

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



Facultad de
**Ciencias Sociales
y Humanísticas**



**“MOTIVACIONES ECONÓMICAS Y PSICOLÓGICAS DEL INDIVIDUO
CUANDO TOMA LA DECISIÓN DE HACER UN ACTO DE CARIDAD”**

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Previa la obtención del Título de:

ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Presentado por:

CARMEN ABIGAIL MORENO BRIONES

NATALY AZUCENA VERA BARZOLA

Guayaquil – Ecuador

2014

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



Facultad de
**Ciencias Sociales
y Humanísticas**



**“MOTIVACIONES ECONÓMICAS Y PSICOLÓGICAS DEL INDIVIDUO
CUANDO TOMA LA DECISIÓN DE HACER UN ACTO DE CARIDAD”**

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Previa la obtención del Título de:

ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Presentado por:

CARMEN ABIGAIL MORENO BRIONES

NATALY AZUCENA VERA BARZOLA

Guayaquil – Ecuador

2014

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por todas las bendiciones que me ha dado en el transcurso de mi vida, a mis Padres sin duda, y en especial a mi Abuelita Electra ya que sin sus sabios consejos, basados en sus experiencias de vida que me han transmitido, han sido de gran valor para estar en donde estoy ahora, cerca de culminar una gran etapa en mi vida. A mis Hermanos por ser mis mejores amigos y consejeros, a mi fiel compañero Patricio por su amor y apoyo incondicional, a mis Tíos, por sus cuidados y cariño.

Carmen Abigail Moreno Briones

Agradezco a Dios: creador, director e instructor de cada paso adelante desde el inicio de esta larga y valerosa aventura, hasta la posible consumación de la misma, pues es su gracia la que ha hecho posible concluir este periodo de aprendizaje de técnicas, artes y demás reglas que no harán más que glorificarle a Él y solo a Él, en cada paso que de hoy en adelante, por su voluntad me permita ser dado.

A mis padres, quienes llegaron a ser una fuente grande de inspiración, que por ellos sé que aunque sea un paso adelante pesa más si se da con seguridad. A mis hermanos, amigos y demás compañeros que supieron entender mis ausencias, mis desvelos, mis tristezas y demás oprobios, son una motivación inmensa.

A mis pastores espirituales (Vanessa-Omar), quienes entre sus oraciones estuve y en su entera confianza en mí, los hace merecedores de estas líneas. Al conjunto en general (pastores, hermanos en Cristo, zonas generales, Ministerio de alabanza Fe, mi amada zona blanca) de guerreros y siervos que con alegría viven la buena batalla de la fe.

Msc. Vanessa Leyton por sus consejos en el tiempo preciso, Dr. Pedro Zanzzi, por su inagotable paciencia en la guía del presente proyecto, a mis colegas Xavier Bustamente, Carlos Ruiz por su gran amistad y apoyo incondicional.

Nataly Vera Barzola

DEDICATORIA

A Dios por permitirme alcanzar este logro, porque sin duda, todo lo que logramos es gracias a su bendición.

A mis padres que me han brindado su incondicional amor y apoyo a lo largo de mi vida, a mis hermanos por su cariño y apoyo emocional que jamás me hizo falta, a Patricio por ser mi mejor amigo, y quiero retribuirles con éxitos su inmenso esfuerzo por mi formación personal y profesional.

Carmen Abigail Moreno Briones

La Gloria sea Cristo por su inmenso amor y bondad es un sueño que estuvo en el corazón de Dios para mi vida, hoy disfruto el fin de esta etapa, la clave fue confiar plácidamente en Él. A mis padres con una sonrisa en mi rostro puedo decir el camino fue muy largo pero al fin llegue, en especial a Clarita te amo eres demasiado brillante y ejemplo de vida, a mi bello Pepín te amo fue preciso tu desafío desde que inicie la carrera eso me ayudo a escalar con alegría,


A mi mamita Norma por sus llamadas y estar conmigo siempre, por ser un pilar fundamental en vuestras vidas, A mis hermanos por ser hermoso regalo de Dios y mostrar su apoyo incondicional, a mi tío Robert aunque no esté con nosotros sé que donde Dios lo haya puesto se sientes feliz por este logro alcanzado, a mis ocho lindos sobrinos los llevo en mi corazón en especial a mi hermosa mikita por ser la alegría de mí día a día.

Annie mi mejor amiga por su amistad brillante y verdadera que no morirá sino que nace del corazón gracias por siempre estar conmigo. Keshia gran amiga por su apoyo incondicional y consejos fueron fundamentales gracias por su amistad, Gaby mi ñaña gracias por estar pendiente siempre y a 911.

A todos mis amigos que solo ellos saben cada minuto en las aulas y amigos de batallas son muchos que se me puede pasar alguno, dedico este logro fruto de esfuerzo, paciencia y perseverancia.

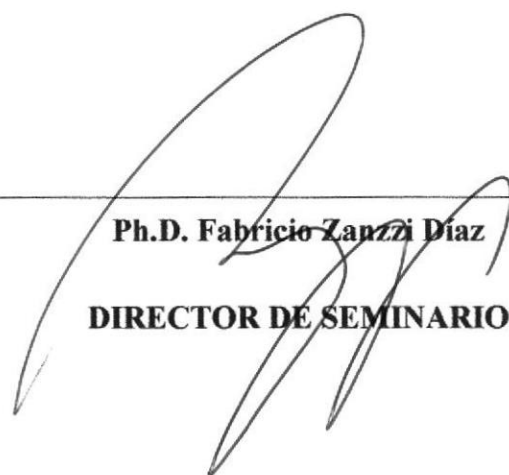
Nataly Azucena Vera Barzola

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

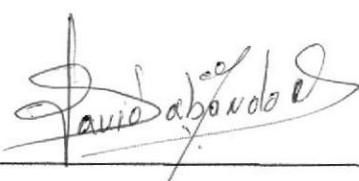


MSc. Iván Dávila Fadul

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



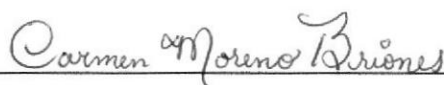
Ph.D. Fabricio Zanzi Díaz
DIRECTOR DE SEMINARIO



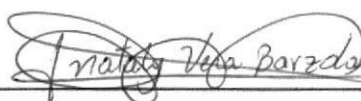
Ph.D. David Sabando Vera
VOCAL DEL TRIBUNAL

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.”



Carmen Abigail Moreno Briones



Nataly Azucena Vera Barzola

RESUMEN

Esta tesis fue realizada con el fin de conocer cuáles son las motivaciones tanto económicas, como psicológicas que influyen en el individuo en la toma de decisiones caritativas, es decir conocer cuáles son sus comportamientos, costumbres, y por qué se ven respaldadas dichas decisiones. Partiendo de la ideología, que temas asociados a la caridad están directamente relacionados con el amor hacia Dios, y esté a su vez se demuestra con el amor hacia el prójimo, hacemos frente a la situación de que, un individuo dentro de una economía actúa de manera racional, es decir busca maximizar su propio beneficio. Estas razones, despiertan nuestro interés en poder detectar, cuáles de estas situaciones prioriza el individuo, con respecto a decisiones caritativas, para lo cual hemos realizado este análisis en diferentes clases sociales de la ciudad de Guayaquil, con el fin de conocer, las motivaciones que presentan los diferentes sectores sociales al momento de realizar actos caritativos. Para lo cual consideramos importante la revisión de trabajos previos relacionados a temas de altruismo, y la elaboración de un marco teórico, conformado por las ideas expuestas por diversos autores, en el cual se enmarcan conceptos, opiniones y consideraciones que sobresalen en estos comportamientos.

Posteriormente, se planteó un formulario de preguntas que permitió realizar los objetivos trazados, y mediante la aplicación de estadística descriptiva e inferencial, se pudo comprobar que el altruismo y el egoísmo, no están relacionados directamente con la condición social de los individuos investigados, sin embargo, se pudo evidenciar comportamientos particulares entre ellos. Adicionalmente se logró evaluar a personas que acostumbran realizar actos caritativos, o que pertenecen a una fundación que se dedique a realizar los mismos, en los cuales se logró encontrar mayores comportamientos altruistas, con respecto a personas que no pertenecen a ninguna fundación.

