
Desarrollo de una escala de atribuciones acerca de consumidores de bajos ingresos

Development of an attribution scale on low-income consumers

Recibido: Junio de 2010
Revisado: Septiembre de 2011
Aceptado: Julio de 2012

Silvana Dakduk

Instituto de Estudios Superiores de Administración, Venezuela

Mónica González

Universidad Católica Andrés Bello, Venezuela

José Malavé

Instituto de Estudios Superiores de Administración, Venezuela

Dakduk, Silvana: docente de la Escuela de Psicología de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) y docente e investigadora del Centro de Mercadeo del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Av. IESA, Edificio IESA, piso 3, oficina 350, San Bernardino, Caracas 1010, Venezuela.

González, Mónica: docente de la Escuela de Psicología de la UCAB, final avenida Teherán, Urbanización Montalbán, La Vega, Edificio de Aulas, Módulo 1, piso 3, Escuela de Psicología.

Malavé, José: docente e investigador del Centro de Gerencia y Liderazgo del IESA, Av. IESA, Edificio IESA, piso 3, oficina 322, San Bernardino, Caracas 1010, Venezuela.

Abstract

Research on low-income consumers (LIC) has focused on their behaviors, and only exceptionally on what other social groups attribute to those consumers. Notwithstanding the implications which attributed features may have for changing the conditions of such consumers, research has been made in contexts where LICs are minority and with samples composed of subjects with low politic or economic influence. This article presents the development of scale for measuring attributions about LICs using a politically relevant sample. We conducted a field study and applied the scale to a pilot sample of 204 graduated students, occupying middle management positions in organizations that were working on business initiatives aimed at LICs. The final sample consisted of 370 graduated students, with the same characteristics of those chosen for the pilot sample. Psychometric analysis revealed high internal consistency

Resumen

Las investigaciones sobre los consumidores de bajos ingresos (CBI) se han centrado en sus conductas y sólo excepcionalmente en las atribuciones de otros grupos de la sociedad acerca de estos consumidores. A pesar de las implicaciones que los rasgos atribuidos a estos sectores de la población puedan tener para modificar su condición, las investigaciones se han realizado en contextos donde este sector es minoritario y con muestras de escasa influencia política o económica. En este trabajo se presenta el desarrollo de un instrumento para medir las atribuciones acerca de los CBI en una muestra políticamente relevante y su análisis psicométrico correspondiente. Se realizó un estudio de campo y se aplicó la escala a una muestra piloto elegida de manera intencional de 204 estudiantes de posgrado, elegidos intencionalmente según ocuparan posiciones de gerencia media en organizaciones que estuviesen llevando

of the final version of the instrument ($\alpha = 0.89$) and a factor solution comprising two dimensions: sociability and entrepreneurship moderately attributed to LICs. Additionally, significant correlations were found between age and sociability, between sex and entrepreneurship, and between individual beliefs about the causes of poverty and both dimensions of attributions about LICs.

Key words: Attribution, Low-Income Consumers, Sociability, Entrepreneurship, Beliefs about Poverty.

La atribución ha sido definida como el proceso mediante el cual las personas explican e interpretan los acontecimientos y eventos relacionados con ellas y otras personas. La relevancia del estudio de las atribuciones reside en la influencia sobre la conducta que tienen las explicaciones elaboradas por las personas en su cotidianidad (Harper, 2003). Aunque este proceso ha sido estudiado en una amplia variedad de objetos y situaciones, así como su relación con otros procesos psicológicos, buena parte de las investigaciones sobre la atribución se ha llevado a cabo con respecto a fenómenos sociales, como es el caso de la pobreza (Dakduk, González & Malavé, 2010). El incremento de la pobreza ha llamado cada vez más la atención de los científicos sociales, quienes se han interesado en conocer cómo la forma de entender este fenómeno y percibir a quienes se encuentran en tal condición podría incidir en su disminución o incremento (Dakduk, 2005; Harper, 2003).

El estudio de las personas en desventaja económica, en su rol de consumidores, ha cobrado cada vez más importancia en el ámbito de los negocios (Dakduk & Puente, 2008; Prahalad, 2006; Prahalad & Hart, 2002; Puente, 2007). Algunos autores prefieren denominar a estas personas, en lugar de pobres, con un término más descriptivo y menos valorativo como “consumidores de bajos ingresos” (CBI), ya que la noción de pobre connota una serie de juicios negativos que se traducen en actitudes negativas, estereotipos y atribuciones hacia este sector de la población. Esto ocurre porque las creencias que tienen las

a cabo iniciativas de negocio dirigidas a CBI. La muestra final estuvo constituida por 370 estudiantes con las mismas características de los seleccionados para la prueba piloto. El análisis psicométrico revela una alta consistencia interna de la versión final del instrumento ($\text{Alfa} = 0,89$) y una solución factorial compuesta por dos dimensiones: sociabilidad y emprendimiento que fueron atribuidos en forma moderada a los CBI. Adicionalmente, se encontraron correlaciones significativas entre la edad y la dimensión sociabilidad de las atribuciones acerca de los CBI, entre el sexo y la dimensión emprendimiento, y entre las creencias individuales acerca de las causas de la pobreza y ambas dimensiones de las atribuciones acerca de los CBI.

Palabras clave: Atribución, Consumidores de bajos ingresos, Sociabilidad, emprendimiento, creencias acerca de la pobreza.

personas acerca de la pobreza y sus causas inciden en sus interpretaciones con respecto a los consumidores de la base la pirámide (Cozzarelli, Wilkinson & Tagler, 2002; Palomar & Lanzagorta, 2005). Como las creencias constituyen la base informativa con la que cuentan las personas y las atribuciones se generan a partir del intercambio social, es razonable suponer una relación directa entre las creencias y las atribuciones (Hewstone, 1992).

Palomar (2005) afirma que las creencias acerca de la pobreza suelen ser consistentes con las atribuciones. En la medida en que las personas creen que vivir en desventaja económica se asocia con variables ambientales (externas) tienden a hacer juicios más relacionados con la estructura social y el azar que los juicios de quienes creen que pertenecer a la base de la pirámide es un asunto de disposición (interno). Las creencias individuales o internas también pueden combinarse con explicaciones estructurales. Por ejemplo, las personas pueden creer en la existencia de barreras inherentes al sistema político y también que trabajando duro es posible salir adelante o que, a pesar de las vicisitudes del entorno y el azar, las personas pueden cambiar su situación (Hunt, 2002).

