



Artículo

La psicología económica del dinero: análisis de la escala ética del dinero (M.E.S.) y la escala de actitudes hacia el dinero (E.A.D.-6)

ROBERTO LUNA-AROCAS*, THOMAS LI-PING TANG**

Universidad de Valencia, Valencia, España*
Middle Tennessee State University, Murfreesboro, TN 37132, U.S.A.**

RESUMEN

En los últimos años, la psicología económica, así como otras disciplinas sociales (antropología, sociología o economía) han tratado de profundizar en la investigación sobre el dinero a fin de dar respuesta a la relación individuo-dinero-sociedad. El presente estudio se fundamenta en la aportación científica de la psicología económica y más concretamente de la psicología social económica al estudio del dinero. La carencia de estudios relacionados con el tema hace necesaria la aportación multidisciplinar y la profundización en los estudios existentes. En los años noventa se han desarrollado muchas escalas que intentan medir aspectos relacionados con el dinero (Fank, 1994; Furnham, 1984; Wernimont y Fitzpatrick, 1972; Yamauchi y Templer, 1982). En el presente artículo analizamos dos, la escala de la ética del dinero (MES, Money Ethic Scale) de Tang y Whiteside (1995) y la Escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD) de Luna, Quintanilla y Díaz (1995). El MES en su versión completa (Tang, 1992) presenta una serie de problemas conceptuales y metodológicos que son superados por la versión del mismo autor de 1995. Dicha versión se compone de cinco factores relacionados con el dinero: presupuesto, dinero-malo, equidad, éxito y motivador. Por otro lado, el EAD tiene propiedades psicométricas buenas en su última versión EAD-6. Dicha versión consta de actitudes sociales y actitudes personales hacia el dinero. Se subdivide en tres factores principales, el factor social de poder y los factores personales de riqueza y felicidad.

ABSTRACT

For the past several years, economic psychology, like other social perspectives, has tried to focus more on the psychology of money. This study comes from the scientific background of the economic psychology. In the eighties, scientists have developed some scales to measure attitudes, beliefs, and behaviors related to money (Fank, 1994; Furnham, 1984; Wernimont and Fitzpatrick, 1972; Yamauchi and Templer, 1982). In this article, we analyse two main scales, the Money Ethic Scale, MES (Tang and Whiteside, 1995) and the *Escala de Actitudes hacia el Dinero*, EAD (Money Attitude Scale) (Luna, Quintanilla, and Diaz, 1995). In the

full version of MES (Tang, 1992), there are some problems related to the psychometric properties that are overcome in the new version (Tang and Whiteside, 1995). This version is composed by five factors: Success, Budget, Evil, Motivation, and Equity. Furthermore, EAD measures social and personal attitudes toward money and the last version EAD-6 seems to present good psychometric properties. Three factors compose this scale: One social factor (power) and two personal factors wealth and happiness.

PALABRAS CLAVE

Actitudes hacia el dinero, Psicología económica, Psicología del dinero.

KEY WORDS

Attitudes toward money, Economic psychology, Psychology of money.

INTRODUCCIÓN

Las personas interactúan entre sí mediante el dinero con el fin de poder obtener y cubrir todas sus necesidades personales y sociales. Esta perspectiva de análisis cubre su papel mediador en las conductas de los individuos. A lo largo de los años, este papel mediador del dinero ha hecho que se reconvierta su relación con los individuos. Esta nueva relación se basa más en la búsqueda del dinero como fin en sí mismo. Ello garantiza el estar cubierto en todas las necesidades posibles del ser humano así como en el poder potencial suscitado por la posibilidad de consumo y gasto. El paso del dinero de su papel mediador a su papel como fin en sí mismo fue ya enfatizado por Simmel (1958).

El dinero es una de las variables más directas en las que se observa como la economía afecta a la conducta individual de los sujetos. Por ello, normalmente ha sido estudiado por los economistas y los sociólogos. Tradicionalmente, el dinero se defi-

ne como el medio de intercambio aceptado para servicios y bienes (Lipsey, 1978). Y desde un punto de vista microeconómico, se caracteriza con una serie de propiedades como su liquidez, divisibilidad y predecibilidad (Tobin, 1965).

A lo largo de la historia, el dinero ha tenido muy diversas acepciones y asociaciones. El carácter objetivo del dinero posibilita cuantificar y medir en valor cualquier acción del ser humano y cualquier bien en el mercado de consumo. Este elemento racional del dinero es uno de sus aspectos más importantes pero al mismo tiempo uno de sus elementos también más criticados. El estudio de la psicología del dinero, así como el de otros temas relacionados con las conductas cotidianas no ha recibido mucha atención en la investigación científica. Los estudios más tradicionales sobre el dinero proceden tanto de la filosofía como del psicoanálisis o incluso de la religión. Si a ello añadimos la juventud de la psicología como disciplina científ-

fica, y su estereotipada vinculación con temáticas clínicas o patológicas, quizás comprendamos el por qué los temas económicos de la conducta humana son usualmente relegados por su «claro» carácter materialista.

Afortunadamente, muchos de estos temas tabú recobran actualmente el interés en la investigación actual. El estudio de los fenómenos económicos en su interrelación con los fenómenos psicológicos sitúa la perspectiva de la psicología económica de la que partimos en este estudio.

Uno de los primeros autores que suscitó el estudio del dinero fue George Simmel con su obra «la filosofía del dinero». Para Simmel (p. 161-171; en Hoepfli, 1971) «el dinero (interponiéndose entre el hombre y las cosas) hace posible al hombre una existencia, por así decirlo, abstracta en la cual se ve libre de los vínculos inmediatos con las cosas y de una inmediata relación con ellos, ...; si el hombre moderno logra en circunstancias favorables reservarse en cierto modo lo subjetivo, ... (no en un sentido social sino en un sentido más profundo, metafísico) que sustituye algo del estilo de vida religioso de tiempos más antiguos, ello se debe al hecho de que el dinero nos ahorra en vida cada vez más los contactos inmediatos con las cosas, mientras que al propio tiempo nos facilita enormemente su dominio y la elección de aquello que nos gusta».