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iv
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN	vi
DECLARACIÓN EXPRESA	vii
CONTENIDO	ix
ABREVIATURAS	xviii
CAPÍTULO 1	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1 ANTECEDENTES	1
1.1.1 DESDE EL ÁMBITO DE LA RELIGIÓN	2
1.1.2 DESDE EL ÁMBITO DE LA ECONOMÍA	4
1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	4
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
1.4 JUSTIFICACIÓN	7
1.5 ALCANCE DE ESTUDIO	9
CAPÍTULO 2	11
REVISIÓN DE TRABAJOS PREVIOS	11
2.1. ÉTICA Y DEMOCRACIA	11
2.2 ASPECTO ECONÓMICO DE EMPRESAS SIN FINES DE LUCRO CARIDAD Y DONACIÓN	11
2.3 EL ALTRUISMO Y LA RECIPROCIDAD INDIRECTA	11
2.4 ALTRUISMO COMO INTERÉS PROPIO	12
2.5 EMOCIONES Y NEUROCIENCIAS	12
CAPÍTULO 3	13
MARCO TEÓRICO	13
CONCEPTOS Y DEFINICIONES	13
3.1. ALTRUISMO VS EGOISMO	13
3.3.1 ASPECTOS ECONÓMICOS	24
3.3.2 ASPECTOS PSICOLÓGICOS	24
3.3.3 ELECCIÓN RACIONAL	25
3.4.1 AMOR AL PROJIMO	26
3.4.2 COMPORTAMIENTO MORAL	27
3.4.3 COMPORTAMIENTO SOLIDARIO	27
3.4.4 SUSCEPTIBILIDAD	27
3.5.1 RECIPROCIDAD	27
3.6.1 NECESIDADES FISIOLÓGICAS	29

3.6.2 NECESIDADES DE SEGURIDAD	29
3.6.3 NECESIDADES DE AMOR, AFECTO Y PERTENENCIA:	29
3.6.4 NECESIDADES DE ESTIMA	29
3.6.5 NECESIDADES DE AUTO-REALIZACIÓN.....	29
3.8 APORTACIÓN DE TRES PRINCIPIOS DE LA CONDUCTA ALTRUISTA.....	30
3.9 CARACTERISTICAS DEL INDIVIDUO.....	30
CAPITULO 4.....	32
METODOLOGÍA	32
4.1. PERSPECTIVA DE LA INVESTIGACIÓN.....	32
4.2 PLAN DE MUESTREO	32
4.2.1 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN	33
4.2.2 DEFINICIÓN DE LA MUESTRA.....	34
4.3 VARIABLES DE AFECTACIÓN EN EL COMPORTAMIENTO ALTRUISTA	37
4.3.2 VARIABLES DE ASPECTOS PSICOLÓGICOS	39
4.4 ANÁLISIS DE FIABILIDAD	39
4.5.1 MÉTODO PARA SELECCIONAR VARIABLES EN EL MODELO	42
4.5.2 CRITERIO PARA INTERPRETAR LOS RESULTADOS:	43
CAPÍTULO 5.....	45
ANALISIS DE RESULTADOS OBTENIDOS	45
5.1 EVIDENCIAR EL NIVEL DE MOTIVACIONES ECONÓMICAS EN LAS DIFERENTES CLASES SOCIALES.....	45
5.1.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS VARIABLES MOTIVACIONES ECONÓMICAS.....	53
5.2.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS VARIABLES PSICOLÓGICAS	60
5.3.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS.....	97
5.5 ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTO ALTRUISTA EN CASO DE PERSONAS DONANTES EN FUNDACIONES.....	109
5.5.1 INTERPRETACIÓN DE VARIABLES PSICOLÓGICAS DE FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	114
5.5.2 INTERPRETACIÓN DE VARIABLES PSICOLÓGICAS DE FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	120
5.6 ANÁLISIS COMPARATIVO DE FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400 VS CLASES SOCIALES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL	122
CAPÍTULOS 6	124
6. ELABORACIÓN DE MODELO	124
6.1 MÉTODO POR PASOS HACIA ATRÁS RAZÓN DE VEROSIMILITUD VARIABLES QUE RESULTARON PARA LA ECUACIÓN.....	124
6.3 MÉTODO FINAL INTRODUCIR	125
6.4 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA REGRESIÓN.....	131

7 CONCLUSIÓN.....	133
ANEXOS.....	136
BIBLIOGRAFÍA.....	162

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

ILUSTRACIÓN 1 - NECESIDADES DE MASLOW	30
ILUSTRACIÓN 2. PRECIOS DE M2 DE LOS SECTORES DE LA CIUDAD- GUAYAQUIL.....	33
ILUSTRACIÓN 3 SECTORES DE CLASE ALTA	35
ILUSTRACIÓN 4 SECTORES DE CLASE MEDIA.....	36
ILUSTRACIÓN 5 CLASE DE ESCASOS RECURSOS	36

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICOS 1 SOLIDARIDAD VS CLASES SOCIALES	47
GRÁFICOS 2 YOISMO VS CLASES SOCIALES.....	48
GRÁFICOS 3 RECIPROCIDAD VS CLASES SOCIALES	49
GRÁFICOS 4 YOISMO VS CLASES SOCIALES.....	50
GRÁFICOS 5 CONFIDENCIAL VS CLASES SOCIALES	51
GRÁFICOS 6 RECONOCIMIENTO VS CLASES SOCIALES	52
GRÁFICOS 7 SOLIDARIDAD VS CLASES SOCIALES.....	56
GRÁFICOS 8 PREJUCIO VS CLASES SOCIALES.....	58
GRÁFICOS 9 EMPATÍA VS CLASES SOCIALES.....	59
GRÁFICOS 10 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS.....	63
GRÁFICOS 11 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIO-DEMOGRÁFICOS	64
GRÁFICOS 12 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICAS	65
GRÁFICOS 13 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO	66
GRÁFICOS 14 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO.....	67
GRÁFICOS 15 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	68
GRÁFICOS 16 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO.....	69
GRÁFICOS 17 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICAS.....	70
GRÁFICOS 18 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS.....	71
GRÁFICOS 19 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS.....	72
GRÁFICOS 20 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO.....	73
GRÁFICOS 21 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTO SOCIODEMOGRÁFICO	74
GRÁFICOS 22 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO.....	75
GRÁFICOS 23 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	76
GRÁFICOS 24 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	78
GRÁFICOS 25 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS.....	79
GRÁFICOS 26 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	80
GRÁFICOS 27 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS.....	81
GRÁFICOS 28 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	82
GRÁFICOS 29 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO	83
GRÁFICOS 30 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO.....	84
GRÁFICOS 31 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO	85
GRÁFICOS 32 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO.....	86
GRÁFICOS 33 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO.....	89
GRÁFICOS 34 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	90
GRÁFICOS 35 COMPARTIMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO.....	91
GRÁFICOS 36 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	92
GRÁFICOS 37 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	94
GRÁFICOS 38 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICA.....	95
GRÁFICOS 39 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO.....	96
GRÁFICOS 40 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	100
GRÁFICOS 41 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	101
GRÁFICOS 42 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	102
GRÁFICOS 43 VARIABLE SOCIODEMOGRÁFICA VS CLASES SOCIALES.....	103
GRÁFICOS 44 VARIABLE SOCIODEMOGRÁFICA VS CLASES SOCIALES	104
GRÁFICOS 45 VARIABLE SOCIODEMOGRÁFICA VS CLASES SOCIALES	105
GRÁFICOS 46 VARIABLE SOCIODEMOGRÁFICA VS CLASES SOCIALES.....	106
GRÁFICOS 47 VARIABLE SOCIODEMOGRÁFICAS VS CLASES SOCIALES.....	107

GRÁFICOS 48 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	110
GRÁFICOS 49 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	111
GRÁFICOS 50 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	112
GRÁFICOS 51 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	113
GRÁFICOS 52 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	115
GRÁFICOS 53 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	116
GRÁFICOS 54 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	117
GRÁFICOS 55 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	118
GRÁFICOS 56 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	119

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1 ALPHA DE CROMBACH.....	40
CUADRO 2 GRAFICO DE VARIABLE	41
CUADRO 3 KMO APLICACIÓN	41
CUADRO 4 VARIABLES DE MOTIVACIONES ECONÓMICAS	46
CUADRO 5 SOLIDARIDAD VS CLASES SOCIALES	47
CUADRO 6 YOÍSMO VS CLASES SOCIALES	48
CUADRO 7 RECIPROCIDAD VS CLASES SOCIALES	49
CUADRO 8 INTERÉS PROPIO VS CLASES SOCIALES	50
CUADRO 9 CONFIDENCIAL VS CLASES SOCIALES	51
CUADRO 10 RECONOCIMIENTO VS CLASES SOCIALES	52
CUADRO 11 INTERPRETACIÓN DE VARIABLES MOTIVACIONES ECONÓMICAS	53
CUADRO 12 VARIABLES DE MOTIVACIONES PSICOLÓGICAS	55
CUADRO 13 SOLIDARIDAD VS CLASES SOCIALES	56
CUADRO 14 AMOR AL PRÓJIMO VS CLASES SOCIALES	57
CUADRO 15 PREJUICIO VS CLASES SOCIALES	58
CUADRO 16 EMPATÍA VS CLASES SOCIALES	59
CUADRO 17 INTERPRETACIÓN DE VARIABLES PSICOLÓGICAS	60
CUADRO 18 VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO CARITATIVO - SOCIODEMOGRÁFICO	62
CUADRO 19 COMPORTAMIENTO CARITATIVOS VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	63
CUADRO 20 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	64
CUADRO 21 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	65
CUADRO 22 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	66
CUADRO 23 COMPORTAMIENTO CARITATIVO ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	67
CUADRO 24 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	68
CUADRO 25 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	69
CUADRO 26 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	70
CUADRO 27 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	71
CUADRO 28 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	72
CUADRO 29 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	73
CUADRO 30 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	74
CUADRO 31 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	75
CUADRO 32 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	76
CUADRO 33 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	77
CUADRO 34 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	78
CUADRO 35 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	79
CUADRO 36 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	80
CUADRO 37 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO	81
CUADRO 38 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICO	82
CUADRO 39 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	83
CUADRO 40 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	84
CUADRO 41 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	85
CUADRO 42 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	86
CUADRO 43 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTO SOCIODEMOGRÁFICO	87
CUADRO 44 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	88
CUADRO 45 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	89
CUADRO 46 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	90
CUADRO 47 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	91
CUADRO 48 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	92
CUADRO 49 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	93
CUADRO 50 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	94
CUADRO 51 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	95
CUADRO 52 COMPORTAMIENTO CARITATIVO VS ASPECTO SOCIODEMOGRÁFICO	96

