que muertos de hambre. Este era el panorama de la sociedad a principios del siglo XX.

La religión era el mortero con el que diferentes grupos étnicos conformaron lo que parecía ser el comienzo de una nueva sociedad.

La sociedad reclamaba sus derechos ante un estado que apenas daba indicios de querer articular, los grandes proyectos de intelectuales y militares y los escasos recursos con los que el país contaba en esos momentos. Era un tiempo de caudillos y utopías, muchos sueños, nada que comer, eso no importaba si lo que se hacia en ese tiempo serviría para las generaciones posteriores.

Todos luchaban por tener algo un pedazo de tierra, un taco que llevarse a la boca. Millones murieron sin probar ese taco.

Las instituciones se fueron fortificando el país se iba desarrollando, pero muy lento. El país era un analfabeta que le costaba trabajo leer su propio nombre, lastimado y golpeado hasta decir basta entraba en un periodo de recuperación.

³ LA ERA DEL VACIO ,GILLES LIPOVETSKY, PP 25-26

Surgen nuevos hacendados, nuevos ricos las cosas, son casi igual que hasta hace 15 o 20 años, con la diferencia que ahora los peones no tienen al hacendado que por lo menos cuidada que no se muriera de hambre.

Ahora el peón tiene que desplazarse a las ciudades, en donde comienza a trabajar en lo que sea, muchos se hacen de un oficio de donde poder comer.

Otros se vuelven comerciantes, surge una nueva clase, el proletariado, trabajan en talleres, fabricas en fin, por toda la ciudad surgen nuevas colonias: la pensil, la argentina etc., en donde se gesta una nueva ideología.

Ya no solo tienen para comer, sino que les sobra algo para salir a pasear, otros juntan para poner un negocio, u otra cosa.

Se ven ya, algunas diferencias en cuanto al estado del que son originarios, la sociedad comienza a funcionar como una imitadora de otras sociedades.

La sociedad americana es la consentida, nos gusta su música su cine se comida y por su puesto su forma de gastar. Los patrones consumistas se tornan normas de gente bien, de las que no se puede uno alejar, sin el peligro de pasar por una persona incivilizada o peor aun un "naco".

Las ideas del pasado en donde se proyectaba siempre una vida a futura dejan su lugar a formas nuevas de vivir en donde como se ha dicho lo importante es disfrutar la vida, con la máxima intensidad.

Llega la liberación sexual, todo se torna libre el mundo esta hecho para tomarlo "desenfreno de todos los sentidos" ⁴

El orden tecno-economico o estructura social, reparto de bienes y servicios, esta regido por la racionalidad funcional, es decir la eficacia, la utilidad y la

⁴ T.W. ADORNO THEORIE ESTHETIQUE, KLINCKSIECK, 1974 P.35

productividad. La democracia, el mercado libre, tecnología de punta son términos que son ya de uso común.

Recapitulando vemos que la sociedad gira en un ambiente de superficial, en donde los valores de antaño se fríen con los del hoy dando como resultado un platillo bastante llenador aunque insaboro.

En otras palabras la cultura cambia, los valores son en ocasiones contradictorios, nadie se preocupa por nadie, las familias ya no duran mas de 5 o 10 años **observamos una falta de ahorro** tanto de energía como de tiempo, ya nadie escucha a nadie.

-Ahorrar para que ? que sentido tiene ?, mi seguridad, no te entiendo;

El párrafo anterior lo podríamos escuchar en muchos adolescentes e incluso en un porcentaje nada despreciable de adultos.

Por otro lado que apoyo hay para aquella persona que alejándose del patrón de conducta antes mencionado si quieren ahorrar.

Cual es el camino que tiene que seguir un ahorrador, es funcional el gobierno apoya este tipo de acciones

Por su puesto el país siempre necesitara de gente que quiera ahorrar, pero desgraciadamente el estado no da ningún tipo de incentivo al ahorrador.

Incluso en estos tiempos resulta un tanto peligroso ahorrar en un banco, pues gracias a la globalizacion de mercados resulta toda una madeja conocer el procedimiento bursátil, y en un momento dado una devaluación se puede dar y esfumar nuestros ahorros.

En una dimensión más personal vemos como las personas de hoy en día han desatendido esta practica, la razón son varias. Primera, generalmente la mayor parte de la población del país, no ganan lo suficiente, como para poder ahorrar.

Segunda, un gran porcentaje de la población que tiene la posibilidad de ahorrar, no tiene este habito. Una razón de esto, podría ser la visión que tienen de la vida.

Antes la gente no contaba con tantos medios de comunicación y basaban sus planes de vida en el futuro, en donde el objetivo principal era pasar una vejez tranquila, esto por medio de un capital ahorrado. Esto les daba la posibilidad de una vejez tranquila hablando económicamente.

Hoy día la gente a cambiado su visión de la vida, enfocándose está hacia una vida en donde lo importante es vivir el momento plenamente.

Esta idea es apoyada plenamente por el gran mercantilismo que se vive en la época actual

Esto se ve reflejado en una gran cantidad de personas, que contrariamente a tener el habito de ahorrar, despilfarran su dinero en cosas que apoyan la idea de vivir intensamente el presente.

Por lo anterior vemos que el ahorro es una actividad de suma importancia, ya que da la posibilidad de prever condiciones futuras; tanto económicas como de salud o cualquier circunstancia que pudiese alterar nuestras condiciones de vida.

Como vemos el ahorro es indispensable para personas, grupos y sociedades, ya que es a partir del ahorro de donde pueden partir algunos proyectos a un mayor nivel social.

1.3 EL AHORRO Y LOS TAXISTAS

"Cada vez que hago la revolución
me dan ganas de hacer el amor "

Para poder entender las actitudes a un nivel personal y después a un nivel social, comenzaremos por estudiar un grupo específico. Dicho grupo será el sitio de taxis 300, ubicado en el aeropuerto de la CD. De México.

El interés por estudiar a dicho grupo esta dado por el alto índice de personas dedicadas al volante, que se encuentran en condiciones precarias, al borde de la quiebra, esto a partir de deudas contraídas con diversos bancos. Deudas que a su inicio dichos taxistas veían como pagables, pero que a medida que fue pasando el tiempo estas se tornaron impagables. La razón principal, fue una mala administración de sus recursos, pero sobre todo por una falta total del habito de ahorro.

Este grupo merece un interés especial ya que es un grupo en el que su sueldo lo ganan en el momento mismo en que trabajan. Por tal razón podría pensarse que cualquier taxistas podría ahorrar, aunque fuera en pequeña proporción, pero ahorrar. La pregunta es porque no existe este habito entre el grupo?

El hecho de escoger como población de estudio al sitio 300, es por que en él podremos ver diversas actitudes hacia el ahorro, por el gran numero de personas que allí laboran.

Pero antes de proseguir hagamos una pauta para hacer una descripción de lo que los taxistas entienden por ahorro.

Para estos, el ahorro significa la acción de acumular dinero, la cual para poder llevarse, a cabo se necesita una serie de factores tales como: responsabilidad, disciplina, entusiasmo, constancia en fin. Para ellos el ahorrar implica mucho esfuerzo, además se tiene la idea de que el ahorrador, tiene algo así como un estereotipo, el cual lo describen como gente mezquina, egoísta, y rara, que puede hacer hasta lo impensable con tal de ahorrar, dentro de lo impensable esta él dejar

de comer, con tal de ahorrar. Además es gente que no se divierte, ni tiene pasatiempos, en fin. En pocas palabras se tiene una idea negativa de la gente que ahorra ^Ψ

Si a esto le añadimos que gran parte de la población que integra el sitio 300, tiene un promedio de 10 a 12 años dentro de dicho sitio intuimos que dichas creencias respecto al ahorro tienen un arraigo entre los taxistas, y reflejan una tendencia negativa hacia el ahorro. Además los acontecimientos socioeconómicos por los que el país ha pasado últimamente aumentan dicha connotación negativa, ya que antes de la devaluación, había mucha gente que veía con agrado guardar sus ahorros en el banco. Pero dicha práctica se polarizó al lado contrario, es decir se convirtió en algo completamente negativo después de la devaluación de 1994.

Es interesante ver que ya la gente de este sitio describe al ahorro con adjetivos positivos cuando se les pregunta acerca de ahorro, y no así cuando describen a las personas que ahorran, ya que en sus palabras hay una connotación negativa hacia la gente que ahorra.

Parece ser que hubiera dos tipos de ahorro, el que les enseñaron de niños y con el cual los padres de algunos construyeron lo que sería el patrimonio de sus hijos. Y por otro lado está el ahorro actual, aquel que solo sirve para perder el tiempo.

Al momento de indagar acerca de las prácticas de ahorro que los taxistas tienen, vimos nuevamente una separación entre los conceptos de ahorro y ahorrador.

Por un lado vemos como los taxistas ahorran bajo alternativas tales como: tandas y cajas de ahorro, rifas etc., y por el otro vemos que siempre están en desacuerdo con las gentes que llevan dichas prácticas. Lo pero de caso es que dicho desacuerdo está dado por experiencias, que además de ser resientes son abundantes.

Vemos también que para este grupo la alimentación es algo importante ya que consideran, que podrán vestir mal, pero que comen mejor que cualquier profesionista.

^Ψ revisar lista de palabras anexo

La diversión forma parte de uno de sus mayores intereses, ya que muchos de ellos sobre todo los que trabajan en el turno de la noche, acuden con cierta regularidad a lugares destinados a la diversión.

Este comentario es de singular atención, ya que cuando se les preguntaba, cual era el tiempo que daban para cambiar partes de su unidad como medida de mantenimiento (llantas, frenos, refacciones menores etc.), contestaban que les era muy difícil ya que nunca les sobra dinero; pero en cambio conocían una lista interminable de lugares a donde acudir a divertirse, y en donde por supuesto no se acordaban que no les alcanzaba el dinero.

Claro que también hay taxistas, los cuales llevan una organización envidiable de sus gastos, ya que destinan una parte de sus ingresos a su unidad en forma periódica para que esté siempre este, en optimas condiciones. Dándole la posibilidad de poder llevar una vida bastante estable, hablando económicamente.

Retomando lo anterior vemos que la tendencia de los taxistas respecto al ahorro, es un tanto negativa, aunque aquí debemos resaltar que el ahorro como tal, mas que verse como algo negativo, es visto como algo difícil de llevarse a cabo, por todas las condiciones que debe cumplir la persona que quiere ahorrar. Por otro lado también debemos marcar que lo que ven negativo del ahorro, es al ahorrador en sí, ya que se tiene como gente rara, es decir gente que no malgasta como todos.

Así misma la conducta de los taxistas para con el ahorro está bien definida, ya a esta gente no le gusta ahorrar por si sola, sino que tiene que estar incluida en alguna caja, tanda etc. Necesita que lo administren, que le digan que debe hacer, aun teniendo malas experiencias las sigue practicando.

Los taxistas ven al ahorro, no como una forma de administrar sus gastos, sino como una actividad con la cual puedan tener cierta sociabilidad, ya que a menudo en todas las alternativas de ahorro, siempre está integradas por amigos, compadre, etc.

Como vemos la acción de ahorrar no se relaciona muy a menudo con la idea de solucionar problemas económicos.

Al inferir sobre los problemas económicos de los taxistas encontramos una posible explicación acerca de cómo resuelven sus problemas, sino la totalidad, si un gran porcentaje de taxistas.

La forma de trabajar se basa en una formación a la que todos hacen uso, de la cual les va tocando un pasajero, esto lo hacen cada vez que llegan al estacionamiento ubicado en el aeropuerto. Al fin de su jornada de trabajo los taxista, tendrán tantos boletos como viajes hayan realizado, esto lo distribuyen para sus necesidades personales. Pero hay ingresos extras los cuales, aunque no son constantes son buscados por la mayoría de los taxistas.

La forma de obtener estos ingresos varían, desde viajes fuera de la zona, hasta servicios especiales, los cuales incluyen viajes por tiempo, tours etc.

A estos ingresos no todos tienen acceso ya que las oportunidades de acceder a estos golpes de suerte, como ellos les llaman, varían. Dentro del grupo de taxistas es algo común escuchar múltiples y muy variadas conversaciones acerca de este tipo de actividades, ya que el poder tener un ingreso extra, refleja astucia e inteligencia. De esta forma hay un sin número de taxistas que todo el día están buscando dichos ingresos, además de trabajar según las normas. También hay taxistas que solo se dedican a buscar este tipo de ingresos y lo hacen su actividad diaria aunque para esto tengan que sacrificar gran parte del día.

De esta forma cuando tiene un problema económico, el primer recurso al que recurren es a la búsqueda del ingreso extra, dando por resultado que dejen de ganar sus ingresos medios y que además pierdan tiempo, resultando la mayor parte de las veces, que sus deudas sigan, y que por el contrario no cuenten ni con lo necesario. A estos ingresos extras los catalogan como golpes de suerte, los cuales los pueden tener cualquiera, pero no todos los pueden trabajar como ellos mismos lo dicen.

2.1 ACTITUD Y AHORRO

¡ Que los débiles y los fracasados perezcan ¡
primer principio de nuestro amor a los hombres
NIETZSCHE

Comenzaremos por definir según Platón lo que es una actitud; para Platón la actitud era una tricotomía que constaba de afecto, cognición y de un comportamiento. Cada uno de estos elementos de la tricotomía se encontraba en una parte diferente de la anatomía: el afecto o emoción, en el abdomen, la cognición o pensamiento, en la cabeza, el comportamiento o voluntad en el pecho.

Esta idea de tricotomía de la actitud ha sido conservada hasta nuestros días y podemos ver algunas definiciones de actitud

Según Fazio(1989), una actitud se considera como una asociación entre un objeto dado y una evaluación. Tanto el objeto como la evaluación se entiende en un sentido amplio en esta definición.

Por tal razón al preguntarnos ¿ cuál es la actitud hacia el ahorro?, Podríamos traducirlo a cuál es la evaluación que para nuestro caso hacen los taxistas del sitio 300 hacia el ahorro?

Ahora debemos decir que en la evaluación intervienen tres factores diferentes, si bien lo normal es que no lo hagan los tres con la misma intensidad. Estos factores son el factor cognitivo, afectivo y conductual. El primero consta de las percepciones de la persona sobre el objeto de la actitud y de la información que se posee sobre él. El segundo esta compuesto por los sentimientos que dicho objeto despierta. El tercero incluye las tendencias, disposiciones e intenciones hacia el objeto, así como las acciones dirigidas hacia él.

Los tres componentes sin embargo coinciden en un punto, en que todos ellos son evaluaciones del objeto de la actitud

Definiciones, como la anterior podríamos tener muchas y muy parecidas, por tal razón se en listarán algunos autores y se hará una definición que agrupe la definición de estos.

Thurstone(1928), Allport(1935), Murphy, Murphy y Newcomb(1935), Campbell(1950), Krech, Crutchfield y Ballacher(1962), Sheriff, Sheriff(1965), etc.

Las definiciones de dichos autores podemos entenderlas de la siguiente manera.

Las actitudes sociales son:

- a) La organización duradera de creencias y cogniciones en general
- b) La carga afectiva a favor o en contra hacia un objeto
- c) La predisposición a la acción.
- d) La dirección a un objeto social.

Como vemos la actitud implica conocer con detalle cada uno de los tres componentes antes descritos, ya que la actitud en si misma no es directamente observable, Azjen(1984), sino que ha de ser inferida ante una evaluación global de los tres componentes y que dará un resultado favorable o desfavorable hacia el objeto evaluado.

¿Pero que es una actitud ?

Ante esto podemos contestar lo siguiente:

La acción del yo hacia un objeto social o físico, tangible o intangible, el cual esta ubicado en un tiempo y espacio, es desencadenada a partir de una evaluación en la que intervienen múltiples factores, los cuales los podemos categorizar entres dimensiones: factores cognitivos, factores afectivos, factores conductuales. Dicha evaluación se hará en forma segmentada en una primer fase, que culminara en una evaluación holística del objeto evaluado, por parte del sujeto. En esta

evaluación podemos inferir procesos mentales tales como: la percepción, la cognición, la atribución, comparación y categorización.

Como resultado de esta evaluación llevada a cabo por los procesos antes mencionados, dará lugar a una carga emocional que afectara la conducta en forma tanto consciente como inconsciente.

Por otra parte Breckler(1984), asumió que la dimensionalidad (tendencia de la dimensión, ya sea cognitiva, afectiva o conductual) de la actitud puede variar con la clase de objeto actitudinal estudiado.

Esta idea recibió apoyo por parte de Schlegel(1975) y Schlegel y Di Tocco(1982). Estos autores demostraron que las estructuras pueden ser vinculadas a través de una sola respuesta afectiva, como postulaban Fishbein y Azjen (1975), cuando las creencias relevantes a cerca del objeto de actitud, son simples y su numero es pequeño y no se contradicen unas a otras.

De lo anterior podemos inferir que los componentes de la actitud tienen diferente peso en la evaluación, pero que los tres están correlacionados. Ahora bien la forma de estas correlaciones entre las tres dimensiones de la actitud, podría decirse que siguen un patrón específico.

2.2 COMO SE RELACIONAN LAS DIMENSIONES DE LA ACTITUD

Cuando tenemos experiencias, creencias, etc., de un objeto a evaluarse, este conocimiento determinara en cierta forma el efecto que dicho objeto despierte hacia una evaluación.

Esto es, si hay una creencia de que el objeto a evaluar, puede ayudarnos a cumplir ciertas metas u objetivos, dicho objeto despertara una afectividad positiva hacia este. En caso contrario es decir, si dichas creencias o experiencias se dirigen hacia un objeto el cual se considere como una barrera hacia la realización de metas u objetivos, dicho objeto despertara una afectividad, pero en forma negativa.

Por lo anterior deducimos que hay una relación entre las dimensiones afectivo-cognitivo, la cuál al parecer mantiene una relativa consistencia.

Decimos relativa, porque también hay objetos que no siempre están en los lados opuestos. Esto es, no siempre estamos frente a objetos los cuales faciliten o dificulten la realización de una meta u objetivo.

Debemos notar que hay objetos que, no nos polarizan en este grado, sino que están en un estado neutral, ya que ni son barreras para lograr metas, pero tampoco ayudan a conseguirlas. En estos casos observamos que el **contexto social** en que la evaluación se realice, determinara en cierta medida y sobre todo en la dimensión afectiva la evaluación dada.

Por ejemplo, cuando queremos comprar un vestido y no contamos con conocimientos, sobre diseño y calidad de materiales, decidiremos, de acuerdo al contexto social. Esto es, nos basaremos en la actitud que toman las personas que nos rodean, con respecto a los vestidos, y a partir de esto haremos nuestra evaluación. Dicha evaluación sé vera influenciada substancialmente por el tipo de gente que tomemos como patrón de nuestra comparación; y dicha evaluación sé vera reflejada en gran medida en la dimensión afectiva.

Otro ejemplo de este tipo de objetos y su efecto es, el mismo ahorro, en el cual observamos que para la población de estudio tiene una connotación positiva, pero también cuentas con muchas contras. Esto da un claro ejemplo de objetos polarizados en cuanto a su dimensión cognitiva y afectiva se trate. Esto quizá sea porque **el ahorrar implica conductas, a las que la mayoría de la población de estudio, no esta familiarizada.** Y por lo tanto se les hace difícil de llevar a cabo.

Lo anterior da la pauta para entrar en la dimensión afectivo-conductual, en la cual, el grado de afecto actitudinal y la intención conductual coinciden, con la dimensión cognitiva-afectiva.

Podríamos esperar que las personas tendieran a realizar aquellas conductas que les resulten positivas y evitar las negativas. Por otro lado es normal que una persona tenga una conducta hacia un objeto, y que dicha conducta sea congruente

con lo que la persona manifiesta en público. Es decir hacemos lo que nos gusta y evitamos lo que nos disgusta.

Si seguimos el estudio de la relación entre las dimensiones actitudinales, es momento de revisar la relación cognitivo-conductual, en la que supondríamos que nuestra conducta es congruente con lo que pensamos. Sin embargo observamos que es cosa común tener una conducta totalmente incongruente con lo que pensamos. Esto en buena parte es explicable por el hecho, de que **nuestra conducta, en gran parte esta en función de lo que pensamos. Pero también en un gran porcentaje de nuestra conducta esta determinada por lo que socialmente se debe hacer, es decir por las normas sociales.**

No todas las creencias que tenemos acerca de un determinado objeto de actitud son de la misma naturaleza. Su clasificación puede efectuarse atendiendo a múltiples criterios, uno de los cuales, el utilizado por Fishbein y Ajzen (1975), hace referencia al origen de las creencias. Según estos autores son tres los principales tipos de información o creencias.

La primera fuente de conocimiento que permite establecer gran parte de las conexiones objeto/atributo, es la observación directa. En efecto el ejercicio continuado de la práctica observacional y, sobre todo la experiencia resultante de mantener un contacto personal con los objetos lleva a la adquisición de un número considerable de creencias que se conservan con certeza máxima, al estar **validadas** continuamente por **la experiencia**. Se trata, evidentemente, de una **certeza subjetiva que puede o no coincidir con la realidad objetiva.**

Esta clase especial de información conforma las llamadas creencias descriptivas, que suelen tener un peso privilegiado en las actitudes de los individuos.

La segunda clase de información que permite el establecimiento de las relaciones se adquiere más allá de la realidad observada. La información que en este caso se adquiere recibe el nombre de creencias inferenciales. Estas creencias pueden

haberse logrado por medio de las relaciones previamente aprendidas o mediante el uso de sistemas formales de codificación. Así, según la primera vía, podemos que en el caso de los taxistas , por el simple hecho de ver que nadie ahorra , lo consideren como una actividad sumamente difícil de llevar a cabo, y que esta creencia siga proliferando.

En cualquier caso, la base de la creencia inferencial es siempre alguna clase de creencia descriptiva.

Es importante señalar que muchas veces resulta difícil, establecer la distinción entre las creencias descriptivas y las inferenciales. Así, por ejemplo, aquellos atributos que son habitualmente fruto de observación (suave, amargo, feliz y similares) no siempre se aprenden a través de ésta, sino que en ocasiones proceden del aprendizaje indirecto.

Finalmente, existe un tercer tipo de conocimiento que no procede de la observación directa ni de lo puramente inferido, sino de la información procedente de los demás o que es dada a conocer por cualquier medio de difusión externo, aquí es donde observamos una ruptura entre la información que por un lado manejan los taxistas y por otro los medios de comunicación , e informativos.

Esta información, denominada creencias informativas, procede, durante los primeros años de la vida, básicamente de la familia y durante las etapas sucesivas de otras instituciones y grupos sociales (la escuela, el grupo de iguales y los diversos medios de comunicación social).

Como vemos al ir analizando las dimensiones actitudinales en pares, es decir afectividad-cognición, cognición-conductual y afectivo-conductual, observamos que hay muchas incongruencias, es decir la consistencia que se esperaba al observar dichas relaciones, es muy limitada. Por tal razón el siguiente paso, será observar la relación entre la actitud como un todo y su relación con cada una de sus dimensiones.

2.3 LA ACTITUD VISTA COMO UN PROCESO INTEGRADOR

La existencia de tres componentes o dimensiones plantea el problema, de si la actitud es realmente distinta de los componentes que la integran. (Lingle y Ostrom, 1981)

Esto es, se puede explicar de la siguiente manera. Cuando tenemos necesidad de hacer una **evaluación cognitiva**, hacemos uso de múltiples procesos mentales, entre los que están principalmente el de la **percepción y el de la comparación**, los cuales son utilizados de manera inconsciente, y que nos llevan a un resultado. Cosa distinta cuando hacemos una evaluación, por medio de una actitud, el proceso es mucho más rápido y con resultados similares. Un ejemplo podría ser cuando a alguna persona (hombre) en este caso, se le pide que escoja entre una serie de 20 fotos de mujeres desnudas, las 5 fotografías, donde él aprecie los mejores atributos físicos, de dichas mujeres; dicho sujeto tardara un cierto tiempo en concluir la tarea.

Pero si al mismo sujeto se le pide que escoja de entre las mismas 20 fotografías, las 5 que mas le gusten, este proceso será casi instantáneo.

Este ejemplo antes descrito, confirma que la actitud es un proceso diferente, al que involucran por separado a las tres dimensiones que integran la actitud, en caso de quererlas comparar por separado dichas dimensiones.

Por tal razón podemos concluir que la actitud produce un aprendizaje selectivo, de tal modo que las personas recuerdan mejor la información y las comunicaciones favorables cuando su actitud es positiva y a la inversa.

Otra características de las actitudes, enfocadas al aprendizaje es el de que recordamos mejor las cosas que nos son favorables. (Levine y Murphy 1943) Este argumento encontró discrepancias, ya que los estudios llevados a cabo por Judd y Kulik, rebelaron que la información que mejor se recuerda es la que se evalúa en los extremos de la escala, esto es, aquella con la que la persona mantiene un fuerte acuerdo o un fuerte desacuerdo (Pratkanis, 1989, pp82).