Otros autores más actuales han desarrollado principalmente la relación del dinero con los aspectos más filosóficos de nuestra existencia, tal es el caso de Jacob Needleman (1991) con su libro «el dinero y el sentido de la vida». En este sentido, para Lockart (1981) el dinero es como un talismán y como un agente de transformación,

donde se produce una conexión entre el dinero y el propio *self*, opción ésta también contemplada por Prince (1993).

INVESTIGACIÓN DEL DINERO EN LA PSICOLOGÍA ECONÓMICA

Revisión general de la literatura

Gran parte de la investigación que mencionamos en este apartado ha utilizado los procesos científicos de construcción de escalas de actitudes. Aunque, en líneas generales, estamos en una fase inicial con la construcción de múltiples escalas, a continuación podremos comprobar como existen ya algunas que van consolidándose en los círculos científicos.

Wernimont y Fitzpatrick (1972) desarrollaron una investigación sobre el significado del dinero. Para ello aplicaron la técnica del análisis factorial a los ítems desarrollado en el diferencial semántico. Obtuvieron siete factores que denominaron: fracaso vergonzoso, aceptabilidad social, actitud irrelevante, moral mala, seguridad confortable, inaceptabilidad social y valores conservadores de negocios. Entre sus principales resultados destaca la mejor visión del dinero por parte de los empleados activos, pues lo ven como algo positivo, deseable, importante y útil. Los desempleados contemplan el dinero con tensión, preocupación y con una carencia de felicidad.

Otros estudios se han centrado en la relación entre las actitudes hacia el dinero y la personalidad (Rim, 1982; Yamauchi y Templer, 1982). Rim (1982) encontró una relación entre los sujetos estables extrovertidos y las actitudes de cuidado hacia el dinero. En la misma línea, Yamauchi y Templer (1982) desarrollaron una escala de actitudes

hacia el dinero (MAS, *Money Attitude Scale*) compuesta por cinco factores que denominaron: poder-prestigio, retención temporal, desconfianza, calidad y ansiedad. En este estudio, la retención del dinero se relacionaba con la obsesionalidad apoyando la tesis de las teorías psicoanalíticas.

Del mismo modo, Furnham (1984) evaluó las conductas y creencias sobre el dinero (MBBS, *Money Belief and Behavior Scale*) obteniendo seis factores: poder/gasto, obsesión, retención, seguridad/conservador, deseo de más dinero y esfuerzo/habilidad. De sus resultados destacan las diferencias sociodemográficas obtenidas. Los hombres estaban más preocupados por el dinero que las mujeres, las cuales eran más conservadoras. Además los jóvenes contemplaban el dinero como un medio de poder y eran menos cuidadosos en su gasto. Sin embargo los mayores relacionaban más el dinero con el esfuerzo o la habilidad para conseguirlo. Con respecto a la educación, los sujetos de menor educación tenían una mayor puntuación en la obsesión y lo utilizaban más como medio de poder. Su trabajo concluye con la necesidad de profundizar en los aspectos concretos relacionados con el manejo del dinero. Por ello, Fank (1994) desarrolla el cuestionario del manejo del dinero (MHI, *Money Handling Inventory*) compuesto de 60 ítems. A través del análisis factorial obtiene 13 factores: especulación, ahorro, riesgo, riqueza, aceptación de pérdidas, solución de problemas, vida confortable, control financiero estricto, evitar especulación, secretismo de asuntos financieros, trabajar duro, optimismo e inversión segura. De un análisis factorial de segundo orden obtiene tres factores: lujo, inversión/especulación y ahorro/trabajo duro.

Desde una perspectiva más relacional con otras variables, se ha analizado la rela-

ción del dinero con el materialismo (Haraoka, 1990), la compulsividad en la compra (Hanley, 1992), las conductas organizacionales (Tang, 1992, 1993), las actitudes hacia la competitividad (Furnham, Kirkcaldy y Lynn, 1994), las actitudes proambientales (Osamu, 1994) y la compra por impulso (Luna, Quintanilla y Díaz, 1995).

Haraoka (1990) relaciona el materialismo y las actitudes hacia el dinero. En su análisis factorial obtuvo tres factores de los cuales dos estaban relacionados con el materialismo. Las actitudes hacia el dinero también se han relacionado con la impulsividad y la compulsividad en la compra. El estudio de Hanley (1992) relacionaba a los gastadores compulsivos con una autoestima más baja que los sujetos no compulsivos. Además, los gastadores compulsivos tenían creencias sobre el dinero que reflejaban su habilidad simbólica para aumentar la autoestima. Y tenían una mayor probabilidad de ver el dinero como la solución a los problemas, manejando el dinero como un medio de comparación. En 1995, Luna, Quintanilla y Díaz desarrollaron la Escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD), una medida actitudinal que pretende diferenciar entre lo que los autores denominan el factor de actitudes personales hacia el dinero y el factor de actitudes sociales. Esta diferenciación permite distinguir la amplia carga de componentes sociales que domina el terreno cotidiano de la psicología del dinero. Además, permite comprobar y medir la valoración del dinero dentro del esquema personal de los individuos, comparado en muchos de los casos con su vertiente social. En su trabajo original estos autores utilizaron estas escalas como variable mediadora en el consumo, relacionándola con la compra por impulso y las actitudes materialistas de los consumidores.

Tang (1992, 1993) elaboró la escala MES (escala ética del dinero) donde se encontraban diferentes aspectos del dinero como la actitud positiva, la actitud negativa, la búsqueda del logro, el poder, el manejo del dinero y la autoestima. Su estudio analiza la relación de dichos factores con las conductas organizacionales de satisfacción con la paga, satisfacción laboral o el abandono laboral.

En 1994, Furnham, Kirkcaldy y Lynn elaboraron un estudio sobre las actitudes hacia la competitividad, el dinero y el trabajo en la gente joven. En dicho trabajo, se obtuvieron datos de 41 países (12.000 estu-

diantes) donde destacaron algunos aspectos relacionados con el dinero como su valor predictivo con el producto nacional bruto, y su agrupación, al realizar un análisis factorial, con las actitudes hacia el ahorro, la competitividad y el logro personal.

Por último resaltar el estudio de Osamu (1994) donde relaciona las actitudes pro-ambientales con el materialismo asociado al dinero. En esta investigación se obtuvieron relaciones negativas y significativas entre los factores de la escala del materialismo asociado al dinero de Haraoka (1990) y las actitudes pro-ambientalistas, entre otras.