CUADRO 53 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS EN CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO CARITATIVO.....	97
CUADRO 54 VARIABLE SOCIODEMOGRÁFICA VS CLASES SOCIALES	100
CUADRO 55 VARIABLE SOCIODEMOGRÁFICA VS CLASES SOCIALES	101
CUADRO 56 VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS VS CLASES SOCIALES	102
CUADRO 57 VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS VS CLASES SOCIALES	103
CUADRO 58 VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS VS CLASES SOCIALES	104
CUADRO 59 VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS VS CLASES SOCIALES	105
CUADRO 60 VARIABLE SOCIODEMOGRÁFICA VS CLASES SOCIALES	106
CUADRO 61 VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS VS CLASES SOCIALES	107
CUADRO 62 MOTIVACIONES ECONÓMICAS Y PSICOLÓGICAS DE UN DONANTE	109
CUADRO 63 FUNDACIÓN ROTARACT	110
CUADRO 64 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	111
CUADRO 65 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	112
CUADRO 66 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	113
CUADRO 67 MOTIVACIONES ECONÓMICAS EN FUNDACIÓN	114
CUADRO 68 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	115
CUADRO 69 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	116
CUADRO 70 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	117
CUADRO 71 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	118
CUADRO 72 FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	119
CUADRO 73 VARIABLES MOTIVACIONES PSICOLÓGICAS	120
CUADRO 74 COMPARACIÓN DE VARIABLES SIGNIFICATIVAS CLASES SOCIALES- FUNDACIÓN CLUB ROTARACT	122
CUADRO 75 RESULTADOS DE PASO A PASO RV	124
CUADRO 76 RESULTADOS DEL PASO A PASO DE ATRÁS WALD	125
CUADRO 77 RESUMEN DE CASOS	125
CUADRO 78 CODIFICACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE	126
CUADRO 79 RESUMEN DE ITERACIONES	126
CUADRO 80 CUADRO DE CLASIFICACIONES A,B	127
CUADRO 81 PRUEBAS ÓMNIBUS SOBRE LOS COEFICIENTES DEL MODELO	128
CUADRO 82 PRUEBAS ÓMNIBUS COEFICIENTE DEL MODELO	128
CUADRO 83 RESUMEN DEL MODELO	129
CUADRO 84 PRUEBAS DE HOSMER Y LEMESHOW	129
CUADRO 85 PRUEBAS DE HOSMER Y LEMESHOW	130
CUADRO 86 VARIABLES DE LA ECUACIÓN DE REGRESIÓN	131
CUADRO 87 MATRIZ DE CORRELACIÓN	131

ÍNDICE DE ECUACIÓN

ECUACIÓN 1 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA 34

ECUACIÓN 2 REGRESIÓN LOGÍSTICA BINARIA..... 132

ABREVIATURAS

SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
RL	Regresión logística
RV	Razón de verosimilitud
LL	Logaritmo neperiano de la verosimilitud
CEPAL	Comisión económica para América latina y el Caribe
FABIS	Fundación andaluza beturia para investigación de la salud
ESPOL	Escuela Superior Politécnica del Litoral

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se realiza con el fin de dar un mayor conocimiento acerca de las consideraciones de las personas al momento de realizar actos caritativos, cuáles son sus motivaciones, tanto psicológicas y económicas, para lo cual se realizó un estudio de campo estratificado por clases sociales, para de esta manera detectar los diversos comportamientos de las personas, según el estrato social al que pertenezcan.

Para lograr entender el comportamiento de las personas, sus motivaciones y en especial, para lograr con el cumplimiento de los objetivos planteados, tanto general como específicos, recolectamos conceptos y definiciones importantes de diversos autores, además se realizó una revisión de trabajos previos, relacionados a nuestro tema de investigación, con el fin de tratar de cubrir ciertas consideraciones que investigadores no tomaron en cuenta, como lo es el análisis por clases sociales.

A partir de estas referencias, se realizó un trabajo de campo, mediante encuestas, en diferentes sectores de la ciudad de Guayaquil, para logra detectar las diferentes opiniones de las personas, luego de esto con nuestra de base de datos, se realizó el análisis e interpretación de datos, mediante herramientas estadísticas que nos facilitaron la elaboración de nuestros objetivos, para así luego poder realizar una comparación entre las personas dotantes y donadoras.

1.1 ANTECEDENTES

Según (Savater, 1988) "Las personas realizan actos de ayuda hacia los demás, porque existe algo natural en ellas que les hace comportarse así". Son muchas las personas, fundaciones, movimientos etc., que se organizan de manera colectiva o individual para realizar actos caritativos, como lo son: planes de asistencia social, acción social, donaciones monetarias, voluntariado y beneficencia, pero es de interés analizar cuáles son las motivaciones que llevan a estas personas a ocuparse de las principales necesidades que enfrentan las personas de escasos recursos.

Comportamientos altruistas sobresalen en esta explicación, pero no se puede asegurar que la caridad tan solo depende del mismo, pues también se evidencia que se pueden encontrar comportamientos egoístas implícitos dentro de los actos caritativos.

Es común encontrarse con personas que mantienen una idea muy arraigada de que el comportamiento humano es esencialmente egoísta, debido a que vivimos en un mundo marcadamente competitivo, en permanentes conflictos, en el que sesgadamente se busca un interés propio, y en el que únicamente prevalece el individualismo.

Volviendo la mirada hacia el presente, nos podemos dar cuenta que muchas personas disfrazan sus intereses propios con actos “altruistas”, es decir que partiendo de actos de beneficencia o cualquier tipo de asistencia social a los más necesitados, buscan realmente un beneficio propio, ya sea el reconocimiento, prestigio, admiración etc.

En efecto, los mismos beneficios que pueden utilizar nuevamente a conveniencia propia, valiéndose del prestigio previamente ganado por sus actos “caritativos”, buscan el poder, o ser elegidos como líderes o íconos en tiempos estratégicos.

Por otro lado se tiene otro tipo de comportamiento egoísta implícito dentro del altruismo, como son las personas que actúan por sentirse bien consigo mismo al realizar un acto caritativo, más no en el beneficio, y en la calma que causa al prójimo.

De las evidencias anteriores, motiva a realizar la presente investigación, la cual tiene como finalidad, analizar el comportamiento de los individuos al momento de realizar actos caritativos, los mismos que se pueden relacionar directamente con el altruismo, conocer cuáles son sus motivaciones económicas y psicológicas, que las personas toman en cuenta para realizar algún acto de beneficencia.

1.1.1 DESDE EL ÁMBITO DE LA RELIGIÓN

Desde la perspectiva de Mytko y Knight una amplia definición de espiritualidad debe incluir sentimientos de conexión consigo mismo, con la comunidad, con la naturaleza y con el significado o propósito de vida. (Martínez, Méndez, & Ballesteros, 2004, pág. 232). Por lo tanto, se podría decir que la espiritualidad, es un componente innato del ser humano que le motiva y le permite buscar un sentido a la vida a preguntarse sobre el origen, su identidad y bienestar que fortalece las capacidades de adaptación de las diferentes situaciones vitales. (McClain, Rosenfeld, & Breitbart, 2003, pág. 100).

A pesar de las diversas religiones que se pueden encontrar alrededor del mundo, es notorio que la gran mayoría, parte de la fe en Dios, el amor y el reconocimiento como nuestro creador, el cuál es digno de toda veneración, formando así un apego espiritual con el dios creador, y partiendo de las sagradas escrituras, aprendemos de sus

enseñanzas, ejemplos y mandamientos, los cuales se tratan de cumplir día a día para acercarnos más a él.

Para comprender un poco más los acontecimientos a través de la historia de la humanidad, tales como los modos de convivencia, en las distintas sociedades y la forma de interpretar la vida, es indispensable el conocimiento del fenómeno religioso. Ya que la religión ayuda a unir a las personas con una misma afinidad. Identificamos a la religión católica, como la más antigua, en impartir las enseñanzas, parábolas y mandamientos de las sagradas escrituras, sin embargo a través del tiempo, se han derivado más religiones, que así mismo imparten las enseñanzas y ponen a prueba su fe, siguiendo los buenos ejemplos que implantó Jesús en su venida a la tierra.