Pratkanis, encontró también que las actitudes no se conforman en un esquema bipolar como proponía Judd y Kulik, sino que más bien la actitud esta basada en

un esquema unipolar, esto es argumentado por el hecho de encontrar una vinculación estrecha entre una actitud favorable hacia un objeto dado, y el cumulo de información sobre dicho objeto. Ya que **encontró que cuando una actitud es desfavorable o neutra, hacia un objeto dado, había una carencia de información hacia dicho objeto.**

Lo anterior lo podemos ver ejemplificado en el caso del ahorro ya que como vemos, para el grupo de taxistas el ahorro no les ayuda a conseguir muchas metas y si por el contrario tienen la creencia de que ahorrar requiere de mucho esfuerzo, por una parte. Por otro lado la connotación negativa que tiene los ahorradores también es una barrera no solo para no ahorrar, sino que además es una invitación formar parte del grupo catalogado como mezquino, gracias a la norma subjetiva, que flota dentro del grupo acerca de la forma de gastar.

Posteriormente Pratkanis encontró que había ocasiones en que una actitud con esquema bipolar, le corresponde una estructura de conocimiento unipolar. Esto puede resumirse de la siguiente forma: cuando se evalúa un objeto dado por ejemplo el cigarro, vamos a encontrar argumentos en la sociedad tanto positivos como negativos (esquema bipolar), pero no habrá, una diferencia significativa en el aprendizaje, entre personas a favor del cigarro y los que están en contra (estructura de conocimiento unipolar).

2.4 LA ACTITUD Y SU DIMENSION AFECTIVA

Cuantas veces nos hemos preguntado por que sentimos cierta simpatía por algunas personas. Podríamos decir cosas como: tengo mucho tiempo de conocer a esta persona y se que es honesta, inteligente, tiene buen carácter, en fin. Como vemos muchas de nuestras evaluaciones están determinadas por el cumulo de información que tenemos del objeto a evaluar y por tanto la actitud ya sea positiva o negativa de la conducta del objeto.

Sin embargo, existen otras actitudes, que pese a carecer de un elenco amplio de creencias que las acompañan y sustentan, tienen un fuerte componente afectivo.

Dado que estas actitudes no surgen de un proceso consciente ni del cálculo previo de los beneficios y costes asociados a una determinada orientación hacia el objeto de la actitud, se considera que están basadas en el afecto.

Existen dos líneas de investigación que demuestran que la posibilidad de crear actitudes sin procesamiento consciente de información acerca del objeto. Zajonc, por su lado nos dice que el solo hecho de presentar en repetidas ocasiones a los sujetos, un objeto; crea en estos una actitud positiva hacia el objeto presentado. Este efecto es conocido como: **efecto de mera exposición**, como vemos este efecto se puede resumir en un efecto de familiaridad, esto es, **lo que nos es familiar nos resulta positivo, y no así lo desconocido** (Zajonc, 1980, pp. 161 y ss)

La otra línea es la que manejan Stroebe y Jonas (1990) y la cual se apoya en el argumento de que algunas veces la actitud hacia algún objeto se da a partir de **condicionamiento clásico**, en el ejemplo que dichos autores dan, sobre estudiantes estadounidenses residentes en Alemania, por algún tiempo y estudiantes recién llegados al país bávaro; solo difieren en su actitud hacia la cultura germana, por el hecho de que los estudiantes con mayor tiempo de residencia, culpaban de su estrés y de todo lo malo que les sucedía a la cultura del país anfitrión. Y los estudiantes recién llegados a un no mostraban ningún tipo de hostilidad hacia el país bávaro. Esto sin tomar el cúmulo de información que los estudiantes tenían del país anfitrión.

2.5 LAS ACTITUDES Y SUS FUNCIONES

Las actitudes, no son entidades estáticas e inmutables, sino por el contrario son susceptibles de cambios y van cambiando según nos vamos desarrollando dentro de un marco social específico.

Esto explica por que actitudes que en el pasado hubiéramos encontrado, no solo en contra de nuestra forma de ser; hoy en día pueden ser algo más corrientes en la toma de nuestras decisiones.

Recordemos que una actitud favorable facilita a la persona la consecución de objetivos deseables. (Smith, Bruner y White y Katz, 1960)

Como vemos, tener una actitud hacia un objeto es más funcional que no tener ninguna, ya que por este solo hecho, se tiene una orientación sobre la que esta bien y lo que esta mal con respecto al objeto.

Al igual que no ahorra tiempo y esfuerzo en el momento de una toma de decisión con respecto al objeto de la actitud.

La predicción de Fazio (1989) es que las actitudes más accesibles, aquellas que implican una asociación fuerte objeto-evaluación, será más funcionales y ayudaran más a la persona a *guiar su acción* hacia el objeto, caso contrario con las actitudes menos accesibles.

2.6 COMO ESTAN RELACIONADAS LA ACTITUD Y LA CONDUCTA

Cuando definimos una conducta en particular, normalmente podemos enunciar los siguientes factores, los cuales integran una conducta específica: una acción concreta a realizar, el objeto hacia el que se dirige la acción, el contexto en el que se desarrolla la acción y el momento en el que ocurre la acción; pero que pasa con las actitudes, ya que como hemos venido observando los factores antes descritos no determinan una actitud.

Por lo tanto solo cabe esperar relaciones entre actitudes y conductas cuando ambas está planteadas al mismo nivel de generalidad, esto según *el principio de compatibilidad*.

Esto es, no podemos pronosticar, a partir de una actitud genérica en un sujeto, su comportamiento sobre una conducta específica.

Pero cuando conocemos una **actitud específica** sobre una conducta en particular, estamos en condiciones de poder predecir la conducta de sujeto.

Por tanto vemos que la actitud hacia la conducta se considera función de las creencias conductuales que mantiene la persona. La fuerza de la creencia determina el carácter positivo o negativo de la dirección con que la persona es orientada hacia el objeto de la actitud.

Dado que es normal que una persona tenga varias creencias diferentes hacia un objeto determinado, es preciso repetir el proceso con cada una de ellas. La actitud resultante será la suma de todos los productos así obtenidos.

Sin embargo, en la conducta pueden intervenir factores diferentes a la propia actitud. Uno de esos factores es el conocido como **norma social subjetiva**, y su función es primordialmente la de llevar a cabo una **inferencia** sobre la probabilidad de que su **conducta sea aceptable** o no, para aquellas **personas cuya opinión suele tener muy en cuenta**.

Al igual que sucede con las actitudes, cada creencia normativa se multiplica por la motivación a obedecer o seguir esa opinión. Por tanto la norma social subjetiva, es el resultado de sumar todos estos productos.

La actitud mas la norma social subjetiva determinan la **intención** de la persona hacia la conducta. Se supone que la intención será un predictor más exacto de la conducta, que la actitud o la norma social por separado.

Así mismo cuando una persona ejerce una conducta basada en una intención, y que edemas de tomar en cuenta su propia orientación, también incluyan la orientación de su ambiente social mas próximo, dicha conducta se puede calificar de **razonada**.

Hay algunas conductas que no están bajo el control voluntario de las personas ejemplo tales tenemos: bajar de peso, dejar de fumar etc.

En dichas conductas percibimos un bajo control, es decir al margen de la posible actitud favorable hacia la obtención de un sobresaliente, al margen de la fuerte presión que la persona percibe en su entorno para que lo obtenga, en su intención pesará también la probabilidad subjetiva de lograrlo.

El **control percibido** se basa en las creencias de control, en función de las cuales la persona establece si posee o no las capacidades o recursos necesarios para llevar a cabo la conducta y si existen las oportunidades adecuadas.

La introducción del elemento control percibido añade un sumando a al lista propuesta por el modelo de la acción razonada.

2.7 TEORIA DE LA ACCION RAZONADA

En su formulación básica, el modelo parte de los tres componentes del concepto tradicional de actitud(cognitivo, evaluativo y conativo) y los vincula en una cadena causal. Sostiene que la mayor parte de la conducta humana esta bajo control del sujeto y que por lo tanto puede ser pronosticada a partir de la intención conductual de ejecutar un comportamiento determinado. Por su parte la intención conductual depende directamente de las actitudes, las cuales a su vez son función de las creencias (componente cognitivo) acerca de las consecuencias de la conducta en cuestión.

El concepto central de la teoría es la intención conductual, concebida como la causa primera o inmediata de la conducta y operacionalizada como el juicio probabilístico que emite un sujeto acerca de ejecutar o no un comportamiento. Sin embargo, como sucede con frecuencia que las personas ocultan celosamente sus intenciones y es realmente muy difícil descubrirlas por medios directos, el modelo contempla la posibilidad de obtener información por medios indirectos a partir de las estimaciones de dos factores de naturaleza diferente: un factor personal y un factor que refleja la influencia social. El factor personal o actitud hacia la conducta es la evaluación individual positiva o negativa de llevar a cabo una acción. El segundo factor o norma subjetiva es la percepción individual de las presiones sociales que fuerzan a realizar o no esa acción.

En consecuencia el modelo postula que la conducta esta determinada por la intención conductual y que esta a su vez se expresa por medio de las actitudes hacia la conducta y de la norma subjetiva. Estos dos componentes, por su parte se explica atendiendo a la base informativa o creencias. Puesto que las creencias representan la información presida acerca de los objetos, lo que se define en

definitiva es que la conducta esta en ultima instancia determinada por la información del sujeto.

Por tanto la **intención** es ahora la **actitud** mas la **norma subjetiva** más el **control percibido**. Con lo anterior podemos hablar de una conducta no tan solo razonada, sino también planificada. Debemos aclarar que el control percibido no es igual al **control real**, pero que es un buen índice, de los recursos y oportunidades que la persona tiene disponible para ejercer una conducta con éxito.

2.7.1 ACTITUDES

Para Fishbein y Ajzen, la actitud es un juicio evaluativo bipolar acerca de un objeto. Las actitudes se conforman a partir del repertorio de creencias salientes relativas al objeto de la actitud, que suelen ser entre cinco y nueve meses, si bien únicamente las dos o tres primeras, las de mayor fuerza, proporcionan una información útil y no redundante. En la teoría de la acción razonada, las creencias se conciben básicamente como las consecuencias que tiene al realizar una determinada conducta. Imaginemos el caso de una persona ante el dilema de comprar o no un abrigo de visón. Supongamos que para esta persona las consecuencias de comprarse dicho abrigo son las siguientes: a) reducir de una vez por todas el frío de invierno, 2) ser poseedora o poseedor de un abrigo de prestigio, 3) ser envidiada o envidiado por algunos amigos, y 4) tener menos dinero en la cuenta bancaria. Los juicios acerca de la probabilidad subjetiva de que la compra del abrigo conduzca a cada una de estas consecuencias suele estimarse sobre escalas bipolares (por ejemplo de 7 puntos, desde +3, muy probable, hasta -3 muy improbable). Si las n primeras creencias de mayor frecuencia en una muestra representativa de sujetas se consideran las creencias salientes modales de una población.

Ahora bien, las actitudes no sólo dependen de las creencias, sino también de la evaluación que la persona realiza de cada una de dichas creencias conductuales. Así, dos personas pueden creer con idéntica fuerza que si se compran el abrigo generarán en sus amistades dosis considerables de envidia, pero una de ellas

puede valorar eso muy positivamente, mientras que a la otra tal consecuencia puede resultarle sumamente desagradable. Las evaluaciones de cada una de las consecuencias conductuales suelen estimarse sobre escalas bipolares (por ejemplo de 7 puntos, desde +3, muy deseable, hasta -3, muy indeseable).

Esta forma de analizar el problema tiene la ventaja sobre la medición directa de la actitud puede explicar por qué las personas que sostienen diferentes creencias pueden mostrar las mismas actitudes, y a la inversa. La validez del planteamiento de Fishbein y Ajzen se ha demostrado calculando la correlación entre la medida directa de la actitud y el valor pronosticado para ella.

No obstante, hay que tener en cuenta que, aunque las actitudes son un componente importante de la intención conductual, la relación que guardan como ésta depende en gran medida de **su grado de generalidad**, de manera que cuando **más específica sea la actitud**, más fácil nos resultará **predecir** la intención conductual de una persona.

2.7.2 NORMA SUBJETIVA

El segundo predictor de la intención conductual es un **juicio probabilístico** acerca de lo que la mayoría **de las personas importantes para el sujeto**, es decir, sus otros significativos, piensan de la realización de una conducta determinada. La norma subjetiva puede estimarse directamente mediante una escala de probabilidad en la que se exprese la percepción que tiene el sujeto del tipo de conductas que los demás esperan que realice (o se abstenga a realizar), si bien el modelo de Fishbein y Ajzen supone que puede ser estimada indirectamente a partir de dos componentes principales: las creencias normativas y la motivación para acomodarse. Es decir, los componentes de la norma subjetiva son las creencias acerca de cómo otros grupos de personas o instituciones (a los que se denomina referentes) piensan que el sujeto debería comportarse y de la motivación del sujeto para acomodarse a las directrices de los referentes.

La norma subjetiva refleja los efectos de los factores sociales, mientras que la actitud es el exponente principal de los efectos psicológicos individuales.

La consideración de estos dos factores es uno de los mayores logros del modelo de Fishbein y Ajzen, pues relaciona dos conceptos psicosociales tradicionalmente estudiados de forma independiente.

De igual manera que la medida directa de las actitudes correlaciona altamente con la combinación de sus dos componentes, la norma subjetiva también lo hace.

El proceso de formación de las creencias normativas es menos conocido que el de las creencias conductuales, aunque se piensa que en la mayoría de los casos se trata de un proceso inferencial, bien como resultado de un razonamiento silogístico, fruto de la observación de la conducta del referente, bien a partir de la actitud percibida en él. El componente motivación para acomodarse está definido de forma provisional y admite varias interpretaciones. No obstante, el concepto alcanza el significado más completo cuando se le concibe como la tendencia general de las personas a ajustarse a las normas de un grupo o de un individuo de referencia.

La teoría de la acción razonada conceptualiza la norma subjetiva y la actitud como si fueran independientes entre sí, ignorando las relaciones que puedan existir entre ambos componentes. Sin embargo, algunos autores han mostrado la existencia de interacciones estadísticamente significativas entre actitud y norma subjetiva, y otros han cuestionado teóricamente su independencia.

2.7.3 LA INTENCIÓN CONDUCTUAL

La intención conductual es la localización de una persona en una dimensión de probabilidad subjetiva que incluye una relación entre la persona misma y alguna acción.

En esencia, la teoría de la acción razonada defiende la predicción de la intención conductual desde dos componentes, las actitudes y la norma subjetiva. La investigación empírica pone de manifiesto que las intenciones conductuales pueden ser pronosticadas con bastante exactitud tal y como especifica el modelo,

variando la importancia relativa de las actitudes y de la norma subjetiva en función de la conducta y poblaciones utilizadas.

2.7.4 CONDUCTA

El objeto último de la teoría de la acción razonada no es la predicción de la intención conductual, sino la predicción y comprensión de los determinantes de la conducta. Aquí, los resultados de la investigación demuestran que la relación entre intención y conducta no es toda lo intensa que sería de desear para realizar predicciones fiables.

En primer lugar, la correspondencia y la estabilidad. La correspondencia hace alusión a que las intenciones y la conducta deben tener el mismo grado de generalidad. La estabilidad exige que las intenciones sean constantes. En segundo lugar, si existen otras vías alternativas de acción se deben estudiar sus intenciones respectivas. En tercer lugar, las intenciones únicamente predicen los comportamientos que no requieren habilidades o capacidades especiales, ni oportunidades extraordinarias, ni la cooperación de los demás.

Por último, es también importantes establecer la distinción entre conducta y resultados conductuales, es decir, entre el comportamiento propiamente dicho y los sucesos que siguen a ese comportamiento y que dependen tanto de la habilidad del sujeto como de otros factores ajenos a él.

Cuando un objeto está fuertemente asociado a una determinada evaluación, su presencia en la situación inmediata activara dicha evaluación sin necesidad de deliberación es por parte del sujeto y producirá sesgo perceptivo, en primer lugar, y como consecuencia de ello influirá en la conducta.

El proceso consta, pues, de tres fases.

En la **primera** se produce la activación por la mera presencia del objeto.

En la **segunda**, la actitud activada actúa como filtro de la percepción del objeto en la situación inmediata y hace que dicha percepción sea consistente con la actitud.

En la **tercera**, la percepción determina la dirección y naturaleza de la conducta; como vemos el papel clave de la accesibilidad corresponde a la primera etapa. Fazio y Williams (1986).

Como vemos por un lado el modelo de la acción razonado, propuesto por Fishbein y Ajzen, el cual está basado, en la deliberación y el cálculo de las consecuencias probables a las que dará lugar la conducta, es por tanto un modelo en el cual se le exige concentración y esfuerzo al sujeto.

Por otro lado el modelo de Fazio y sus col. , subraya un proceso espontáneo que fluye de manera automática desde la definición de un determinado suceso a la conducta por medio de una percepción selectiva que la actitud activada pone en marcha.

2.8 LA TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN INFORMATIVA

La teoría de la integración informativa es una aproximación general combinatoria que tiene como fundamento el principio de que gran parte de los juicios y las decisiones humanas, incluido el juicio actitudinal, son el resultado de diversos procesos algebraicos (multiplicativos, aditivos, etc.)

Según Anderson (1971), el juicio actitudinal es la evaluación de un objeto de actitud en una dimensión específica. Estos juicios actitudinales vienen determinados por diversas creencias. En cada creencia pueden distinguirse dos parámetros: 1) un valor de escala (s), que representa la favorabilidad hacia la información (equivalente al componente c de Fishbein y Ajzen), y 2) un peso (p), que indica la importancia que tiene la información para la persona (análogo al componente e de Fishbein y Ajzen).

Además de los dos elementos mencionados, la actitud inicial es otro factor que influye en los juicios actitudinales. Por actitud inicial se entiende todo el conocimiento previo, o predisposición, que la persona tiene sobre el objeto de actitud. Esta actitud inicial también se compone de un valor de escala (que puede ser cero –esto es, neutral- cuando la persona no tiene ninguna información previa sobre el objeto de actitud) y un peso o importancia.

El modelo de Anderson ha resultado adecuado para explicar diversos efectos encontrados en los estudios sobre actitudes, especialmente en el área de mensajes persuasivos

2.9 ACTITUDES HABITOS Y CONDUCTAS

Muchas de las conductas que interesa pronosticar se presentan de manera repetida. En el ámbito de la salud, por ejemplo, que una persona decida iniciar una dieta es importante, pero lo es todavía más que la continúe. Lo mismo ocurre con dejar de fumar abandonar el consumo excesivo de alcohol o realizar ejercicio físico. En todas estas conductas es preciso distinguir la *iniciación* de la *persistencia*

Dishman (1982, en Ronis y cols. 1989), demostró que el numero de personas que iniciaban la realización de ejercicios físicos para mantener la forma ha aumentado substancialmente en los últimos años, pero no en cambio, el de quienes sigue realizándolos pasado un cierto tiempo. La evidencia cotidiana corrobora el hallazgo de Dishman, en conductas como abandono del consumo de tabaco, sustancias alcohólicas, drogas y estilos de vida perjudiciales para la salud.

La iniciación de la conducta depende de la actitud y su persistencia depende más bien del hábito. Se entiende por hábito una acción que, por haberse realizado muchas veces, se ha convertido en automática.

En su formación se pueden distinguir tres fases bien diferenciadas Anderson (1982, en Ronis y cols, 1989)

En la **fase de iniciación o declarativa**, para orientar su acción la persona utiliza una información que consta de un conjunto de hechos . Estos por si solos, son incapaces de guiar la acción y obligan a la persona a recurrir procedimientos interpretativos. En la siguiente fase , de formación estricta del hábito la información anterior deja atrás la forma declarativa y adopta la procedimental, a través del proceso de compilación de conocimiento. En esta fase, los procedimientos interpretativos ya no son necesarios .

En la ultima fase, procedimental o de perfeccionamiento, el hábito ya está formado pero sigue perfeccionándose en aspectos de ajuste y rapidez de ejecución.

Las creencias son las estructuras que contienen la información más detallada, sobre la acción. Las actitudes representan su evaluación global.

Las decisiones o intenciones constituyen una integración de actitudes y creencias . Por su parte los **hábitos** representan la información sobre la acción en forma procedimental e incluyen información sobre como llevarla a cabo. La diferencia entre decisión o intención y hábito reside en el carácter deliberado de la primera y automático del segundo.

El hábito no requiere esfuerzo consiente, puede pasar desapercibido y puede actuar al mismo tiempo que otros procesos.

El papel del hábito parece ser el de reducir la relación entre actitud y conducta cuando esta última se incrementa, por tanto, la relación entre actitud y conducta.

III REPRESENTACION SOCIAL

3.1 DEFINICION.

“Las representaciones sociales circulan se cruzan y se cristalizan sin cesar a través de la palabra, un gesto un reencuentro, en nuestro universo cotidiano.

Ellas corresponden de una parte a la sustancia simbólica que entra en la elaboración y de otra parte a la practica que produce la dicha sustancia, todo como la ciencia o los mitos corresponden a una practica científica y mítica.”

Estas son las representaciones sociales para Moscovici, autor de dicha noción, que en 1961 con sus tesis doctoral El psicoanálisis, su imagen y su publico, las define del mismo modo que establece la especificidad de los fenómenos representativos en las sociedades contemporáneas que caracterizan el constante cambio y comunicación, el desarrollo de la ciencia, la pluralidad y la movilidad social.

Para Jodelet (1989), las representaciones sociales son “fenómenos complejos, activos que están presentes en la vida social. Dentro de la noción se encuentran elementos informativos cognitivos, ideológicos, normativos, creencias, valores, actitudes, opiniones e imágenes, todos organizando la realidad.

En si la definición sobre la cual coincide un amplio numero de investigadores de las representaciones sociales es: una forma de conocimiento socialmente elaborada y compartida, que tiene un objetivo practico y concurrente en la construcción de una realidad común en un conjunto social

También se le ha definido como un “saber de sentido común” “ un saber ingenuo”, natural que se le equipara con el conocimiento científico en la medida en que es

importante para la vida social. También se le conoce como "un sistema de interpretación que rige nuestra relación con el mundo y con los otros, orientando y organizando las conductas y las comunicaciones sociales. Para tal efecto interviniendo procesos como la difusión, la asimilación de conocimientos, el desarrollo individual y colectivo, identidades personales y sociales, la expresión de grupos y transformaciones sociales.

Podemos decir que representar o representarse corresponde a un acto de pensamiento por el cual un sujeto se relaciona con un objeto (persona, objeto, acontecimiento material, psíquico, social, una idea, puede ser imaginario o mítico, pero necesario. No hay representación sin objeto Jodelet (1989).

Abric y Flament (1976-1984), apuntan que las representaciones sociales son conjuntos sociocognitivos, organizados de manera específica y regidos por reglas de funcionamiento que le son propias, en ese sentido, la comprensión de los mecanismos de intervención de las representaciones en las prácticas sociales suponen entonces que sea conocida la organización interna de la representación. Bajo este enfoque, resulta necesario aclarar que las representaciones no son exclusivamente cognitivas, también son sociales.

3.2 LAS REPRESENTACIONES SOCIALES CONCEPTOS CLASICOS.

La teoría de la representación social es importante, específicamente para la Psicología social, por su interés en el análisis de los fenómenos colectivos y la forma en la que el pensamiento lo percibe. Debemos tener presente que es ante todo un proceso de re-construcción de la realidad. Es por ello que las representaciones sociales tienen necesariamente un contexto sociocultural determinado .

Entre las principales características de las representaciones sociales encontramos:

- El carácter social de su génesis

- Son compartidas y distribuidas dentro de un grupo
- Tiene una estructura interna

Las representaciones sociales son impredecibles en la vida cotidiana, son más significantes que los procesos cognitivos; Moscovici, es quien verdaderamente instaure el campo para el estudio de las representaciones sociales y a diferencia de Durkheim concibe la noción como algo dinámico, en constante cambio y evolución, que a su paso constituyen:

- Imágenes conceptos y símbolos que los individuos construyen juntos en grupos a fin de evaluar personas, cosas o entidades invisibles
- Existen por mas que sirvan, circulen y tomen distintas formas en la memoria.
- Son sociales, pero vividas psicológicamente en tres aspectos:
 - Un aspecto neutro que no pertenece a nadie
 - Una representación del otro que pertenece a un líder, o una comunidad.
 - Una representación personal pero vivida afectivamente

Algunos elementos que señalan la importancia de la teoría de la representación citados por Jodelet son:

- La representación social es siempre una representación de algo (objeto) o de alguien (sujeto).
- La representación social mantiene con el objeto una relación de simbolización y de interpretación, lo que lo traduce en significaciones, que traen como resultado una construcción por parte de los sujetos.
- La representación social es una forma de conocer
- La representación social determina las practicas y funciones sociales.

3.3 PROCESOS DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

Moscovici (1961), identifica dos procesos a partir de los cuales se elabora una representación de un objeto social determinado, ambos aspectos se conjugan para hacer inteligible una realidad, transformandola además en algo practico y funcional.