El estudio de las atribuciones acerca de los CBI ha evolucionado en estrecha relación con la investigación de mercado y el estudio del comportamiento del consumidor y el comprador organizacional, con el fin de proveer estrategias a las organizaciones que están cada vez más interesadas en

comprender a sus clientes, para diseñar productos y servicios ajustados a sus necesidades (Dakduk, 2005). Un aspecto distintivo de estas investigaciones es que el interés se ha centrado en las conductas y percepciones de los CBI hacia distintos productos y servicios, y sólo excepcionalmente se consideran las actitudes, creencias y atribuciones de otros grupos de la sociedad acerca de estos consumidores (Dakduk et al, 2010). Al respecto, Edelman (1998) cuestiona la poca importancia atribuida a las implicaciones de los juicios acerca de la pobreza, y quienes la padecen, para perpetuarla o erradicarla; especialmente, las atribuciones que provienen de actores con influencia social para contribuir a solventar el problema de la pobreza, como son las organizaciones no gubernamentales, el sector público y las empresas (Alvarado, 2006, Vásquez & Panadero, 2007).

Escasas investigaciones se han interesado en el impacto de las atribuciones acerca de la pobreza, y han mostrado una relación significativa entre la atribución y la intención de ayuda en programas que persiguen su reducción, así como la ejecución y las expectativas de realizar conductas que contribuyan a superar la pobreza, tales como donaciones y actividades políticas, sociales y culturales (Feagin, 1972, 1975; Hine, Jayme, Cooksey & Lewko, 2005; Kluegel & Smith, 1981). Pero estos estudios presentan una debilidad: escasa relevancia política (Harper, 2003). En su mayoría han sido realizados con muestras de participantes que tienen poco poder, al menos directo, para contribuir a la reducción de la pobreza de forma significativa: estudiantes y grupos minoritarios de poca influencia social.

Para contribuir a superar esta debilidad de la investigación Dakduk y Puente (2008) llevaron a cabo un estudio para conocer las atribuciones desde la perspectiva de ejecutivos y directores de empresas venezolanas, que desarrollan iniciativas en este sector de la población. Los entrevistados tendían a describir a estos consumidores en función de dos grupos de factores: internos/disposicionales y externos/ambientales. Las explicaciones disposicionales resultaron más salientes y se referían a rasgos tales como pereza, irresponsabilidad, consumismo, dependencia del Estado, conformismo y falta de espíritu emprendedor. Los argumentos externos, menos salientes, enfatizaban el rol del Estado en el mantenimiento de la pobreza. A pesar de la diferenciación de las atribuciones en internas o externas, lo común fue que éstas incidían negativamente en las expectativas de éxito de las iniciativas de negocios que podían emprender en sus organizaciones para servir a estos

consumidores. Se consideraba más rentable para la empresa prestarles ayuda mediante programas de responsabilidad social o, simplemente, dirigirse a otros sectores (Dakduk & Puente, 2008).

Aproximaciones teóricas y metodológicas

Las aproximaciones psicológicas al estudio de la pobreza y sus actores pueden agruparse en dos grandes categorías: (1) procesos psicológicos, que incluye investigaciones dirigidas a comprender el efecto de la pobreza en los procesos psicológicos; y (2) entorno y pobreza, que abarca las reacciones, percepciones y conductas de otros actores sociales hacia la pobreza (Carr, 2003; Singh, 1989). La primera aproximación podría entenderse como una prolongación en la psicología de los estudios de Lewis (1972), pues en ella convergen investigaciones dirigidas a entender la vivencia y el fenómeno de la pobreza desde la perspectiva del individuo, así como el costo psicológico de vivir en tal condición. Esta aproximación se ha desarrollado fundamentalmente en el contexto de la psicología clínica, la psicología escolar y el asesoramiento psicológico. Los trabajos se han orientado a la comprensión de las manifestaciones sintomáticas de quienes viven en desventaja económica y los factores de riesgo que inciden en su manifestación y afrontamiento.

La segunda perspectiva —entorno y pobreza— se ha concentrado en describir y comprender cómo perciben la pobreza distintos grupos, actores y sectores de la población (Rodríguez, 2006; Singh, 1989). Esta aproximación reúne investigaciones que se desarrollan en el ámbito de la psicología social y la sociología. Los trabajos desarrollados dentro de ésta parten fundamentalmente de la teoría de la atribución, según la premisa de que la forma de percibir los fenómenos sociales determina en buena medida la conducta hacia ellos (Hayati & Karami, 2006). Esta línea de trabajo se ha enfocado hacia (1) el estudio transcultural de las atribuciones referidas a la pobreza y (2) las variables psicosociales que permiten explicar los juicios que distintos actores sociales elaboran acerca de los pobres y su situación.

Las revisiones de la bibliografía realizadas por Dakduk et al., (2010), Harvey y Weary (1984) y Kelley y Michela (1980) revelan que la mayor proporción de las investigaciones en la segunda perspectiva ha sido realizada en países desarrollados o en otras localidades donde los pobres no constituyen la mayoría de la población, y con muestras de personas (estudiantes y trabajadores) que no tienen incidencia, al

menos directa, en políticas públicas o iniciativas privadas que contribuyan a mejorar la calidad de vida de los pobres. Este aspecto ha sido cuestionado por otros autores, dada la importancia de las atribuciones para erradicar, perpetuar o mejorar la situación de quienes pertenecen a la «base de la pirámide social» (Hine et al., 2005).

Una segunda característica de esta perspectiva se refiere al método utilizado para medir las atribuciones. En las investigaciones se utilizan, principalmente, escalas tipo Likert compuestas por afirmaciones acerca de los consumidores, en las que las personas deben elegir su grado de acuerdo (Dakduk & Puente, 2008; Harper, 2003). Luego estas escalas son analizadas mediante la técnica del análisis factorial y agrupadas de forma consistente en explicaciones estructurales, individuales o fatalistas, siguiendo la línea de trabajo desarrollada por Feagin (1972; 1975). Lo cuestionable de este procedimiento es la simplificación de un proceso tan complejo como la atribución, al utilizar reactivos cerrados a los cuales el sujeto debe ajustar sus juicios, independientemente de su contexto histórico y cultural. El resultado es, entonces, una clasificación que no refleja el contenido ni la forma en las que cotidianamente se expresan las atribuciones.