El apóstol san Pablo recuerda: "No debáis a nadie nada, sino el amaros unos a otros; porque el que ama al prójimo, ha cumplido la ley. Porque: No adulterarás, no matarás, no hurtarás, no dirás falso testimonio, no codiciarás, y cualquier otro mandamiento, en esta sentenciase resumen: Amarás a tu prójimo como a ti mismo. El amor no hace mal al prójimo; así que el cumplimiento de la ley es el amor". (Romanos 13, 8-10 Nueva Versión Internacional).

Personas en todas partes del mundo realizan actos caritativos, así ellas no gocen de excesos ni opulencia. Simplemente la condolencia y el amor hacia el prójimo es la fuerza que impulsa a la realización de estos actos. La caridad hace referencia al amor a Dios, correspondencia y participación en su amor. El apóstol San Juan afirma que el amor hacia Dios, se encuentra en la realización del amor hacia el prójimo. (1 Juan. 4,20 Nueva Versión Internacional).

Unas ideas y reflexiones mediante textos bíblicos el amor hacia el prójimo como lo anteriormente expuesto, se encuentra relacionado con el amor, la obediencia, respeto y temor a Dios, tal como lo menciona el apóstol Juan "Pero el que tiene bienes en este mundo y ve a su hermano tener necesidad, y cierra contra él su corazón, ¿cómo mora el amor de Dios en él? "(1 Juan. 3, 17 Nueva Versión Internacional).

Sobre las bases de las ideas expuestas, uno de los filósofos que destacan a la caridad sobre las demás virtudes, tenemos a San Agustín (354 d. C -430 d. C), quien consideraba a la caridad como el orden del amor, el mismo que menciona en su obra: Sermón del bienaventurado, tal como lo dijo el Apóstol San Pablo que el fin de los mandamientos de Dios, es que tengamos caridad con corazón limpio y buena conciencia, más no con fe fingida.

1.1.2 DESDE EL ÁMBITO DE LA ECONOMÍA

En la actualidad existen diversas formas de desigualdad, pobreza y desequilibrios sociales, personas que se encuentran limitadas por la imposibilidad de acceder a recursos necesarios para una vida digna. Las causas de la pobreza son múltiples, entre ellos los desastres naturales, la mala distribución del dinero, problemas políticos, la esclavitud, las guerras, y la sobrepoblación. Estos problemas, no otorgan la posibilidad de gozar de una vida sana, creativa, libre y con dignidad.

Pero no se desea enfocarse en sí, en cuales son causas de la pobreza y la desigualdad, sino que se quiere enfocar en realizar una aproximación a las causas de la caridad, es decir cuáles son las motivaciones tanto psicológicas y económicas que toma en cuenta el individuo en sus decisiones caritativas.

La debilidad de las personas, el sentirnos protegidos y la afinidad hacia el prójimo, nos ha obligado a vivir en sociedades, y a ayudarnos mutuamente, en definitiva es que estas sociedades se han enseñado a buscar un beneficio colectivo y no solo individual.

Para lograr estos objetivos las mismas personas nos hemos adaptado a sistemas de ayudas, o a diferentes planes que busquen en cierta medida calmar la desesperación de nuestro prójimo, y a su vez contribuyendo con el desarrollo de las naciones. Tomando en cuenta las necesidades de los que no son atendidos por partes de los gobiernos.

La benevolencia hacia la complicada y difícil situación a la que se enfrentan muchas personas menos afortunadas que otras, ha impulsado a despertar el gesto de la caridad, buscando así un beneficio para un tercero, que contribuya de cierta forma a lograr un mejor nivel de vida. Y es por esto que debemos tener en claro que si bien la pobreza es un problema social, la caridad debería ser un deber social.

1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

En el medio en el que vivimos es muy frecuente encontrar personas que gocen de reconocimiento por realizar actos caritativos y que estos a su vez sean muy frecuentes, incluso más que otras personas, que pero ¿Qué los motiva realmente a emprender esta iniciativa? ¿Qué aspectos tanto psicológicos como económicos se encuentra involucrados? Para lo cual, se parte del principio económico que el individuo en la economía actúa bajo conductas racionales, es decir, busca maximizar su beneficio personal. Así, decimos que el comportamiento es egoísta (Smith, 1776, pág. 23) Ahora bien, ya que existen individuos que presentan un comportamiento altruista y caritativo, ¿bajo

qué condiciones ocurre aquello?, ¿cuán diferentes son las motivaciones en los individuos de las diferentes clases sociales para comportarse de manera caritativa?, contraviniendo el modelo del interés personal. (Frank, 2009, págs. 212-213)

Cabe marcar una diferencia entre lo que es altruismo y caridad, ya que estos dos términos podrían llegar a confundirse como sinónimo. La caridad es un acto de generosidad, que por motivo moral las personas donan dinero, tiempo u objetos, a las personas más necesitadas, sin que estas donaciones afecte sus principales necesidades, mientras que en el altruismo, las personas donan sus recursos por encima de sus propias necesidades, es decir dejan de saciar sus necesidades, con el fin de ayudar al más necesitado.

Por lo tanto se puede relacionar a la caridad y al altruismo con la filantropía, ya que esta hace reverencia al amor hacia la humanidad o al prójimo, sin importar si la donación que realiza afecte o no, sus necesidades o placeres.

Por otro lado el egoísmo a diferencia de la caridad y del altruismo, el individuo, guarda para sí mismo sus recursos así goce de estos en abundancia. Sin importar la necesidad o la angustia del prójimo.

Se vuelve entonces, necesario precisar qué es la Caridad. De allí que hay diferentes definiciones matemáticas, como aquella que indica que en sentido económico se considera Caridad a aquel acto en el que un individuo puede financiar sus actividades a un costo nulo o subsidiado (Parada J., 2001, pág. 124) Por otro lado, el comportamiento del individuo; desde el punto de vista de la Psicología, San Pablo habla del amor de Dios y nos deja ver cómo es la caridad, "La caridad es paciente, es servicial; la caridad no es envidiosa, no es jactanciosa, no se engríe; es decorosa; no busca su interés; no se irrita; no toma en cuenta el mal; no se alegra de la injusticia; se alegra con la verdad. Todo lo excusa. Todo lo cree. Todo lo espera. Todo lo soporta (Corintios, 13: 4-8)" Y termina, "la caridad no dejará de existir".

La caridad es la virtud teologal más importante, y es superior a cualquier otra virtud. (Corintios, 13: 13)

Sin embargo de lo expuesto por el apóstol Pablo, una persona al momento de ayudar a otra tiene diferentes motivaciones que pueden ser no egoístas o egoístas, por tanto sostenemos que la filantropía y el egoísmo están incluidos dentro de la caridad.

Se define al altruismo como la preocupación y ayuda por otros sin pedir nada a cambio; dedicación a los demás sin considerar de manera consciente los intereses de uno mismo. Dentro de los aspectos del altruismo se considera a la simpatía como acto bondad y por el otro lado el compromiso que es un acto que se sabe va a beneficiar más a otro que a sí mismo, implicando un sacrificio personal según psicóloga social (Tlaxcalteco, 2011,

pág. 2). Por otra parte lo contrario al altruismo, es decir el egoísmo: el cual es para la teoría económica es un instinto fundamental de los seres humanos, que se deriva de su propia conservación, este es el principio egoísta es lo que obliga al hombre común a atender primero sus necesidades y las de su familia, y después tendrá en cuenta las necesidades de la sociedad a la que pertenece. (Torres, 2011, pág. 1)

Se prevé que con un análisis profundo de aspectos psicológicos y económicos en las diferentes clases sociales, al momento de tomar una decisión caritativa, podremos formular las preguntas señaladas en el primer párrafo.

Se ha considerado nuestra investigación de interés económico, puesto que "la economía política o economía, es el estudio de la humanidad en las ocupaciones ordinarias de la vida; examina esa parte de la acción individual y social que está más estrechamente conectada con la obtención y el uso de los requisitos materiales del bienestar" (Guerrero, 2001, pág. 17), mientras que la psicología es la ciencia que estudia o investiga los procesos y los estados conscientes del individuo, así como sus orígenes y sus efectos.

La presente investigación, se enfocará en la filantropía, desde el punto de vista de la caridad, debido a que la teoría económica no abarca cuales son los motivos que prevalecen en el momento de ayudar a alguien, tampoco clasifica de manera específica cuales son estos motivos y consideramos que no se los ha estudiado lo suficiente, desde nuestra ciencia económica. Para hacerlo se debe examinar el comportamiento del individuo de tal manera que se pueda identificar cuáles de estos son considerados como filántropos o egoístas y si corresponden a aspectos económicos o psicológicos. La gran brecha de las teorías, es que existen diferentes motivos, en diferentes situaciones que no pueden ser clasificados aun.

El fenómeno a investigar es, sí quizás existiera una diferencia significativa en la presencia del egoísmo y la filantropía en la toma de decisiones, clasificando estas decisiones por las distintas clases sociales, de acuerdo en el planteamiento de la investigación.