Tabla 1

Principales escalas en la literatura de la psicología económica

	Wenimont & Filpatrick, 1982	Yamauchi & Templer, 1982	Furnham, 1984	Tang, 1992, 1993	Fank, 1994	Luna, Quintanilla & Díaz, 1995
Escala	Significado del dinero: diferencial semántico	MAS, Money Attitude Scale	MBBS, Money Belief and Behaviour Scale	MES, Money Ethic Scale	Money-Handling Inventory	EAD, Escala de Actitudes hacia el dinero
N. ITEMS		29	60	30	60	4
Fiabilidad de la escala			0,84			
Factores (alpha)	1. Fracaso vergonzoso 2. Aceptabilidad social 3. Actitud irrelevante 4. Mala moral 5. Seguridad confortable 6. Inaceptabilidad social 7. Valores conservadores	1. Poder/prestigio 2. Retención 3. Desconfianza 4. Calidad 5. Ansiedad	1. Obsesión 2. Poder/gasto 3. Retención 4. Seguridad 5. Deseo de dinero 6. Esfuerzo/habilidad	1. Bueno (0,81) 2. Malo (0,69) 3. Logro (0,70) 4. Respeto (0,68) 5. Presupuesto (0,72) 6. Libertad (poder) (0,71)	1. Lujo (0,59) 2. Inversión/especulación (0,64) 3. Ahorro/trabajo duro (0,61)	1. Actitud personal hacia el dinero (0,72) 2. Actitud social hacia el dinero (0,74)

Escala Ética del Dinero (*Money Ethic Scale*, Tang, 1992, 93)

En 1992, Tang desarrolló la Escala Ética del Dinero (MES). Con una muestra de empleados dicho autor identificó seis factores principales: Bueno, Malo, Realización, Respeto, Poder y Presupuesto. Estos seis factores se podían agrupar en tres dimensiones: la afectiva (Bueno y Malo), la cognitiva (Logro, Respeto y Poder) y la conductual (Presupuesto).

Así también su investigación demuestra cómo el sexo o la edad son variables a tener en cuenta en la psicología del dinero. Las personas mayores y las mujeres tienden a usar el dinero más cuidadosamente. Del mismo modo, la gente de clase social alta piensa que el dinero representa su logro personal y por lo tanto que el dinero no es malo. Sin embargo, la gente joven tiende a ver el dinero como malo.

El factor del dinero como logro está negativamente correlacionado con la satisfacción en el trabajo, la promoción, la supervisión y el compañerismo (Smith, Kendal y Hulin, 1975) y la satisfacción de la vida en general. Tang y Gilbert (1995) encontraron que la satisfacción intrínseca del trabajo está relacionada con el factor Poder/Libertad y la satisfacción laboral extrínseca está negativamente asociada con el factor que contempla el dinero como algo malo (Weiss, Dawis, England y Lofquist, 1967).

En 1995 Tang elabora la versión corta de la M.E.S. con tres factores, Exito, Presupuesto y Malo. Tang encontró que aquellos que puntúan alto en la versión corta del dinero tendía a tener altos valores económicos (Allport, Vernon y Lindzey, 1970), bajos valores religiosos, alta con-

ducta Tipo A, ser mayores en edad, tener poca satisfacción con el salario y unos altos valores políticos.

Recientemente, Tang y Whiteside (1997) redujeron y depuraron la versión original del M.E.S. De nuevo con una muestra de 207 empleados de Universidad se identificaron cinco factores (15 ítems). El factor Presupuesto (4 ítems) trata sobre cómo la gente maneja su dinero. El factor Dinero-Malo (4 ítems) se relaciona con la noción de que el dinero es malo y lleva a conductas poco éticas. El factor Equidad (3 ítems) se relaciona con asuntos de justicia y equidad en el salario en el sistema de compensaciones. El factor Éxito (2 ítems) reflejaba la noción de que el dinero es una señal de éxito y logro. Finalmente, el factor Motivador reveló la percepción del dinero como estímulo en la conducta organizacional.

Escala de Actitudes hacia el Dinero (E.A.D., Luna, Quintanilla y Díaz, 1995)

En 1995, Luna, Quintanilla y Díaz presentaron en el XXII Congreso Internacional de Psicología Económica su nueva escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD). La justificación de la necesidad de la nueva escala parte de los estudios de consumo en los que dichos autores utilizan conceptos como el materialismo, la compra por impulso o las actitudes hacia la publicidad. En la necesidad de crear índices cortos que midieran las actitudes hacia el dinero, Luna y cols, crean una escala compuesta por dos factores, las actitudes sociales hacia el dinero y las actitudes personales hacia el dinero. Ambos factores compuestos por tres ítems cada uno originalmente obtuvieron valores de fiabilidad

buenos en escalas cortas y en desarrollo, un alpha de 0,72 para el factor de actitudes personales hacia el dinero y un alpha de 0,74 para el factor de actitudes sociales hacia el dinero. Dichos autores justifican tal separación individual/social por la carga simbólica y social que tiene el dinero en nuestra sociedad actual. De hecho, intentan separar de modo claro el efecto deseabilidad que puede suscitarse ante ítems que son aceptados socialmente como «el dinero es importante en la vida». Además, mediante análisis LISREL contrastaron el modelo monofactorial contra el modelo bifactorial obteniendo claro apoyo estadístico al modelo bifactorial que diferencia ambos factores. Los análisis posteriores relacionaron dichos factores con escalas de consumo, obteniéndose valores diferenciales en las correlaciones. Los resultados mostraron cómo las variables individuales de consumo como la compra impulsiva y la compra compulsiva obtenían correlaciones positivas y significativas con la componente personal del dinero (implicación alta personalmente con el dinero) y negativas o no significativas con la componente social.

Aunque la E.A.D. mostró su utilidad científica, los autores desarrollaron una medida más larga de la misma para poder cubrir la varianza no explicada. Por ello diseñaron la E.A.D. 9, donde cada factor conformaba un índice de 9 ítems. Las versiones E.A.D.-9(18 ítems) y M.E.S (40 ítems) se muestran en los Anexos.