3.3.1 OBJETIVACION.

Es el proceso a través de cual los sujetos establecen como real un esquema conceptual, duplican una imagen con una contraportada material. En otras palabras es un mecanismo que permite que los elementos abstractos se traduzcan a imágenes concretas.

La **naturalización** y **clasificación**, son dos operaciones esenciales de la objetivación. Constituye el verdadero núcleo de la representación social Moscovici (1976).

- 1) **CLASIFICACIÓN**, separa elementos de estos atributos para poder conservarlos en un esquema más general. Selecciona y descontextualiza entidades de manera que las transforma en tratables.
- 2) **NATURALIZACIÓN**, la cual enriquece la gama de seres atribuidos a la persona, concretiza los elementos figurativos en elementos reales. Hace que algo extraño, pase a ser familiar.

3.3.2 ANCLAJE

A través de este proceso, la sociedad cambia al objeto social por un instrumento del que puede disponer, es decir, un objeto nuevo, desconocido es evaluado y clasificado por los sujetos transformándolo en algo conocido, quizá distorsionado pero lo hace familiar.

Es un proceso demasiado importante porque refleja la identidad de los individuos y de los grupos, respecto de lo que han seleccionado como esencial del objeto social a representar en cuestión poniendo en juego intereses y valores provenientes de los grupos de pertenencia de los sujetos, dependiendo de esto los sujetos rechazan o no determinada información. Es por así decirlo, un mecanismo de diferenciación e identificación haciendo mas significativo y familiar el objeto social, ordenando el entorno y haciéndolo mas comprensible. Fija la representación social a la realidad, es funcional y desempeña un rol regulador en las interacciones grupales, pues mediante una atribución de sentido el objeto se reelabora en la representación social y se enraíza en las relaciones intergrupales. Jodelet(1984)

3.4 LAS REPRESENTACIONES SOCIALES Y SU FUNCION

La principal función de las representaciones sociales radica, como su autor señala, en explicar la consistencia e identidad de los grupos a lo largo del tiempo, permitiendo comprender su carácter evolutivo, dando cabida a los procesos de comparación social tan importante en la vida de los sujetos .

Una función mas de la teoría es orientar el discurso y las practicas, a través de la comunicación, medio difusor de los conocimientos científicos o cotidianos.

La función justificadora permite justificar las tomas de posición y los comportamientos, ante sus compañeros de grupo.

Y por ultimo tenemos la función de saber, comprender y explicar la realidad, a través de la integración de conocimientos, haciéndolos accesibles y comprensibles a los sujetos.

3.5 LAS REPRESENTACIONES SOCIALES Y LA COMUNICACIÓN.

A través de la conversación cotidiana en los grupos, sea esta divergente o no las representaciones sociales se establecen Moscovici(1981)

Moscovici señala que la comunicación social es importante en la elaboración de representaciones sociales porque:

Juega un papel importante en los cambios e interacciones sociales

R emite a los fenómenos de influencia y de pertenencia sociales decisivos en la elaboración de sistemas intelectuales y de sus formas

La comunicación social entendida como generadora de representaciones sociales y en su seno brindando de significación a las mismas, se encuentra determinada por sus dos componentes. Abric(1994)

- 1) EL CONTEXTO DISCURSIVO, es decir la naturaleza de las condiciones de producción del discurso a partir de lo cual se formula una representación. a trves de las producciones discursivas se transmiten y generan representaciones
- 2) EL CONTEXTO SOCIAL, implica el ambiente social e ideológico en el que se gestan las representaciones.

3.6 TEORIA DEL NUCLEO CENTRAL.

La teoría del núcleo central es desarrollada por J.C. Abric (1976-1984).

El autor plantea que la representación social de un objeto se encuentra organizada alrededor de un núcleo central y es precisamente este núcleo el que brinda la coherencia, lógica interna y el significado.

A partir de los elementos centrales se interpreta y se evalúa positiva o negativamente un objeto representacional.

El núcleo central de una representación constituye el aspecto estático si así puede llamarse, lo cual no decreta que en un momento dado no pueda ser modificado, incluso radicalmente. Cuando el núcleo central se ve amenazado por un cambio, puede alterarse completamente la representación, tanto en significados como en estructura. Al brindar de una cierta estabilidad y coherencia a la representación, asegura la perennidad de la misma.

El núcleo central está determinado por la naturaleza del objeto y por la relación que mantiene el sujeto con el objeto de representación, además por los sistemas de normas y valores sociales que forman el contexto.

Según la naturaleza del objeto y la finalidad de la situación podemos encontrar dos dimensiones que estructuran el núcleo central.

- **Dimensión funcional**, que hace alusión al funcionamiento o finalidad operativa del objeto en cuestión
- **Dimensión normativa**, que trata a las dimensiones socio- afectivas, sociales o ideológicas, pudiendo tratarse de una actitud, estereotipo o norma

Dentro de la teoría del núcleo central encontramos un segundo componente fundamental, *el sistema periférico*, que se conforma de manera mas individualizada y contextualizada. Permite una adaptación, una diferenciación e interpretación propias a cada individuo, debido a que surgen de las experiencias cotidianas personales.

El sistema periférico es más flexible y sirve como protección al núcleo, integrando informaciones.

El sistema periférico tiene dos funciones.

- 1) **De concretización**, que depende del contexto, como resultado del anclaje, proceso que permite concretizar el objeto extraño en familiar.
- 2) **De regulación**, la cual permite que entren en la representación nuevas informaciones, en un primer momento solo a la periferia, integrándose estos elementos con una menor importancia o bien, reinterpretandolos de tal manera que no choquen con la idea inicial o dándoles un carácter de excepción.

Flament (1987), define dos tipos de representaciones sociales, enmarcadas dentro del marco de la teoría del núcleo central:

- **Las representaciones autónomas**, en donde el principio organizador se sitúa a nivel del objeto mismo.
- **Las representaciones no autónomas**, en las cuales el núcleo central se sitúa fuera del objeto mismo, dentro de una representación más global, dentro de la cual el objeto esta integrado.

Abric y Flament, dotan a las representaciones sociales de dos componentes básicos:

- 1) **Componente cognitivo**, al ser generadas por los individuos, toda representación tiene un aspecto psicológico en este sentido, se encuentra sometido a las reglas que rigen los procesos cognitivos
- 2) **Componente social**, ya que todo proceso cognitivo se encuentra determinado por condiciones sociales dentro de las cuales se elabora o se trasmite.

En estos términos, debemos ver a las representaciones sociales como construcciones sociocognitivas

IV . METODOLOGIA

4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

¿Cuál es la actitud de los taxistas del sitio 300 hacia el ahorro?

Variable Independiente	Variable Dependiente
Edad	Actitud favorable al ahorro
Antigüedad en el sitio	Actitud desfavorable al ahorro
Grupo de pertenencia	

4.2 OBJETIVOS.

Establecer en que dimensiones actitudinales encuentra mayor eco el concepto de ahorro, para los taxistas del sitio 300.

Identificar los puntos centrales de cada dimensión con respecto al ahorro

Conocer los pro y contras que tienen los acerca del ahorro

Establecer las conductas a favor o en contra, que tienen los taxistas del sitio 300 hacia el ahorro

Identificar si hay una afectividad por parte de los taxistas del sitio 300 hacia el ahorro

4.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

¿Cuál es la dimensión actitudinal que se ve mas impactada por el ahorro?

¿Se siguen patrones similares de actitud en todos los taxistas?

¿Influye la edad al momento de evaluar el concepto ahorro?

¿Consideran positivo el habito de ahorrar los taxistas del sitio 300?

4.4 HIPOTESIS

HO: Existe una actitud favorable hacia el ahorro por parte de los taxistas del sitio 300.

HA: No existe una actitud favorable hacia el ahorro por parte de los taxistas del sitio 300

HO: La dimensión actitudinal que más encuentra eco por parte de el taxista hacia el ahorro es la afectiva.

HA: No es la dimensión afectiva la que mas eco tienen en los taxistas del sitio 300, respecto al ahorro.

HO: Existen diferencias actitudinales significativas entre los taxistas con respecto al ahorro

HA: No existen diferencias actitudinales significativas entre los taxistas con respecto al ahorro

4.5 POBLACION

Para llevar a cabo la presente investigación se tomo como población de estudio a los choferes del sitio 300 de la ciudad de México.

Ubicado al fondo del ala izquierda del aeropuerto de la cd de México

Se realizara un estudio comparativo entre choferes, los cuales serán diferenciados por, su grupo de pertenencia y su antigüedad..

4.6 TIPO DE ESTUDIO

Debido a las características propuestas para la realización del presente estudio, el tipo de investigación es de corte exploratorio.

4.7 APARATOS O INSTRUMENTOS

Metodologicamente se trabajara con 90 sujetos, 60 hombres pertenecientes al grupo del cordón y 30 hombres pertenecientes al grupo de la noche.

Dicho sujetos trabajan todos como choferes en el sitio 300 de aeropuerto.

El tipo de muestra de muestra utilizada fue probalística no intencional por tratarse de un estudio exploratorio.

El trabajo de recolección y tratamiento de los datos incluye tres fases

1) ASOCIACIÓN LIBRE

La asociación libre es una técnica de recolección de datos que consiste en que a través de una palabra " inductora " en este caso " ahorro " los sujetos expresen, de manera espontanea los términos o palabras " inducidas " que a su juicio tengan relación con el termino citado.

El uso de esta técnica es importante para la teoría de las representaciones sociales ya que permite acercarnos al núcleo central de una representación, ya que nos permite conocer los elementos que para los sujetos son los mas representativos de cada objeto; por que como sabemos los sujetos realizan un gran esfuerzo cognitivo al categorizar, discriminar y seleccionar de entre todas las posibles respuestas que tengan significado para el sujeto.

Lo interesante de esta técnica es que permite que salgan de un nivel latente a uno manifiesto los conceptos de mayor significado para las personas respecto de un objeto dado.

2. ANALISIS DE SIMILITUD (ANASIM)

El análisis de similitud es un conjunto de técnicas que buscan desatar las relaciones complicadas que existen entre los elementos de un conjunto dado; se supone que existen entre los elementos relaciones estructurales de parecido, de similitud o de proximidad que podemos observar por medio de esta técnica. Es a través de los grafos valuados de similitud que conoceremos la estructura de una representación.

3.CUESTIONARIO LIKERT

A partir de los resultados de los arboles de la técnica anterior, se iniciara la construcción de una escala Likert, la cual, se construye normalmente a partir de 60 o 70 ítems, los cuales son evaluados por medio de una T de student, esto con la intención de discriminar ítems, de tal forma que nos quedemos tan solo con 25 o 30, los cuales una vez confiabilizados, procedemos a aplicarlo.

En esta ocasión y partiendo de la teoría de las representaciones, la cual nos dice que a tras de una representación, hay varios factores y entre estos están las actitudes, procederemos a estructurar el cuestionario Likert, a partir de los resultados de la estructuración de los arboles obtenidos por la técnica de análisis de similitud.

4.8 PROCEDIMIENTO

Se aplicara a 30 sujetos la técnica de asociación libre (15 sujetos del grupo del cordón, y 15 sujetos del grupo de la noche) a los cuales se les pedirá mencionar 10 palabras inducidas. Se obtiene un total de 300 palabras o términos los cuales se analizaran por separado por los sujetos del grupo de la noche, y para los sujetos del grupo del cordón.

De estos términos se seleccionaran aquellos que sean sinónimos o semánticamente cercanos, y se procede a sacar su frecuencia.

Se procede a la creación de lo que se conoce como " cuestionario de caracterización" ya que resulta necesario conocer, si efectivamente los términos dados por los sujetos a través de la técnica por asociación libre pertenecen al núcleo central de una representación, además de conocer aquellos elementos que dan forma y contextualizan a la misma, funcionando como defensa, estos son los elementos periféricos.

Para la construcción del cuestionario de caracterización se utilizan los términos obtenidos por la técnica de asociación libre, solo aquellos que:

- **Tengan un alto número de frecuencia.**
- **Puedan poseer un gran significado en la articulación de la representación.**

Una vez echo esto se procede a elegir 20 términos que cumplan con los requisitos antes citados.

Con los 20 términos ya elegidos se crea el cuestionario de caracterización de 4x4, en el cual se le pide a los sujetos hacer una serie de elecciones por paquetes.

Dicho cuestionario será calificado de acuerdo a las respuestas y los valores serán de -2 a 2.

Posteriormente se procede a la creación de los grafos valuados de similitud o arboles máximos, además de los cliques máximos para cada grupo (cordón o noche).

Los arboles máximos muestran la estructura total de cada representación y la manera en que se acomodan los términos, mostrando sus relaciones de proximidad o exclusión a través de estas figuras, vemos en su totalidad los elementos que estructuran una representación social.

A través de los arboles máximos identificaremos la formación de los elementos en bloques, un bloque característico de la representación y un bloque no característico de la representación.

Los cliques máximos señalan los elementos con mayor número de relaciones, es en este sentido los más importantes dentro de una representación, los elementos que probablemente configuran el núcleo central de las representaciones.

V. RESULTADOS

5.1 MAPEO, ESTRUCTURACION DEL AHORRO, A PARTIR DEL ANALISIS DE CONTENIDO DE LAS ENTREVISTAS Y LA ASOCIACION LIBRE.*

TABLA I

COMO SE PIENSA QUE DEBE SER EL AHORRO	QUE PROPORCIONA EL AHORRO	QUE SE DEBE HACER PARA AHORRAR	QUIENES AHORRAN	COMO SE PERCIBE EL AHORRO
HABITO 5 BASE FORMA MANERA	SEGURIDAD 5 ESTABILIDAD PROSPERIDAD SOLUCION	AGUANTARTE 6 CUIDAR ECONOMIZAR 4 COMPRAR O GASTAR 5	UNO MISMO PERSONAS GENTES OTROS	DINERO 10 ECONOMIA FINANZAS INGRESOS
PATRON PROMOCIONES	TRANQUILIDAD DESARROLLO PERSONAL MAYOR ESTABILIDAD	MODERARSE NO DEROCHAR NO GASTAR	AMISTADES CASADOS FAMILIA	INTERESES SUELDO TRABAJO 8
SINONIMO	ARMONIA BIENESTAR CONFIANZA 5 FELICIDAD	RESERVA RESTRINGIRSE		AFORE BANCO 6 CAJA CAPITAL CUENTAS INVERSION
ENFASIS ENTUSIASMO FUNDAMENTAL IMPORTANTE INDISPENSABLE	ESPERANZA	CUMPLIR COMPROMISO CONSTANCIA 3 DISCIPLINA 7		LIQUIDEZ PAIS SAR
NECESARIO PRECISO REQUERIMOS		ESFUERZO PERSEVERANCIA PROPOSITO		SOLVENCIA
CULTURAL		RESPONSABILIDAD SERIEDAD		TARJETAS
HUMANO MENTAL SOCIAL		TRABAJAR 8		VENTA
		HONRADEZ INTEGRO JUSTO GUARDAR		NIVEL MEJOR ESTATUS
				COLCHON RESERVA TENER ALGO SEGURO

* VER ANEXO I-II

Estructuración del ahorro a partir del análisis de contenido de las entrevistas y la asociación libre

TABLA II

EN QUE TE AYUDA EL AHORRO	CUALES SON LAS LIMITACIONES DEL AHORRO	QUE SE DEBE HACER UNA VEZ QUE SE AHORRO	EN QUE TIEMPO SE AHORRA	MATERIALMENTE EL AHORRO NOS PROPORCIONA
MEJORAMIENTO 5 CRECIMIENTO DESARROLLAR FORMAR	AVARICIA 6 CODICIA MEZQUINO NO DAR	APROVECHARLO INVERTIRLO MULTIPLICAS APLICAR	CORTO PLAZO FUTURO 7 TIEMPO 3 UN BUEN FUTURO VIDA	CASA 2 CINE 3 COCHE DIVERSIONES 5
LOGRAR 3 PRODUCTIVIDAD PLANES	QUEDARME CON TODO RETENER	ADMINISTRACION ORGANIZACIÓN ENSEÑANZA ENTENDER		LUJOS
FACILIDAD OPORTUNIDADES PERMITE PODER POSIBLE SACARTE SALGA	DIFICIL DE APRENDER DIFICIL IMPOSIBLE	PATRON DE VIDA PRESUPUESTO SE APRENDE	ACTUALIDAD AMBITO	MEDICO ROPA 4 TIANGUIS
BENEFICIO CONVENIENTE GRATIFICACION	PESIMISMO 5 NO ALCANZA		ANTES MOMENTO OCASIONES SITUACIONES A VECES	TIENDAS VESTIR MATRIMONIO DESCANSO PLACERES SATISFACCION VACACIONES 6 ALIMENTACION
OBTENER SUPERACION ACRECENTAR	GASTOS 2 ABSTENERSE			COMPRAS ESTUDIO
PROSPERAR SOLVENTAR 2	COMER MENOS DIFICIL DE LLEVAR A CABO PRESUNCION TRISTESA VICIO 5			
APUROS BRONCAS CONTRATIEMPO 6 IMPREVISTOS PROBLEMAS				
PREVENIR PRECAUCION NECESIDADES				

5.2 ESTRUCTURACION DEL CUESTIONARIO DE CARACTERIZACION

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA ESTUDIO DE OPINION

I. Escriba con sus propias palabras lo que para usted es el **AHORRO**.

A continuación encontrará una lista de 20 palabras, que en otras investigaciones han definido lo que es el **AHORRO**. Por favor, léalas con detenimiento y siga las instrucciones de cada sección

- | | | | |
|---------------|---------------------|-------------------------|-----------------------|
| 1. TRABAJO | 6. DISCIPLINA | 11. SEGURIDAD | 16. ECONOMIZAR |
| 2. PESIMISMO | 7. MEZQUINO | 12. DIFICIL DE APRENDER | 17. QUEDARME CON TODO |
| 3. FUTURO | 8. COMPRAR O GASTAR | 13. CONFIANZA | 18. BANCO |
| 4. DINERO | 9. CONTRATIEMPO | 14. VICIO | 19. AGUANTARTE |
| 5. NO ALCANZA | 10. MEJORAMIENTO | 15. HABITO | 20. AVARICIA |

I. Elija de la lista anterior, las ocho palabras que de acuerdo a su criterio, **son representativas (+)** Del **AHORRO**

II. De las ocho palabras que eligió, seleccione las cuatro **más (++) importantes** para definir el **AHORRO**

III. Ahora elija de las doce palabras que sobran, otras ocho palabras que de acuerdo a su opinión **no son representativas (-)** del **AHORRO**

IV. Para finalizar, de estas últimas ocho palabras que se eligió como no características, seleccione cuatro aún **menos (- -) importantes** para definir el **AHORRO**.

SEXO (F) (M)

5.3 MATRIZES DE LAS ARISTAS DE LOS GRUPOS CORDON, NOCHE Y TOTAL

ARISTAS DEL GRUPO "CORDON"

1																			
2	.20																		
3	.13	.30																	
4	.67	.17	.20																
5	.37	.63	.10	.03															
6	.33	.20	.60	.23	.13														
7	.23	.43	.33	.60	.50	.13													
8	.17	.30	.33	.50	.37	.37													
9	.33	.40	.50	.20	.23	.13	.37	.17											
10	.43	.63	.17	.50	.30	.23	.67	.23	.50										
11	.17	.40	.30	.40	.27	.57	.17	.30	.33	.37									
12	.23	.53	.43	.37	.23	.40	.27	.40	.10	.23	.47								
13	.10	.17	.33	.33	.30	.23	.40	.13	.27	.03	.40	.43							
14	.30	.10	.17	.30	.20	.40	.27	.57	.20	.20	.50	.40	.63						
15	.13	.50	.57	.30	.30	.37	.07	.37	.57	.17	.13	.13	.37	.10					
16	.27	.30	.40	.10	.23	.47	.10	.23	.27	.33	.27	.33	.60	.37	.17				
17	.20	.43	.33	.20	.57	.27	.20	.37	.30	.17	.17	.37	.40	.50	.40	.50			
18	.77	.07	.33	.40	.23	.13	.17	.23	.50	.33	.30	.47	.27	.27	.33	.37	.13		
19	.40	.23	.30	.27	.53	.67	.47	.43	.10	.20	.20	.07	.37	.20	.57	.37	.13	.20	
20	.47	.10	.27	.13	.57	.23	.27	.17	.53	.30	.30	.13	.23	.33	.47	.33	.57	.40	.20

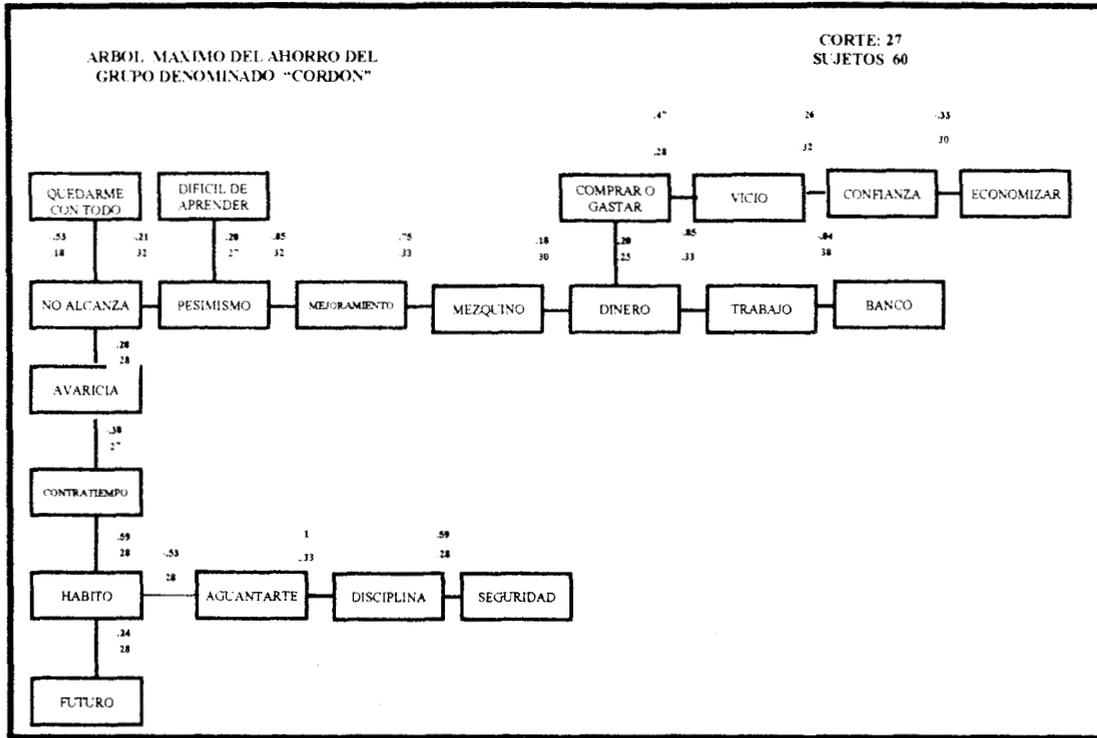
MATRIZ DE LAS ARISTAS DEL GRUPO DE LA "NOCHE"

1																			
2	.07																		
3	.02	.06																	
4	.08	.03	.05																
5	.15	.12	.05	.00															
6	.13	.03	.08	.15	.02														
7	.00	.06	.08	.15	.07	.07													
8	.03	.08	.08	.15	.06	.06	.12												
9	.12	.13	.12	.05	.05	.02	.08	.05											
10	.07	.15	.03	.10	.03	.10	.08	.08	.13										
11	.03	.13	.17	.05	.07	.08	.02	.07	.12	.18									
12	.13	.13	.13	.07	.17	.08	.05	.05	.02	.00	.03								
13	.03	.03	.12	.05	.06	.08	.13	.07	.10	.05	.05	.10							
14	.12	.03	.07	.08	.05	.13	.13	.13	.05	.08	.12	.05	.07						
15	.05	.13	.08	.12	.07	.02	.08	.13	.15	.02	.05	.02	.07	.03					
16	.08	.07	.07	.07	.07	.17	.02	.05	.03	.15	.10	.10	.12	.12	.02				
17	.06	.10	.07	.02	.17	.05	.12	.07	.10	.02	.02	.10	.08	.08	.10	.08			
18	.16	.08	.12	.10	.05	.05	.02	.07	.03	.15	.07	.22	.10	.07	.07	.05	.03		
19	.12	.02	.05	.12	.12	.18	.20	.07	.05	.03	.05	.02	.13	.05	.05	.12	.08	.00	
20	.07	.05	.07	.07	.17	.05	.03	.05	.10	.03	.05	.08	.07	.08	.20	.03	.17	.08	.05