Adicionalmente, esta forma de medir las atribuciones no se diferencia de las utilizadas para medir otros constructos psicológicos tales como creencias y actitudes. Ajzen y Fishbein (1980) han definido la creencia como la probabilidad subjetiva de una relación entre el objeto de la creencia y algún otro objeto, valor o atributo, mientras que la actitud es una disposición del sujeto hacia el objeto. La atribución, por su parte, se refiere a las explicaciones que elaboran las personas acerca de sus creencias y actitudes. Sin embargo, ha sido una práctica común en las investigaciones medir estas variables de manera similar, sin tomar en cuenta lo específico de cada uno de estos procesos psicológicos. Presentar afirmaciones con respecto a las cuales el individuo deberá expresar su grado de acuerdo puede ser un procedimiento adecuado para medir atribuciones, siempre y cuando la respuesta se refiera a las causas de las asociaciones y disposiciones acerca de los objetos evaluados. En otras palabras, el uso de las escalas Likert debe ser ajustado al proceso psicológico evaluado.

Para fortalecer la medición de atribuciones, Mateo (2002) sugiere utilizar preguntas abiertas como paso previo a la construcción de reactivos cerrados, para rescatar el significado local y la comprensión particular

de las atribuciones en un determinado grupo social. Adicionalmente, para asegurar la relevancia política de las muestras utilizadas, es recomendable identificar grupos sociales que ocupen posiciones y desempeñen roles en los cuales puedan influir en la condición de pobreza.

Ejemplos de esta estrategia metodológica son los trabajos de Alvarado (2006), Puente y López (2006) y Dakduk y Puente (2008) en Venezuela, quienes han encontrado explicaciones acerca de los consumidores de bajos ingresos como la afiliación política con el gobierno, el conformismo y la pereza en espera de soluciones por parte del Estado (Dakduk & Puente, 2008), así como factores ideológicos relacionados con los roles del Estado y el sector privado (Alvarado, 2006). Estas atribuciones no hubiesen podido ser recogidas mediante escalas de uso general. La recolección inicial de las atribuciones mediante procedimientos de carácter abierto, y su clasificación mediante análisis de contenido para la generación de escalas, constituye una opción sencilla y pertinente para captar la complejidad y el significado de las atribuciones en el contexto donde tienen lugar (Hamilton & Caterall, 2005).

Dada la importancia del estudio de la atribución acerca de los CBI en muestras políticamente relevantes, el presente trabajo muestra el desarrollo de un instrumento de medida de esta variable y el análisis de sus propiedades psicométricas, a fin de contar con una herramienta para el estudio de las atribuciones acerca de los CBI en un grupo con impacto social —representantes del sector empresarial— en el ámbito latinoamericano. En vista de la relación teóricamente establecida entre las creencias y las atribuciones referidas a los CBI, se utilizará como criterio de validez externa la relación entre los resultados de la escala de atribución y la escala de creencias acerca de las causas de la pobreza de Harper, Wastaff, Newton y Harrison (1990).

Método

Objetivo de la investigación

Construir un instrumento para evaluar las atribuciones de un grupo de estudiantes de posgrado y formación ejecutiva, que ocupan posiciones de gerencia media en organizaciones que llevan a cabo iniciativas de negocios dirigidas a los CBI, y los análisis psicométricos correspondientes.

Tipo de investigación

Este trabajo constituye una investigación psicométrica, pues consiste en la elaboración de un instrumento para medir atribuciones y el análisis de su confiabilidad y validez. Además, es una investigación por encuesta, ya que se basa en muestras tomadas de una población para conocer la incidencia, distribución e interrelaciones de variables psicológicas.

Participantes

Muestra piloto

La muestra piloto estuvo integrada por 204 participantes en cursos de posgrado y formación ejecutiva de una escuela de negocios, elegidos intencionalmente según ocuparan, para el momento de la aplicación, posiciones de gerencia media en organizaciones que llevaran a cabo iniciativas de negocios dirigidas a los CBI. La edad promedio de los participantes fue 31 años, con una desviación típica de 6 años, 60% hombres y 40% mujeres, que trabajaban en empresas pertenecientes a distintas áreas de negocios y de diferentes tamaños.

Muestra final

La muestra definitiva del estudio estuvo integrada por 370 personas (165 hombres y 205 mujeres), seleccionadas con los mismos criterios de la muestra piloto. Los participantes fueron seleccionados por conveniencia mediante un muestreo no probabilístico e intencional, en el cual se eligieron los sujetos que cumplían las condiciones descritas y se encontraban disponibles para el momento de la investigación. Al igual que en la prueba piloto, la edad promedio de los entrevistados fue 31 años, con una desviación típica de 7 años. Con respecto al área de negocio, 30% pertenecía a servicios; 22% banca, finanzas y seguro; 16% consumo masivo; 12% telecomunicaciones-tecnología; 12% salud-farmacéutico; 5% construcción; y 3% manufactura. En cuanto al tamaño de las empresas para las que trabajaban, 67% pertenecía a grandes empresas (251 o más empleados), 15% medianas (51-250 empleados), 10% pequeñas (11-50 empleados) y 8% microempresas (10 o menos empleados). Las áreas funcionales en las que se desempeñaban los participantes fueron agrupadas en dos categorías: atención al cliente (47%) y gestión interna (53%).

Instrumentos

Escala de atribuciones acerca de los consumidores de bajos ingresos. La escala fue diseñada, construida y

validada para la presente investigación a partir de las 14 categorías resultantes del análisis de contenido reportado por Dakduk y Puente (2008), en un estudio realizado con participantes en los programas de formación ejecutiva de una escuela de negocios, encargados de liderar negocios dirigidos a CBI, en distintas áreas (alimentos, banca, telecomunicaciones, cuidado del hogar, cuidado personal, confitería, tecnología y construcción). En la mencionada investigación se recolectaron 66 protocolos de respuestas a una pregunta abierta referida a la descripción de un CBI. A partir del análisis de contenido de las respuestas, las autoras generaron dos grandes categorías:

1. Explicaciones internas (o disposicionales): son diferentes y diversos, indigencia como medio de vida, viven mal pero les gusta lo bueno, son consumistas, expectativas hacia el futuro, conformistas, relación con los hijos y la familia, esfuerzo, trabajadores y microempresarios.
2. Explicaciones externas (o ambientales): reina la carencia, tiempo libre, beneficio del gobierno, progresar es una ilusión en vano, la familia y los amigos como motivadores.

El instrumento elaborado para esta investigación se basa en las características asignadas a estas personas en cada una de las categorías identificadas por Dakduk y Puente (2008). Una vez generada la lista de atribuciones se obtuvo un total de 47 ítems, los cuales se alternaron aleatoriamente en el instrumento y se sometió al procedimiento de validación por jueces expertos.