METODOLOGÍA

Método e instrumento

Se utilizó el cuestionario como método principal de investigación. Dicho cuestio-

nario se componía de tres bloques de datos. El primero formado por 40 ítems de la escala M.E.S. de Tang (1992). El segundo estaba formado por 18 ítems del E.A.D. de Luna, Quintanilla y Díaz (1995). El tercero eran variables socio-demográficas. El cuestionario autoadministrable se dejó en los buzones personales de los profesores universitarios de las Facultades de Psicología y Económicas de la Universitat de Valencia. Del total de 800 encuestas, se recibieron por correo interno 102, es decir se obtuvo un ratio de respuesta del 12,75%.

Muestra

De los 102 profesores universitarios que contestaron el 52,5% fueron mujeres y el 47,5% varones. La muestra era relativamente joven siendo un 72,9% menor de 35 años, un 22,9 entre 35 y 55 y un 4,2% superior a 55 años. Un 51% estaban casados, un 22% solteros y un 27% en la categoría de divorciados o viudos. La antigüedad media en el trabajo actual es de 7 años. El ingreso anual medio es de 2.867.000 pts.

RESULTADOS

Análisis de fiabilidad del M.E.S.

La versión más larga de la escala MES se utilizó para comprobar la bondad de la medida en muestra española. Inicialmente se realizó el análisis de fiabilidad de los factores propuestos por los autores (Tang y Whiteside, 1997). El primer factor de presupuesto, obtuvo un valor alpha de de 0,6924. Sin embargo un análisis más detallado sugería que si se eliminaba el ítem

número 13 de la escala «hago planes económicos para el futuro» el índice obtendría un valor de 0,7505. De hecho, la correlación del ítem con la escala era la menor con diferencia con un valor de 0,25. Parece sugerirse que los otros tres ítems, más relacionados con el tiempo actual de organización y planificación del dinero consolidan un factor bueno con sólo tres ítems.

Con respecto al factor del dinero como algo malo, el valor alpha obtenido fue de 0,7232, indicando en todos los casos que el factor era bueno. Todos los ítems tienen altas correlaciones con el factor indicando que ésta es la mejor solución como se puede comprobar en la siguiente tabla.

El factor de equidad obtuvo una baja

fiabilidad indicando una mejora en su construcción. Los tres ítems considerados como un solo factor obtuvieron un valor alpha de 0,4143 .

El cuarto factor que contempla el dinero como un éxito personal y profesional obtuvo un alto coeficiente de fiabilidad con un valor de 0,8140. Por ellos, creemos que este factor está bien consolidado como una de las conceptualizaciones del dinero.

El quinto y último factor analiza el dinero como motivador laboral, con un valor alpha de 0,6664. A pesar de no ser un valor alto creemos que puede tener relevancia el desarrollarlo un poco más y profundizar en el sentido motivacional que representa el dinero.

Tabla 2

Análisis de fiabilidad del factor presupuesto de la escala M.E.S.

FACTOR (α)	ITEMS	r (ítem-escala)	α (sin ítem)
PRESUPUESTO (0,69)	Me organizo muy bien mi dinero	0,59	0,54
	Dispongo del dinero con mucho cuidado	0,64	0,51
	Pago mis gastos inmediatamente para evitar intereses o recargos	0,44	0,64
	Hago planes económicos para el futuro	0,25	0,75

Tabla 3

Análisis de fiabilidad del factor dinero-malo de la escala M.E.S.

FACTOR (α)	ITEMS	r (ítem-escala)	α (sin ítem)
DINERO-MALO (0,72)	El dinero es un mal	0,50	0,66
	El dinero (el amor al dinero) está en la raíz de todos los males	0,58	0,62
	La gente actúa sin ninguna ética para maximizar sus ganancias financieras	0,49	0,67
	El dinero corrompe la ética de las personas	0,49	0,67

Tabla 4

Análisis de fiabilidad del factor equidad de la escala M.E.S.

FACTOR (α)	ITEMS	r (ítem-escala)	α (sin ítem)
EQUIDAD (0,41)	Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según sus méritos (equidad)	0,33	0,16
	Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas de igual manera (igualdad, ítem inverso)	0,27	0,27
	Los trabajos de bajo nivel con poca responsabilidad deberían tener salarios más bajos	0,15	0,50

Tabla 5

Análisis de fiabilidad del factor éxito de la escala M.E.S.

FACTOR (α)	ITEMS	r (ítem-escala)	α (sin ítem)
EXITO (0,81)	El dinero es símbolo de éxito	0,69	–
	El dinero representa los logros personales	0,69	–

Tabla 6

Análisis de fiabilidad del factor motivacional de la escala M.E.S.

FACTOR (α)	ITEMS	r (ítem-escala)	α (sin ítem)
MOTIVADOR (0,66)	El dinero motiva	0,52	–
	El dinero me motiva a trabajar más	0,52	–

Análisis factorial del M.E.S. en su versión completa

La utilización del análisis factorial exploratorio nos sirvió para comprender las estructuras factoriales que subyacen a las respuestas de los ítems de la Escala Ética del Dinero (MES) en su versión completa en la muestra española.

Se obtuvieron 13 factores explicando un 72,356% de la varianza total. De todos los factores tan solo el primero superaba el 10% de la varianza explicada.

Como podemos observar en la tabla 8 en el primer factor saturan 9 ítems conformando un índice donde predomina el peso del dinero como símbolo de éxito profesional y personal y como solución a los problemas de las personas. Es el factor más genérico donde se ve de algún modo el poder del dinero tanto desde el punto de vista del poder que representa quien lo tiene (éxito) como el poder de actuación e interacción con los demás.