MATRIZ DE LAS ARISTAS DE L TOTAL

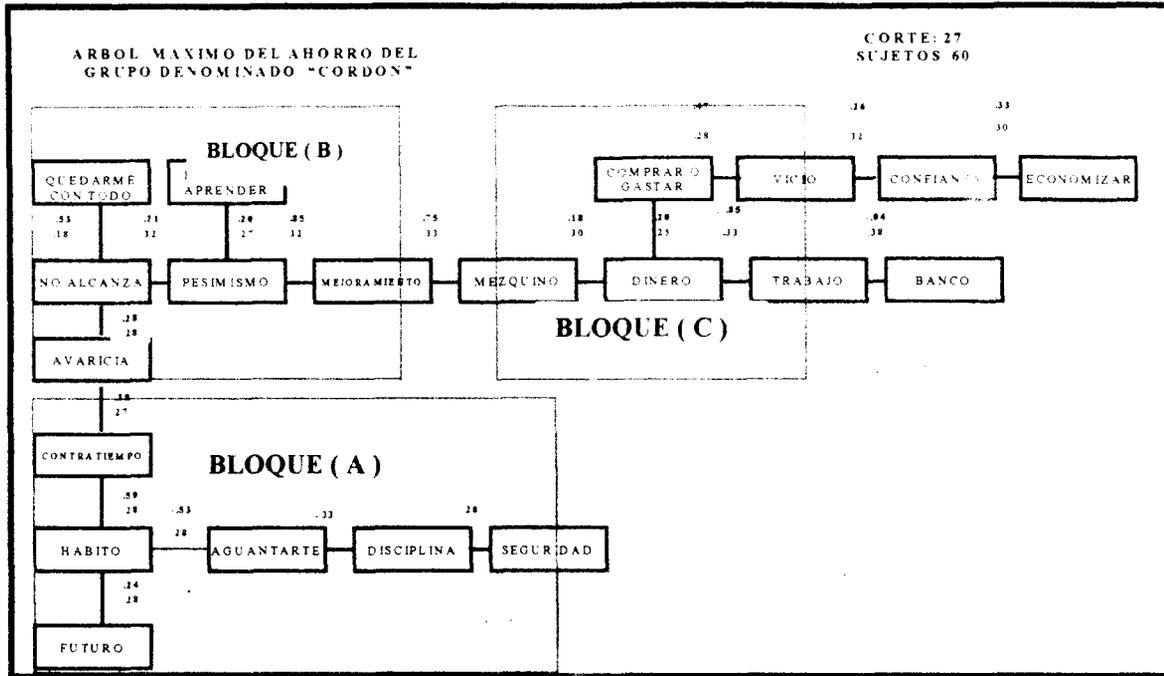
1																			
2	.11																		
3	.06	.13																	
4	.28	.08	.10																
5	.22	.29	.07	.01															
6	.20	.09	.22	.18	.06														
7	.08	.18	.17	.30	.21	.09													
8	.08	.16	.17	.27	.16	.16	.20												
9	.19	.22	.24	.10	.11	.06	.18	.09											
10	.19	.31	.08	.23	.12	.14	.28	.13	.26										
11	.08	.22	.21	.17	.13	.24	.07	.14	.19	.24									
12	.17	.27	.23	.17	.19	.19	.12	.17	.04	.08	.18								
13	.06	.08	.19	.14	.13	.13	.22	.09	.16	.04	.17	.21							
14	.18	.06	.10	.16	.10	.22	.18	.28	.10	.12	.24	.17	.26						
15	.08	.26	.24	.18	.14	.13	.08	.21	.29	.07	.08	.06	.17	.06					
16	.14	.14	.18	.08	.12	.27	.04	.11	.11	.21	.16	.18	.28	.20	.07				
17	.10	.21	.16	.08	.30	.2	.14	.17	.17	.07	.07	.19	.19	.22	.20	.22			
18	.36	.08	.19	.20	.11	.08	.07	.12	.19	.21	.14	.30	.16	.13	.16	.16	.07		
19	.21	.09	.13	.17	.26	.34	.29	.19	.07	.09	.10	.03	.21	.10	.22	.20	.10	.07	
20	.20	.07	.13	.09	.30	.11	.11	.09	.24	.12	.13	.10	.12	.17	.29	.13	.30	.19	.10

ACTITUD HACIA EL AHORRO



NOTA: Los arboles anteriores se construyeron a partir de los pares ordenados de los índices de similitud de las matrices antes presentadas Ver anexo IV.

5.5 DESCRIPCION DEL ARBOL DEL GRUPO CORDON



BLOQUE (A)

El siguiente termino que vamos a analizar , será HABITO, el cual esta ligado a los términos FUTURO Y AGUANTARTE, de esta relación inferimos que el ahorro es visto como un habito el cual siempre se visualiza hacia el futuro , donde la relación HABITO--AGUANTARTE por su I.V.(-.53), no aparece como representativo , observemos que los términos DISCIPLINA---SEGURIDAD son considerados como representativos del ahorro para este grupo. Otra relación importante es la de HABITO---CONTRATIEMPO, en la que vemos un I.V. (.59), lo cual lo hace una relación representativo.

Con lo anterior vemos que el ahorro, es quizá solo útil para cuando tenemos un contratiempo.

BLOQUE (B)

Tomando en cuenta que la palabra NO ALCANZA, en este caso funciona como un núcleo, el cual es el eje de los términos PESIMISMO y AVARICIA, observamos que la inferencia de dicha relación, esta dada hacia las limitaciones del ahorro, haciendo hincapié en los I.V. de las relaciones NO ALCANZA---PESIMISMO (-.21) y para NO ALCANZA---AVARICIA (.28), lo cual nos indica que el pesimismo NO es representativo para este grupo denominado "cordón"; no igual sucede con la avaricia, la cual se coloca como una limitación representativa de ahorro para este grupo.

BLOQUE (C)

Posteriormente fue analizado el DINERO , el cual esta relacionado con los términos MEZQUINO - TRABAJO COMPRAR O GASTAR, dichos términos inferen en forma cuantitativa al ahorro ,es decir como una forma de acumulación de capital , la cual también es descrita como una limitación , ya que catalogan dicha acción como algo mezquino. Esta idea es representativa del ahorro para este grupo.

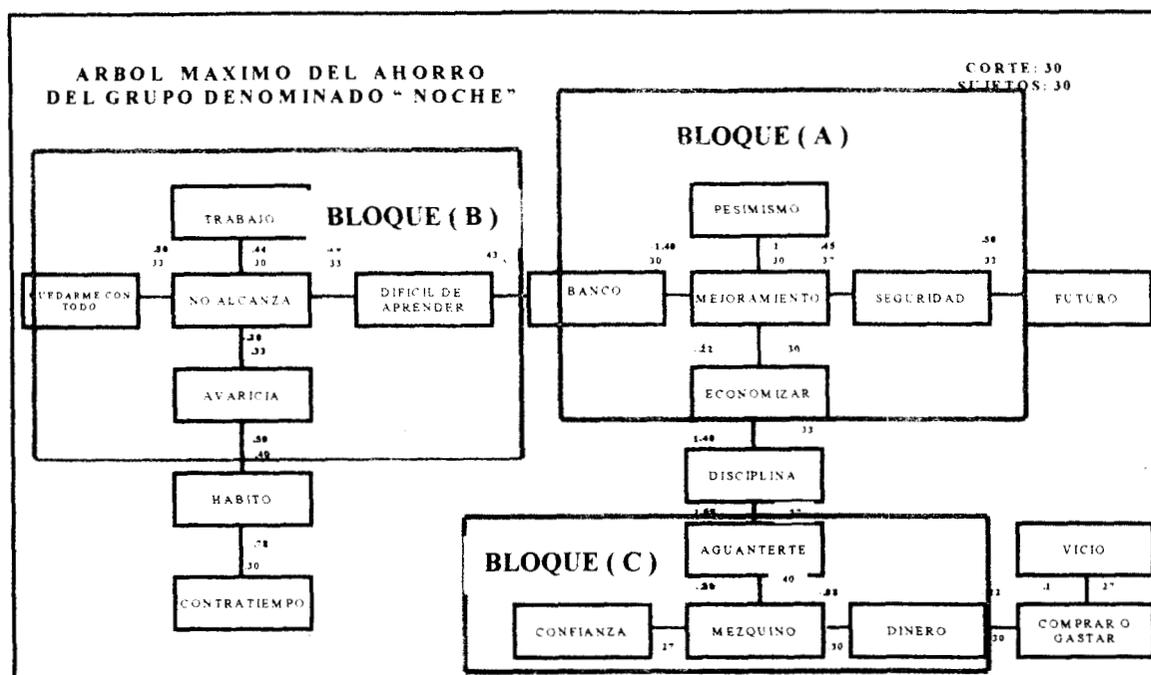
Por su lado el trabajo es otra forma de percibir al ahorro , aunque este no sea representativo del ahorro.

De igual manera vemos la relación COMPRAR O GASTAR - dinero es decir otra forma de concebir el ahorro , la cual es representativa , aunque el índice de similitud hable de una baja coocurrencia.

Los términos QUEDARME CON TODO-DIFICIL DE APRENDER, vemos que por su bajo índice de similitud quedan fuera de los bloques , pero además debemos observar que los dos términos también hablan de las limitaciones del ahorro , aunque estos no sean representativos del ahorro para este grupo.

Por ultimo vemos un bloque integrado por VICIO-ECONOMIZAR-CONFIANZA, los cuales son vistos como una limitación, una acción y un beneficio respectivamente, de los cuales solo la relación VICIO-COMPRAR O GASTAR es representativa del ahorro para el grupo.

5.6 DESCRIPCION DEL ARBOL DEL AHORRO DEL GRUPO NOCHE



BLOQUE (A)

Analizando este núcleo formado por MEJORAMIENTO, el cual se encuentra relacionado por los términos BANCO-ECONOMIZAR-SEGURIDAD-PESIMISMO, dichos términos se infieren como una forma de percibir al ahorro en el caso de MEJORAMIENTO-BANCO, dicha relación tiene un I.V.(-1.40), lo cual indica que la relación no es representativa del ahorro para el grupo, el termino Economizar nos habla de una acción, la cual por su I.V.(-.22), vemos que nos es representativa. Por su parte el termino SEGURIDAD, infiere un beneficio por parte del ahorro el cual por I.V.(-.45), tampoco es representativo del ahorro para el grupo. Por ultimo el termino PESIMISMO lo encontramos con un I.V.de (1) lo cual no indica que es representativo del ahorro para este grupo , además de esta relación se desprende una cuasi explicación de las relaciones anteriores, ya que como vemos la connotación negativa que se tiene del ahorro, sigue siendo el eje de las creencias acerca del ahorro por parte del grupo NOCHE.

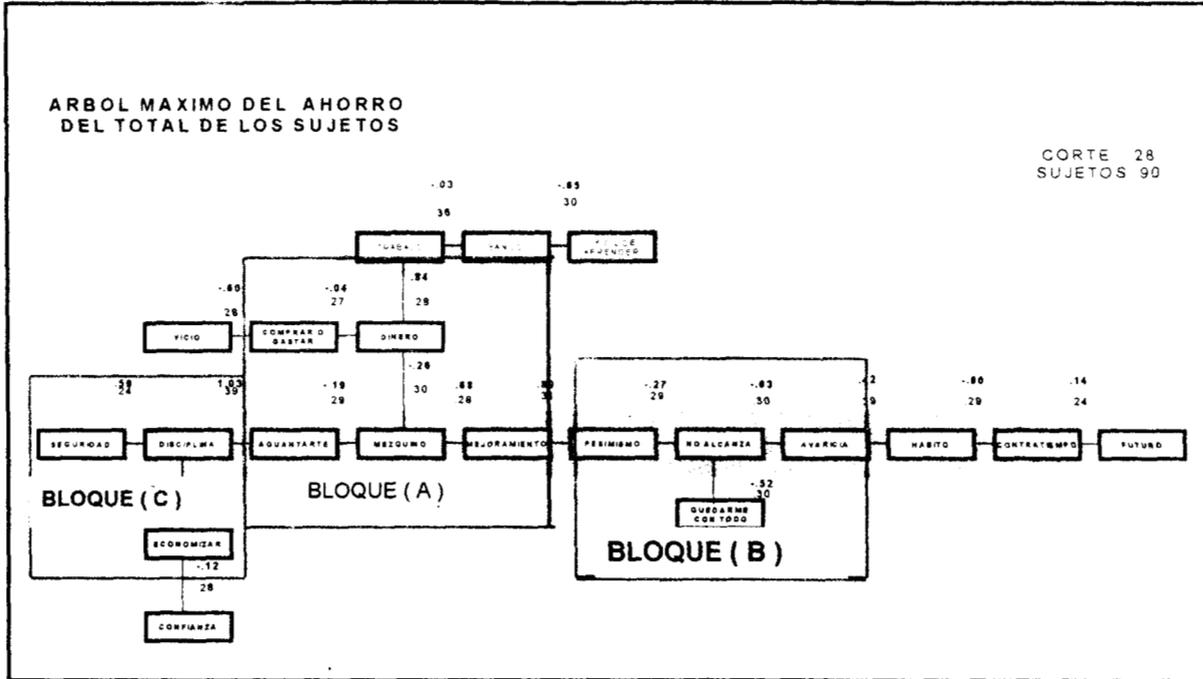
BLOQUE (B)

Analizando este núcleo formado por el termino NO ALCANZA, el cual esta relacionado con TRABAJO-QUEDARME CONT-DIFICIL DE APRENDER-AVARICIA, como vemos, las términos anteriores a excepción de TRABAJO, infieren limitaciones del ahorro, y aunque sus índices de similitud son consistentes , sus I.V. son negativos por lo cual dichas relaciones no se pueden considerar representativas del ahorro para este grupo. Por su parte el termino TRABAJO, infiere una forma de percibir el ahorro, el cual por su I.V.(.44), es representativo del ahorro para el grupo de taxistas denominados NOCHE

BLOQUE (C)

El siguiente núcleo esta formado por el termino MEZQUINO, EL CUAL ESTA RODEADO POR LOS TERMINOS AGUANTARTE-CONFIANZA-DINERO, los cuales describen al ahorro por sus limitaciones, sus beneficios y por la forma en como se percibe el ahorro. La relación CONFIANZA-MEZQUINO nos llama la atención por que habla de una limitación y un beneficio a la vez, lo cual se puede traducir para este grupo como que , si se puede obtener algún beneficio del ahorro pese a sus limitaciones , quizá necesiten conocer mas acerca del ahorro. Además esta relación por su I.V.de (.38), resulta representativa del grupo cuando analizamos el termino DINERO-MEZQUINO, inferimos una limitación y una forma de cuantificar el ahorro, dicha relación por su I.V.de (-.88), vemos que no es representativo del ahorro para el grupo NOCHE. Al igual que la relación MEZQUINO-AGUANTARTE, la cual también habla de una limitación y que por su I.V.(-.80) tampoco es representativa del ahorro para este grupo

5.7 DESCRIPCION DEL ARBOL DEL TOTAL DE LOS SUJETOS



BLOQUE (A)

EL siguiente núcleo es MEZQUINO el cual esta relacionado con MEJORAMIENTO con un I.V. de (.68) lo cual indica una relación representativa, además se relaciona con AGUANTARTE , con un I.V. de (-.19) lo cual indica que esta relación no es representativa del ahorro. Como vemos en el bloque anterior están conjuntados tanto beneficios como deberes con los cuales se desarrolla el ahorro y en los que los beneficios resultan representativos del ahorro, aunque sin perder de vista el termino PESIMISMO el cual esta relacionado con MEJORAMIENTO con un I.V. de (.89) , lo cual indica que dichos beneficios , también se ponen en tela de juicio.

BLOQUE (B)

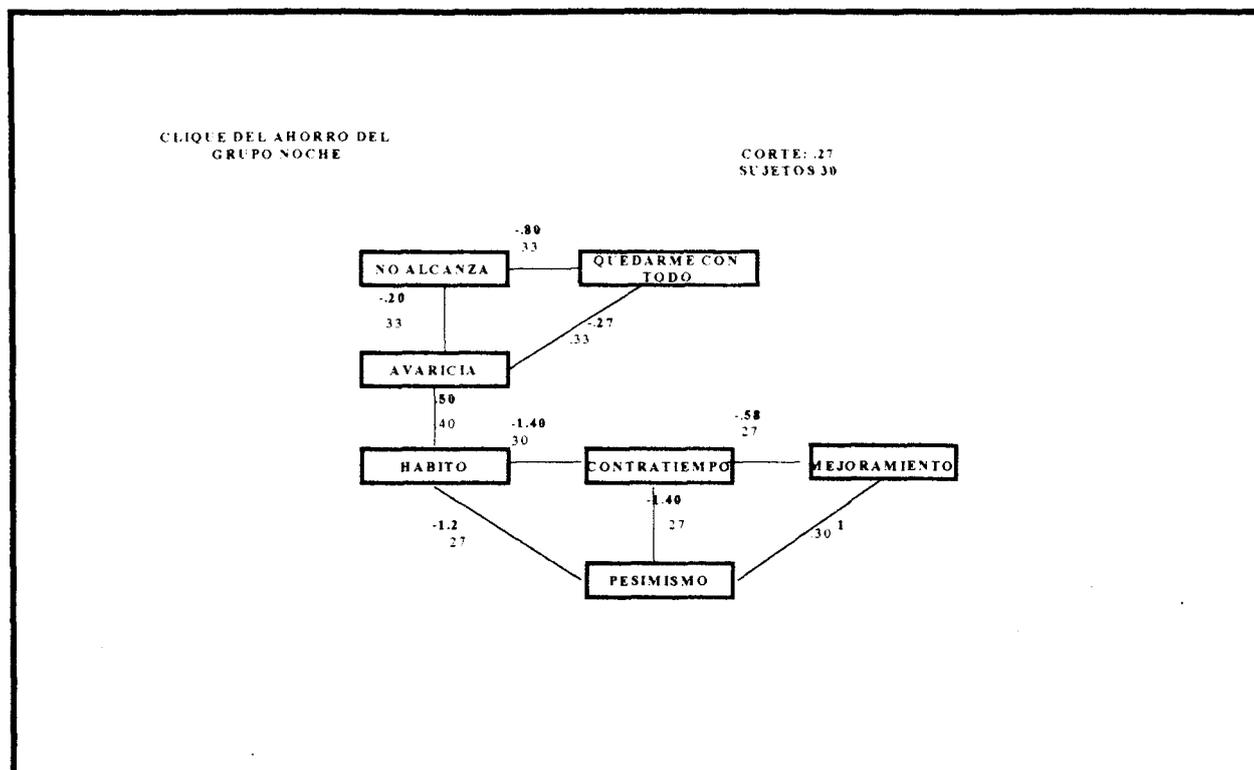
El siguiente núcleo NO ALCANZA es un de los mas representativos del grupo de taxistas , describe las limitaciones o barreras que se deben de salvar para poder ahorrar , en este caso lo vemos rodeado por los terminos PESIMISMO-QUEDARME CON TODO-AVARICIA, LOS CUALES TAMBIEN DESCRIBEN LAQS LIMITACIONES DEL AHORRO , aunque los I.V. de valuacion son en los tres casos negativos , lo cual indica que no son representativas del ahorro, para la totalidad del grupo de taxistas.

BLOQUE (C)

Analizando el núcleo DISCIPLINA vemos que se encuentra rodeado por AGUANTARTE, con el que mantiene un I.V. de (1.03), por lo que se infiere que esta relación es significativa; al igual que la que tiene con seguridad , la cual cuenta con un I.V. (.59); con ECONOMIZAR con la que tiene un I.V. (1.58) la cual también la hace representativa.

Como podemos ver en este bloque se estructuró los beneficios con los deberes del ahorro , además esta estructuración es representativa del ahorro por la totalidad de los sujetos

5.8 CLIQUE DEL AHORRO DEL GRUPO DE LA NOCHE



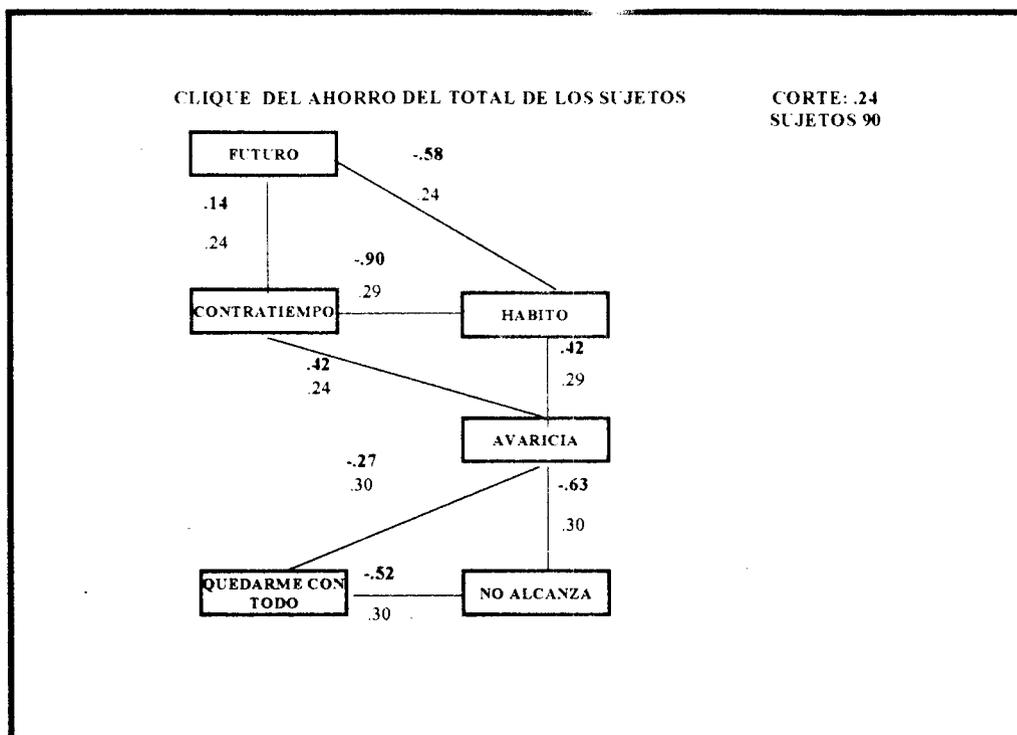
Como vemos la triada integrada por NO ALCANZA-QUEDARME CON TODO-AVARICIA, deducen las limitaciones que el grupo tiene del ahorro, aunque por sus I.V. (-) no son representativas del ahorro. Debemos observar que aún no siendo representativas dichas limitaciones, SI son una preocupación, ya que han llegado incluso a los cliques, además de contar con índices de similitud bastantes consistentes.

La triada integrada por los términos HABITO-CONTRATIEMPO-PESIMISMO, infiere una forma de percibir el ahorro, beneficios y limitaciones del ahorro. Las tres relaciones por sus I.V.(-) no son representativas de ahorro para el grupo NOCHE.

Debemos observar que pese a que no son representativas estas relaciones, si son consistentes respecto a sus índices de similitud, por lo que deducimos una falta de estructuración respecto al ahorro por parte de los taxistas del grupo noche, ya que se nota que realmente no saben dónde empiezan los beneficios y en donde terminan las limitaciones del ahorro.

La triada integrada por los términos CONTRATIEMPO-MEJORAMIENTO-PESIMISMO, infiere beneficios y limitaciones del ahorro. Si vemos la relación CONTRATIEMPO-MEJORAMIENTO, la cual cuenta con un I.V. de (-.58), lo que indica que no es representativa del ahorro, aunque si pone en claro la connotación tan limitada que tienen del ahorro este grupo llamado NOCHE. Por otro lado la relación CONTRATIEMPO-PESIMISMO, cuenta con un I.V. (-1.40), lo cual nos indica que no es representativa del ahorro. La relación MEJORAMIENTO-PESIMISMO, la cual cuenta con un I.V. de (1) sigue dejando patente esa connotación limitada, negativa que tienen del ahorro, ya que además esta relación es representativa del ahorro para este grupo.

5.10 CLIQUE DEL TOTAL DE LOS SUJETOS



Al analizar la triada vemos las siguientes relaciones como una forma de percibir al ahorro, un beneficio y un tiempo de ahorro, de las que solo la relación CONTRATIEMPO-FUTURO, por su I.V. (.14), es representativa de ahorro para el grupo total.

De lo que se infiere que si la gente ahorra solo lo hará como una forma de prevenir contratiempos a futuro y NO por tratar de tener un capital, para su desarrollo.

Nuevamente encontramos los terminos HABITO-CONTRATIEMPO, pero ahora relacionados con AVARICIA. Encontrando que las relaciones HABITO-AVRICIA Y AVRICIA-CONTRATIEMPO, por sus I.V. de son representativas del ahorro para el total del grupo de taxistas.

La relación HABITO-CONTRATIEMPO, por su I.V. (-.90) no es representativa de ahorro.

De lo anterior deducimos que las limitaciones siguen imperando como idea organizadora del ahorro, ya que estas aparecen como ejes, en los que se insertan algunos beneficios, pero que al final no sobre pasan a las limitaciones.

La siguiente triada se ven conjuntadas las limitaciones del ahorro, con lo cual inferimos que para este grupo el ahorrar es algo muy difícil, pero sobre todo por las creencias, que hay respecto a las personas que ahorran. Dichas creencias, vemos marcan al grupo. Aunque por su índice de valuación dichas relaciones no son representativas.