La escala resultante estuvo constituida por 44 ítems autoaplicados que consistieron en características ante las cuales las personas debían expresar el grado en que consideraban que tales condiciones definían a los CBI, empleando para ello una escala del 1 al 5. Esta última versión de la escala se sometió a la prueba piloto y se obtuvo la versión definitiva que consta de 19 ítems autoaplicados.

Escala de creencias acerca de la causa de la pobreza de Harper et al. (1990) un instrumento compuesto por 18 ítems que consisten en afirmaciones utilizadas comúnmente para explicar las causas de la pobreza en los países del Tercer Mundo. El cuestionario se responde utilizando una escala Likert del 1 al 5, donde 1 representa el máximo desacuerdo y 5 el máximo acuerdo con cada afirmación.

En múltiples estudios se han obtenido coeficientes de confiabilidad altos para esta escala (0,79) y una solución factorial de cuatro dimensiones que, dependiendo de las muestras, explican desde el 56% de la varianza total: (1) “culpar a los pobres”, (2) “culpar a los gobiernos del Tercer Mundo”, (3) “culpar a la naturaleza” y (4) “culpar a la explotación” (Harper et al., 1990). En otros estudios con muestras interculturales (nicaragüenses y españoles) se reporta un quinto factor denominado “culpar a la guerra”, referido al hecho de que los gobiernos de las naciones en desarrollo invierten el dinero del Estado en armamentos (Panadero & Vázquez, 2008).

Procedimiento

Una vez incorporadas las observaciones de los expertos se procedió a la prueba piloto del instrumento, la cual fue llevada a cabo con 204 participantes. Los datos recolectados muestran una confiabilidad de la escala, calculada mediante el coeficiente Alpha de Cronbach, de 0,79 con los 44 ítems iniciales, lo que implica una alta consistencia interna. A partir de estos resultados, se procedió a realizar un análisis de los ítems que reducían la confiabilidad y de aquellos cuyas correlaciones con el resto del instrumento eran inferiores a 0,30. Se decidió eliminar 25 ítems, lo cual aumentó el coeficiente a 0,88 con los 19 ítems finales. Ningún ítem presentó correlaciones negativas con la escala total.

Para determinar la estructura factorial del instrumento con los 19 ítems seleccionados se procedió a realizar un análisis factorial exploratorio por el método de componentes principales con rotación Varimax. Se seleccionaron los factores con autovalores superiores a 1,5, con lo cual se obtuvo una solución de cinco factores que explican el 60,44% de la varianza total. Para seleccionar los ítems correspondientes a cada factor, se fijó el criterio de cargas factoriales superiores a 0,40.

1. Factor 1 (generosos, cariñosos, sencillos, nobles, solidarios y colaboradores): 18,5% de la varianza total, magnitud moderada, se designó con el nombre *Altruismo*.
2. Factor 2 (emprendedores, exitosos, optimistas y ambiciosos): 12,5% de la varianza total, magnitud promedio baja, se designó con el nombre *Iniciativa empresarial*.
3. Factor 3 (trabajadores, responsables, luchadores y honestos): 10,73% de la varianza total, magnitud promedio, se denominó *Orientación al trabajo*.

4. Factor 4 (familiares, alegres, comunicativos): 9,60% de la varianza total, magnitud promedio, recibió el nombre *Apertura al entorno*.
5. Factor 5 (independientes y orgullosos): 8,9% de la varianza total, magnitud promedio, se denominó *Autosuficiencia*.

La versión del instrumento derivada de la prueba piloto (19 ítems) fue sometida a la evaluación de jueces expertos para su aplicación final. El instrumento definitivo se aplicó, siguiendo el mismo procedimiento utilizado para la prueba piloto, a la muestra final de 370 sujetos, junto con una escala de creencias acerca de la pobreza (Harper et al., 1990) y un cuestionario de datos personales y organizacionales.

Análisis de resultados

En primer lugar se evaluaron los supuestos de adecuación de la muestra mediante el índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la prueba de esfericidad de Bartlett de cada uno de los instrumentos utilizados. Después se procedió al cálculo de la confiabilidad por el método Alfa de Cronbach y al análisis de la estructura factorial de cada una de las escalas. El análisis factorial se realizó en todos los casos siguiendo el método de componentes principales, con rotación Varimax, utilizando como criterio para la selección de los factores una carga factorial superior a 0,30, un autovalor superior a 1,5, un porcentaje de varianza explicada superior a 30% y los factores en la caída del gráfico de sedimentación. Cuando un ítem cargaba en más de una dimensión, se asignó al factor en el que obtuviese la mayor carga. La descripción de cada una de las dimensiones de las distintas escalas se realizó mediante el cálculo de la consistencia interna y los estadísticos descriptivos de cada factor. Para facilitar la comparación entre las dimensiones, los puntajes se presentan en la escala original utilizada en el instrumento.

Resultados

Escala de atribuciones referidas a los consumidores de bajos ingresos

En cuanto a los supuestos de adecuación de la muestra, se encontró un índice de KMO cercano a 1 (0,89) y la prueba de esfericidad de Bartlett fue significativa ($\chi^2 = 2546,8$; $p = 0,00$). De esta forma se cumplen las condiciones para llevar a cabo el análisis. El coeficiente Alfa de Cronbach arrojó un valor de 0,89, lo que indica

una alta consistencia interna. Todos los reactivos de la escala correlacionaron de manera positiva con el puntaje total. La solución factorial estuvo integrada por dos componentes que explican el 43,9% de la varianza total. El primer factor (con autovalor de 6,53) explica el 25,7% de la varianza y el segundo componente (con autovalor de 1,81) explica 18,2% de la varianza.

La matriz factorial rotada indica que el primer componente agrupa 11 de los 19 ítems de la escala, todos relacionados con características de la forma de vincularse los CBI con el resto de las personas. Incluye condiciones relativas a su desempeño social, razón por la que se decidió denominar a este factor *Sociabilidad*. El segundo factor, compuesto por ocho reactivos, agrupa características más

frecuentemente atribuidas al desempeño del rol laboral y la orientación hacia el futuro, por lo que se decidió designar a esta dimensión *Emprendimiento*. (ver tabla 1)

Luego de definir los factores se calculó la confiabilidad para cada una de las dimensiones y se obtuvo una alta consistencia interna en ambas: *Sociabilidad* con un coeficiente alfa de 0,86 y *Emprendimiento* con 0,78. Los participantes asignaron al primer factor una importancia media (3,48), lo cual significa que a los CBI se les atribuyen moderadamente características de sociabilidad con una distribución asimétrica positiva ($A_s = 0,100$). El comportamiento de este factor resultó homogéneo y con tendencia mesocúrtica ($S = 0,641$; $K = 0,026$; $CV = 54,2\%$). El segundo factor alcanzó un valor promedio de 3,16 y asimetría positiva ($A_s = 0,135$), lo que indica una tendencia promedio a la atribución de características de emprendimiento a los CBI, esto de manera homogénea y mesocúrtica ($S = 0,672$; $K = 0,002$; $CV = 46,4\%$). (ver tabla 2)

El análisis de las dimensiones *Sociabilidad* y *Emprendimiento* mediante una prueba T para muestras dependientes mostró una correlación significativa y moderada ($R = 0,575$, $p = 0,000$). Esto significa que a los consumidores de bajos ingresos se les atribuyen características de sociabilidad más que de emprendimiento ($T = 10,008$, $p = 0,000$).