En el segundo factor tienen fundamentalmente peso los ítems en relación con la

Tabla 7

Varianza explicada en el análisis factorial del M.E.S. en su versión completa

Componente	Varianza total explicada		
	Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado
1	4,827	12,066	12,066
2	2,824	7,061	19,127
3	2,652	6,631	25,758
4	2,325	5,813	31,570
5	2,255	5,638	37,208
6	1,974	4,936	42,144
7	1,936	4,839	46,983
8	1,933	4,831	51,815
9	1,899	4,748	56,562
10	1,810	4,525	61,087
11	1,785	4,462	65,549
12	1,399	3,497	69,046
13	1,324	3,310	72,356

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

planificación futura y organización actual del presupuesto. Por ello creemos adecuado darle la misma nomenclatura que los autores originales. Es el factor de presupuesto. El tercer factor se relaciona con los ítems religiosos sobre el valor del sacrificio y del esfuerzo como ley divina. Su valor alpha es de 0,75 y se denomina valores religiosos. El cuarto factor coincide plenamente con los expuestos por el autor de la escala donde los cuatro ítems relacionados con la visión negativa del dinero conforman un índice con un valor alpha de 0,72. El quinto factor no parecía formar un concepto claro sobre su estructura común por lo que se eliminó del análisis. El sexto factor reúne dos ítems relacionados con la utilización del dinero y su simbolismo para impresionar a los demás. Por eso se le denominó el factor Impresionar. Su valor alpha es de 0,62. El séptimo factor se compone de dos ítems relacionados con el riesgo en la inversión del dinero. Su valor

alpha fue de 0,68. El octavo factor de nuevo relaciona dos ítems que comparten el elemento motivacional del dinero. Su valor alpha fue de 0,66. El noveno factor es el de equidad. Su valor alpha es de 0,51. El resto de los factores se descartó por la arbitrariedad de sus relaciones así como por estar compuesto de ítems sueltos.

Podemos por lo tanto concluir de este primer análisis factorial que de los 13 factores, tan sólo 8 mostraron la suficiente coherencia de contenido como para obtener sus coeficientes de fiabilidad. Además, debemos subrayar que en realidad muchos de los factores obtenidos están más relacionados con la utilización del dinero que con su propio concepto. Por ello, desde el punto de vista del contenido, podemos determinar que, a nivel valorativo o actitudinal, deben destacarse los factores Poder y Dinero-Malo. El resto de factores se pueden relacionar más con el uso y manejo del

Tabla 8

Principales factores obtenidos en la escala M.E.S. en su versión larga

FACTOR	ITEMS	α
PODER	9 ítems (5, 6, 7, 8, 17, 18, 19, 20 y 35)	0,83
PRESUPUESTO	6 ítems (3, 4, 12, 13, 14 y 37)	0,75
VALORES RELIGIOSOS	3 ítems (26, 27 y 29)	0,75
DINERO-MALO	4 ítems (1, 2, 24 y 25)	0,72
IMPRESIONAR	2 ítems (9 y 10)	0,62
RIESGO INVERSIÓN	2 ítems (21 y 22)	0,68
MOTIVACIÓN	2 ítems (38 y 29)	0,66
EQUIDAD	2 ítems (32 y 33 inverso)	0,51

dinero: Presupuesto, Valores religiosos, Impresionar, Riesgo-Inversión, Motivación y Equidad. Creemos por lo tanto desde este análisis exploratorio que el concepto del dinero debe conceptualizarse previamente para poder confeccionar escalas más depuradas y claras.

Análisis de fiabilidad de la escala E.A.D.-9

Con el fin de ampliar el sentido conceptual de ambos factores (social y personal) del dinero, la escala EAD-3 se amplió a 9 ítems. Como resultado principal, el factor social mejoró su fiabilidad ($\alpha = 0,8411$), sin embargo, al definir de modo más concreto el significado personal del dinero para los sujetos y añadir 6 ítems

nuevos, la estructura unifactorial varió. De hecho, el valor alpha de este segundo factor disminuyó a 0,6359.

Por todo ello se analizó la estructura factorial de la escala EAD-9. Los 18 ítems que la componen dieron lugar a 6 factores. El análisis de los mismos junto con la clara distinción de los autores sobre los ítems valorados a nivel personal y los valorados a nivel social dió lugar a que se realizaran una serie de variaciones en las escalas originales. De los 9 ítems del factor social, 6 conformaron el primer factor con un porcentaje de varianza explicada del 25%. La escala con seis ítems obtuvo un α de .8755. El sentido del factor es el del poder social que se tiene y se puede ejercer potencialmente al tener el dinero. El factor del poder ha sido mencionado por otros

Tabla 9

Factores y fiabilidades de la escala E.A.D. (Luna y cols., 1995)

FACTOR	ITEMS	α
DINERO SOCIAL	9 ítems	0,8411
DINERO PERSONAL	9 ítems	0,6359

autores en la literatura (Furnham, 1984; Tang 1992,1993; Yamauchi y Templer, 1982) indicando la importancia recurrente del mismo.

El segundo factor estaba compuesto por tres ítems de la variable personal del dinero. Los tres ítems obtuvieron un valor alpha de 0,77 y estaban relacionados con el deseo de ser rico y con ello tener una mejor vida. Por ello lo denominamos el factor personal riqueza. Este factor coincide con el factor de Furnham (1984) relacionado con el querer ganar más y con el factor de riqueza de Fank (1994).

El tercer factor estaba compuesto de tres ítems que especificaban la visión del dine-

ro como elemento clave para la satisfacción subjetiva y la felicidad. Dicho factor dio un valor alpha de 0,7905.

Los otros tres factores dieron bajos coeficientes de fiabilidad. Los ítems 5 y 7 del factor personal del dinero estaban relacionados con la idea que el dinero cambia el carácter de las personas y las destruye (alpha = 0,58). A pesar de su baja fiabilidad en la escala, ha sido obtenido por otros autores bajo el concepto de visión negativa del dinero o el dinero como algo malo (Tang, 1992; Wernimont y Fitzpatrick, 1972; Yamauchi y Templer, 1982) . Los ítems 7 y 8 del factor social se relacionan con estereotipos sociales del dinero como «vivir sin dinero es no vivir» o «con

Tabla 10
Ítems del factor social de poder de la escla E.A.D.-6

FACTOR (α)	ITEMS	r (ítem-escala)	α (sin ítem)
DINERO SOCIAL PODER (0,8755)	1. El tener dinero permite que los demás te admiren	0,75	0,84
	2. El dinero sirve para relacionarse con los demás	0,65	0,85
	3. A más dinero más amigos	0,62	0,86
	4. El dinero da más respeto a quien lo posee	0,80	0,83
	5. El dinero permite que influyas más en los demás	0,58	0,87
	6. El dinero da una buena imagen a quien lo posee	0,65	0,85