6.1 FRASES DE LAS ENTREVISTAS RESPECTO AL AHORRO

- LA MAYORÍA DE LA GENTE EN MUCHAS OCASIONES, NO SENTIRÍAMOS ESE APURO
- A PARTE DE LA QUE SE TIENE O SE DEJA TENER.
- AHORRAR TE VA A DAR UNA ESTABILIDAD ECONÓMICA
- BUENO CREO YO QUE SOLO A PARTIR DE AHORRAR ES COMO NOS PODEMOS HACER DE UN PATRIMONIO
- BUENO EL TIEMPO TAMBIÉN, AY QUE AHORRARLO,
- CARAY SI ESO LO JUNTÁRAMOS LA VERDAD CREO QUE VIVIRÍAMOS HASTA UN POCO MEJOR.
- CARAY SI HACEMOS LAS CUENTAS DIARIAS, QUE POR DECIR SI UNO LO COMPARA CON UN VICIO,
- CASI NO SOBRA NADA.
- CLARO AHORA LA VIDA NO ESTA PARA ESTAR AHORRANDO.
- CLARO QUE LAS PERSONAS QUE LO PUEDAN HACER PUES QUE MEJOR,
- COMO BAÑARTE, EL PERFUMARTE, EL SALIR A TRABAJAR.
- COMO QUE LA MAYORÍA DE LA GENTE NO TUVIÉRAMOS TANTOS PROBLEMAS.
- CON CIGARROS, NOS DAMOS CUENTA, SI LOS CIGARROS CUESTAN YA EN LA ACTUALIDAD,
- CUANDO PIERDES TIEMPO, PIERDES ECONÓMICAMENTE.
- D TANTO AL PAÍS COMO A UNO MISMO.
- DE AGUANTARTE LA TENTACIÓN HE, DE TENER UN DINERO GUARDADO NO.
- DE NUESTROS INGRESOS, PARA HACER UN AHORRO.
- DE QUE NO NOS ALCANZA, PERO SIN EMBARGO TENEMOS PARA COMPRAR COSAS QUE NO REQUERIMOS
- DE TENER UN DINERO QUE EN ESE MOMENTO NOS HARÍA FALTA.
- EL AHORRO ES COMO UN COLCHÓN PARA TODOS LOS IMPREVISTOS QUE NOS VAYAN SALIENDO.
- EL AHORRO ES SINÓNIMO DE PROSPERAR, APROVECHAR,
- EL AHORRO NOS AYUDA A PROSPERAR DE ALGUNA U OTRA MANERA.
- EL AHORRO PUES YO CREO QUE TODOS DEBIÉRAMOS AHORRAR,
- EL AHORRO SIENTO QUE ES FUNDAMENTAL PARA SOLVENTAR AQUELLOS IMPREVISTOS
- EL AHORRO VIENE SIENDO PUES, UNA SITUACIÓN,
- EN CUALQUIER, ESTE CONTRATIEMPO QUE TENGAS EN LA VIDA, ESTE TE PODRÍA SACAR DEL CONTRATIEMPO.
- EN LOS TIEMPOS DE ANTES SE AHORRABA CON SACRIFICIOS,
- ENTONCES SI TIENES UNA BASE PARA SOLVENTAR QUIZÁS, ALGUNAS SITUACIONES QUE SE TE PRESENTAN EN LA VIDA.
- ES LO QUE MUCHAS VECES, COMO EL GRANITO DE ARENA QUE NOS FALTA NO,
- ES YO SIENTO QUE EL AHORRO EN LA MAYORÍA DE LA GENTE
- ESTE YO CREO QUE SI ES BUENO AHORRAR DE HECHO YO AHORRO SIEMPRE QUE PUEDO
- ESTE, SOLVENCIA, ESTE QUE NOS DA SEGURIDAD,
- ESTOY MUY A GUSTO VIVIENDO CON MI FAMILIA Y TODO SE LO DEBO A UN CONSEJO DE MI ESPOSA,
- HE UNA ARMONÍA BASTANTE POSITIVA.
- LA PUEDES COMPRAR EN OTRO LUGAR QUE SALGA MÁS BARATA.
- LAS COSAS ESTÁN MUY CARAS,
- LE VA A DAR UN FUTURO A LA FAMILIA.
- LO MALO DE AHORRAR ES QUE ES BIEN DIFÍCIL
- LUEGO ESA LANA ME LA GASTO EN PURAS TONTERÍAS.
- MAS BIEN APROVECHARLO VERDAD
- NO GASTAR TANTO, TRATAR O RA SI DE ECONOMIZAR,
- NO PUES EN TODO SENTIDO NO,
- NO TAN SOLO PARA BENEFICIO MÍO,
- NO TENDRÍA NI A DONDE IRME A QUEDAR;
- OBTENER UNA COSA A LARGO O A CORTO PLAZO.
- PARA EMPEZAR ES UN PROPÓSITO DIFÍCIL DE LOGRAR,
- PARA LOGRAR EL AHORRO, LÓGICO.
- PARA NUESTROS HJOS, CLARO QUE LUEGO ES MEDIO DIFÍCIL HACERLO
- PARA PREVENIR Y TAMBIÉN PARA QUE TE HAGAS UN BUEN PATRÓN DE AHORRO MÁS BIEN NO.
- PERO AHORA ES CASI IMPOSIBLE.
- PERO QUE LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS NO TENEMOS.

- PERO SI CREO, COMO NO, QUE EL AHORRO ES IMPORTANTE.
- PERO, LA VERDAD YO SINO ME HUBIERA PROPUESTO AHORRAR, HACE YA COMO SIETE AÑOS
- POR DECIR UNA CAJETILLA MODERADA 7 PESOS Y LA MULTIPLICAS POR 300,
- POR EJEMPLO EN EL TIANGUIS NO SE, EN UNA BARATA.
- POR QUE DIGAMOS TE VISTES, EN VEZ DE COMPRARTE ROPA DE APARADOR,
- POR QUE LA VERDAD SI AHORRAS AUNQUE SEAN CINCO PESOS,
- POR QUE MUCHAS VECES LUEGO NO LO TENEMOS, Y PENSAMOS QUE LUEGO NOS ES IMPOSIBLE,
- PORQUE NO VAS A SENTIR TANTAS PRESIONES
- PORQUE EL AHORRO A UN FUTURO TE DA SEGURIDAD PARA CUALQUIER PROBLEMA QUE TENGAS TU O TU FAMILIA.
- PORQUE ESTAMOS PÉSIMAMENTE MAL EN EL PAÍS BUENO LA SITUACIÓN PRINCIPALMENTE.
- PORQUE LA ECONOMÍA, NO NOS PERMITE LLEVARLO A CABO.
- PORQUE SI LA MAYORÍA DE LA GENTE, DENTRO DE LO QUE GANAMOS Y PERCIBIMOS COMO SUELDO
- PUEDE DECIRSE MODERADA, PARA SACARTE DE PROBLEMAS,
- PUES QUIZÁS NO CON NIJOS, PERO ESTE LE HACE A UNO MÁS LLEVADERA LA VIDA.
- PUES UN BUEN DÍA ME DIJO COMO VES SI EN LUGAR DE PAGAR RENTA NOS PONEMOS A JUNTAR
- PUSIÉRAMOS UN ÉNFASIS, PUES MUY MUY PRECISO HACIA LO QUE ES EL AHORRO
- QUE A TODO MUNDO LE SALEN.
- QUE AHORRAMOS SI NO TENEMOS NADA.
- QUE ESTO SE DEBE APLICAR EN TODO TIPO DE ÁMBITOS, YA SEA SOCIAL, CULTURAL
- SE DEBE FORMAR MAS QUE NADA UN HABITO,
- SEGURIDAD POR QUE, BUENO LO MAS IMPORTANTE ES QUE SI TIENES UN AHORRO
- SI AHORRAMOS PODEMOS ESTAR TRANQUILOS
- SI DEPENDIÉRAMOS DE UN AHORRO,
- SI LA LOGRÁRAMOS ENTENDER Y TUVIÉRAMOS CIERTA DISCIPLINA
- SI ME ENTIENDES, ÓSEA ADEMÁS DE AHORRAR DEBEMOS SABER PARA QUE LO VAMOS A DESTINAR DICHO AHORRO
- SI NO PARA EN ESTE CASO, SI SOY CASADO PARA MI FAMILIA,
- SI NO QUE ESA PALABRITA TAN PEQUEÑA Y QUE SIGNIFICA TANTO,
- SI TRABAJAS COMO AQUÍ.
- SI YA VIVIMOS MUY MODESTAMENTE.
- SIENTO QUE EL AHORRO ES COMO UN COLCHONCITO,
- SIENTO QUE EL AHORRO ES INDISPENSABLE EN LA VIDA DE UN SER HUMANO
- SIN EMBARGO MUY POCA GENTE LO HACE,
- SIN EN CAMBIO HOY TENGO UNA CASA NO ES MUY GRANDE PERO BUENO ES MÍA NO.
- SINO TERMINAMOS GASTÁNDOLO EN PURAS COSAS QUE NO NOS HACEN FALTA.
- TAMBIÉN COMO LO APROVECHE.
- TE SACA DE BRONCAS.
- TODO LO MAS QUE PUEDAS. PARA MI ESO ES EL AHORRO..
- Y EL AHORRO PUES LE VA OBIAMENTE DAR MAYOR CONFIANZA A LA PERSONA,
- Y EL TRABAJO PUES YA NO ES IGUAL QUE ANTES.
- Y ES UNA FORMA EN LA CUÁL MANIFIESTO MI TRABAJO,
- Y LA VERDAD NO ME CUESTA MUCHO TRABAJO EL PROBLEMA ESTA CUANDO YA AHORRE UNA LANA
- Y MÁS QUE NADA EN EL LABORAL EN CUALQUIER TIPO DE NIVEL.
- Y NO TANTO ECONÓMICA, SINO EMOCIONAL,
- Y NUNCA PENSAMOS EN EL AHORRO EN LA FAMILIA
- Y PUES DICHO Y HECHO NOS PUSIMOS A HORRAR Y YA VES TENEMOS NUESTRA CASITA.
- Y PUES SI EN ESE SENTIDO SE ME HACE QUE SI ES BUENO AHORRAR.
- Y SI NO SOY CASADO, BUENO PARA LAS PERSONAS A LAS QUE AMO.
- Y TE VA A DAR LA OPORTUNIDAD A DESARROLLAR TU TRABAJO,
- YA NI SI QUIERA PODEMOS DECIR QUE VAMOS A TENER UNA VIDA MAS MODESTA PARA PODER AHORRAR,
- YA QUE ASÍ TENDRÁN UNA FORMA DE SALIR ADELANTE CUANDO TENGA UN PROBLEMA ECONÓMICO.
- YO SIENTO QUE EL AHORRO EN EL SER HUMANO DEBE DE EXISTIR COMO LA SOPA DE CADA DÍA,
- YO SIENTO QUE EL AHORRO ES COMO UNA ESTABILIDAD

6.2 CONTRUCCIONDEL CUESTIONARIO PILOTO A PARTIR DE LAS FRASES, EL MAPEO Y LA ASOCIACION LIBRE

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA
DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

El siguiente es un cuestionario de actitudes por lo cual se le pide que tache una sola opcion por item

TA= TOTALMENTE DE ACUERDO A= ACUERDO I= INDIFERENTE

D= DESACUERDO TD= TOTALMENTE EN DESACUERDO

Nota : la informacion que se recabe será confidencial

- | | |
|---|-----------------------------|
| 1 Ahorrar nos da estabilidad. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 2 En esta época es muy difícil ahorrar. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 3 La mayoría de la gente ahorra. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 4 El ahorrar nos permite tener un patrimonio. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 5 El ahorro es fundamental para aquellos imprevistos que a todo mundo le salen | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 6 El ahorro debe ser un habito. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 7 El ahorro da seguridad. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 8 No todos pueden ahorrar por su situación económica. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 9 El gobierno apoya a los ahorradores. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 10 Hay muchas formas de ahorrar. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 11 Saber ahorrar es una virtud. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 12 El ahorro debe ser, en todos los sentidos de nuestra vida | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 13 La gente que ahorra vive mejor. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 14 Hoy en día no sirve de nada ahorrar. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 15 El dinero ahorrado es dinero devaluado. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 16 Lo mejor es disfrutar el presente. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 17 El ahorro es sinónimo de prosperidad. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 18 El ahorrar nos da tranquilidad. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 19 El ahorro da mayor confianza a las personas. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 20 Las personas que ahorran salen fácilmente de problemas cuando estos se presentan | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 21 El ahorro en el ser humano debe existir como la sopa de cada día | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 22 El ahorro no es importante en la vida. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 23 Evitar vicios es una forma de ahorrar. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 24 Saber invertir lo que hemos ahorrado es fundamental para prosperar | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 25 Ahorrar te da felicidad. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 26 Poder comprar algo a partir de un ahorro es satisfactorio. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 27 Ahorrar y despues malgastar es algo habitual. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 28 Enseñar a nuestros hijos a no ser despilfarrados es una responsabilidad | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 29 Con disciplina y entusiasmo, el ahorro resulta sumamente fácil. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 30 Se necesita de mucho esfuerzo para poder ahorrar. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 31 El ahorro es un habito difícil de aprender. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 32 El ahorro es indispensable en cualquier economía. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 33 El ahorro hace la vida mas llevadera. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 34 La mayoría de la gente puede ahorrar. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |
| 35 Ahorrar te da mayor poder de solvencia. | (TA)(A)(I)(D)(TD) |

36 El mejor ahorrador, no es el que ahorra mas , sino el que gasta menos	(TA) (A) (I) (D) (T D)
37 El anorro es un colcho el cual siempre deberíamos tener.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
38 El ahorro es excluyente de la clase trabajadora.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
39 El ahorro debe ser sustancial sino no sirve.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
40 El gobierno debe apoyar con programas encaminados al ahorro social.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
41 Ahorrar en la época actual no sirve de nada.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
42 No se puede ahorrar cuando se vive al día.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
43 Ahorrar requiere de mucha organización.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
44 No estamos acostumbrados a ahorrar.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
45 El sistema capitalista no apoya la idea de ahorrar.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
46 No estamos acostumbrados a vivir con lo que ganamos.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
47 Ahorrar permite prevenir problemas económicos.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
48 Gastar poco y organizar nuestros gastos son pieza clave para ahorrar	(TA) (A) (I) (D) (T D)
49 Ahorrar colectivamente permite llevar a cabo obras sociales de gran envergadura.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
50 El principal problema que tenemos para ahorrar, es que no somos constantes	(TA) (A) (I) (D) (T D)
51 En la actualidad el ahorro es una necesidad.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
52 El ahorro debe ser en todos los sentidos.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
53 Los bancos no estimulan el ahorro.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
54 En la actualidad es mas fácil comprar a crédito que ahorrar.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
55 Solo ahorramos cuando tenemos una presión.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
56 Si la mayoría de la gente ahorrara no tendría tantos problemas.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
57 Con los sueldos de hoy en dia no se puede ahorrar nada.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
58 Ahorrar requiere de una estrategia bien definida.	(TA) (A) (I) (D) (T D)
59 La mayoría de la gente intenta ahorrar, pero pocos lo llevan a la practica	(TA) (A) (I) (D) (T D)
60 Ahorrar es solo una moda	(TA) (A) (I) (D) (T D)

Muchas gracias por su colaboración.

ACTITUDES ANTE EL AHORRO

6.4 T DE STUDENT

REACTIVO # 1

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	2
3	1	1	3
4	1	1	4
5	1	1	5
6	1	1	6
7	1	1	7
8	1	1	8
9	1	1	9
10	1	1	10
11	1	1	11
12	1	1	12
13	1	1	13
14	1	1	14
15	1	1	15
16	1	1	16
17	1	1	17
18	1	1	18
19	1	1	19
20	1	1	20
21	1	1	21
22	1	1	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 1 SE ACEPTA

REACTIVO # 2

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	2
3	1	1	3
4	1	1	4
5	1	1	5
6	1	1	6
7	1	1	7
8	1	1	8
9	1	1	9
10	1	1	10
11	1	1	11
12	1	1	12
13	1	1	13
14	1	1	14
15	1	1	15
16	1	1	16
17	1	1	17
18	1	1	18
19	1	1	19
20	1	1	20
21	1	1	21
22	1	1	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 2 SE RECHAZA

REACTIVO # 3

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	5	5	5
2	5	14	19
3	7	21	28
4	7	28	35
5	11	39	49
6	22	61	83

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 3 SE ACEPTA

REACTIVO # 4

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	0	0	0
2	0	0	0
3	0	0	0
4	5	20	25
5	17	85	102
6	22	105	127

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 4 SE ACEPTA

REACTIVO # 5

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	0	0	0
2	0	0	0
3	2	6	18
4	8	26	64
5	16	60	160
6	22	102	242

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 5 SE ACEPTA

REACTIVO # 6

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	0	0	0
2	1	4	4
3	2	6	18
4	8	32	128
5	11	55	275
6	22	95	425

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 6 SE RECHAZA

REACTIVO # 7

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	2
3	1	1	3
4	1	1	4
5	1	1	5
6	1	1	6
7	1	1	7
8	1	1	8
9	1	1	9
10	1	1	10
11	1	1	11
12	1	1	12
13	1	1	13
14	1	1	14
15	1	1	15
16	1	1	16
17	1	1	17
18	1	1	18
19	1	1	19
20	1	1	20
21	1	1	21
22	1	1	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 7 SE ACEPTA

REACTIVO # 8

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	2
3	1	1	3
4	1	1	4
5	1	1	5
6	1	1	6
7	1	1	7
8	1	1	8
9	1	1	9
10	1	1	10
11	1	1	11
12	1	1	12
13	1	1	13
14	1	1	14
15	1	1	15
16	1	1	16
17	1	1	17
18	1	1	18
19	1	1	19
20	1	1	20
21	1	1	21
22	1	1	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 8 SE RECHAZA

REACTIVO # 9

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	0	0	0
2	0	0	0
3	7	21	28
4	7	28	35
5	8	40	56
6	11	55	88

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 9 SE RECHAZA

REACTIVO # 10

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	0	0	0
2	0	0	0
3	0	0	0
4	12	48	192
5	10	50	250
6	22	98	442

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 10 SE ACEPTA

REACTIVO # 11

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	2
3	1	1	3
4	1	1	4
5	1	1	5
6	1	1	6
7	1	1	7
8	1	1	8
9	1	1	9
10	1	1	10
11	1	1	11
12	1	1	12
13	1	1	13
14	1	1	14
15	1	1	15
16	1	1	16
17	1	1	17
18	1	1	18
19	1	1	19
20	1	1	20
21	1	1	21
22	1	1	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 11 SE ACEPTA

REACTIVO # 12

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	0	0	0
2	1	4	4
3	1	6	18
4	6	24	96
5	9	45	225
6	22	89	379

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 12 SE ACEPTA

REACTIVO # 12 SE ACEPTA

REACTIVO # 13

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	2
3	1	1	3
4	1	1	4
5	1	1	5
6	1	1	6
7	1	1	7
8	1	1	8
9	1	1	9
10	1	1	10
11	1	1	11
12	1	1	12
13	1	1	13
14	1	1	14
15	1	1	15
16	1	1	16
17	1	1	17
18	1	1	18
19	1	1	19
20	1	1	20
21	1	1	21
22	1	1	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 13 SE ACEPTA

REACTIVO # 14

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	3	3	3
2	3	6	6
3	3	9	9
4	6	24	36
5	13	65	125
6	22	132	264

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 14 SE ACEPTA

REACTIVO # 15

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	0	0	0
2	1	2	4
3	1	3	9
4	10	40	160
5	10	50	250
6	22	95	423

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 15 SE ACEPTA

REACTIVO # 16

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	5	5	5
2	4	8	16
3	3	9	27
4	5	20	80
5	5	25	125
6	22	95	423

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 16 SE ACEPTA

REACTIVO # 17

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	2	4	8
3	2	6	18
4	10	40	160
5	7	35	175
6	22	86	362

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 17 SE RECHAZA

REACTIVO # 18

VALORES ALTOS			
X	Fa	Fxa	Fxya
1	0	0	0
2	0	0	0
3	0	0	0
4	10	40	160
5	12	60	300
6	22	100	460

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 18 SE ACEPTA

ACTITUDES ANTE EL AHORRO

REACTIVO # 37

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	2	2	2
3	4	4	4
4	7	7	7
5	11	11	11
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	4	4	4
5	5	5	5
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 11,954
EL REACTIVO # 37 SE ACEPTA

REACTIVO # 43

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	2	2	2
3	5	5	5
4	7	7	7
5	11	11	11
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	4	4	4
5	5	5	5
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 11,761
EL REACTIVO # 43 SE ACEPTA

REACTIVO # 49

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	11	11	11
5	22	22	22
->	44	44	44
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	4	4	4
5	5	5	5
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 1,8324
EL REACTIVO # 49 SE ACEPTA

REACTIVO # 38

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	2	2	2
3	4	4	4
4	11	11	11
5	22	22	22
->	44	44	44
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	4	4	4
5	5	5	5
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 3,4390
EL REACTIVO # 38 SE ACEPTA

REACTIVO # 44

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	2	2	2
3	6	6	6
4	11	11	11
5	22	22	22
->	44	44	44
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	4	4	4
5	5	5	5
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 11,743
EL REACTIVO # 44 SE RECHAZA

REACTIVO # 50

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	10	10	10
3	11	11	11
4	1	1	1
5	0	0	0
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	11	11	11
3	6	6	6
4	3	3	3
5	0	0	0
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: -2,6881
EL REACTIVO # 50 SE ACEPTA

REACTIVO # 39

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	3	3	3
2	5	5	5
3	7	7	7
4	11	11	11
5	15	15	15
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	5	5	5
5	7	7	7
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 0,8151
EL REACTIVO # 39 SE RECHAZA

REACTIVO # 45

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	4	4	4
3	6	6	6
4	11	11	11
5	15	15	15
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	3	3	3
5	0	0	0
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 11,2575
EL REACTIVO # 45 SE RECHAZA

REACTIVO # 51

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	0	0	0
2	1	1	1
3	4	4	4
4	4	4	4
5	13	13	13
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	10	10	10
3	6	6	6
4	2	2	2
5	0	0	0
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 4,7574
EL REACTIVO # 51 SE ACEPTA

REACTIVO # 40

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	13	13	13
2	3	3	3
3	2	2	2
4	1	1	1
5	3	3	3
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	2	2	2
2	9	9	9
3	5	5	5
4	6	6	6
5	0	0	0
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: -1,7935
EL REACTIVO # 40 SE RECHAZA

REACTIVO # 46

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	7	7	7
2	8	8	8
3	2	2	2
4	2	2	2
5	3	3	3
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	9	9	9
2	5	5	5
3	4	4	4
4	2	2	2
5	0	0	0
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 0,3299
EL REACTIVO # 46 SE RECHAZA

REACTIVO # 52

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	4	4	4
3	0	0	0
4	7	7	7
5	10	10	10
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	10	10	10
3	6	6	6
4	2	2	2
5	3	3	3
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 1,4570
EL REACTIVO # 52 SE RECHAZA

REACTIVO # 41

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	2	2	2
5	15	15	15
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	2	2	2
2	9	9	9
3	5	5	5
4	6	6	6
5	0	0	0
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 3,9763
EL REACTIVO # 41 SE ACEPTA

REACTIVO # 47

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	0	0	0
2	2	2	2
3	0	0	0
4	4	4	4
5	16	16	16
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	0	0	0
2	4	4	4
3	2	2	2
4	11	11	11
5	5	5	5
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 2,5117
EL REACTIVO # 47 SE ACEPTA

REACTIVO # 53

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	4	4	4
2	3	3	3
3	7	7	7
4	6	6	6
5	2	2	2
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	1	1	1
2	6	6	6
3	8	8	8
4	5	5	5
5	3	3	3
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: -0,2613
EL REACTIVO # 53 SE RECHAZA

REACTIVO # 42

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	1	1	1
2	2	2	2
3	7	7	7
4	8	8	8
5	4	4	4
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	5	5	5
2	8	8	8
3	9	9	9
4	5	5	5
5	1	1	1
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 3,0313
EL REACTIVO # 42 SE ACEPTA

REACTIVO # 48

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	0	0	0
2	0	0	0
3	4	4	4
4	4	4	4
5	14	14	14
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	0	0	0
2	2	2	2
3	3	3	3
4	13	13	13
5	4	4	4
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: 2,9983
EL REACTIVO # 48 SE ACEPTA

REACTIVO # 54

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fka	Fkya
1	7	7	7
2	6	6	6
3	3	3	3
4	5	5	5
5	1	1	1
->	22	22	22
VALORES BAJOS			
K	Fb	Fkb	Fkyb
1	3	3	3
2	8	8	8
3	5	5	5
4	5	5	5
5	1	1	1
->	22	22	22