En la presente investigación se diferenciará los conceptos "donante" y "donador", entendiéndose al primero como aquella persona que posee el hábito de donar, es decir lo realiza de manera constante; en cambio, al segundo se lo entenderá como aquella persona que ocasionalmente realiza una donación o acto caritativo, es decir que no lo realiza de manera constante. Así se podrá diferenciar, también, entre un donante (afiliado a alguna Fundación, en nuestro caso) y un donador.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Objetivo principal Analizar los aspectos económicos y psicológicos de los individuos al tomar la decisión de hacer un acto de caridad o altruismo. Es decir determinar el ¿por qué? las personas realizan actos caritativos, porque se ven influenciados, si estas donaciones dependen de sus condiciones económicas, o si estas realmente tienen comportamientos altruistas.

Y así de esta manera poder explicar el comportamiento de las personas, que ayudan a los más necesitados.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Para alcanzar nuestro principal objetivo, es necesario cumplir con ciertos objetivos específicos que serán el aporte fundamental para efectuar nuestra investigación. Entre los cuales tenemos:

- 1.- Evidenciar el nivel de motivaciones económicas en las diferentes clases sociales.
- 2.- Evidenciar el nivel de motivaciones psicológicas en las diferentes clases sociales.
- 3.- Caracterizar el comportamiento caritativo relacionado a aspectos sociodemográficos económicos.
- 4.- Caracterizar el comportamiento caritativo relacionado a aspectos sociodemográficos psicológicos.
- 5.- Comparar aspectos económicos y psicológicos de los individuos de las diferentes clases sociales.

1.4 JUSTIFICACIÓN

Cuando un individuo toma la decisión de realizar un acto caritativo intervienen diversos aspectos tanto económicos y psicológicos relacionados a su conducta, puede ser por una conducta filántropa o por una conducta egoísta. El presente problema se basa en determinar que motiva a una persona a ayudar a otra en determinadas situaciones, haciendo una diferenciación de sus condiciones sociales

Según la investigación basándose en la Teoría de Platón (Olivares, 2005, pág. 16) en la cuestión del egoísmo y el altruismo con la amistad el filósofo trata de relacionar aspectos del egoísmo y del altruismo con la amistad: ¿buscar el beneficio de un amigo es un fin en sí mismo, o está dirigido a satisfacer el propio beneficio? y ¿existe algún vínculo

entre los amigos que permita trascender el auto interés? A partir de estas preguntas, trató de averiguar qué razones personales podrían llevar a un individuo a comportarse bien con otra persona, llegando a las siguientes conclusiones: primero, una persona puede realizar un acto de ayuda por razones egoístas, es decir, por la mera satisfacción de sentirse bien con uno mismo; y segundo, por razones que son justificadas únicamente por la filantropía, a partir de las cuales la persona busca fundamentalmente el beneficio del otro. Sin embargo, y a pesar del esfuerzo realizado, la dificultad que entraña resolver estas cuestiones aún no han sido resueltas.

“El altruismo como el interés propio, es difícil pensar que las personas podrían sobrevivir sin ayuda de los demás, de ahí se deduce que, al menos algún nivel de altruismo parece racionalmente necesario para los seres humanos”. (Schramme T. , 2013, pág. 1)

Aunque en esta investigación se propone que también pueden existir en ciertas situaciones conductas que pueden ser completamente egoístas disfrazadas de conductas altruistas, al definir conductas egoístas: “las personas actúan pro socialmente cuando esta conducta les produce beneficios para ellos mismo”. (Willer & Simpson, 2007, pág. 8)

Mediante este trabajo investigativo, se pretende puntualizar los aspectos psicológicos y económicos de los individuos, al realizar un acto caritativo, debido a la presencia de filantropía y egoísmo en las diferentes clases sociales, para lo cual se analizaremos los conceptos de la Economía y Psicología.

Este trabajo ayudara a resolver interrogantes como. ¿Por qué donan los pobres, los ricos, y qué comportamiento absoluto y relativo hay en las variables? Se supondrá, dadas las teorías que existen dos tipos de aspectos que intervienen o motivan a una persona a ser solidaria, estos son los aspectos económicos y psicológicos que serán asociados a la filantropía y el egoísmo de los individuos.

En los aspectos económicos, se puede denotar el problema del compromiso, los cuales estudia la Teoría de juego, expuesta por (Neumann & Morgenstern, 1944), basándose como herramienta fundamental el análisis económico moderno y el aporte de John Nash, el cual explica el razonamiento lógico que lleva al individuo a la toma de decisión personal, la cual es ejecutada en el ejemplo del dilema del prisionero para la satisfacción personal, en este caso se estudia la estrategias de compromiso, donde es mecanismo que compromete a una persona a comportarse a cierta manera en el futuro. Aun cuando pueda comportarse de otro modo cuando llegue el momento (Frank, 2009, pág. 220)

En los aspectos psicológicos de acuerdo a las conductas racionales de los

individuos, el mantenimiento del comportamiento filántropo puede apoyarse en dos tipos de explicaciones: unas directamente positivas (valoración, reconocimiento, gratitud), y otras negativas (presencia de sensación de culpa, reproche, crítica social, rechazo). (Montaño Fidalgo, 2014, pág. 1)

A pesar de los desafíos que implica se analizará, dados estos conceptos, si se cumplen las teorías Económicas o prevalecen Conductas Psicológicas en un individuo, ya que ayudará a la comprensión de las motivaciones materiales o inmateriales de una persona.

Se podrá, además, dar mayores conocimientos a las fundaciones y otro tipo de organizaciones no gubernamentales a establecer políticas efectivas en su búsqueda de fondos para la ejecución de sus actividades.

Así mismo, se dará mayores alternativas conceptuales al Estado para que pueda establecer políticas impositivas específicas para las organizaciones dedicadas a la ayuda social.

1.5 ALCANCE DE ESTUDIO

El presente estudio se concentra en el comportamiento tanto altruista como egoísta de las decisiones de las personas que realizan caridad, y cuáles son los aspectos económicos que influyen en este tipo de decisiones. El objetivo es realizar un análisis en la ciudad de Guayaquil, que permita identificar las características de estos comportamientos.

Se tomará como base el altruismo psicológico, que es aquel que prioriza beneficios de otros antes que el propio. Mientras que el egoísmo psicológico es aquel que vela tan solo por el interés propio ante el de una persona necesitada.

Esta investigación por problemas de tiempo y personal no abarcará diferencias de comportamiento de individuos entre países, por lo que se limitara a un número muy reducido de la población. Haciendo posiblemente que las respuestas se apliquen al caso en la ciudad de Guayaquil.

En esta investigación mediante un estudio empírico se pretende cubrir inquietudes, respecto a los aspectos que colaboran en la definición de rasgos filántropos o egoístas, es decir buscar variables que explique comportamientos referente a la caridad.

A pesar de que los resultados obtenidos en esta investigación, no pudieran ser en su totalidad formales, debido a consideraciones que se pudieron pasar por alto,

consideramos que los análisis que han surgido, dan una perspectiva global de la situación real.

CAPÍTULO 2

REVISIÓN DE TRABAJOS PREVIOS

A continuación presentamos citas previas a la realización de este trabajo:

2.1. ÉTICA Y DEMOCRACIA

En la investigación de Calvo (2012), se analizó como objetivo fundamental, estudiar exhaustivamente la reciprocidad económica y qué dirección es la adecuada para llevar a cabo esta tarea. Partiendo de la hipótesis de la racionalidad económica necesita ampliar sus márgenes para estar a la altura tanto de lo observable como de lo exigible. Teniendo como conclusión final la re conceptualización de racionalidad económica debe estar orientada tanto por esos sentimientos y emociones que modulan el comportamiento y la toma de decisiones del agente como por los principios, normas y valores morales que constituyen la altura moral post- convencional de las sociedades plurales.

2.2 ASPECTO ECONÓMICO DE EMPRESAS SIN FINES DE LUCRO CARIDAD Y DONACIÓN

En la investigación de Parada (2001), se pretende evaluar hasta qué punto la caridad, como concepto económico de precio cero notoriamente menor al precio de mercado, tiene una dimensión y hasta que rango de interpretación económica y por deducción de aquella parte que no tenga interpretación económica completa el concepto global de caridad. Llegando a la conclusión que toda donación tiene un costo financiero, el cual es negativo para la institución que la recibe. Otra conclusión es que la caridad está acotado al valor de la donación.

2.3 EL ALTRUISMO Y LA RECIPROCIDAD INDIRECTA.

En la investigación de Simpson y Willer (2007), se busca una interpretación del comportamiento pro social de las personas, basándose en un modelo de reciprocidad indirecta, el cual consiste en que las personas reciban un beneficio a largo plazo por los actos pros sociales que realizan a corto plazo. Es decir que una persona egoísta, por lo general, responden a incentivos de reputación mientras una persona netamente altruista, no se sienten afectados por este tipo de reconocimientos. La investigación demuestra que potenciales benefactores estratégicamente responden a la presencia o ausencia de estos beneficios, cooperando a niveles más altos cuando existen beneficios reputacionales.