Escala de creencias acerca de las causas de la pobreza

La escala de creencias acerca de la pobreza arrojó un coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach de 0,733, que indica alta consistencia interna. Todos los ítems correlacionaron de manera positiva con el puntaje total. El índice de KMO para esta escala fue 0,71 y la prueba de esfericidad de Bartlett fue significativa (chi cuadrado= 956,740; $p = 0,000$), lo que implica que se cumplen los supuestos para llevar a cabo el análisis factorial. La solución factorial obtenida estuvo integrada por dos componentes que explican el 38,8% de la varianza total. El primer factor (con autovalor de 3,289) explica el 23,5% de la varianza y el segundo factor (con autovalor de 1,746) explica el 15,24%. En la matriz factorial rotada el primer componente agrupa 8 de los 13 ítems de la escala, los cuales reflejan la tendencia a considerar la pobreza como producto de variables ajenas al control individual, tales como condiciones geográficas, ambientales y políticas, por lo que se consideró conveniente

Tabla 1

Matriz factorial rotada del instrumento final de atribuciones referidas a los consumidores de bajos ingresos

Ítems	Componentes	
	Sociabilidad	Emprendimiento
17. Nobles	,745	,180
18. Solidarios	,744	,152
19. Colaboradores	,714	,186
11. Cariñosos	,707	,087
12. Alegres	,629	,153
6. Familiares	,628	,134
9. Generosos	,584	,274
16. Sencillos	,570	,052
5. Honestos	,564	,308
3. Responsables	,516	,421
10. Comunicativos	,457	,300
15. Ambiciosos	-,007	,769
13. Independientes	,075	,699
1. Emprendedores	,159	,666
7. Exitosos	,266	,628
8. Optimistas	,305	,569
4. Luchadores	,404	,518
14. Orgullosos	,109	,453
2. Trabajadores	,381	,404

Tabla 2
Estadísticos descriptivos de las dimensiones de la escala de atribuciones referidas a los consumidores de bajos ingresos.

Sub-functions	N	Media	Mediana	Desviación estándar	Asimetría	Kurtosis	Mínimo	Máximo
Sociabilidad	362	3,48	3,45	0,641	0,100	0,026	1,64	5
Emprendimiento	368	3,16	3,12	0,672	0,135	0,002	1,50	5

denominarlo *Naturaleza y gobierno*. El segundo factor se identificó con el nombre *Individuos*, ya que agrupa reactivos relacionados con la creencia de que las características de las personas son las responsables de que se encuentren en desventaja económica.

El análisis de la consistencia interna de las dimensiones derivadas de la solución factorial indica una confiabilidad media alta para el factor *Naturaleza y gobierno* (alfa= 0,74) y media para el factor *Individuos* (alfa= 0,61). De acuerdo con los resultados del análisis descriptivo, en el factor 1 los participantes calificaron con una importancia media (2,41) las creencias relativas a condiciones externas. La distribución de respuestas de esta dimensión es asimétrica positiva con tendencia platicúrtica ($A_s= 0,051$; $K= -0,603$), lo que indica mayor proporción de puntajes en el centro de la distribución. El segundo factor muestra una importancia media para las creencias relacionadas con los individuos (3,00), una distribución de respuestas ligeramente coleada hacia afuera con tendencia simétrica ($A_s= 0,057$; $K= -0,099$), lo que implica que los entrevistados creen moderadamente que son las personas las responsables de su condición de desventaja económica.

El análisis de las dimensiones *Naturaleza y gobierno* e *Individuos* mediante una prueba T para muestras dependientes mostró una correlación significativa baja ($R= 0,267$, $p= 0,000$). Esto significa que, en promedio, las causas de la pobreza se encuentran en los participantes más que en factores externos como la naturaleza y el gobierno ($T= -12,473$, $p= 0,000$).

Análisis de validez externa de la escala

Para el análisis de la validez externa se correlacionaron las dimensiones de la escala de atribución y los puntajes de cada factor con variables individuales (sexo y edad) y organizacionales (sector de trabajo, área funcional a la que

pertenece el entrevistado, tamaño de la empresa). Para ello se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson y un nivel de significación de 0,05.

En cuanto a la relación entre las dimensiones de la escala de atribución, se encontró una relación positiva, moderada y significativa entre los factores de sociabilidad y emprendimiento ($r= 0,585$); es decir, altos puntajes de atribución de sociabilidad se asocian con puntajes similares en características de emprendimiento. Con respecto a las variables personales, la edad y el sexo se asociaron de manera significativa con una de las dos dimensiones de la atribución. Específicamente, se obtuvo una asociación positiva y baja entre la edad y la atribución de sociabilidad a los CBI ($r=0,168$), lo cual indica que a mayor edad mayor la tendencia a atribuir a estas personas características relacionadas con su apertura al entorno. El sexo obtuvo una asociación positiva y baja con la dimensión emprendimiento ($r=0,142$), lo cual implica que los hombres tienden a considerar más emprendedores a los CBI que las mujeres.

Por último se encontraron asociaciones significativas negativas y bajas entre las dos dimensiones de la atribución y el factor *Individuos* de las creencias acerca de las causas de la pobreza. Así, creer que la pobreza se debe a las personas se asocia con puntajes bajos en las atribuciones de sociabilidad ($r= -0,209$) y emprendimiento ($r= -0,179$). Ninguna de las variables organizacionales incluidas resultó importante para diferenciar las dimensiones reportadas. (ver tabla 3)

Discusión

El presente trabajo consistió en desarrollar un instrumento para medir las atribuciones de un grupo de gerentes acerca de los CBI, incluyendo los análisis psicométricos correspondientes. Los resultados muestran que la escala elaborada posee una alta consistencia interna, lo que permite concluir que la

Tabla 3

Correlaciones entre las dimensiones de atribuciones hacia los consumidores de bajos ingresos y variables individuales y organizacionales.