RESULTADO DE LA PRUEBA T: -0,7439
EL REACTIVO # 54 SE RECHAZA

ACTITUDES ANTE EL AHORRO

REACTIVO # 54

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	2
3	1	1	3
4	4	1	34
5	1	1	41
6	1	1	15
7	1	1	11
8	1	1	47
9	1	1	111
10	1	1	111

VALORES BAJOS			
K	Fb	Fxb	Fxyb
1	4	4	4
2	1	14	14
3	1	4	14
4	1	1	124
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	147
9	1	1	1
10	1	1	1

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 54 SE RECHAZA 11,3644

REACTIVO # 56

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	6	14	16
6	11	40	170
7	11	94	424
8	11	11	11
9	1	1	1
10	1	1	1

VALORES BAJOS			
K	Fb	Fxb	Fxyb
1	1	1	1
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	1
9	1	1	1
10	1	1	1

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 56 SE ACEPTA 3,3974

REACTIVO # 57

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	1
9	1	1	1
10	1	1	1

VALORES BAJOS			
K	Fb	Fxb	Fxyb
1	1	1	1
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	1
9	1	1	1
10	1	1	1

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 57 SE ACEPTA 3,4641

REACTIVO # 58

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	1
9	1	1	1
10	1	1	1

VALORES BAJOS			
K	Fb	Fxb	Fxyb
1	1	1	1
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	1
9	1	1	1
10	1	1	1

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 58 SE ACEPTA -1,6517

REACTIVO # 59

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fxa	Fxya
1	1	1	1
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	1
9	1	1	1
10	1	1	1

VALORES BAJOS			
K	Fb	Fxb	Fxyb
1	1	1	1
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	1
9	1	1	1
10	1	1	1

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 59 SE RECHAZA -0,1772

REACTIVO # 60

VALORES ALTOS			
K	Fa	Fxa	Fxya
1	0	0	0
2	0	0	0
3	1	1	1
4	1	1	1
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	1
9	1	1	1
10	1	1	1

VALORES BAJOS			
K	Fb	Fxb	Fxyb
1	5	5	5
2	1	1	1
3	1	1	1
4	1	1	1
5	1	1	1
6	1	1	1
7	1	1	1
8	1	1	1
9	1	1	1
10	1	1	1

RESULTADO DE LA PRUEBA T:
EL REACTIVO # 60 SE ACEPTA 2,6972

ACTITUDES ANTE EL AHORRO

6.5 ITEMS SELECCIONADOS A PARTIR DE LA VALIDACION,
POR MEDIO DE LA T DE STUDENT

CATEGORIA	SIG	n.	T studen	SUBCATEGORIA	ENUNCIADO
PRACT-HAB	+	28	2.2087	CONDUCTUAL	Enseñar a nuestros hijos a no ser despilfarrados es una responsabilidad
PRACT-HAB	+	29	5.1821	CONDUCTUAL	Con disciplina y entusiasmo, el ahorro resulta sumamente fácil
PRACT-HAB	+	48	2.3983	COGNITIVA	Gastar poco y organizar nuestros gastos son pieza clave para ahorro
PRACT-PESI	-	27	1.9968	CONDUCTUAL	Ahorrar y despues malgastar es algo habitual
PRACT-PESI	-	50	2.6881	AFECTIVA	El principal problema que tenemos para ahorrar, es que no somos constantes
PRACT-PESI	-	30	3.5827	AFECTIVA	Se necesita de mucho esfuerzo para poder ahorrar
PRACT-PESI	-	15	4.7539	COGNITIVA	El dinero ahorrado es dinero devaluado
PRACT-PESI	-	42	3.0313	COGNITIVA	No se puede ahorrar cuando se vive al día
PRACT-PESI	-	43	2.1061	COGNITIVA	Ahorrar requiere de mucha organización
PRACT-SEG	+	35	3.1371	COGNITIVA	Ahorrar te da mayor poder de solvencia
PRACT-SEG	+	49	2.8324	COGNITIVA	Ahorrar colectivamente permite llevar a cabo obras sociales de gran envergadura.
PRACT-SEG	+	4	3.4852	CONDUCTUAL	El ahorrar nos permite tener un patrimonio.
PRACT-SEG	+	37	2.8954	CONDUCTUAL	El ahorro es un colchón el cual siempre deberíamos tener.
PRACT-SEG	+	47	2.5117	CONDUCTUAL	Ahorrar permite prevenir problemas económicos.
PREV-UTIL	+	5	4.6045	COGNITIVA	El ahorro es fundamental para aquellos imprevistos que a todo mundo le salen.
SEG-FEL	+	1	3.4580	AFECTIVA	Ahorrar nos da estabilidad.
SEG-FEL	+	7	4.9303	AFECTIVA	El ahorro da seguridad.
VAL-FEL	+	11	3.9117	AFECTIVA	Saber ahorrar es una virtud.
VAL-FEL	+	25	3.6527	AFECTIVA	Ahorrar te da felicidad.
VAL-HAB	+	3	4.8833	COGNITIVA	La mayoría de la gente ahorra.
VAL-HAB	+	13	2.9270	COGNITIVA	La gente que ahorra vive mejor.
VAL-HAB	+	21	3.7231	AFECTIVA	El ahorro en el ser humano debe existir como la sopa de cada día.
VAL-PESI	-	60	2.6972	AFECTIVA	Ahorrar es solo una moda.
VAL-PESI	-	14	2.7427	AFECTIVA	Hoy en día no sirve de nada ahorrar.
VAL-PESI	-	38	3.4300	AFECTIVA	El ahorro es excluyente de la clase trabajadora.
VAL-PESI	-	22	2.6052	AFECTIVA	El ahorro no es importante en la vida.
VAL-PESI	-	57	3.4641	COGNITIVA	Con los sueldos de hoy no se puede ahorrar nada.
VAL-PRACT	+	23	3.2919	CONDUCTUAL	Evitar vicios es una forma de ahorrar.
VAL-PRACT	+	10	3.6342	CONDUCTUAL	Hay muchas formas de ahorrar.
VAL-PRACT	+	12	3.5649	CONDUCTUAL	El ahorro debe ser en todos los sentidos de nuestra vida.
VAL-PRACT	+	20	4.0924	CONDUCTUAL	Las personas que ahorran salen fácilmente de problemas cuando estos se presentan
VAL-PRACT	+	26	3.3106	CONDUCTUAL	Poder comprar algo a partir de un ahorro es satisfactorio
VAL-PRACT	-	58	2.6527	CONDUCTUAL	Ahorrar requiere de una estrategia bien definida
VAL-PRACT	+	51	4.7514	AFECTIVA	En la actualidad el ahorro es una necesidad
VAL-PRACT	+	56	3.3974	AFECTIVA	Si la mayoría de la gente ahorrara no tendría tantos problemas.
VAL-SEG	+	33	3.5920	AFECTIVA	El ahorro hace la vida más llevadera
VAL-SEG	+	18	5.8653	AFECTIVA	El ahorro nos da tranquilidad
VAL-SEG	+	19	4.8231	COGNITIVA	El ahorro da mayor confianza a las personas.
VALSEG	+	24	3.0296	COGNITIVA	Saber invertir lo que hemos ahorrado es fundamental para prosperar.
VAL-SEG	+	32	2.6800	COGNITIVA	El ahorro es indispensable en cualquier economía

ACTITUDES ANTE EL AHORRO

6.6 ITEMS SELECCIONADOS, EN FUNCION DE SU CATEGORIA, SU SIGNO, su T de STUDENT Y SU SUBCATEGORIA PARA INTEGRAR EL CUESTIONARIO FINAL,

n. act	CATEGORIA	SIG NO	n. ant	T studen	SUBCATEGORI A	ENUNCIADO
13	PRACT-HAB	+	29	5.1821	CONDUCTUAL	Con disciplina y entusiasmo, el ahorro resulta sumamente fácil
14	PRACT-HAB	+	48	2.3983	COGNITIVA	Gastar poco y organizar nuestros gastos son pieza clave para ahorro
15	PRACT-PESI	-	27	1.9968	CONDUCTUAL	Ahorrar y después malgastar es algo habitual
16	PRACT-PESI	-	50	2.6881	AFECTIVA	El principal problema que tenemos para ahorrar, es que no somos constantes
12	PRACT-PESI	-	30	3.5827	AFECTIVA	Se necesita de mucho esfuerzo para poder ahorrar
1	PRACT-PESI	-	15	4.7539	COGNITIVA	El dinero ahorrado es dinero devaluado
2	PRACT-PESI	-	42	3.0313	COGNITIVA	No se puede ahorrar cuando se vive al día
3	PRACT-PESI	-	43	2.1061	COGNITIVA	Ahorrar requiere de mucha organización
4	PRACT-SEG	+	4	3.4852	CONDUCTUAL	El ahorrar nos permite tener un patrimonio.
22	PREV-UTIL	+	5	4.6045	COGNITIVA	El ahorro es fundamental para aquellos imprevistos que a todo mundo le salen.
23	SEG-FEL	+	7	4.9303	AFECTIVA	El ahorro da seguridad.
5	VAL-HAB	+	3	4.8833	COGNITIVA	La mayoría de la gente ahorra.
6	VAL-PESI	-	60	2.6972	AFECTIVA	Ahorrar es solo una moda.
7	VAL-PESI	-	14	2.7427	AFECTIVA	Hoy en día no sirve de nada ahorrar.
8	VAL-PESI	-	38	3.4300	AFECTIVA	El ahorro es excluyente de la clase trabajadora.
9	VAL-PESI	-	22	2.6052	AFECTIVA	El ahorro no es importante en la vida.
10	VAL-PESI	-	57	3.4641	COGNITIVA	Con los sueldos de hoy no se puede ahorrar nada.
11	VAL-PRACT	+	23	3.2919	CONDUCTUAL	Evitar vicios es una forma de ahorrar.
24	VAL-PRACT	+	20	4.0924	CONDUCTUAL	Las personas que ahorran salen fácilmente de problemas cuando estos se presentan
17	VAL-PRACT	+	26	3.3106	CONDUCTUAL	Poder comprar algo a partir de un ahorro es satisfactorio
18	VAL-PRACT	-	58	2.6527	CONDUCTUAL	Ahorrar requiere de una estrategia bien definida
19	VAL-PRACT	+	51	4.7514	AFECTIVA	En la actualidad el ahorro es una necesidad
20	VAL-PRACT	+	56	3.3974	AFECTIVA	Si la mayoría de la gente ahorrara no tendría tantos problemas.
21	VAL-SEG	+	19	4.8231	COGNITIVA	El ahorro da mayor confianza a las personas.

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA

El siguiente es un cuestionario de actitudes por lo que se le pide tache una sola opción por ítem

TA= TOTALMENTE DE ACUERDO A= ACUERDO I = INDIFERENTE

D= DESACUERDO TD= TOTALMENTE EN DESACUERDO

NOTA: La información que se recabe será confidencial.

- | | |
|--|--|
| 1- El dinero ahorrado es dinero devaluado
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 13- Con disciplina y entusiasmo, el ahorro resulta sumamente fácil
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 2- No se puede ahorrar cuando se vive al día
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 14- Gastar poco y organizar nuestros gastos son pieza clave para ahorro
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 3- Ahorrar requiere de mucha organización
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 15- Ahorrar y después malgastar es algo habitual
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 4- El ahorrar nos permite tener un patrimonio.
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 16- El principal problema que tenemos para ahorrar, es que no somos constantes
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 5- La mayoría de la gente ahorra.
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 17- Poder comprar algo a partir de un ahorro es satisfactorio
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 6- Ahorrar es solo una moda.
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 18- Ahorrar requiere de una estrategia bien definida
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 7- Hoy en día no sirve de nada ahorrar.
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 19- En la actualidad el ahorro es una necesidad
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 8- El ahorro es excluyente de la clase trabajadora.
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 20- Si la mayoría de la gente ahorrara no tendría tantos problemas.
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 9- El ahorro no es importante en la vida.
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 21- El ahorro da mayor confianza a las personas.
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 10- Con los sueldos de hoy no se puede ahorrar nada.
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 22- El ahorro es fundamental para aquellos imprevistos que a todo mundo le salen.
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 11- Evitar vicios es una forma de ahorrar.
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 23- El ahorro da seguridad.
(TA) (A) (I) (D) (TD) |
| 12- Se necesita de mucho esfuerzo para poder ahorrar.
(TA) (A) (I) (D) (TD) | 24- Las personas que ahorran salen fácilmente de problemas cuando estos se presentan.
(TA) (A) (I) (D) (TD) |

6.8 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO FINAL

ITEM	ITEMS																																		TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	
GENERAL	1.1	2.1	3.1	4.1	5.1	6.1	7.1	8.1	9.1	10.1	11.1	12.1	13.1	14.1	15.1	16.1	17.1	18.1	19.1	20.1	21.1	22.1	23.1	24.1	25.1	26.1	27.1	28.1	29.1	30.1	31.1	32.1	33.1	34.1	
ADICIONAL	1.2	2.2	3.2	4.2	5.2	6.2	7.2	8.2	9.2	10.2	11.2	12.2	13.2	14.2	15.2	16.2	17.2	18.2	19.2	20.2	21.2	22.2	23.2	24.2	25.2	26.2	27.2	28.2	29.2	30.2	31.2	32.2	33.2	34.2	
DEBE	1.3	2.3	3.3	4.3	5.3	6.3	7.3	8.3	9.3	10.3	11.3	12.3	13.3	14.3	15.3	16.3	17.3	18.3	19.3	20.3	21.3	22.3	23.3	24.3	25.3	26.3	27.3	28.3	29.3	30.3	31.3	32.3	33.3	34.3	
DEBE	1.4	2.4	3.4	4.4	5.4	6.4	7.4	8.4	9.4	10.4	11.4	12.4	13.4	14.4	15.4	16.4	17.4	18.4	19.4	20.4	21.4	22.4	23.4	24.4	25.4	26.4	27.4	28.4	29.4	30.4	31.4	32.4	33.4	34.4	
DEBE	1.5	2.5	3.5	4.5	5.5	6.5	7.5	8.5	9.5	10.5	11.5	12.5	13.5	14.5	15.5	16.5	17.5	18.5	19.5	20.5	21.5	22.5	23.5	24.5	25.5	26.5	27.5	28.5	29.5	30.5	31.5	32.5	33.5	34.5	
DEBE	1.6	2.6	3.6	4.6	5.6	6.6	7.6	8.6	9.6	10.6	11.6	12.6	13.6	14.6	15.6	16.6	17.6	18.6	19.6	20.6	21.6	22.6	23.6	24.6	25.6	26.6	27.6	28.6	29.6	30.6	31.6	32.6	33.6	34.6	
DEBE	1.7	2.7	3.7	4.7	5.7	6.7	7.7	8.7	9.7	10.7	11.7	12.7	13.7	14.7	15.7	16.7	17.7	18.7	19.7	20.7	21.7	22.7	23.7	24.7	25.7	26.7	27.7	28.7	29.7	30.7	31.7	32.7	33.7	34.7	
DEBE	1.8	2.8	3.8	4.8	5.8	6.8	7.8	8.8	9.8	10.8	11.8	12.8	13.8	14.8	15.8	16.8	17.8	18.8	19.8	20.8	21.8	22.8	23.8	24.8	25.8	26.8	27.8	28.8	29.8	30.8	31.8	32.8	33.8	34.8	
DEBE	1.9	2.9	3.9	4.9	5.9	6.9	7.9	8.9	9.9	10.9	11.9	12.9	13.9	14.9	15.9	16.9	17.9	18.9	19.9	20.9	21.9	22.9	23.9	24.9	25.9	26.9	27.9	28.9	29.9	30.9	31.9	32.9	33.9	34.9	
DEBE	1.10	2.10	3.10	4.10	5.10	6.10	7.10	8.10	9.10	10.10	11.10	12.10	13.10	14.10	15.10	16.10	17.10	18.10	19.10	20.10	21.10	22.10	23.10	24.10	25.10	26.10	27.10	28.10	29.10	30.10	31.10	32.10	33.10	34.10	
DEBE	1.11	2.11	3.11	4.11	5.11	6.11	7.11	8.11	9.11	10.11	11.11	12.11	13.11	14.11	15.11	16.11	17.11	18.11	19.11	20.11	21.11	22.11	23.11	24.11	25.11	26.11	27.11	28.11	29.11	30.11	31.11	32.11	33.11	34.11	
DEBE	1.12	2.12	3.12	4.12	5.12	6.12	7.12	8.12	9.12	10.12	11.12	12.12	13.12	14.12	15.12	16.12	17.12	18.12	19.12	20.12	21.12	22.12	23.12	24.12	25.12	26.12	27.12	28.12	29.12	30.12	31.12	32.12	33.12	34.12	
DEBE	1.13	2.13	3.13	4.13	5.13	6.13	7.13	8.13	9.13	10.13	11.13	12.13	13.13	14.13	15.13	16.13	17.13	18.13	19.13	20.13	21.13	22.13	23.13	24.13	25.13	26.13	27.13	28.13	29.13	30.13	31.13	32.13	33.13	34.13	
DEBE	1.14	2.14	3.14	4.14	5.14	6.14	7.14	8.14	9.14	10.14	11.14	12.14	13.14	14.14	15.14	16.14	17.14	18.14	19.14	20.14	21.14	22.14	23.14	24.14	25.14	26.14	27.14	28.14	29.14	30.14	31.14	32.14	33.14	34.14	
DEBE	1.15	2.15	3.15	4.15	5.15	6.15	7.15	8.15	9.15	10.15	11.15	12.15	13.15	14.15	15.15	16.15	17.15	18.15	19.15	20.15	21.15	22.15	23.15	24.15	25.15	26.15	27.15	28.15	29.15	30.15	31.15	32.15	33.15	34.15	
DEBE	1.16	2.16	3.16	4.16	5.16	6.16	7.16	8.16	9.16	10.16	11.16	12.16	13.16	14.16	15.16	16.16	17.16	18.16	19.16	20.16	21.16	22.16	23.16	24.16	25.16	26.16	27.16	28.16	29.16	30.16	31.16	32.16	33.16	34.16	
DEBE	1.17	2.17	3.17	4.17	5.17	6.17	7.17	8.17	9.17	10.17	11.17	12.17	13.17	14.17	15.17	16.17	17.17	18.17	19.17	20.17	21.17	22.17	23.17	24.17	25.17	26.17	27.17	28.17	29.17	30.17	31.17	32.17	33.17	34.17	
DEBE	1.18	2.18	3.18	4.18	5.18	6.18	7.18	8.18	9.18	10.18	11.18	12.18	13.18	14.18	15.18	16.18	17.18	18.18	19.18	20.18	21.18	22.18	23.18	24.18	25.18	26.18	27.18	28.18	29.18	30.18	31.18	32.18	33.18	34.18	
DEBE	1.19	2.19	3.19	4.19	5.19	6.19	7.19	8.19	9.19	10.19	11.19	12.19	13.19	14.19	15.19	16.19	17.19	18.19	19.19	20.19	21.19	22.19	23.19	24.19	25.19	26.19	27.19	28.19	29.19	30.19	31.19	32.19	33.19	34.19	
DEBE	1.20	2.20	3.20	4.20	5.20	6.20	7.20	8.20	9.20	10.20	11.20	12.20	13.20	14.20	15.20	16.20	17.20	18.20	19.20	20.20	21.20	22.20	23.20	24.20	25.20	26.20	27.20	28.20	29.20	30.20	31.20	32.20	33.20	34.20	
DEBE	1.21	2.21	3.21	4.21	5.21	6.21	7.21	8.21	9.21	10.21	11.21	12.21	13.21	14.21	15.21	16.21	17.21	18.21	19.21	20.21	21.21	22.21	23.21	24.21	25.21	26.21	27.21	28.21	29.21	30.21	31.21	32.21	33.21	34.21	
DEBE	1.22	2.22	3.22	4.22	5.22	6.22	7.22	8.22	9.22	10.22	11.22	12.22	13.22	14.22	15.22	16.22	17.22	18.22	19.22	20.22	21.22	22.22	23.22	24.22	25.22	26.22	27.22	28.22	29.22	30.22	31.22	32.22	33.22	34.22	
DEBE	1.23	2.23	3.23	4.23	5.23	6.23	7.23	8.23	9.23	10.23	11.23	12.23	13.23	14.23	15.23	16.23	17.23	18.23	19.23	20.23	21.23	22.23	23.23	24.23	25.23	26.23	27.23	28.23	29.23	30.23	31.23	32.23	33.23	34.23	
DEBE	1.24	2.24	3.24	4.24	5.24	6.24	7.24	8.24	9.24	10.24	11.24	12.24	13.24	14.24	15.24	16.24	17.24	18.24	19.24	20.24	21.24	22.24	23.24	24.24	25.24	26.24	27.24	28.24	29.24	30.24	31.24	32.24	33.24	34.24	
DEBE	1.25	2.25	3.25	4.25	5.25	6.25	7.25	8.25	9.25	10.25	11.25	12.25	13.25	14.25	15.25	16.25	17.25	18.25	19.25	20.25	21.25	22.25	23.25	24.25	25.25	26.25	27.25	28.25	29.25	30.25	31.25	32.25	33.25	34.25	
DEBE	1.26	2.26	3.26	4.26	5.26	6.26	7.26	8.26	9.26	10.26	11.26	12.26	13.26	14.26	15.26	16.26	17.26	18.26	19.26	20.26	21.26	22.26	23.26	24.26	25.26	26.26	27.26	28.26	29.26	30.26	31.26	32.26	33.26	34.26	
DEBE	1.27	2.27	3.27	4.27	5.27	6.27	7.27	8.27	9.27	10.27	11.27	12.27	13.27	14.27	15.27	16.27	17.27	18.27	19.27	20.27	21.27	22.27	23.27	24.27	25.27	26.27	27.27	28.27	29.27	30.27	31.27	32.27	33.27	34.27	
DEBE	1.28	2.28	3.28	4.28	5.28	6.28	7.28	8.28	9.28	10.28	11.28	12.28	13.28	14.28	15.28	16.28	17.28	18.28	19.28	20.28	21.28	22.28	23.28	24.28	25.28	26.28	27.28	28.28	29.28	30.28	31.28	32.28	33.28	34.28	
DEBE	1.29	2.29	3.29	4.29	5.29	6.29	7.29	8.29	9.29	10.29	11.29	12.29	13.29	14.29	15.29	16.29	17.29	18.29	19.29	20.29	21.29	22.29	23.29	24.29	25.29	26.29	27.29	28.29	29.29	30.29	31.29	32.29	33.29	34.29	
DEBE	1.30	2.30	3.30	4.30	5.30	6.30	7.30	8.30	9.30	10.30	11.30	12.30	13.30	14.30	15.30	16.30	17.30	18.30	19.30	20.30	21.30	22.30	23.30	24.30	25.30	26.30	27.30	28.30	29.30	30.30	31.30	32.30	33.30	34.30	
DEBE	1.31	2.31	3.31	4.31	5.31	6.31	7.31	8.31	9.31	10.31	11.31	12.31	13.31	14.31	15.31	16.31	17.31	18.31	19.31	20.31	21.31	22.31	23.31	24.31	25.31	26.31	27.31	28.31	29.31	30.31	31.31	32.31	33.31	34.31	
DEBE	1.32	2.32	3.32	4.32	5.32	6.32	7.32	8.32	9.32	10.32	11.32	12.32	13.32	14.32	15.32	16.32	17.32	18.32	19.32	20.32	21.32	22.32	23.32	24.32	25.32	26.32	27.32	28.32	29.32	30.32	31.32	32.32	33.32	34.32	
DEBE	1.33	2.33	3.33	4.33	5.33	6.33	7.33	8.33	9.33	10.33	11.33	12.33	13.33	14.33	15.33	16.33	17.33	18.33	19.33	20.33	21.33	22.33	23.33	24.33	25.33	26.33	27.33	28.33	29.33	30.33	31.33	32.33	33.33	34.33	
DEBE	1.34	2.34	3.34	4.34	5.34	6.34	7.34	8.34	9.34	10.34	11.34	12.34	13.34	14.34	15.34	16.34	17.34	18.34	19.34	20.34	21.34	22.34	23.34	24.34	25.34	26.34	27.34	28.34	29.34	30.34	31.34	32.34	33.34	34.34	
DEBE	1.35	2.35	3.35	4.35	5.35	6.35	7.35	8.35	9.35	10.35	11.35	12.35	13.35	14.35	15.35	16.35	17.35	18.35	19.35	20.35	21.35	22.35	23.35	24.35	25.35	26.35	27.35	28.35	29.35	30.35	31.35	32.35	33.35	34.35	
DEBE	1.36	2.36	3.36	4.36	5.36	6.36	7.36	8.36	9.36	10.36	11.36	12.36	13.36	14.36	15.36	16.36	17.36																		

**6.9.3 CORELACION ENTRE LAS DIMENSIONES
Y EL CUESTIONARIO TOTAL**

NUM	CATEGORIA	ITEMS
1	PRACT-PESI / TOTAL 0,76619	15,16,12,1,2,3
2	PRACT-SEG-TOTAL 0,3837	4
3	[REDACTED] 0,3086	5
4	[REDACTED] 0,646	6,7,8,9,10,11
5	[REDACTED] 0,4862	13,14
6	VAL-PRACT / TOTAL 0,5876	24,17,18,19,20
7	VAL-SEG / TOTAL 0,2983	21
8	PREV-UTIL / TOTAL 0,2241	22
9	[REDACTED] 0,0609	23

6.9.4 MATRIZ DE LAS CORRELACIONES ENTRE LAS DIMENSIONES

PRACT-PESI																		
PRACT-SEG	0,252358119																	
VAL-HAB	0,152952701	0,051095557																
VAL-PESI	0,257789518	0,147037894	0,154030156															
PRACT-HAB	0,352385122	0,129855863	0,082075361	0,176142956														
VAL-PRACT	0,388383904	0,138568531	0,111430227	0,129607459	0,136905323													
VAL-SEG	0,120678868	0,120241418	0,094890044	0,128031109	0,046143019	0,097927015												
PREV-UTIL	0,088493643	-0,04243987	0,020397623	0,066456433	0,110288091	0,130823019	-0,01407872											
SEG-FEL	-0,0366506	-0,04371085	-0,05878336	0,084175289	-0,042816	-0,09294338	-0,07847319	-0,01187426										
	PRACT-PESI	PRACT-SEG	VAL-HAB	VAL-PESI	PRACT-HAB	VAL-PRACT	VAL-SEG	PREV-UTIL	SEG-FEL									

CAPITULO VI.