2.4 ALTRUISMO COMO INTERÉS PROPIO

En la investigación de Schramme (2013) se analiza diversos tipos o conceptos de altruismo, como lo son el altruismo biológico, en el cual debe existir en primer lugar un costo total involucrado al actor y segundo un beneficio para los demás. Por otro lado se menciona el comportamiento altruista, el altruismo conductual está conectado a enfoques que miren resultados psicológicos es decir aspectos particulares, mientras que el altruismo psicológico significa hacer algo debido a una preocupación por el bienestar del otro. De esta manera se concluye que el objetivo de la explicación de la economía y la biología es cooperación; en la filosofía es un aspecto de la moralidad.

2.5 EMOCIONES Y NEUROCIENCIAS

En la investigación de Malo (2013) ha dramatizado el problema del compromiso en una historia conocida como el dilema del secuestrador. Imaginaos un secuestrador que se arrepiente de lo que ha hecho y quiere dar marcha atrás y soltar a la víctima. EMOCIONES Y NEUROCIENCIAS, propone a la víctima soltarla, pero solo si no le denuncia. Pero el secuestrador sabe que si la deja ir, la víctima estará agradecida, pero ya no tendrá ninguna razón para no romper el compromiso e ir derecha a la comisaría. Una vez libre, la víctima está fuera de su poder. Por lo tanto, la víctima le asegura que no hará tal cosa, pero sus afirmaciones no pueden convencer al secuestrador, porque este sabe que valen menos que el aire en el que están expresadas. Desdecirse de las promesas no tendría ningún coste para la víctima. El dilema o el problema lo tiene la víctima: ¿cómo puede convencer al secuestrador de su compromiso para cumplir su parte del trato? ¿Cómo puede hacer la víctima que sea costoso para ella romper el trato? No puede. El dilema no tiene solución. Schelling proponía una salida que sería que la víctima se pusiera en peligro ella misma si realiza la denuncia. Por ejemplo, contándole al secuestrador un terrible crimen que ella hubiera cometido, de manera que así el secuestrador, si ella le denuncia, pudiera retallar testificando contra ella. Pero esta solución no parece muy factible. No es esperable que la víctima tenga crímenes tan graves para confesar, como un secuestro. Por tanto, el dilema de cómo crear un compromiso creíble sigue sin solución.

En todas estas investigaciones anteriores, podemos indicar que ninguno de los expertos ha realizado una aproximación al tema de las Motivaciones Económicas y Psicológicas del individuo cuando toma la decisión de hacer un acto de caridad.

CAPÍTULO 3

MARCO TEÓRICO

CONCEPTOS Y DEFINICIONES

3.1. ALTRUISMO VS EGOISMO

Una vez que se ha establecido la diferencia entre caridad y altruismo en el primer capítulo, es necesario, especificar cada uno de estos términos y a su vez, hacemos una comparación del altruismo y egoísmo.

Para poder confrontar y hacer un análisis de estos dos términos, altruismo y egoísmo, es necesario en primer lugar, tener en claro que significan, además se consideran las diferentes opiniones de escritores y autores.

3.1.1 ALTRUISMO

El altruismo es un comportamiento no egoísta que siempre buscará el beneficio ajeno antes que el propio, se refiere a la entrega, consideración y preocupación al llamado de angustia de personas menos afortunadas, que dependen de conductas, principios y valores de personas dispuestas a entregar lo que tienen a su disposición, por el amor que tienen hacia su prójimo.

Dentro de lo que concierne al Altruismo sobresalen dos aspectos que podrían ayudar a entender el comportamiento humano, la simpatía que se basa en virtudes y valores como los son la bondad, solidaridad y generosidad, que se la ha asociado como un espíritu cívico, humanitario y de trabajo social. Por otro lado está el compromiso que es considerado un acto o decisión que beneficia a otro más que a uno mismo, implicando sacrificio personal, es decir que el compromiso permite a la persona ver a la caridad como un hábito de vida. El compromiso se inscribe en una ética de la responsabilidad. Porque se trata de actuar concretamente sobre el presente y sobre el futuro para proporcionar mayor bienestar al resto de la sociedad, implicando una inversión personal para el desarrollo de bienes comunes. (Fontanela & Guzmán, 2003)

Pero ¿qué opinan diferentes autores respecto al altruismo?

Thomas Schramme sostiene “que la gente actúa altruista si se identifican con su comportamiento, es decir, si quieren ser movido por un deseo que incluye el bienestar de los demás” (Schramme T. , 2013, pág. 1)

Sin embargo no siempre la motivación dependa de buscar el bienestar al prójimo sino implícitamente, se esté buscando el bienestar propio “A menudo hay una adición

que el objetivo de beneficiar a otra persona ha de ser perseguida por su propio bien” (Frankena, 1963, pág. 21), con esto Frankena se refiere a que no siempre un acto aparentemente “altruista”, está orientado hacia el bienestar para un tercero, más bien pueden existir ocasiones en las que, indirectamente se quiera encontrar un beneficio propio al mostrar un comportamiento altruista.

El altruismo tiene como objetivo el beneficio o bienestar de los demás, a pesar de que sería suficiente para aspirar a ella, no necesariamente para lograrlo. Si no llego a beneficiar realmente a alguien mi acto puede seguir siendo altruista, de hecho de vez en cuando el valor total de la conducta altruista es en la práctica y no el resultado (Kitcher, 2012, pág. 135)

Esto quiere decir que quizá no siempre se logre alcanzar el objetivo del altruismo, que es beneficiar a un tercero, por encima de satisfacer nuestras necesidades, sin embargo con el simple hecho de intentarlo, estamos teniendo un espíritu o comportamiento altruista.

De (Schramme T. , 2013) surgen tres conceptos de altruismo: biológica (O evolutiva) el altruismo, el altruismo del comportamiento, y el altruismo psicológico

- El altruismo biológico se refiere a un comportamiento que es costoso para el actor y que también confiere un beneficio a otra persona, donde se calculan los costos y beneficios en términos biológicos. Así altruismo biológico se define por dos criterios, que son tanto necesarios y suficientes juntos: Debe haber, en primer lugar, un costo total involucrado al actor, y, en segundo lugar, un beneficio para los demás.

- El altruismo conductual está relacionado con los enfoques que se ven en los resultados de estados psicológicos de los particulares. Si un comportamiento es beneficioso para otros seres y de alguna manera costosa para el particular, es decir para el individuo que lo realiza, es considerado como altruista.

- El altruismo psicológico considera útiles a otras personas como un elemento decisivo, produce un resultado real, es decir es un beneficio que cuenta con la intención o el motivo de un agente para beneficiar a otra persona. Altruismo aquí significa hacer algo debido a una preocupación por el bienestar del otro.

Dentro del comportamiento altruista, se podría referir al Altruismo de Parentesco concepto que podría ser definido como aquellos “actos beneficiosos para la familia u otros individuos genéticamente relacionados” (Bowles, 2006, pág. 439)

Mientras que el Altruismo Recíproco se puede definir como aquellas “acciones que confieren un beneficio a otros con un coste para sí mismo con la perspectiva de un beneficio recíproco subsiguiente para cubrir costos” (Bowles, 2006, pág. 441)

Con el fin de cubrir los espacios que deja el altruismo de parentesco y el altruismo recíproco el biólogo Richard Alexander en *The Biology of Moral Systems* en 1987, propone el concepto de **Reciprocidad Indirecta**, la cual se entiende como “aquella actitud recíproca cuya motivación no surge por la ayuda percibida, sino de la observación de comportamientos cooperativos entre otros. (Bowles & Herbert, 2011, pág. 68)

Esto significa estar predispuesto a ofrecer ayuda sin esperar nada a cambio o desinteresadamente.

Después de analizar la reciprocidad indirecta, se toma paso a la reciprocidad directa, la cual podría definirse como “aquella estrategia de la cooperación mutua, donde los participantes asumen costes en el presente para mejorar resultados en el corto, mediano o largo plazo” (Bacchetti, Luigino, & Zamagni, 2010, pág. 289)

➤ **Reciprocidad Directa:** La reciprocidad directa podría definirse como aquella estrategia de la cooperación mutua, donde los participantes, asumen costes en el presente, para mejorar los resultados en el corto, medio o largo plazo. Esto significa que (A) da o hace alguna cosa por (B), y (B) responde equitativamente dando o haciendo alguna cosa por (A), ya sea en cantidad o en cualidad. (Bacchetti, Luigino, & Zamagni, 2010, pág. 289)

➤ **Reciprocidad Indirecta:** Se entiende como aquella actitud recíproca, cuya motivación no surge de la ayuda percibida sino de la observación de comportamientos cooperativos en otros. (Bowles & Gintis, *A Cooperative Species. Human Reciprocity and its Evolution*, 2011, pág. 68). Esto es una predisposición a ayudar desinteresadamente a los demás: (A) ayuda a (B), y (C) que ve la acción de (A), decide cooperar con él, a pesar de no haber sido ni el beneficiario de la acción observada, ni tampoco espera respuesta alguna por su acción. Se trata pues, de un enfoque de reciprocidad cuya estructura adquiere la forma de una cadena de favores. (Bacchetti, Luigino, & Zamagni, 2010, págs. 289-290)

En el Altruismo se encontró un histórico ejemplo de dicho comportamiento, como lo es la parábola del Buen Samaritano que se encuentra en la Biblia, relatada en el evangelio de Lucas Capítulo 10: 25-28, la cual relata la historia de un hombre que se dirigía de una ciudad a otra y en mitad del camino fue asaltado y golpeado, hasta quedar casi muerto, al poco tiempo un sacerdote pasó cerca de él y cruzó la calle para evitarlo, lo mismo ocurrió

con un hombre levita que no ofreció ayuda, ni importancia al hombre desamparado. Luego ocurrió que un hombre de la ciudad de Samaria, observó al hombre, y se compadeció de él, lo cuidó, trató sus heridas, y al llegar al pueblo más cercano tomó con el alojamiento, al día siguiente el samaritano pagó al dueño del hospedaje, para siga cuidando de aquel hombre desamparado.

