

ESTUDIO SOBRE LA RELACION ENTRE INCENTIVO Y NIVEL SOCIOECONOMICO

FERNANDEZ, G., AGUIRRE, E., CASTANEDA, M. L., GALLARDO, R.
LARA, M.E., LINARES DE F.M.E., LOPEZ, J. Y MANCERA, M.¹

Universidad Veracruzana, México

ANTECEDENTES

Es frecuente encontrar dificultades para establecer el nivel socioeconómico de los sujetos en los experimentos psicológicos. El expediente común es acudir a la división tradicional en clases sociales alta, media y baja y subdividir cada una de ellas en tres estadios. En México, donde los cortes entre las clases no son muy claros y donde la tasa de desarrollo económico es elevada, este procedimiento quizá no es el mejor.

Otro criterio, común en estudios antropológicos (1) consiste en estimar el nivel socioeconómico mediante el número de objetos de uso cotidiano que se poseen en el hogar.

Con este criterio se determinó el nivel socioeconómico de los sujetos que intervinieron en nuestro estudio. Se utilizó el cuestionario de Lewis, O. (1) ampliado con algunos items. En la tabla I aparece la comparación entre los resultados de Lewis y los obtenidos en nuestra muestra. Debe advertirse que, mientras nuestro estudio abarca todas las capas sociales, el de Lewis se concreta a las más bajas de la población. El estudio de Lewis se llevó a cabo en México, D.F. y el nuestro en Xalapa, Veracruz. Las desproporciones entre ambas ciudades son notables en lo que respecta a número de habitantes, servicios públicos, etc.

TABLA I

Comparación, en porcentajes, entre objetos de uso cotidiano en hogares de escasos recursos económicos en el Distrito Federal (Lewis) y hogares que cubren todo el espectro de la población en Xalapa, Ver.

Se advierten disparidades notables entre los porcentajes, debidas tanto a la diferencia en tiempo como a la población muestreada. Sin embargo, la correlación entre ambos órdenes arroja .89, P menor que .01.

¹ Queremos agradecer la cooperación de la Srta. Ruth Hidalgo a quien se debe el trabajo mecanográfico.

Revista Interamericana de Psicología

OBJETO	%	%
	Xalapa 1967	D.F. 1963
Radio	98	79
Reloj	79	54
Cubiertos para comer	79	49
Máquina de coser	78	46
Estufa de gas	77	55
Licuadaora	75	22
Televisión	70	21
Refrigerador	48	4
Lavadora	37	10
Automóvil	35	5
Periódico diariamente	57	
Máquina de escribir	55	
Calentador de gas	36	
Teléfono	23	
Aspiradora	15	

Asegurado el criterio de especificación de nivel socioeconómico, el diseño experimental consideró estas variables:

VARIABLES

- a) la clase socioeconómica.
- b) el incentivo. Siendo el dinero uno de los incentivos de más fácil manipulación se trabajó con él dividiéndolo en tres niveles: Grupo Control (G.C.), Sin incentivo, Grupo Experimental I (GE5) con 5 pesos de incentivo y Grupo Experimental II (GE20) con recompensa de 20 pesos.
- c) Tarea. La tarea de los sujetos consistía en tachar todas las letras "C" de un párrafo en inglés que se dió en hoja mimeografiada. Los criterios para entregar la recompensa en base a esta tarea fueron tiempo y aciertos. A cada uno de los 6 grupos incentivados se le daban instrucciones de terminar la tarea en el menor tiempo con el mayor número posible de aciertos. De cada grupo el sujeto que llenaba ambos requisitos recibía el premio.
- d) Se consiguió mantener constantes, o estandarizar, las variables de: sexo (todos varones), escolaridad (6o. año de primaria), edad (12 años cumplidos y menos de 13), las instrucciones, de 3 tipos, se dieron con una grabadora, el material de la prueba, la presencia del examinador, el lugar de la prueba, la hora del día, el desconocimiento del idioma inglés, ser hijo de mexicanos, etc.

MUESTRA

De una muestra de 170 casos obtenidos en 5 escuelas primarias de Xalapa, representativas de la población escolar, se escogieron 36

RELACIÓN ENTRE INCENTIVO Y NIVEL SOCIOECONÓMICO

sujetos de las características anotadas arriba, 12 de cada uno de los estratos obtenidos mediante el cuestionario socioeconómico, y se colocaron al azar, en las tres condiciones experimentales. Esto dio el diseño siguiente (seguimos utilizando la nomenclatura tradicional).