INTERPRETACION DE RESULTADOS

La interpretación de los datos se hará en forma integral, comenzando por recordar que la teoría de la Acción Razonada[∇], dice que para que podamos predecir una conducta debemos conocer dos factores principalmente: el factor personal y la norma subjetiva.

- Apoyándonos en este supuesto, relacionaremos la teoría y los datos de la siguiente forma:
- Para conocer la norma subjetiva, la cual para nuestro caso se tomo como la representación social que el grupo de taxistas del sitio 300 tiene acerca del ahorro; además debemos recordar que dentro de este grupo existen dos subgrupos los cuales son conocidos como " grupo cordón" y " grupo noche ", donde su diferencia es debida principalmente al horario de trabajo, ya que el primero tiene un horario de 6:00a.m. a 18.00 p.m. y el segundo de 18.00p.m. a 3:00a.m., Además dé su forma de trabajar. Lo anterior se hizo en función de interpretar las representaciones sociales como una serie de factores tales como creencias, atribuciones, valores, normas actitudes u opiniones *, las cuales en conjunto dan como resultado un saber del sentido común. Esta cadena de factores ejerce la función de orientar o justificar la toma de posiciones y comportamientos; Así como la de definir al grupo. De tal manera que al conocer la representación social que el grupo de taxistas del sitio 300 tiene del ahorro, inferimos la norma subjetiva [∇] de los taxistas hacia el ahorro.
- Bien para analizar la norma subjetiva, el primer paso será analizar tanto el árbol como el clique*, del grupo total de sujetos, ya que a partir de esto podremos tener un campo representativo del ahorro y que bien puede ser considerado como la norma subjetiva; debemos recordar que para la construcción tanto de los arboles como de los cliques se utilizaron los resultados del análisis de contenido, tanto de las entrevistas como de la asociación libre que se hicieron en tomo al ahorro. Si observamos el clique del total de sujetos (90) vemos que los términos, en su mayoría negativos: avaricia, quedarme con todo, no alcanza, muestran la dificultad que los taxistas encuentran para poder ahorrar, ya que como mencionaba desde el inicio, el dinero no les alcanza, tiene muchos gastos, además resalta nuevamente el concepto de avaricia el cual manejan y relacionan con la gente que ahorra, es decir aquel que ahorra se considera como un avaricioso; igual se observa que el ahorro no es planeado, sino que solo se junta dinero para destinarlo a resolver un problema que en el mayor de los casos tiene que ver con un

[∇] pagina 27

* pagina 35

• pagina 29

• paginas 57,60

accidente, o un pequeño imprevisto. Fuera de esta situación no existen acciones de peso en las cuales el ahorro sea necesario e importante para este grupo de taxistas.

- Una vez inferida la norma subjetiva del grupo de taxistas del sitio 300, el siguiente paso fue el de conocer las actitudes en forma personal que tiene hacia el ahorro, esto se hizo a partir de la aplicación de un cuestionario de actitudes, denominado escala Likert cual, tuvo dos etapas el piloteo y el cuestionario final, en la etapa del piloteo se validaron los ítems por medio de una prueba t [¶], en la que el parámetro fue 1.96 a un alpha de 0.05 de significación, una vez descartados los ítems se procedió a conformar el cuestionario
- Dicho cuestionario quedo integrado por 24 ítems, tanto negativos como positivos[Ⓢ] (50/50), los cuales formaban categorías y esta a su vez subcategorías^{*}
- A partir de estas subcategorías fue posible acceder en forma mas detallada a un conocimiento acerca de las actitudes de los taxistas hacia el ahorro.
- Estas subcategorías se correlacionaron con el cuestionario final, para conocer si dichas subcategorías eran mutuamente excluyentes e independientes con los resultados del cuestionario final^{*}

Si observamos la tabla de la pag.79 vemos que las subcategorías con mayor correlación con el cuestionario final es la de practica-pesimismo₁, valuativa - pesimista₂, valuativa-practica₃, practica-habito₄, practica-seguridad₅, valuativa-habito₆, valuativo-seguridad₇, prevencion-utilidad₈, seguridad-felicidad₉, respectivamente

PRACT-PESI/TOTAL	1
0,76619	
PRACT-SEG-TOTAL	5
0,3837	
VAL-HAB / TOTAL	6
0,3086	
VAL-PESI/TOTAL	2
0,646	
PRACT-HAB / TOTAL	4
0,4862	
VAL-PRACT / TOTAL	3
0,5876	
VAL-SEG / TOTAL	7
0,2983	
PREV-UTIL / TOTAL	8
0,2241	
SEG-FEL / TOTAL	9
0,0609	

Como se puede observar, las correlaciones de cada dimensión, con el cuestionario final, SON ALTAS. Esto habla de una baja normalidad y una heterogeneidad.

Pero al corelacionarse entre las dimensiones, notamos una muy baja correlación, la cual significa que las dimensiones son mutuamente excluyentes y que por lo tanto podemos decir que el cuestionario midió lo que quería medir

Se observa que el cuestionario posee homogeneidad entre dimensiones de análisis y que por lo tanto los reactivos miden favorablemente la actitud hacia el ahorro.

¶ paginas 66

Ⓢ pagina 72

* paginas 70 y 71

• pagina 74

De lo anterior deducimos una actitud negativa hacia el ahorro por parte de los taxistas, además inferimos al ahorro como una actividad totalmente practica, es decir el ahorro se ve como un simple acto de juntar dinero. Pero en dicha actividad nunca se ve un desarrollo económico.

Al correlacionar a todas las subcategorias Ω vemos que solo las relaciones entre (pract-seg/pract-pesi) con 0.2523, (valu-pesi/pract-pesi) con 0.2527, (pract-habi/pract-pesi) con 0.3525, valu-pract/pract-pesi con 0.3883, muestran al Significación.

PRACT-PESI									
PRACT-SEG	0,2523581								
VAL-HAB	0,1529527	0,05109556							
VAL-PESI	0,2577895	0,14703789	0,15403						
PRACT-HAB	0,3523851	0,12985586	0,082075	0,176143					
VAL-PRACT	0,3883839	0,13856853	0,11143	0,129607	0,1369053				
VAL-SEG	0,1206789	0,12024142	0,09489	0,128031	0,046143	0,097927			
PREV-UTIL	0,0884936	-0,0424399	0,020398	0,066456	0,1102881	0,130823	-0,01408		
SEG-FEL	-0,036651	-0,0437109	-0,058783	0,084175	-0,042816	-0,092943	-0,07847	-0,011874	
	PRAC-PES	PRAC-SEG	VAL-HAB	VAL-PESI	PRAC-HAB	VAL-PRAC	VAL-SEG	PREV-UTIL	SEG-FEL

Los resultados anteriores nos confirman que al igual que en los resultados anteriores, el pesimismo ante el ahorro y la conceptualización del ahorro como algo solo practico, prevalece en las dimensiones seguridad, evaluativa, habito pesimismo, mismas que observamos en el clique del total de sujetos.

Ω pagina 80

CAPITULO VII CONCLUSIONES

Con lo anterior podemos decir que ante una total falta de información acerca de lo que es el ahorro, una norma subjetiva antes descrita y una actitud personal, enmarcada en la dimensión (pesimista / practica) en sus diferentes dimensiones.

Podemos concluir que hay una actitud desfavorable hacia el ahorro por parte de los taxistas de sitio 300 del aeropuerto.

La dimensión de la actitud mas representativa por parte de los taxistas, con respecto al ahorro es la conductual, en sus diferentes categorías: practica, habito

Por otro lado al aplicar la prueba (t)^a a los resultados de los dos grupo " NOCHE " Y " CORDÓN", comprobamos que no existe una diferencia significativa en sus medias, por lo que deducimos que no hay una diferencia actitudinal entre los dos grupos con respecto al ahorro.

Como hemos visto a lo largo del estudio los taxistas consideran muy difícil la practica del ahorro

Desconocen en gran medida lo que es el ahorro

No les interesa ahorrar

Consideran que el ahorro es para otro tipo de personas

^a pagina 96

ANEXO

ANEXO I

ENTREVISTA 1
CORDON

El ahorro es trabajar mucho no.
Para lograr el ahorro, lógico.
No gastar tanto, tratar o ra si de economizar.
Todo lo mas que puedas. Para mi eso es el ahorro.
No pues en todo sentido no.
por que digamos te vistes. en vez de comprarte ropa de aparador.
La puedes comprar en otro lugar que salga más barata.
Por ejemplo en el tianguis no se, en una barata.
Cuando pierdes tiempo, pierdes económicamente.
Si trabajas como aqui.
Si te toca descanso pues no pierdes tanto, mas que lo que te gastas en el cine o comides, cualquier cosa.

Trabajar	Vistes	Tiempo
Mucho	Comprarte	Pierdes
Lograr	Ropa	económicamente
Lógico	Aparador	aqui
No gastar	Puedes	descanso
Economizar	Otro	te toca
Todo 2	Lugar	gastas
Más	Salga	cine
Puedas	Barata	
Sentido	Tianguis	
comida		

Entrevista 2
NOCHE

El ahorro es algo de prosperidad
no tan solo para beneficio mio.
Si no para en este caso, si soy casado para mi familia,
y si no soy casado, bueno para las personas a las que amo.
Y es una forma en la cuál manifiesto mi trabajo.
También como lo aproveche.
El ahorro es sinónimo de prosperar, aprovechar.
Obtener una cosa a largo o a corto plazo.

Algo	Familia	Sinónimo
Prosperidad	Bueno	Obtener
Solo	Personas	
Beneficio	Amo	
Mio	Forma	Largo
Caso	Manifiesto	Corto plazo
Soy	Trabajo	
Casado	Aproveche	

Entrevista 3
CORDON

Este, es una cosa que nos podría dar seguridad tanto al país como a uno mismo.
Este, solvencia, este que nos da seguridad.
El ahorro nos ayuda a prosperar de alguna u otra manera.
Pues quizás no con lujos, pero este le hace a uno más llevadera la vida.
Seguridad por que, bueno lo mas importante es que si tienes un ahorro
En cualquier, este contratiempo que tengas en la vida, este te podría sacar del contratiempo.
Entonces si tienes una base para solventar quizás, algunas situaciones que se te presentan en la vida.
Para prevenir y también para que te hagas un buen patrón de ahorro más bien no.

Cosa	Alguna	Tengas
Podría 2	Manera	Base
Dar	Con	Solventar
Seguridad 3	Lujos	Situaciones
Tanto	Hace	Presentan
País	Llevadera	Prevenir
Uno mismo	Vida	Buen
Solvencia	Importante	Patrón
Nos	Tienes	Mas
Ayuda	Contratiempo 3	
Prosperar	Sacar	
bien		

Entrevista 4
NOCHE

Para empezar es un propósito difícil de lograr,
Porque la economía, no nos permite llevarlo a cabo.
Porque estamos pésimamente mal en el país bueno la situación principalmente.
Ahorrar te va a dar una estabilidad económica
y no tanto económica, sino emocional,
porque no vas a sentir tantas presiones
y te va a dar la oportunidad a desarrollar tu trabajo,
Ha una armonía bastante positiva.
Si ahorramos podemos estar tranquilos
Y podemos hacer diferentes actividad

Propósito	A cabo	Estabilidad
Difícil	Estamos	Económica
Lograr	Pésimamente	Emocional
Economía	Mal	No vas a sentir
Permite	País	
Llevarlo	Situación	
Presiones	Dar	Diferentes
Oportunidades	Armonía	Actividades
Desarrollar	Positiva	
Trabaja	Tranquilos	
	Podemos	

ACTITUD HACIA EL AHORRO

Entrevista 5 CORDON

Pues yo siento que el ahorro en la mayoría de la gente es lo que muchas veces, como el granito de arena que nos falta no, porque si la mayoría de la gente, dentro de lo que ganamos y percibimos como sueldo pusiéramos un énfasis, pues muy muy preciso hacia lo que es el ahorro, la mayoría de la gente en muchas ocasiones, no sentiríamos ese apuro de tener un dinero que en ese momento nos haría falta. Si dependiéramos de un ahorro, yo siento que el ahorro es como una estabilidad a parte de la que se tiene o se deja tener. El ahorro siento que es fundamental para solventar aquellos imprevistos que a todo mundo le salen. El ahorro es como un colchón para todos los imprevistos que nos vayan saliendo. Siento que el ahorro es como un colchoncito. Pero que la mayoría de las personas no tenemos. Si no que esa palabrita tan pequeña y que significa tanto, si la lográramos entender y tuviéramos cierta disciplina de nuestros ingresos, para hacer un ahorro. Como que la mayoría de la gente no tuviéramos tantos problemas. Yo siento que el ahorro en el ser humano debe de existir como la sopa de cada día. Como bañarte, el perfumarte, el salir a trabajar. Siento que el ahorro es indispensable en la vida de un ser humano

Siento	preciso	fundamental
Mayoría 2	hacia	solventar
Gente 2	ocasiones	imprevistos
Muchas	sentiríamos	aquellos
veces	apuro	vayan
granito	tener	colchón
arena	dinero	saliendo
falta	momento	entender
ganamos	dependiéramos	tuviéramos
percibimos	siento	disciplina
sueldo	como	indispensable
pusiéramos	estabilidad	vida
énfasis	tiene	
ingresos	humano	
problemas	existir	

Entrevista 6 NOCHE

El ahorro viene siendo pues, una situación, puede decirse moderada, para sacarte de problemas, que esto se debe aplicar en todo tipo de ámbitos, ya sea social, cultural Y más que nada en el laboral en cualquier tipo de nivel. Y el ahorro pues le va obviamente dar mayor confianza a la persona. Le va a dar un futuro a la familia. Porque el ahorro a un futuro te da seguridad para cualquier problema que tengas tu o tu familia. Por que la verdad si ahorras aunque sean cinco pesos, caray si hacemos las cuentas diarias, que por decir si uno lo compara con un vicio, con cigarros, nos damos cuenta, si los cigarros cuestan ya en la actualidad, por decir una cajetilla moderada 7 pesos y la multiplicas por 300, Caray si eso lo juntáramos la verdad creo que viviríamos hasta un poco mejor. Se debe formar mas que nada un habito, por que muchas veces luego no lo tenemos, y pensamos que luego nos es imposible, de que no nos alcanza, pero sin embargo tenemos para comprar cosas que no requerimos y nunca pensamos en el ahorro en la familia

situación	futuro	mejor
sacarte	familia 3	formar
problemas	seguridad	habito
aplicar	problemas	tenemos
todo	tengas	pensamos 2
ámbito	verdad	imposible
social	aunque	no alcanza
cultural	cuentas	comprar
nivel	comparas	requerimos
dar	vicio	cosas
mayor	actualidad	nunca
confianza	multiplicas	
personas	viviríamos	

Entrevista 7 NOCHE

El ahorro, pues es muy difícil ahorrar no, Casi no sobra nada. Las cosas están muy caras, y el trabajo pues ya no es igual que antes. Pero si creo, como no, que el ahorro es importante, Te saca de broncas. Lo malo de ahorrar es que es bien difícil De aguantarte la tentación he, de tener un dinero guardado no. Bueno el tiempo también, ay que ahorrarlo. Mas bien aprovecharlo verdad

Difícil	Antes	Aguantarte
No sobra	Creo	Tener
Nada	Importante	Dinero
Cosas	Saca	Guardado
Están	Broncas	Bueno
Caras	Malo	Tiempo
Trabajo	Bien	aprovecharlo

ACTITUD HACIA EL AHORRO

Entrevista 8

El ahorro pues yo creo que todos debiéramos ahorrar, sin embargo muy poca gente lo hace, claro ahora la vida no esta para estar ahorrando. Que ahorramos si no tenemos nada, ya ni si quiera podemos decir que vamos a tener una vida mas modesta para poder ahorrar, si ya vivimos muy modestamente. En los tiempos de antes se ahorra con sacrificios, pero ahora es casi imposible. Claro que las personas que lo puedan hacer pues que mejor, ya que asi tendrán una forma de salir adelante cuando tenga un problema económico.

Todos	Vida	Sacrificios
Deberiamos	Tenemos nada	Imposible
Gente	Poder	Personas
Poca	Modestamente	Problemas
Hace	Tiempos	Salir

Entrevista 9

Este yo creo que si es bueno ahorrar de hecho yo ahorro siempre que puedo y la verdad no me cuesta mucho trabajo el problema esta cuando ya ahorre una lana luego esa lana me la gasto en puras tonterias. Si me entiendes, osea además de ahorrar debemos saber para que lo vamos a destinar dicho ahorro sino terminamos gastándolo en puras cosas que no nos hacen falta.

Bueno	Problema	Saber
Siempre	Lana	Destinar
Verdad	Gasto	Terminamos
Trabajo	Tonterias	Gastandolo
Cuesta	Entiendes	Cosas

Entrevista 10

Bueno creo yo que solo a partir de ahorrar es como nos podemos hacer de un patrimonio para nuestros hijos, claro que luego es medio difícil hacerlo pero, la verdad yo sino me hubiera propuesto ahorrar, hace ya como siete años no tendria ni a donde irme a quedar; sin en cambio hoy tengo una casa no es muy grande pero bueno es mia no. Estoy muy a gusto viviendo con mi familia y todo se lo debo a un consejo de mi esposa, pues un buen dia me dijo como ves si en lugar de pagar renta nos ponemos a juntar y pues dicho y hecho nos pusimos a horrar y ya ves tenemos nuestra casita. Y pues si en ese sentido se me hace que si es bueno ahorrar.

Podemos	Propuesto	Estoy	Ponemos
Patrimonio	Tendria	Viviendo	Juntar
Hijos	Tengo	Familia	Tenemos
Difícil	Casa	Esposa	Sentido
Hacerlo	mia	Lugar	Bueno

TERMINOS DE LAS ENTREVISTAS DEL GRUPO DE LA NOCHE

- | | | | |
|------------------|---------------|--------------------|--------------------|
| 1. BIEN | 18. APROVECHE | 35. CASADO | 52. DAR |
| 2. COMIDA | 19. APURO | 36. CASO | 53. DAR |
| 3. CON | 20. AQUELLOS | 37. CINE | 54. DAR |
| 4. INGRESOS | 21. AQUÍ | 38. COLCHÓN | 55. DEPENDIÉRAMOS |
| 5. PRESIONES | 22. ARENA | 39. COMO | 56. DESARROLLAR |
| 6. A CABO | 23. ARMONÍA | 40. COMPARAS | 57. DESCANSO |
| 7. ACTIVIDADES | 24. AUNQUE | 41. COMPRAR | 58. DIFERENTES |
| 8. ACTUALIDAD | 25. AYUDA | 42. COMPRARTE | 59. DIFÍCIL |
| 9. AGUANTARTE | 26. BARATA | 43. CONFIANZA | 60. DIFÍCIL |
| 10. ALGO | 27. BASE | 44. CONTRATIEMPO 3 | 61. DINERO |
| 11. ALGUNA | 28. BENEFICIO | 45. CORTO PLAZO | 62. DINERO |
| 12. ÁMBITO | 29. BIEN | 46. COSA | 63. DISCIPLINA |
| 13. AMO | 30. BRONCAS | 47. COSAS | 64. ECONOMÍA |
| 14. ANTES | 31. BUEN | 48. COSAS | 65. ECONÓMICA |
| 15. APARADOR | 32. BUENO | 49. CREO | 66. ECONÓMICAMENTE |
| 16. APLICAR | 33. BUENO | 50. CUENTAS | 67. ECONOMIZAR |
| 17. APROVECHARLO | 34. CARAS | 51. CULTURAL | 68. EMOCIONAL |

ACTITUD HACIA EL AHORRO

69. ÉNFASIS	104. LUJOS	139. PÉSIMAMENTE	174. SOLO
70. ENTENDER	105. MAL	140. PIERDES	175. SOLVENCIA
71. ESTABILIDAD	106. MALO	141. PODEMOS	176. SOLVENTAR
72. ESTABILIDAD	107. MANERA	142. PODRÍA 2	177. SOLVENTAR
73. ESTAMOS	108. MANIFIESTO	143. POSITIVA	178. SOY
74. ESTAN	109. MÁS	144. PRECISO	179. SUELDO
75. EXISTIR	110. MAS	145. PRESENTAN	180. TANTO
76. FALTA	111. MAYOR	146. PREVENIR	181. TE TOCA
77. FAMILIA	112. MAYORÍA 2	147. PROBLEMAS	182. TENEMOS
78. FAMILIA 3	113. MEJOR	148. PROBLEMAS	183. TENER
79. FORMA	114. MÍO	149. PROBLEMAS	184. TENER
80. FORMAR	115. MOMENTO	150. PROPÓSITO	185. TENGAS
81. FUNDAMENTAL	116. MUCHAS	151. PROSPERAR	186. TENGAS
82. FUTURO	117. MUCHO	152. PROSPERIDAD	187. TIANGUIS
83. GANAMOS	118. MULTIPLICAS	153. PUEDES	188. TIEMPO
84. GASTAS	119. NADA	154. PUEDES	189. TIEMPO
85. GENTE 2	120. NIVEL	155. PUSIÉRAMOS	190. TIENE
86. GRANITO	121. NO ALCANZA	156. REQUERIMOS	191. TIENES
87. GUARDADO	122. NO GASTAR	157. ROPA	192. TODO
88. HABITO	123. NO SOBRA	158. SACA	193. TODO 2
89. HACE	124. NO VAS A SENTIR	159. SACAR	194. TRABAJAR
90. HACIA	125. NOS	160. SACARTE	195. TRABAJO
91. HUMANO	126. NUNCA	161. SALGA	196. TRABAJO
92. IMPORTANTE	127. OBTENER	162. SALIENDO	197. TRABAJO
93. IMPORTANTE	128. OCASIONES	163. SEGURIDAD	198. TRANQUILOS
94. IMPOSIBLE	129. OPORTUNIDADES	164. SEGURIDAD 3	199. TUVIÉRAMOS
95. IMPREVISTOS	130. OTRO	165. SENTIDO	200. UNO MISMO
96. INDISPENSABLE	131. PAÍS	166. SENTIRÍAMOS	201. VAYAN
97. LARGO	132. PAÍS	167. SIENTO	202. VECES
98. LLEVADERA	133. PATRÓN	168. SIENTO	203. VERDAD
99. LLEVARLO	134. PENSAMOS 2	169. SINÓNIMO	204. VICIO
100. LÓGICO	135. PERCIBIMOS	170. SITUACIÓN	205. VIDA
101. LOGRAR	136. PERMITE	171. SITUACIÓN	206. VIDA
102. LOGRAR	137. PERSONAS	172. SITUACIONES	207. VISTES
103. LUGAR	138. PERSONAS	173. SOCIAL	208. VIVIRÍAMOS

TERMINOS DE LAS ENTREVISTAS HECHAS AL GRUPO DEL CORDON

1. BIEN	18. COMPRARTE	35. GASTAS	52. MAYORÍA 2
2. COMIDA	19. CONTRATIEMPO 3	36. GENTE 2	53. MOMENTO
3. CON	20. COSA	37. GRANITO	54. MUCHAS
4. INGRESOS	21. DAR	38. HACE	55. MUCHO
5. ALGUNA	22. DEPENDIÉRAMOS	39. HACIA	56. NO GASTAR
6. APARADOR	23. DESCANSO	40. HUMANO	57. NOS
7. APURO	24. DINERO	41. IMPORTANTE	58. OCASIONES
8. AQUELLOS	25. DISCIPLINA	42. IMPREVISTOS	59. OTRO
9. AQUÍ	26. ECONÓMICAMENTE	43. INDISPENSABLE	60. PAÍS
10. ARENA	27. ECONOMIZAR	44. LLEVADERA	61. PATRÓN
11. AYUDA	28. ÉNFASIS	45. LÓGICO	62. PERCIBIMOS
12. BARATA	29. ENTENDER	46. LOGRAR	63. PIERDES
13. BASE	30. ESTABILIDAD	47. LUGAR	64. PODRÍA 2
14. BUEN	31. EXISTIR	48. LUJOS	65. PRECISO
15. CINE	32. FALTA	49. MANERA	66. PRESENTAN
16. COLCHÓN	33. FUNDAMENTAL	50. MÁS	67. PREVENIR
17. COMO	34. GANAMOS	51. MAS	68. PROBLEMAS

ACTITUD HACIA EL AHORRO

69. PROSPERAR	78. SENTIDO	87. TANTO	96. TRABAJAR
70. PUEDas	79. SENTIRIAMOS	88. TE TOCA	97. TUVIERAMOS
71. PUEDES	80. SIENTO	89. TENER	98. UNO MISMO
72. PUSIERAMOS	81. SIENTO	90. TENGAS	99. VAYAN
73. ROPA	82. SITUACIONES	91. TIANGUIS	100. VECES
74. SACAR	83. SOLVENCIA	92. TIEMPO	101. VIDA
75. SALGA	84. SOLVENTAR	93. TIENE	102. VIDA
76. SALIENDO	85. SOLVENTAR	94. TIENES	103. VISTES
77. SEGURIDAD 3	86. SUELDO	95. TODO 2	104.