Sub-functions	Edad	Sexo	Sector de trabajo	Área funcional	Sociabilidad	Emprendimiento	Naturaleza y Gobierno	Individuos
Edad	1							
Sexo	,108 ,131	1						
Sector de trabajo	-,074 ,300	,052 ,466	1					
Área funcional	,010 ,884	,038 ,595	-,180* ,011	1				
Sociabilidad	,168* ,018	-,054 ,453	-,038 ,598	,128 ,073	1			
Emprendimiento	,099 ,165	,142* ,047	-,034 ,636	,028 ,700	,585** ,000	1		
Naturaleza y Gobierno	,048 ,499	-,126 ,077	,000 ,996	-,031 ,664	,033 ,646	,059 ,411	1	
Individuos	-,134 ,061	-,031 ,663	,035 ,630	-,014 ,845	-,209** ,003	-,179* ,012	,258** ,000	1
Tamaño empresa	,057 ,427	-,076 ,290	-,224** ,002	-,101 ,156	,036 ,615	,086 ,227	,058 ,420	,034 ,636

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

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

medición de la atribución es confiable. Con respecto a la estructura factorial del instrumento se identificaron dos dimensiones (sociabilidad y emprendimiento), en las cuales la muestra atribuyó tales características a los CBI de manera medianamente homogénea. Esto es consistente con los hallazgos de otras investigaciones sobre atribuciones referidas a personas que viven en desventaja económica, en las cuales se reporta de forma sistemática la asignación promedio o promedio baja de características socialmente deseables o valoradas por la cultura, como son sociabilidad, apertura al entorno, emprendimiento y proactividad (Palomar 2000, 2005; Palomar & Cienfuegos, 2005; Palomar & Lanzargorta, 2005; Palomar & Pérez, 2003;).

En un trabajo de revisión de la bibliografía acerca de las atribuciones referidas a los pobres y la pobreza entre

1970 y 2009 se encontró que la mayor proporción de las investigaciones publicadas en ese periodo utilizaban la clasificación de Feagin (1972; 1975) de atribuciones individuales, estructurales y fatalistas (Dakduk et al., 2010). Asimismo, predominaban las atribuciones individuales y negativas hacia las personas que viven en desventaja económica y, si se les atribuyen características o rasgos socialmente valorados, usualmente se ubican en un rango promedio o promedio bajo. Ejemplos de este tipo de trabajos, en el contexto latinoamericano, son los realizados por Alvarado (2006), Puente (2007) y Dakduk y Puente (2008) que reportan el predominio de atribuciones negativas (consumistas, derrochadores, perezosos y conformistas) comparadas con otras características relacionadas con emprendimiento que alcanza valores promedios.

La tendencia a considerar a los CBI moderadamente sociables y emprendedores es congruente con la tendencia a responsabilizar a estos consumidores de su condición. Esto último se relaciona con los hallazgos del presente estudio con respecto a la variable creencias acerca de las causas de la pobreza, en los cuales predominan creencias referidas a los individuos comparadas con las referidas a contingencias externas, tales como la naturaleza, el gobierno y el azar.

Estos resultados son contrarios a los reportados en un estudio multicultural realizado por Nasser, Abouchéid y Khashan (2002) en el que se compararon las creencias acerca de las causas de la pobreza entre estudiantes de Líbano, Portugal y Sudáfrica ($n=563$), mediante el mismo instrumento de creencias acerca de las causas de la pobreza de Harper et al. (1990) utilizado en el presente estudio. Los resultados revelan una estructura factorial global y por países similar a la reportada por Feagin (1972): causas estructurales, individuales y fatalistas. El análisis de las diferencias de medias de los resultados revela que los estudiantes sudafricanos poseen creencias más individualistas que los portugueses ($t=4.62, p=0.00$) y libaneses ($t=2.85, p=0.005$). Pero, en general, las causas estructurales obtuvieron un puntaje promedio mayor (Media=4,95) que las fatalistas (Media=1,85) e individualistas (Media=2,33).

Un estudio similar llevado a cabo por Niemelä (2008), para conocer las percepciones acerca de las causas de la pobreza ($n=2391$) en hombres y mujeres entre 18 y 70 años en Finlandia, utilizando un cuestionario autoaplicado de seis argumentos acerca de las causas de la pobreza análogo al de Harper et al. (1990), mostró que los finlandeses coinciden con sudafricanos, libaneses y portugueses en considerar aspectos estructurales y fatalistas para explicar la pobreza, más que argumentos individuales. De igual modo, basados en la Encuesta Europea de Valores (European Values Survey) con datos de la década de los 90, Van Oorschot y Halman (2000) afirman que en los países del norte de Europa, como Holanda, Suiza, Dinamarca, Noruega e incluso en Francia, la idea de que la pobreza se debe a factores individuales no es la más aceptada. Por el contrario, en estos países predominan creencias de orden estructural y fatalista; específicamente, creencias referidas a falta de oportunidades e injusticias sociales asociadas con la gestión pública.

En dos de las investigaciones mencionadas (Nasser et al., 2002; Van Oorschot & Halman, 2000) los resultados

de análisis de regresión coinciden en que el país y el nivel educativo son los principales predictores de las diferencias en las creencias acerca de las causas de la pobreza, lo cual puede constituir el argumento que justifica las diferencias entre los resultados de esos trabajos y los reportados en el presente estudio.

Los resultados reportados por Panadero y Vásquez (2008), al comparar las creencias acerca de las causas de la pobreza en los países del Tercer Mundo utilizando el cuestionario de Harper et al. (1990) en dos muestras de estudiantes de Psicología de Nicaragua ($n=159$) y España ($n=135$), coinciden en una solución factorial compuesta por cinco dimensiones: individuos, gobierno, explotación de otros países, guerras y naturaleza. Españoles y nicaragüenses creen que son los factores individuales los determinantes de la pobreza, pero ambas muestras difieren en los argumentos utilizados. Para los nicaragüenses, la pobreza se debe a características personales de sus habitantes, como pereza y falta de esfuerzo; mientras que, para los españoles, además de ello, la pobreza es producto de la falta de inteligencia de sus habitantes, lo cual bien podría considerarse una condición individual, pero que minimiza la responsabilidad percibida en las personas, en contraste con la pereza y la falta de iniciativa personal para superar la pobreza, que están sujetas al control individual.