Tabla 11
Ítems del factor personal de riqueza de la escala E.A.D.-6

FACTOR (α)	ITEMS	r (ítem-escala)	α (sin ítem)
DINERO PERSONAL RIQUEZA (0,7770)	6. Con dinero mi vida sería más bonita	0,63	0,68
	8. Me gustaría ser rico	0,55	0,76
	9. Si fuera rico mi vida sería mejor	0,66	0,65

Tabla 12

Items del factor personal de felicidad de la escala E.A.D.-6

FACTOR (α)	ITEMS	r (ítem-escala)	α (sin ítem)
DINERO PERSONAL	1. El dinero me ayuda a sentirme bien	0,61	0,74
FELICIDAD (0,7905)	2. El dinero me ayuda a conseguir la felicidad	0,62	0,61
	3. Si tuviera más dinero me sentiría plenamente satisfecho	0,58	0,76

dinero todo se compra» dando un valor de fiabilidad de 0,44. El último factor estaba compuesto por el ítem 4 del dinero personal que expresa la no dependencia del dinero para prosperar personalmente. Esta última concepción del dinero también se obtuvo como factor en el estudio de Wernimont y Fitzpatrick (1972) que lo denominó «actitud irrelevante». Consecuentemente, la escala EAD originaria de nueve ítems se transformó en la escala EAD-6. El factor social, basado en el poder que tiene socialmente el dinero está compuesto por seis ítems. El factor personal, se divide en dos factores, el primero se vincula con el deseo personal de obtener riqueza, el segundo con la sensación subjetiva de felicidad y bienestar que suscita el dinero.

Correlaciones entre la escala M.E.S. y el E.A.D.-6

Con el objetivo de comprender las relaciones existentes entre los factores de ambas escalas utilizó la correlación bivariada de Pearson.

El factor Presupuesto del M.E.S. obtiene una correlación negativa y significativa

con el factor personal de riqueza del E.A.D.-6. (-0,291, $p < 0,01$). Ello indica claramente la naturaleza inversa de ambos factores donde la mayor planificación y previsión del dinero se asocia con una menor actitud personal hacia la riqueza. Los factores MES-Motivación y MES-Exito correlacionan significativamente con valores superiores a 0,40 ($p < 0,01$) con el factor EAD-P-Felicidad y el factor EAD-S-Poder. La correlación aunque significativa ($p < 0,05$) es menor con el factor EAD-P-Riqueza. El vínculo mayor de la motivación con los valores subjetivos y con la sensación de poder indica el elemento simbólico que carga al dinero como medio para obtener metas personales. También es interesante resaltar cómo a pesar de estar altamente correlacionados los tres factores de la escala EAD el factor EAD-P-Riqueza tiene una correlación menor con el EAD-S-Poder que con el EAD-P-Felicidad. La actitud personal hacia el dinero se basa más en esa satisfacción personal a través del dinero. Por otro lado, es interesante resaltar la asociación de la motivación del dinero con las actitudes personales y sociales hacia el mismo, indicando una línea abierta a la comprensión de los procesos motivacionales en línea con la incentivación en los Recursos Humanos.

Tabla 13

Matriz de correlaciones entre los factores de la escala M.E.S. y la escala E.A.D.-6

		Correlaciones							
		EAD6DPFE	EAD6DPRI	EAD6DSPO	MESBURDG	MESEQUI	MESEVIL	MESMOTI	MESSUCC
Correlación de Pearson	EAD6DPFE	1,000	,480**	,549**	-,020	-,033	-,157	,476**	,433**
	EAD6DPRI	,480**	1,000	,291**	-,291**	-,139	-,046	,227*	,215*
	EAD6DSPO	,549**	,291**	1,000	,008	,027	,033	,437**	,496**
	MESBURDG	-,020	-,291**	,008	1,000	,081	-,024	,011	-,049
	MESEQUI	-,033	-,139	,027	,081	1,000	-,061	,186	-,041
	MESEVIL	-,157	-,046	,033	-,024	-,061	1,000	-,004	,095
	MESMOTI	,476**	,227*	,437**	,011	,186	-,004	1,000	,399**
	MESSUCC	,433**	,215*	,496**	-,049	-,041	,095	,399**	1,000
Sig. (bilateral)	EAD6DPFE	,	,000	,000	,841	,742	,116	,000	,000
	EAD6DPRI	,000	,	,003	,003	,169	,653	,023	,031
	EAD6DSPO	,000	,003	,	,935	,786	,740	,000	,000
	MESBURDG	,841	,003	,935	,	,418	,808	,910	,628
	MESEQUI	,742	,169	,786	,418	,	,544	,063	,682
	MESEVIL	,116	,653	,740	,808	,544	,	,970	,344
	MESMOTI	,000	0,23	,000	,910	,063	,970	,	,000
	MESSUCC	,000	,031	,000	,628	,682	,344	,000	,
N	EAD6DPFE	102	100	102	102	101	102	102	102
	EAD6DPRI	100	100	100	100	99	100	100	100
	EAD6DSPO	102	100	102	102	101	102	102	102
	MESBURDG	102	100	102	102	101	102	102	102
	MESEQUI	101	99	101	101	101	101	101	101
	MESEVIL	102	100	102	102	101	102	102	102
	MESMOTI	102	100	102	102	101	102	102	102
	MESSUCC	102	100	102	102	101	102	102	102

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral). * La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral)

Descriptivos de la muestra empleada en los factores del M.E.D. y del E.A.D.-6

Como podemos observar, la muestra de profesores de la Universidad, indica un valor medio en la necesidad personal de ansiar la

riqueza, mientras que por otro lado se sitúa en los valores algo negativos de la relación que asocia el dinero con la felicidad y el poder social. Estos resultados son coherentes con los obtenidos por Lindgren (1991) sobre muestra de profesores universitarios.