Sin embargo se considera que el altruismo es un sentimiento el cual se puede inculcar desde la infancia, creando en las personas un sentimiento muy arraigado, que termine por convertir en un hábito realizar actos caritativos.

3.1.2 EGOÍSMO

Una vez que se ha tratado el tema del altruismo, es necesario compararlo con el egoísmo, ya que son dos teorías extremas que definen el comportamiento de los individuos en una sociedad.

El comportamiento individualista, es un aspecto que sobresale en la sociedad actual. Causando efectos negativos, excluyendo la solidaridad y demás virtudes que hacen posible la convivencia en armonía, causando de cierta manera desigualdad, discriminación, entre otros aspectos, permite q las clases sociales menos desarrolladas, se mantengan aisladas, marginadas, y sin iniciativa de superación.

Según Alfred Marshall (1842-1924), “la economía es la ciencia que examina la parte de la actividad individual y social especialmente consagrada a alcanzar y a utilizar las condiciones materiales del bienestar” (Méndez, 2004, pág. 11).

Muchas personas tan solo se preocupan en buscar mecanismos que produzcan beneficios individuales y no colectivos, y empiezan actuar de manera egoísta o individualista, para alcanzar sus objetivos de maximización de beneficios. Al contrario del comportamiento altruista, las personas egoístas no están dispuestas a contribuir en cualquier tipo de actos benéficos, que no represente un beneficio propio.

La teoría de la elección racional al igual que la economía neoclásica asume que:

- 1) Los individuos orientan sus acciones hacia finalidades determinadas,
- 2) Obran en función de su propio interés,
- 3) Eligen entre todas las opciones posibles la mejor, generalmente la de mayor utilidad
- 4) Jerarquizan sus preferencias, que son consistentes y estables, con base en la amplia información que disponen (Delgado, 1996, pág. 4)

Según Flanagan y Lee comparan el individualismo con el egoísmo. Ellos ven los valores de cambio, como procesos que hace que la gente "en la base, más egoísta," disminuyen "su voluntad de hacer sacrificios para otras personas ", lo que se traduce en una " tendencia hacia una creciente política de estrecha intereses propios (Flanagan, 2003, págs. 263-267)

Un punto clave, para la explicación de las conductas sociales de los individuos, es la motivación o el impulso que los hace actuar de manera altruista, debido a que todos los seres humanos al momento de realizar cualquier actividad o tomar alguna decisión, los individuos se verán influenciados por estímulos que será la retribución material o espiritual.

3.2 CARIDAD

Al referirse al tema de la caridad, la mente lo asocia directamente con las dádivas que las personas realizan desinteresadamente a los más necesitados, después de satisfacer sus propias necesidades. Sin embargo desde un punto de vista más amplio y económico se puede considerar la Caridad como aquel acto en el que un individuo puede financiar sus actividades a un costo nulo o subsidiado (Parada, 2001, pág. 124). Por otro lado, el comportamiento del individuo; es decir desde un punto de vista Psicológico y Humanista, San Pablo habla del amor de Dios y nos deja ver cómo es la caridad, "La caridad es paciente, es servicial; la caridad no es envidiosa, no es jactanciosa, no se engríe; es decorosa; no busca su interés; no se irrita; no toma en cuenta el mal; no se alegra de la injusticia; se alegra con la verdad. Todo lo excusa. Todo lo cree. Todo lo espera. Todo lo soporta" (1 Co 13, 4-8). Y termina, "la caridad no dejará de existir".

La caridad es la virtud teologal más importante, y es superior a cualquier otra virtud. (1 Co 13,13). Sin embargo de ello, una persona al momento de ayudar a otra tiene diferentes motivaciones que pueden ser altruistas o egoístas.

3.2.1 TIPOS DE CARIDAD

A lo largo del tiempo, tratando de cierta forma de satisfacer una parte de las necesidades de los grupos sociales o personas de escasos recursos, la sociedad ha ideado o implementado diversos tipos de actos caritativos con el fin de mejorar su nivel de vida.

De manera de realizar un estudio referente al comportamiento de los individuos al realizar actos caritativos, tomando en cuenta las acciones del hombre sobre el comportamiento colectivo y comportamientos de la sociedad sobre los individuos analizaremos los diferentes tipos de caridad que se presentan en la vida cotidiana.

La caridad, se puede manifestar de distintas maneras, a través de plan de acción, programas, donaciones, voluntariado, beneficencia o actos solidarios.

➤ **ACCIÓN SOCIAL**

Marx Y Engels, en su preocupación de estudiar fenómenos sociales como lo son la mercancía y su valor, el trabajo y el capital dedicaron en dos ocasiones el término de Acción Social. Marx y Engels atribuyeron a la Acción Social una teoría en su libro Manifiesto de Partido Comunista en el cual afirmaron que “en lugar de la acción social [los burgueses] tienen que poner la acción de su propio ingenio”, (Engels, 1848, pág. 184) “es decir que estos autores se inclinaban al pensamiento, de que las personas de clases sociales acomodadas, en lugar de brindar atención o caridad a las personas de clases sociales inferiores, partiendo de su capital deberían fomentar la iniciativa de superación, es decir fomentar fuentes de empleo para que estas personas sean productivas e independientes.

El concepto Acción Social se utiliza frecuentemente como sinónimo de Servicios Sociales o de Bienestar Social, a lo largo de la historia se han expuestos diversas teorías, sin embargos todas se inclinan hacia la misma lógica, la cual es, servir a los más necesitados buscando resultados que benefician a la sociedad en sí. Montserrat Colomer entienden que la Acción Social tiene como objetivo “conseguir la mejora de las condiciones de vida de todos los ciudadanos y a la satisfacción de las necesidades básicas de los mismos, para terminar con la injusticia social”. (Colomer, 1983, pág. 75)

Otras autores como Ander-Egg definen este concepto como " toda actividad consciente, organizada y dirigida de manera individual o colectiva, que de modo expreso tiene por finalidad actuar sobre el medio social, para mantener una situación, mejorarla o transformarla". (Ander-Egg, 1984, pág. 2)

De las Heras y Cortajarena concuerdan a la Acción Social en el campo de la relación entre el binomio necesidades y recursos; para ellas esa relación se define por el conflicto por lo que es necesaria una intervención intencionada, que es precisamente, lo que denominan Acción Social (Cortajarena, 1979, pág. 9)

Mientras que Max Weber afirma que “La conducta íntima es acción social sólo cuando está orientada por las acciones de otros. No toda clase de contacto entre los hombres tiene carácter social; sino sólo una acción con sentido propio dirigida a la acción de otros.

La acción social, como toda acción, puede ser:

1) Racional con arreglo a fines: determinada por expectativas en el comportamiento tanto de objetos del mundo exterior como de otros hombres, y utilizando esas expectativas como “condiciones” o “medios” para el logro de fines propios racionalmente sopesados y conseguidos.

2) Racional con arreglo a valores: determinada por la creencia en el valor propio y absoluto de una determinada conducta, sin relación alguna con el resultado, o sea puramente en méritos de ese valor.

3) Afectiva, determinada por afectos y estados sentimentales, y Tradicional: determinada por una costumbre arraigada” (Weber, 1964, pág. 15)

➤ ASISTENCIA SOCIAL

La asistencia social es parte de la responsabilidad estatal para con los ciudadanos que presentan carencias urgentes o que ponen en riesgo, en general su sano desarrollo. Tienen un carácter emergente, es decir, se dirige a satisfacer situaciones o necesidades urgentes; así como un carácter temporal, o sea, no tiende a otorgarse por largos periodos de tiempo. Es específica en los satisfactores que ofrece a los grupos o individuos a los que se dirige. (Corona, 2004, pág. 2)

La asistencia social puede definirse como un conjunto de ideas, discursos y acciones orientadas a atender a la pobreza, que puede brindarse desde el ámbito gubernamental, el religioso y desde el Tercer Sector que puede ser sociedad civil organizada. De manera más expuesta, la asistencia social puede entenderse como a toda acción dirigida a la población que en diversos momentos de la historia que hayan sido marginados y/o excluidos de las condiciones materiales necesarias para su reproducción. Cuando este tipo de atención es brindada por grupos religioso, tiende a asociarse con la caridad, cuando se hace a partir de la sociedad civil organizada, se la relaciona con la filantropía y cuando de ello se ocupa la esfera gubernamental se denomina asistencia social (Corona, 2004, pág. 3)

En el caso del Ecuador tenemos varios ejemplos de lo que es Asistencia Social, de los cuales podemos detallar ciertos ejemplos.