La evidencia empírica mencionada, que contradice los resultados aquí presentados en cuanto a las creencias, puede atribuirse al efecto del país como señalan algunos autores (Nasser, & Abouchéid, 2006; Nasser et al., 2002; Van Oorschot & Halman, 2000). Pero deben considerarse las características de la muestra. La muestra del presente trabajo está constituida por un grupo con características específicas: estudiantes de posgrado y formación ejecutiva que ocupan cargos de gerencia media en empresas que sirven a los CBI. Mientras que en la bibliografía suelen reportarse muestras generales, principalmente de estudiantes de Psicología y carreras orientada al servicio social, como Trabajo Social, Sociología y Enfermería (Guimond & Palmer, 1990; Reutter, Sword, Meagher-Stewart, & Rideout, 2004), lo que permite suponer mayor sensibilidad hacia las personas pobres y mayor tendencia a creer en causas vinculadas con la estructura social. Este es uno de los hechos más frecuentes y también más cuestionados en las investigaciones sobre éste tema, tal como confirma la citada revisión de Dakduk et al., (2010). Por ejemplo, Palomar y Cienfuegos (2006), en un estudio llevado a cabo en Ciudad de México con

918 participantes, para comparar las percepciones acerca de las causas de la pobreza entre personas pobres y no pobres, reportan que las personas no pobres muestran una mayor tendencia a creer que la pobreza obedece a causas individuales, mientras que los pobres creen más en factores estructurales y fatalistas.

Respecto a la relación entre las creencias acerca de las causas de pobreza (como criterio de validez externa) y la atribución se encontró que las creencias externas (naturaleza y gobierno) no se asociaron con ninguna de las dimensiones de la atribución, pero las creencias internas correlacionaron negativamente con las dimensiones sociabilidad y emprendimiento de la atribución. En otras palabras, creer que la pobreza es responsabilidad de la persona conduce a que se considere a los CBI personas menos sociables y con menos capacidad emprendedora. Pero pensar que la pobreza es el resultado de causas externas no se asocia con las atribuciones referidas a estas personas. Teóricamente se espera que el tipo de creencias de las personas acerca de la pobreza se relacione con sus interpretaciones referidas a los CBI (Cozzarelli et al, 2002; Palomar & Lanzargorta, 2005).

Estos resultados son consistentes con lo reportado en las investigaciones, en las cuales siempre que se evidencian creencias en que los individuos son responsables de la pobreza se confirma alguna relación con atribuciones hacia las personas pobres (Cozzarelli et al, 2002; Hayati, & Karami, 2006; Niemella, 2008; Palomar 2000, 2005). Pero cuando las creencias son de carácter externo los resultados son menos consistentes (Sahar & Weiner, 1993). Esto es posible porque, aunque las creencias son antecedentes de la atribución (Kelley & Michella, 1980), su consistencia sólo ocurre si se refieren al mismo objeto social. De forma tal que creer en la pobreza como un fenómeno individual ejerce un efecto sobre las atribuciones hacia los pobres, pero si cree que la pobreza es ocasionada por causas externas a las personas —el Estado, la naturaleza o el azar— esta información afectará las atribuciones relacionadas con lo que se considere como posible causa. Como reportó Kreidl (2000), al analizar el efecto de las creencias acerca de la pobreza y la riqueza en países poscomunistas de Europa sobre las atribuciones hacia los pobres, la creencia en la pobreza merecida o interna correlacionó positivamente con atribuciones negativas hacia los pobres en los distintos países, pues se consideran responsables de sus vidas y, por lo tanto, de su condición social y económica. Mientras

que quienes manifestaron creencias externas, fuesen éstas inmerecidas o fatalistas, expresaron atribuciones neutras o incluso positivas hacia las personas pobres.

Es importante destacar que las características que podrían considerarse socialmente rechazadas —ser derrochadores, agresivos e ignorantes— fueron excluidas por presentar correlaciones muy bajas con el resto del instrumento e incidir negativamente en la confiabilidad en la primera versión del instrumento. Esto evidencia, en esta muestra, el bajo poder de discriminación de esas características para comprender cómo son percibidos los CBI; en contraste con las características que pudieran ser socialmente valoradas, que mostraron un alto poder de discriminación.

Esto último puede interpretarse a partir de las valoraciones más frecuentes de la condición de pobreza: ser pobre es malo y en consecuencia se poseen características consistentes con tal evaluación. Muestra de ello es que los reactivos referidos a condiciones de menos reconocimiento social tuvieron puntajes elevados de forma muy homogénea, lo que explica su bajo poder de discriminación. Lo contrario se observa cuando se presentan características socialmente valoradas, en las que los gerentes se mostraron más críticos en sus atribuciones, lo cual permitió establecer distinciones en los juicios referidos a los CBI.

Para avanzar en esta línea de investigación se recomienda aplicar este instrumento a otras muestras de estudio para validar los resultados y enriquecer esta forma de medición. Asimismo, se sugiere utilizar otras escalas de medición (por ejemplo, diferencial semántico), para explorar opciones en la medición de la atribución. Adicionalmente, se sugiere incluir diversas variables cuyo impacto sobre la atribución haya sido demostrado, así como aquellas variables que podrían ser afectadas por las atribuciones, para determinar causas y consecuencias de este proceso con respecto a estos consumidores.

Se sugiere también verificar la estructura factorial aquí encontrada en muestras similares y en comparaciones multiculturales. De igual modo, incorporar variables demográficas, organizacionales y psicológicas que contribuyan a explicar las atribuciones hacia este sector tan importante en poblaciones distintas pero que pertenezcan a grupos políticamente relevantes (actores de los sectores público y privado), lo cual, resultaría de provecho para alcanzar una comprensión más exhaustiva de cómo son vistos los CBI.

Por último, resulta interesante analizar el efecto de la denominación sobre la atribución, pues en este trabajo se les llamó «consumidores de bajos ingresos», pero también ha sido común denominarlos pobres, personas en desventajas económica, base de la pirámide y consumidores de bajo poder adquisitivo, lo que requiere una revisión de los efectos que tales etiquetas —atribuciones en sí mismas— puedan tener sobre la atribución del observador.