Tabla 14

Descriptivos de la escala E.A.D.-6

	Estadísticos descriptivos		
	N	Media	Desv. típ.
EAD6DPFE	102	3,1340	,9764
EAD6DPRI	100	3,5100	1,0673
EAD6DSPO	102	3,0556	1,0764
N válido (según lista)	100		

Así también, están en valores algo positivos en la planificación y organización del dinero (factor de presupuesto) y en la visión del dinero como motivador. Por contra se sitúan en el valor medio en la perspectiva de la equidad en el reparto del dinero y en la visión del dinero como algo malo. Y dicen estar algo en desacuerdo con la relación del dinero con el éxito.

DISCUSIÓN

Desde el desarrollo de la escala original del M.E.S. en 1992 hasta la última versión (Tang y Whiteside, 1997) la escala ética del dinero ha evolucionado tanto conceptual como metodológicamente. Esta última versión más centrada en los cinco factores relacionados con el dinero parece tener apoyo empírico en otros estudios (Luna, Tang y Whiteside, 1997). A pesar de ello, creemos que la investigación actual del M.E.S. se debería centrar en la conceptualización clara de sus factores y sobre todo en la delimitación pura de elementos actitudinales y sus consecuencias. Con ello se conseguiría el no repetir variables entre escalas y sobre todo el poder establecer modelos de relación causal que estructuren

mejor la realidad perceptiva del dinero. Metodológicamente, se deberían mejorar las medidas pues en tres de los cinco factores las fiabilidades resultaron bajas.

La escala E.A.D.-6 en su última versión parece tener muy buenas propiedades psicométricas y delimitar conceptualmente tres elementos actitudinales de la valoración subjetiva del dinero. Por un lado el factor social de poder, por otro los factores personales de riqueza y felicidad. Sin embargo, creemos que se debería intentar explicar más varianza de las actitudes hacia el dinero como variable principal. Por ello, otros elementos actitudinales deben incorporarse al E.A.D.-6 hasta conformar una escala completa sobre el valor subjetivo del dinero. Más aún, se debería intentar depurar la escala para garantizar las dimensiones subyacentes, y confirmar su estructura multifactorial.

La investigación futura debería desarrollar investigaciones cualitativas para abarcar teórica y conceptualmente todo los significados del dinero para las personas, aspecto que cubriría en cierto modo la varianza no explicada por las herramientas científicas actuales. Ello debería llevar al

Tabla 15
Descriptivos de la escala M.E.S.

	Estadísticos descriptivos		
	N	Media	Desv. típ.
MESBUDG	102	3,6593	,7625
MESEQUI	101	3,0594	,7964
MESEVIL	102	2,9951	,7235
MESMOTI	102	3,5735	,7816
MESSUCC	102	2,5735	1,0540
N válido (según lista)	101		

desarrollo de una escala completa que cubra el máximo de posibilidades de acepciones del dinero sin convertirse al mismo tiempo en una escala poco operativa.

Por último, se debe fomentar el estudio transcultural de las escalas y la comprobación metodológica de las mismas para comprender los diferentes significados culturales que aporta el dinero en cada comunidad y adecuar su uso y análisis.

BIBLIOGRAFÍA

- BAKER, W.E. y JIMERSON, J. B. (1992). The sociology of money. *American Behavioral Scientist*, 35, 678-693.
- BELK, R.W. (1985). Materialism: trait aspects of living in the material world. *Journal of Consumer Research*, 12, p. 265-280.
- DOYLE, K.O. (1992). Introduction: Money and behavioral sciences. *American Behavioral Scientist*, 35, 641-657.
- DOYLE, K.O. (1992). Toward a Psychology of Money. *American Behavioral Scientist*, 35, 708-724.
- FANK, M. (1994). The development of a money-handling Inventory. *Personality and Individual Differences*, 17, 147-152.
- FINN, D.R. (1992). The meaning of money. *American Behavioral Scientist*, 35, 658-668.
- FRISBY, D. (1984). *George Simmel*. Fondo de cultura económica. México.
- FURNHAM, A. (1984). Many sides of the coin: the psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5, 501-509.
- FURNHAM, A.; KIRKCALDY, B.D. y LYNN, R. (1994). National attitudes to competitiveness, money, and work among young people: First, second and third world differences. *Human Relations*, 47, 119-132.
- HARAOKA, K. (1990). Attitudes toward money and value orientations. *Proceedings of Japanese Society of Social Psychology* 134-135.
- KASSER, T. y RYAN, R.M. (1993). A dark side of the American Dream: correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 410-422.
- LEA, S.E.; TARPY, R.M. y WEBLEY, P. (1987). *The individual in the economy*. A textbook of Economic Psychology. Cambridge University Press. New York.
- LINDGREN, H.L. (1991). *The psychology of money*. Krieger Publishing Company. Malabar, Florida.
- LUNA, R. (1995). *Los estilos de compra y la satisfacción del consumidor en el contexto de la Psicología Económica*. Ph.D. thesis, University of Valencia.
- LUNA, R.; QUINTANILLA, I. y DÍAZ, R. (1995). *Psychology of money: attitudes and perceptions within young people*. IAREP Conference. Institut of Marketing, Bergen, Norway. August 2nd-5th.
- MASON, J.W. (1992). Meaning of money: A financial planning and counseling perspective. *American Behavioral Scientist*, 35, 771-780.