TERMINOS DE ASOCIACIÓN LIBRE Y ENTREVISTAS DEL GRUPO DE LA NOCHE

1. COMIDA	43. COMPRAS	85. HABITO 2
2. PRESIONES	44. COMPROMISO	86. IMPORTANTE
3. A CABO	45. CONFIANZA 2	87. IMPOSIBLE
4. ACCESORIOS	46. CONSTANCIA	88. INDISPENSABLE
5. ACTIVIDADES	47. CONVENIENTE	89. INTERESES 2
6. ACTUALIDAD	48. CORTO PLAZO	90. INVERSIÓN
7. ADMINISTRACIÓN	49. COSAS 2	91. LARGO
8. ADMINISTRAR	50. CRECIMIENTO	92. LIQUIDEZ
9. AGUANTARTE	51. CREO	93. LLEVARLO
10. ALGO	52. CUENTAS 2	94. LÓGICO
11. ÁMBITO	53. CULTURAL	95. LOGRAR 2
12. AMO	54. DAR 2	96. LUGAR
13. ANTES	55. DESARROLLAR	97. MAL
14. APARADOR	56. DESCANSO	98. MALO
15. APLICAR	57. DESCUENTO	99. MANIFIESTO
16. APROVECHARLO	58. DESCUENTOS 2	100. MÁS
17. APROVECHE	59. DIFERENCIA	101. MAYOR
18. AQUÍ	60. DIFERENTES	102. MEJOR
19. ARMONÍA	61. DIFÍCIL 2	103. MEJORAMIENTO
20. ARTICULOS	62. DINERO 3	104. MENOS
21. AUNQUE	63. ECONOMIA 3	105. MERCANCIAS
22. AVARICIA	64. ECONÓMICA	106. MÍO
23. BANCO	65. ECONÓMICAMENTE	107. MUCHO
24. BARATA	66. ECONOMIZAR	108. MULTIPLICAS
25. BARATO 2	67. EMOCIONAL	109. NADA
26. BENEFICIO	68. ESTABILIDAD 2	110. NECESARIO
27. BENEFICIO	69. ESTAMOS	111. NECESIDAD
28. BIEN	70. ESTÁN	112. NIVEL
29. BIENESTAR	71. FACILIDADES	113. NO ALCANZA
30. BODEGA	72. FAMILIA 5	114. NO GASTAR
31. BRONCAS	73. FELICIDAD	115. NO SOBRA
32. BUENO 2	74. FINANZAS	116. NO VAS A SENTIR
33. CAPITAL	75. FORMA	117. NUNCA
34. CARAS	76. FORMAR	118. OBTENER
35. CASADO	77. FUTURO 5	119. OFERTA
36. CASO	78. GANANCIAS	120. OPORTUNIDADES
37. CINE	79. GASTAR POCO	121. ORGANIZACIÓN
38. CODICIA	80. GASTAS	122. OTRO
39. COMPARAS	81. GASTO 2	123. PAÍS
40. COMPRA	82. GRATIFICACIÓN	124. PENSAMOS 2
41. COMPRAR	83. GUARDADO	125. PERMITE
42. COMPRARTE	84. GUARDAR	126. PERSONAS 2

ACTITUD HACIA EL AHORRO

127. PÉSIMAMENTE	146. ROPA	165. TENER
128. PIERDES	147. SACA	166. TENGAS
129. PODEMOS	148. SACARTE	167. TIANGUIS
130. POSITIVA	149. SALGA	168. TIEMPO 2
131. PRECAUCIÓN	150. SEGURIDAD 3	169. TIENDAS 3
132. PREVENCIÓN	151. SENCILLEZ	170. TODO 3
133. PROBLEMAS 3	152. SENCILLO	171. TRABAJAR
134. PRODUCTIVIDAD	153. SENTIDO	172. TRABAJO 7
135. PROMOCIÓN	154. SERIEDAD	173. TRANQUILIDAD
136. PROMOCIONES	155. SINÓNIMO	174. TRANQUILOS
137. PROPÓSITO	156. SITUACIÓN 2	175. UN BUEN FUTURO
138. PROSPERIDAD 2	157. SOCIAL	176. VACACIONES 2
139. PUEDas	158. SOLO	177. VENTA
140. PUEDES	159. SOLUCIÓN	178. VERDAD
141. PUESTO	160. SOLVENCIA 2	179. VESTIR
142. REQUERIMOS	161. SOY	180. VICIO
143. RESERVA	162. SUPERACIÓN	181. VISTES
144. RESPONSABILIDAD 2	163. TE TOCA	182. VIVIRÍAMOS
145. RESTAR	164. TENEMOS	

TERMINOS DE LAS ENTREVISTAS Y LA ASOCIACION LIBRE DEL GRUPO DEL CORDON

1. BIEN	32. COMO	63. EXISTIR
2. COMIDA	33. COMPRARTE	64. FALTA
3. CON	34. COMPRAS 2	65. FAMILIA 2
4. INGRESOS	35. CONFIANZA	66. FELICIDAD
5. ABARCAR	36. CONSTANCIA 2	67. FISICO
6. ABSTENERSE	37. CONTRATIEMPO 3	68. FUNDAMENTAL
7. ACRECENTAR	38. COSA	69. FUTURO 2
8. AFORE	39. CUIDAR	70. GANAMOS
9. AGUARDAR	40. CUMPLIR	71. GASTAS
10. ALGUNA	41. DAR	72. GASTOS 2
11. ALIMENTACIÓN 2	42. DEPENDÍRAMOS	73. GENTE 2
12. AMISTADES	43. DESARROLLO PERSONAL	74. GRANITO
13. APARADOR	44. DESCANSO	75. GUARDAR 3
14. APURO	45. DIFICIL DE APRENDER	76. HABITO
15. AQUELLOS	46. DIFICIL DE LLEVARLO A CABO	77. HACE
16. AQUÍ	47. DINERO 7	78. HACIA
17. ARENA	48. DISCIPLINA	79. HONRADEZ
18. AVARICIA	49. DISCIPLINA	80. HUMANO
19. AYUDA	50. DISPONIBILIDAD	81. HUMILDAD
20. BANCO 4	51. DIVERSIÓN	82. ILUSIÓN
21. BARATA	52. ECONOMIA	83. IMPORTANTE 2
22. BASE	53. ECONÓMICAMENTE	84. IMPREVISTOS
23. BIENESTAR 3	54. ECONOMIZAR 2	85. INDISPENSABLE
24. BUEN	55. ÉNFASIS	86. INTEGRO
25. CAJA	56. ENSEÑANZA	87. INTERESES
26. CAPITAL	57. ENTENDER	88. JUSTO
27. CARRERA	58. ENTUSIASMO	89. LLEVADERA
28. CASA 2	59. ESFUERZO	90. LÓGICO
29. CINE	60. ESPERANZA	91. LOGRAR 2
30. COCHE	61. ESTABILIDAD 2	92. LOGRO
31. COLCHON 2	62. ESTUDIOS	93. LUGAR

ACTITUD HACIA EL AHORRO

-
- | | |
|------------------------|------------------------|
| 94. LUJOS 2 | 148. SALGA |
| 95. MANERA | 149. SALIENDO |
| 96. MAS 3 | 150. SALIR |
| 97. MATRIMONIO | 151. SAR |
| 98. MAYOR ESTABILIDAD | 152. SATISFACCIÓN |
| 99. MAYORIA 2 | 153. SATISFACTORIO |
| 100. MEDICO | 154. SE APRENDE |
| 101. MEJOR ESTATUS | 155. SEGURIDAD 6 |
| 102. MEJORIA | 156. SENTIDO |
| 103. MENTAL | 157. SENTIRIAMOS |
| 104. MEZQUINO | 158. SIENTO 2 |
| 105. MINIMO | 159. SITUACIONES |
| 106. MODERARSE | 160. SOLO |
| 107. MOMENTO | 161. SOLVENCIA 2 |
| 108. MUCHAS | 162. SOLVENTAR 2 |
| 109. MUCHO 2 | 163. SUELDO |
| 110. MUY ALAGADOR | 164. TANTO |
| 111. NECESIDADES | 165. TARJETAS |
| 112. NIÑOS | 166. TE TOCA |
| 113. NO DAR | 167. TENER |
| 114. NO DEROCHAR | 168. TENER ALGO |
| 115. NO GASTAR | 169. TENER ALGO SEGURO |
| 116. NO GASTAR | 170. TENGAS |
| 117. NOS | 171. TIANGUIS |
| 118. OCASIONES | 172. TIEMPO 2 |
| 119. OTRO | 173. TIENE |
| 120. PAÍS | 174. TIENES |
| 121. PATRÓN | 175. TODO 2 |
| 122. PERCIBIMOS | 176. TRABAJAR |
| 123. PERECER | 177. TRABAJO 3 |
| 124. PERSEVERANCIA | 178. TRANQUILIDAD |
| 125. PIERDES | 179. TRISTEZAS |
| 126. PLACERES | 180. TUVIÉRAMOS |
| 127. PLANES | 181. UNO MISMO |
| 128. POCO 2 | 182. VACACIONES |
| 129. PODER | 183. VAYAN |
| 130. PODRÍA 2 | 184. VECES |
| 131. POSIBLE | 185. VESTIR |
| 132. PRECISO | 186. VIDA 2 |
| 133. PRESENTAN | 187. VISTES |
| 134. PRESUNCIÓN | |
| 135. PREVENIR 2 | |
| 136. PROBLEMAS | |
| 137. PROSPERAR | |
| 138. PUEDas | |
| 139. PUEDES | |
| 140. PUSIÉRAMOS | |
| 141. QUEDARME CON TODO | |
| 142. RESERVA | |
| 143. RESTRINGIRSE | |
| 144. RETENER 2 | |
| 145. ROPA 2 | |
| 146. SACAR | |
| 147. | |

ANEXO II

OBSERVACIONES A LA METODOLOGÍA

PROBLEMAS OPERACIONALES

Debemos tener cuidado al seleccionar los instrumentos, ya que cuando realizamos nuestra investigación, encontramos que nuestra población, no entiende o de plano no puede contestar el instrumento. Esto se debe controlar ya que si no lo hacemos, los datos que el instrumento arroje no serán precisos. Este problema se dio en la población estudiada (grupo de taxistas de sitio 300), al aplicar el cuestionario de caracterización. Las razones fueron varias y entre estas fueron:

- Algunos sujetos de la población no sabían leer
- La mayor parte de la población, tenía problemas para concentrarse, en las instrucciones del cuestionario
- El formato del cuestionario requería de mucho tiempo para que la población, pudiera asimilarlo.
- Los sujetos no contaban con mucho tiempo, ya que dadas sus actividades, estos estaban en constante movimiento.

PROPUESTAS DE SOLUCION A LOS PROBLEMAS METODOLOGICOS

Teniendo en cuenta las limitaciones anteriores se procedió a solucionarlo de la siguiente manera:

Dado que el cuestionario requería de mucho tiempo, tanto para asimilar las instrucciones, como para su posterior resolución se procedió a:

Se hicieron cuadros con las palabras del cuestionario.

Dichos cuadros se cuidó que fueran del mismo tamaño y que fueran enmarcados por un borde de color neutro, que en este caso fue azul claro. Esto se hizo, ya que se observó que muchos sujetos elegían palabras tan solo, por que estas eran pequeñas o al contrario eran grandes.

Este problema pudo ser controlado, con la acción antes descrita:

El hecho de enmarcar las palabras en un formato de igual tamaño y con un borde en color neutro, forzaba a los sujetos a leer y de esta forma razonar las palabras que elijan.

El siguiente problema fue que muchos sujetos de la población, no tenían la facilidad de escribir y por lo tanto se negaban a contestar el cuestionario.

Esto se controló, pegando trozos de imán a las palabras antes enmarcadas en tamaños iguales y con bordes en un color neutro.

Las instrucciones eran descritas en forma verbal con lo cual la población reducía su tiempo de asimilación al cuestionario.

Una vez hecho lo anterior la población funciona muy bien quedando un nuevo formato, el cual se puede utilizar para posteriores investigaciones, con poblaciones con problemas operacionales similares.

1 Trabajo	6 Disciplina	11 Seguridad	16 Economizar
2 Pesimismo	7 Mezquino	12 Difícil de aprender	17 Quedarme con todo
3 Futuro	8 Comprar o gastar	13 Confianza	18 Banco
4 Dinero	9 Contratiempo	14 Vicio	19 Aguantarte
5 No alcanza	10 Mejoramiento	15 Hábito	20 Avaricia

Cuadro con palabras, enmarcadas en un color neutro y pegadas a un trozo de imán.

Las instrucciones que se daban a la población son las siguientes:

1. De las siguientes palabras elija 8 palabras que cree usted son las que mas describen o son mas significativas del ahorro e insértelas en la zona amarilla
2. De las siguientes palabras elija 8 palabras que para usted no describan o no sean significativas del ahorro e insértelas en la zona verde.
3. De las palabras de la zona amarilla elija las 4 palabras que crea usted, son las mas significativas o que describen mejor al ahorro e insértelas en la zona roja.
4. De las palabras de la zona verde elija las 4 palabras que crea usted, son las menos que menos describen o que son las menos significativas del ahorro e insértelas en la zona azul.

4. De las palabras de la zona verde elija las 4 palabras que crea usted, son las menos que menos describen o que son las menos significativas del ahorro e insértelas en la zona azul.
5. Las palabras restantes insértelas en la zona negra

Los datos anteriores del cuestionario se recopilan en una hoja

SUJETO		PUNTAJE
ZONA AMARILLA		
ZONA ROJA		
ZONA VERDE		
ZONA AZUL		
ZONA NEGRA		

Formato actual

Lamina de 35x 25 cm.

1 Trabajo	6 Disciplina	11 Seguridad	16 Economizar
2 Pesimismo	7 Mezquino	12 Difícil de aprender	17 Quedarme con todo
3 Futuro	8 Comprar o gastar	13 Confianza	18 Banco
4 Dinero	9 Contratiempo	14 Vicio	19 Aguantarte
5 No alcanza	10 Mejoramiento	15 Hábito	20 Avaricia

ZONA AMARILLA

ZONA ROJA

ZONA VERDE

ZONA AZUL

ZONA NEGRA

ANEXO III

LISTA DE PALABRAS DEL CUESTIONARIO DE CARACTERIZACION

POSITIVAS

- 1- TRABAJO
- 3- FUTURO
- 4- DINERO
- 6- DISCIPLINA
- 10-MEJORAMIENTO
- 11-SEGURIDAD
- 13-CONFIANZA
- 15-HABITO
- 16-ECONOMIZAR
- 18-BANCO

NEGATIVAS

- 2- PESIMISMO
- 5- NO ALCANZA
- 7- MEZQUINO
- 8- COMPRAR O GASTAR
- 9- CONTRATIEMPO
- 12-DIFICIL DE APRENDER
- 14-VICIO
- 17-QUEDARME CON TODO
- 19-AGUANTARTE
- 20-AVARICIA

ANEXO IV

ANEXO IV RESULTADOS DEL CUESTIONARIO DE CARACTERIZACION

S U J E T O		DEL GRUPO DEL COORON																																		
PALABRAS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	TOTAL				
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

SUJETOS DEL GRUPO DE LA NOCHE

S U J E T O		DEL GRUPO DE LA NOCHE																																			
PALABRAS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	TOTAL					
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

ANEXO V

La siguiente no es una prueba de inteligencia, ni de personalidad. Tan solo es un sondeo de opinión en cual su participación es básica y de mucha ayuda. A continuación escriba 10 palabras que usted le vengan a la mente, con relación a la palabra del centro. Nota : al momento de escribir la palabras trate de hacerlo en el menor tiempo posible.

TIEMPO

1-	6-
2-	7-
3-	8-
4-	9-
5-	10-

Por su colaboración
gracias.

ANEXO VII

PRUEBA t PARA COMPROBAR SI HAY DIFERENCIAS ENTRE LAS DOS MEDIAS DE LOS GRUPOS "NOCHE Y "CORDON"

GRUPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	TOTAL
1	1	3	4	4	5	4	3	3	4	3	1	3	4	4	3	5	3	2	4	3	4	3	4	3	90
2	4	5	4	4	5	3	4	3	2	5	4	2	5	4	5	4	4	4	5	4	5	1	4	4	98
3	1	1	3	3	3	4	4	5	5	4	5	4	5	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	92
4	3	4	4	3	3	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	3	5	5	5	4	5	4	4	4	103
5	2	4	2	5	4	4	5	4	1	1	5	4	4	1	4	5	5	1	5	4	2	4	2	4	85
6	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	1	5	1	100
7	5	3	4	1	4	1	3	3	3	5	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	91
8	4	5	4	4	5	4	1	5	4	5	5	3	5	5	4	4	5	3	1	5	4	5	4	1	95
9	4	5	1	5	2	5	4	4	3	2	5	4	4	5	1	5	3	4	4	3	4	5	5	5	91
10	1	4	2	5	4	2	3	4	4	4	4	4	2	4	5	5	4	5	5	5	3	5	5	5	97
11	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	2	4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	103
12	5	4	4	5	4	3	5	5	3	4	2	4	1	3	4	4	3	5	2	5	5	3	5	5	92
13	4	5	4	5	5	3	4	4	4	5	2	4	4	4	5	5	5	3	4	3	2	4	3	4	96
14	4	4	4	5	4	4	3	5	1	3	5	3	4	4	3	4	5	5	4	5	4	3	4	3	96
15	4	4	1	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	2	4	5	5	5	3	4	3	4	3	99
16	4	4	3	4	5	4	3	4	4	4	3	5	5	4	3	4	4	5	2	4	4	5	4	5	97
17	4	4	2	4	4	4	3	3	5	4	4	1	4	4	4	4	5	1	5	4	4	4	4	2	87
18	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	3	5	5	4	2	5	4	1	4	3	5	5	92
19	5	4	4	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	3	3	4	4	5	4	4	5	5	106
20	4	5	5	4	4	5	3	4	1	4	5	5	4	3	4	5	4	2	4	5	4	5	3	4	96
21	5	3	4	5	4	5	1	3	1	5	4	4	4	4	4	5	5	3	4	5	4	5	4	3	96
22	4	5	1	5	4	4	4	3	4	4	5	3	4	4	1	4	5	4	3	4	4	4	4	4	92
23	5	4	4	3	3	5	3	3	4	4	4	4	1	4	4	5	3	5	3	5	4	4	4	4	96
24	4	3	5	4	4	4	5	4	3	4	5	5	3	4	4	4	5	5	4	5	4	3	4	4	99
25	3	4	4	5	3	5	3	4	3	4	5	3	4	5	4	4	4	5	3	5	3	3	3	3	91
26	4	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5	3	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	106
27	4	5	4	5	3	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	3	4	4	4	104
28	1	3	5	5	4	4	5	4	4	4	3	4	4	5	4	5	4	3	4	5	4	5	4	5	97
29	3	4	2	3	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	2	3	4	5	4	5	4	5	97
30	2	3	3	3	4	4	1	4	4	2	3	5	1	1	1	3	5	4	5	1	3	3	1	72	
31	4	5	4	4	4	5	4	2	4	4	4	4	5	3	4	5	5	1	5	4	4	4	4	5	97
32	4	3	5	5	4	4	5	5	5	3	4	4	3	4	2	5	4	5	4	3	4	4	2	97	
33	2	1	4	1	4	2	3	5	1	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	1	84	
34	4	4	3	3	5	4	4	5	1	5	4	5	3	4	5	4	4	4	4	3	4	3	3	96	
35	5	3	5	4	1	3	3	4	4	5	2	3	5	4	4	5	4	5	5	5	3	3	5	5	94
36	5	4	1	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	1	5	3	4	3	4	4	4	5	4	4	89
37	1	3	3	5	4	1	4	3	5	4	1	5	1	4	5	4	5	4	4	4	5	3	5	3	87
38	3	4	4	3	5	4	3	3	5	3	4	4	5	4	4	4	3	5	3	1	5	5	5	5	83
39	3	5	3	2	5	4	5	5	5	4	3	3	3	4	4	5	4	3	5	4	4	4	4	4	96
40	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	1	5	4	4	1	5	4	1	5	5	3	5	3	5	85
41	5	5	3	3	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	5	3	5	5	5	5	4	4	1	106
42	5	5	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	4	4	5	5	3	5	103
43	4	4	5	4	4	4	4	2	3	5	4	4	3	4	1	4	4	4	4	3	4	4	4	4	90
44	2	5	1	4	5	4	3	3	3	4	4	4	1	1	1	4	2	2	3	5	2	5	2	2	76
45	5	3	5	5	3	1	4	4	4	5	5	5	5	5	4	2	4	4	5	4	4	4	3	5	100
46	4	3	4	4	5	3	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	100
47	5	4	4	5	4	4	5	4	5	3	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	108
48	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	102
49	4	3	3	5	4	4	5	4	4	5	3	4	4	5	3	5	3	4	4	5	3	5	3	3	98
50	5	5	4	4	4	5	3	1	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	3	96
51	4	4	3	4	5	3	5	3	4	3	5	4	5	3	3	3	4	5	4	5	4	5	4	5	96
52	4	2	3	3	3	4	5	3	5	4	4	5	4	4	3	4	5	3	2	4	4	4	4	4	88
53	5	5	3	4	3	4	4	8	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	106
54	3	4	4	5	4	5	4	5	4	5	3	3	3	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	103
55	4	5	3	5	1	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	97
56	3	3	4	4	4	5	3	3	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	97
57	4	3	5	4	4	4	5	4	4	5	3	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	100
58	4	5	4	4	4	5	3	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	104
59	5	2	2	3	3	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	1	3	4	5	5	99
60	1	4	4	2	3	4	4	4	4	4	5	1	3	4	3	4	4	5	1	4	5	5	3	5	84

N O C H E

1	4	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	1	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	2	4	2	5	4	4	5	4	1	1	5	4	4	1	4	5	5	1	5	4	2	4	2	4	85
6	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	4	1	5	1	100
7	5	3	4	1	4	1	3	3	3	5	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	91
8	4	5	4	4	5	4	1	5	4	5	3	5	5	4	4	5	3	1	5	4	5	4	1	95	
9	4	5	1	5	2	5	4	4	3	2	5	4	4	5	1	5	3	4	4	3	4	5	5	91	
10	1	4	2	5	4	2	3	4	4	4	4	4	2	4	5	5	4	5	5	4	3	4	5	97	
11	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	2	4	5	5	4	5	5	3	5	5	103	
12	5	4	4	5	4	3	5	5	3	4	2	4	1	3	4	4	3	5	2	5	5	3	5	5	92
13	4	5	4	5	5	3	4	4	4	5	2	4	4	4	5	5	5	3	4	3	2	4	3	4	96
14	4	4	4	5	4	4	3	5	1	3	5	3	4	4											

BIBLIOGRAFIA

MORALES J. FRANCISCO (1994) ,Psicología Social
Mc Graw-Hill España

HEWSTONE M., (1993) Introducción a la Psicología Social
Ariel , España

KRECH DAVID, (1978) , Psicología Social
Biblioteca Nueva, España

KERLINGER FRED N., (1994) Investigación del Comportamiento
Mc Graw-Hill/Interamericana, México

INSKO CHESTER A., (1973), Psicología Social Experimental
Trillas, México

HERNANDEZ, S., (1998), Metodología de la Investigación
Mc Graw-Hill, México

MARX KARL, (1990) El Capital
Siglo XXI, México.

LIPOVESTSKY GILLES, (1986), La Era del Vacío
Anagrama, España

ABRIC, J. C. (1994), Practicas Sociales y Representaciones.
Fut, Francia

MOSCOVICI, S. (1979), El psicoanálisis su imagen y su público.
Huemul, Buenos Aires.