Referencias

- Ajzen & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. New Jersey: Prentice-Hall In.
- Alvarado, N. (2006). La pobreza y la política social en Venezuela vista desde los pobres. *Fermentum*, 16(45), 162-206.
- Carr, S. (2003). Poverty and psychology: an introduction. En S. Carr y T. Sloan (eds.) *Poverty and psychology. From global perspective to local practice*. (pp. 1-18). Nueva York: Kluwer Academia/Plenum.
- Cozzarelli, C., Wilkinson, A. & Tagler, M. (2002). Do middle-class students perceive poor women and poor men differently? *Sex Roles*, 47 (11), 519-530.
- Dakduk, S. (2005). *Formas alternativas de ganarse la vida: Una aproximación constructorista*. Trabajo de grado no publicado: para optar al magister scientiarum en psicología, mención psicología social. Universidad Central de Venezuela.
- Dakduk, S., González, M. & Malavé, J. (2010). Percepciones acerca de los pobres y la pobreza: una revisión. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(3), 413-425.
- Dakduk, S. & Puente, R. (2008). What are the Venezuelan poor people like? Venezuelan CEOs view point. Trabajo presentado en el evento anual de la Society for Marketing Advances *Advances in Marketing: issues, strategies and theory*, 2-5 de noviembre. St. Petersburg, Florida, Estados Unidos.
- Edelman, M. (1998). Language, myths and rhetoric. *Society*, 35, 131-139.
- Feagin, J. (1972). Poverty: we still believe that God helps them who help themselves. *Psychology Today*, 6, 101-129.
- Feagin, J. (1975). *Subordinating poor persons: welfare and american beliefs*. Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall.
- Guimond, S. & Palmer, D. (1990). Type academic training and causal attribution for social problems. *European Journal of Social Psychology*, 20, 61-75.
- Hamilton, K. & Caterall, M. (2005). Towards a better understanding of the low income consumer. *Advances in Consumer Research*, 32(1), 627-632.
- Harper, D.J. (2003). Poverty and discourse. En S.C. Carr & T.S. Sloan (Eds). *Poverty and psychology: from global perspective to local practice* (pp. 185-203). New York: Kluwer-Plenum.
- Harper, D.J., Wastaff, G., Newton, J. & Harrison, K. (1990). Lay causal perceptions of third world poverty and the just world theory. *Social Behavior and Personality*, 18, 235-238.
- Harvey, J. & Weary, G. (1984). Current issues in attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 35, 427-459.
- Hayati, D. & Karami, E. (2006). Typology of causes of poverty: The perception of Iranian farmers. *Journal of Economic Psychology*, 26, 884-901.
- Hewstone, M. (1992). *La atribución causal: del proceso cognitivo a las creencias causales*. Madrid: Paidós.
- Hine, D., Jayme, C., Cooksey, R. & Lewko, J. (2005). Mental models of poverty in developing nations: a causal mapping analysis using a Canada-Philippines contrast. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36(3), 283-303.
- Hunt, M. (2002). Religion, race/ethnicity, and beliefs about poverty. *Social Science Quarterly*, 83(3), 810-831.
- Kelley, H. & Michela, J. (1980). Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 31, 457-503.
- Kluegel, J. & Smith, E. (1981). Beliefs about stratification. *Annual Review of Sociology*, 7, 29-56.
- Kreidl, M. (2000). Perceptions of poverty and wealth in western and post-communist countries. *Social Justice Research*, 13(2), 151-176.
- Lewis, O. (1972). *La cultura de la pobreza*. Barcelona: Anagrama.
- Mateo, M. (2002). La perspectiva cualitativa en los estudios sobre pobreza. *Empiria*, 5, 69-85.
- Nasser, R. & Abouchedid, K. (2006). Locus of control and the attribution for poverty: comparing lebanese and south african university students. *Social Behavior and Personality*, 34(7), 777-796.

- Nasser, K., Abouchedid, K. & Khashan, H. (2002). Perceptions of the causes of poverty comparing three national groups: lebanon, portugal and south africa. *Current Research Social Psychology*, 8(7), 101-118.
- Niemelä, M. (2008). Perceptions of the causes of poverty in Finland. *Acta Sociológica*, 51(1), 23-40
- Palomar, J. (2000). The development of an instrument to measure quality of life in Mexico City. *Social Indicators Research*, 50, 187-208.
- Palomar, J. (2005). Percepción de las causas de la pobreza, factores psicológicos asociados y percepción de la movilidad social. *Cuadernos de Desarrollo Humano, Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, 22, México, D.F.
- Palomar, J. & Cienfuegos, Y. (2006). Impacto de las variables de personalidad sobre la percepción de la pobreza. *Anales de Psicología*, 22(2), 217-233.
- Palomar, J. & Lanzagorta, N. (2005). Pobreza, recursos psicológicos y movilidad social. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 37(1), 9-45.
- Palomar, J. & Pérez, A. (2003). Un rostro y tres maneras de mirarlo: el significado de la "pobreza" según el nivel socioeconómico. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 35(1), 27-39.
- Panadero, S. & Vázquez, J. (2008). Perceived causes of poverty in developing nations: causes of third word poverty questionnaire in spanish-speaking samples. *Social Behavior and Personality*, 36(4), 571-576.
- Prahalad, C.K. (2006). *The fortune at the bottom of the pyramid*. Pennsylvania: Wharton School Publishing.
- Prahalad, C.K. & Hart, S.L. (2002). The fortune at the bottom of the pyramid. *Strategy Business*, 26, 54-67.
- Puente, R. (2007). Qué funciona y qué no funciona cuando se atiende al mercado de las mayorías. *Debates IESA*, 12(3), 29-34.
- Puente, R. & López, S. (2006). ¿Cómo son los consumidores de bajos ingresos? Construcción del Perfil Psicográfico. Trabajo presentado en el "2do Seminario Anual de Investigación del Instituto de Estudios Superiores de Administración". Caracas, Venezuela.
- Reutter, L., Sword, W., Meagher-Stewart, D. & Rideout, E. (2004). Nursing student's beliefs about poverty and health. *Journal of Advanced Nursing*, 48(3), 299-309.
- Rodríguez, P. (2006). La intervención clínica en contextos de pobreza y exclusión: algunas perspectivas. *Revista Venezolana de Psicología Clínica Comunitaria*, 6, 32-68.
- Sahar, G. & Weiner, B. (1993). Conservatism and Perceptions of Poverty: An Attributional Analysis. *Journal of Applied Social Psychology*, 23(12), 925-943.
- Singh, A. (1989). Attribution research on poverty: a review. *Psychologia*, 32, 143-148.
- Van Oorschot, W. & Halman, L. (2000). Blame or fate, individual or social? An international comparison of popular explanations of poverty. *European Societies*, 2(1), 1-28.
- Vásquez, J. & Panadero, S. (2007). Ideología, acción política y atribuciones causales de la pobreza en los estados menos desarrollados. *Psicología Política*, 35, 35-51.