TABLA II

DISTRIBUCION DE LOS SUJETOS EN LA MUESTRA

	GC	GE5	GE20	
CA	4	4	4	12
CM	4	4	4	12
CB	4	4	4	12
	12	12	12	36

Donde GC equivale a grupo de control, esto es, Ss en los que las instrucciones no contenían ninguna alusión a recompensa sino que les incitaban a terminar la tarea en el menor tiempo posible y sin errores. G5 es el grupo "incentivado" con 5 pesos y G20 el grupo al que se asignó la recompensa de veinte pesos. CA, CM y CB significan, respectivamente, clases alta, media y baja. Como una comprobación de la bondad del criterio usado para seleccionar las clases socioeconómicas encontramos que: de los 12 sujetos que terminaron clasificados como de clase alta, 9 pertenecen al Instituto Clavijero, de los 12 Ss. de clase "media", 3 pertenecen al Instituto Clavijero y de los 12 de la "baja", ninguno. El Instituto Clavijero es la única escuela privada de las 5, es decir, la única en que se cobra una colegiatura mensual a los estudiantes.

RESULTADOS

Se utilizó el análisis de varianza de doble clasificación para estimar los dos efectos principales y la interacción. La tabla de procedencias correspondientes a los aciertos es:

TABLA III

ANALISIS DE VARIANZA DE LA VARIABLE ACIERTOS

FUENTE	SC	g ¹	S ²	F	P
Clase So. Ec.	44.1	2	22.05	1.06	No Sign
Incentivo	84.4	2	42.40	2.02	No Sign
Interacción	229.4	4	57.35	2.75	.05
w	561.8	27	20.80		
TOTAL	919.7	35			

La de tiempo es:

TABLA IV

ANALISIS DE VARIANZA DE LA VARIABLE TIEMPO

FUENTE	SC	g ¹	S ²	F	P
Clase Soc. Ec.	851.4	2	425.70	.48	No Signf.
Incentivo	19060.2	2	9530.10	10.95	P .01
Interacción	12209.8	4	3052.45	3.50	P .05
w	23482.3	27	869.71		
Total	55603.7	35			

ANALISIS DE RESULTADOS

Respecto a los aciertos se encuentra que sólo la interacción es significativa. Observando las medias de las celdillas notamos que: las medias correspondientes a CA-GE20 y CB-GE20 son significativamente mayores que las demás. Las medias de CA-GC y CM-GE5 son significativamente menores.

Respecto a tiempos, tanto la variable incentivo como la interacción producen efectos significativos. Mostrándose una muy notable disminución en los totales de tiempo, de GC (1971 segundos) a GE5 (1413") y un apreciable decremento en GE20 (1631").

CONCLUSIONES

Parece que el efecto del incentivo obra predominantemente sobre el tiempo, o sea, a mayor incentivo menor tiempo empleado en terminar la tarea. Respecto a los aciertos, el aumento del incentivo produce mejoría en clases "alta" y "baja", no así en la "media". Es de notarse que la sola clase social no es factor determinante, ni en cuanto a la rapidez, ni en cuanto a la precisión en esta tarea simple. La interacción clase social-incentivo se mantiene como efecto significativo tanto en el tiempo como en los aciertos.

BIBLIOGRAFÍA

Lewis, Oscar. "Antropología de la Pobreza," 5a. Edición, F.C.E., México.

RESUMEN

Se estudió la relación entre el incentivo (dinero) y el status socioeconómico. Tres condiciones de incentivos (nada, cinco y veinte pesos) sobre tres clases sociales rotuladas tradicionalmente y determinadas por medio de un cuestionario sobre utensilios de uso en el hogar. La Tarea: tachar letras en un párrafo en inglés, controlada en tiempo y aciertos. El efecto de la clase social no es significativo sobre el tiempo ni sobre aciertos. El del incentivo lo es sobre el tiempo y la interacción en ambos.

RELACIÓN ENTRE INCENTIVO Y NIVEL SOCIOECONÓMICO

ABSTRACT

Relationship between incentive (money) and socioeconomical status is studied. Three incentive conditions (zero, five and twenty pesos) and the three traditional social classes, low, medium, high, determined by an anthropological type questionnaire involving common-use home objects. The task, to cross out "c" letters in an English written paragraph, scored on time and right guesses. Results: analysis of variance shows no significant main effect for social class, neither on time nor right guess. Incentive effect significant ($p < .01$) on time only and interaction significant for both ($p < .05$), time and right guess).

RESUMO

A relação entre incentivo (dinheiro) e status sócio-econômico foi estudada, usando-se três níveis de incentivo (nada, cinco e vinte pesos mexicanos) e três níveis sócio-econômicos (alto, baixo e médio) determinados por meio de um questionário sobre utensílios de uso doméstico. A tarefa requerida dos sujeitos foi medida em termos de tempo e acertos. O efeito do nível sócio-econômico não foi significativo relativamente as duas medidas dependentes. O nível de incentivo resultou significativo relativamente a variável tempo.