- NEEDLEMAN, J. (1991). *El dinero y el sentido de la vida*. Ediciones Temas de Hoy.
- QUINTANILLA, I., (1995). *Psicología Económica: Fundamentos teóricos*. Ed. McGraw-Hill.
- RIM (1982). *Personality and attitudes concerning money*. Paper presented at the seventh international symposium on economic psychology, Edinburgh.
- SMITH, P.C.; KENDALL, L.M. y HULIN, C.L. (1975). *The measurement of satisfaction in work and retirement*. Bowling Green, OH: Bowling Green State University.
- SIMMEL, G. (1958). *Filosofía del dinero*. Instituto de Estudios Políticos. Madrid.
- TANG, T.L.P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13, 197-202.
- TANG, T.L.P. (1993). The meaning of money: Extension and exploration of the Money Ethic Scale in a sample of university students in Taiwan. *Journal of Organizational Behavior*, 14, 93-99.
- TANG, T.L.P. (1995). The development of a short Money Ethic Scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited. *Personality and Individual Differences*, 19, 809-817.
- TANG, T.L.P. (1996). Pay differentials as a function of rater's sex, money ethic, and job incumbent's sex: A test of the Matthew Effect. *Journal of Economic Psychology*, 17, 127-144.
- TANG, T.L.P. y GILBERT, P.R. (1995). Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress, and work-related attitudes. *Personality and Individual Differences*, 19, 327-332.
- TANG, T.L.P. y TANG, T.L.N. (1996). *Attitudes toward money, intrinsic job satisfaction, and voluntary turnover*. In C. Roland-Levy (Ed.), *Proceedings of the 21st Annual Colloquium of the International Association for Research in Economic Psychology, Social & economic representations*, 1: 410-420. Paris, France.
- TANG, T.L.P. y WEATHERFORD, E.J. (1997, March). *Secondary vocational business students' ethical decision making*. Paper presented at the International Conference of the Academy of Human Resource Development, Atlanta, GA.
- TANG, T.L.P. y WHITESIDE, H.D. (1997, April). *Money attitudes among university faculty: The new Money Ethic Scale*. Paper presented at the 43rd Annual Meeting of the Southwestern Psychological Association, Fort Worth, TX.
- WEBLEY, P.; S.E.G. LEA y PORTALSKA, R. (1983). The unacceptability of money as a gift. *Journal of Economics Psychology*, 4, 223-238.
- WERNIMONT, P. y FITZPATRICK, S. (1972). «The meaning of money». *Journal of Applied Psychology*, 56, 218-226.
- YAMAUCHI, K.T. and TEMPLER, D.I. (1982). The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 46, 522-528.
- ZELIZER, V.A. (1989). The social meaning of money «special monies». *American Journal of Sociology*, 95, 342-77.

ANEXOS

Escala M.E.S. DE 40 ítems

Indique el grado de acuerdo / desacuerdo con los siguientes enunciados, escribiendo un número de 1 a 5.

1	2	3	4	5
muy en desacuerdo		neutro		muy de acuerdo
___ 1. El dinero es un mal.				
___ 2. El dinero (el amor al dinero) está en la raíz de todos los males.				
___ 3. Me organizo muy bien mi dinero.				
___ 4. Dispongo del dinero con mucho cuidado.				
___ 5. El dinero es símbolo del éxito.				
___ 6. El dinero representa los logros personales.				
___ 7. Utilizo el dinero para que otras personas hagan cosas en mi favor.				
___ 8. Utilizo el dinero como arma para controlar e intimidar.				
___ 9. Adquiero cosas para impresionar a los demás.				
___ 10. Me gasto más para tener lo mejor de lo mejor.				
___ 11. Es difícil para mí dejar escapar una ganga.				
___ 12. Pago mis gastos inmediatamente para evitar intereses o recargos.				
___ 13. Hago planes económicos para el futuro.				
___ 14. Aparto dinero con regularidad para el futuro.				
___ 15. Invierto mi dinero en educación para mis hijos.				
___ 16. Me gasto el dinero en cosas que me hacen sentir mejor.				
___ 17. El dinero me da la felicidad.				
___ 18. Me siento superior a aquellas personas que tienen menos dinero.				
___ 19. Creo que el dinero puede solucionar todos mis problemas.				
___ 20. Pongo el dinero por encima de todo lo demás en la vida.				
___ 21. Participo en inversiones de alto riesgo como entregas a término.				
___ 22. Me gusta invertir con riesgo (por ejemplo en bolsa), siguiendo el lema «quien no se arriesga no gana».				
___ 23. Evito cualquier riesgo en inversiones, juego, etc.				
___ 24. La gente actúa sin ninguna ética para maximizar sus ganancias financieras.				
___ 25. El dinero corrompe la ética de las personas.				
___ 26. Mi trabajo y esfuerzo sirve de sacrificio ante Dios.				
___ 27. Dedico mi tiempo y mi dinero a servir a Dios y ayudar a los pobres.				
___ 28. El trabajo duro hace mejores a las personas.				
___ 29. Perder el tiempo es tan malo como malgastar el dinero.				
___ 30. Una buena indicación del valor de una persona es lo bien que desempeña su trabajo.				
___ 31. Es mejor tener un trabajo con mucha responsabilidad.				
___ 32. Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según sus méritos (equidad).				
___ 33. Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas de igual manera (igualdad).				
___ 34. «Aquel que da tendrá abundancia, y el que no da lo perderá todo» Creo que esto es cierto.				
___ 35. El éxito y los logros se juzgan por el dinero.				
___ 36. El salario da una buena idea de la inteligencia de las personas.				
___ 37. Los trabajos de bajo nivel con poca responsabilidad deberían tener salarios más bajos.				
___ 38. El dinero motiva.				
___ 39. El dinero me motiva a trabajar más.				
___ 40. El dinero «no» motiva. Sin dinero, la vida es difícil.				

Escala E.A.D.-9 ***DINERO SOCIAL**

1. El tener dinero permite que los demás te admiren	1	2	3	4	5	6
2. El dinero sirve para relacionarse con los demás	1	2	3	4	5	6
3. A más dinero más amigos	1	2	3	4	5	6
4. El dinero da más respeto a quien lo posee	1	2	3	4	5	6
5. El dinero permite que influyas más en los demás	1	2	3	4	5	6
6. El dinero da una buena imagen a quien lo posee	1	2	3	4	5	6
7. Esta vida está hecha para los que tienen dinero	1	2	3	4	5	6
8. Vivir sin dinero es no vivir	1	2	3	4	5	6
9. Con dinero todo se compra	1	2	3	4	5	6

DINERO PERSONAL

1. El dinero me ayuda a sentirme bien	1	2	3	4	5	6
2. El dinero me ayuda a conseguir la felicidad	1	2	3	4	5	6
3. Si tuviera más dinero me sentiría plenamente satisfecho	1	2	3	4	5	6
4. No necesito dinero para prosperar personalmente	1	2	3	4	5	6
5. El dinero cambia el carácter de las personas	1	2	3	4	5	6
6. Con dinero mi vida sería más bonita	1	2	3	4	5	6
7. El dinero destruye a las personas	1	2	3	4	5	6
8. Me gustaría ser rico	1	2	3	4	5	6
9. Si fuera rico mi vida sería mucho mejor	1	2	3	4	5	6

* en negrita los ítems que componen la escala EAD-6 final en cada factor