• **Fundación Manuela Espejo.-** La cual fue fundada en el año 2007, luego de que se debatiera en la convención de las Naciones Unidas, el fortalecimiento de desarrollo de las personas con capacidades especiales, delegándole esta función a la Vicepresidencia

de la República, para que este sea el encargado de verla por la asistencia social, protección. Al igual que la fundación Manuela Espejo contamos con el programa **Joaquín Gallegos Lara** con la diferencia que el programa Manuela Espejo “es un estudio bio-psico-social-clínico-genético que tiene como objetivo registrar a las personas con discapacidad detectadas a nivel nacional, el programa Joaquín Gallegos Lara recoge los casos más críticos detectados de personas con discapacidad física o intelectual que viven en condiciones de pobreza extrema.” (Barrezueta, 2012). Lo importante de este proyecto es que también está orientado hacia nuestros migrantes con capacidades especiales, que se encuentra en Estados Unidos y España.

• **Bono de Desarrollo Humano.**- El bono de desarrollo humano es un beneficio mensual que el gobierno ecuatoriano otorga a las personas de escasos recursos desde el año 1998, con el fin de contrarrestar la creciente crisis económica a la que se enfrentaban muchos ecuatorianos, hoy en día es otorgado como una medida de protección a los más necesitados.

• **Programa de Alimentación Escolar.**- Este programa gubernamental se encarga específicamente de otorgar raciones de alimentos, a los centros educativos infantiles estatales, más pobres del país con la finalidad de incentivar el desarrollo, el mejoramiento de la calidad educativa, fortalecer desde una temprana edad el capital humano.

En fin todos estos programas anteriormente citados, aplicados en Ecuador, tienen un mismo objetivo, el cual es servir a los más necesitados, o las zonas con mayor vulnerabilidad social, mediante asistencia social otorgada por el Gobierno ecuatoriano.

Sin embargo las personas hacen posibles estos programas, o de alguna manera participan en ellos, no deberían ser consideradas netamente personas altruista, ya que no están empleando sus propios recursos, para servir a las personas de escasos recursos, y de cierta forma ellos reciben salarios o beneficios por participar en dichos proyectos

➤ **DONACIONES DE DINERO**

“Las donaciones de dinero son donaciones realizadas directamente a una organización sin fines de lucro, mediante uno de los siguientes métodos de pago: Efectivo, Cheques, Tarjeta de Crédito, Tarjeta de Débito, Deducción de nómina, Retiros automáticos de cuenta bancaria.” The Tax Institute - Australia (2013) Sugerencias sobre impuestos: Donaciones a la caridad

Las donaciones de dinero no necesariamente provienen de personas de la clase alta. Muchas veces es realizada por personas que pertenecen a la clase media-media y personas de clase media-alta. La caridad es sinónimo de amor hacia el prójimo, es por

esto que no nos debería extrañar, si personas de clase media-baja, también realiza actos caritativos, esto depende directamente de su espíritu filantrópico, o de un comportamiento altruista.

➤ **VOLUNTARIADO**

Dentro del tema de la caridad es inevitable dejar de mencionar el voluntariado, ya que es una acción que proviene de un espíritu filántropo, y su principal objetivo es ayudar de manera organizada a diversos programas existentes, ya sean de acción social, de asistencia social, o proyectos independientes. Las personas que realizan voluntariado indirectamente buscan un beneficio propio, el cual es sentirse bien ayudando a los demás.

Según estudios que se han realizado para analizar las motivaciones e importancia del voluntariado surgen diversos conceptos que nos ayudan a esclarecer lo que realmente.

“El voluntariado es una de las expresiones más básicas del comportamiento humano y surge de antiguas tradiciones profundamente arraigadas, basadas en el compartir y los intercambios mutuos. En el corazón del voluntariado se encuentran las relaciones humanas y el potencial de estas para mejorar el bienestar de las personas y las comunidades.” The International Centre for Not-for-profit Law. 2011

“La primera expresión del voluntariado, y la que son más frecuencia se considera como tal, es la prestación de un servicio oficial, es decir, la provisión de un servicio a un tercero. Por lo general dicha provisión tiene lugar a través de estructuras existentes, que abarcan una amplia gama de esferas sociales, culturales y de desarrollo.” “Una segunda forma de voluntariado es la ayuda mutua o la autoayuda, que consiste en que personas que comparten unas mismas necesidades, problemas o intereses unen sus fuerzas para darles respuesta. Los miembros del grupo también se benefician del proceso” The International Centre for Not-for-profit Law. 2011

Según la Agencia para el Voluntariado y las Asociaciones el voluntariado o “Es una forma de participación social. Ahora bien, existen muchas formas de participar, todas válidas en la medida en que supongan el afianzamiento de la democracia, la convivencia, el progreso y la prosperidad desde parámetros de justicia, pero no todas son voluntariado.

Para que la participación social pueda definirse como “voluntariado”, ha de cumplir los siguientes requisitos: (Agencia para el Voluntariado y las Asociaciones, 2006)

- Ha de ser libre, surgida de la iniciativa de los y las participantes y ejercida consciente y voluntariamente;
- Ha de ser autónoma, independiente de los poderes públicos y de intereses económicos;
- Ha de ser justa, ejercida desde el respeto a los derechos humanos;
- Ha de ser organizada, desarrollada junto con otras personas en el marco de una entidad social mínimamente estructurada, sin ánimo de lucro y que lleve a cabo un trabajo planificado y en equipo;
- Ha de ser solidaria, en favor de la persona y con intención transformadora;
- Ha de ser desinteresada, sin objetivos particulares y con el interés general como horizonte;

- Ha de ser gratuita, sin retribución económica, sin relación laboral, mercantil o funcional y sin que sea fruto de obligaciones personales o deberes jurídicos;
- Ha de ser complementaria, no sustituirá a servicios profesionales remunerados ni a la acción de las instituciones públicas.

Así, consideraremos voluntaria a toda persona que, libremente, decide dedicar gratuita y desinteresadamente su tiempo a trabajar solidariamente por el bien común desde una organización social autónoma y sin ánimo de lucro.” (Agencia para el Voluntariado y las Asociaciones, 2006, págs. 6-7)

BENEFICENCIA

Los primeros cristianos establecieron entre sí la más completa comunidad de bienes. A la manera de los individuos, las iglesias se socorrían también mutuamente, acudiendo las más ricas a las más necesitadas, que a su vez y en mejores circunstancias pagaban la sagrada deuda. San Pablo dice a los Corintios. “No que los otros hayan de tener alivio y vosotros quedéis en estrechez, sino que haya igualdad. Al presente vuestra abundancia supla la indigencia de aquellos, para que la abundancia de aquellos sea también suplemento a vuestra indigencia, de manera que haya igualdad, como está escrito. Al que mucho, no le sobró: al que poco, no le faltó” (Arenal, 1993, págs. 74-75)

➤ **SOLIDARIDAD**

“La solidaridad es un valor, o una virtud, a la cual se le atribuyen actos caritativos, éntrelos conceptos más relevantes de solidaridad encontramos que la solidaridad es un valor de gran significancia en la concepción de la vida democrática moderna y, en consecuencia, uno de los que espera que sea difundido y estimulado por el proceso educativo. (Cardone, 2004, pág. 93)

La existencia de la solidaridad que más se destaca aquella que se da en esporádicos actos rituales masivos, con gran presencia de los medios de comunicación, en que la solidaridad termina apareciendo como un logro individual o corporativo- empresarial, que realiza al individuo o empresa solidaria.” (Cardone, 2004, pág. 93)

Una vez que hemos tratados el tema de la caridad, estudiando las diversas formas en que esta se pueda manifestar, es necesario especificar los diferentes tipos de ayuda.

3.2.2 CLASIFICACIÓN DE LAS SITUACIONES DE AYUDA

Así como la caridad puede manifestarse de diversos tipos, también existen diversas situaciones, de las cuales depende y en base a estas situaciones se pueden presentar los diferentes tipos de caridad, dichas situaciones detallamos a continuación.

➤ **Situaciones de recompensa.** En un estudio de (Page & Moss, 1972) encontraron que las personas que son reforzadas en una situación previa de ayuda son más proclives a prestar ayuda posteriormente. En este contexto se sitúa el fenómeno de La **codependencia**, los niños que aprenden a ganarse la aprobación y la autoestima satisfaciendo las exigencias de un padre dependiente y disfuncional buscarán las oportunidades de ayudar a las personas parecidas en el futuro. (Simpson & King, 1965)

➤ **El estado de humor.** Como se ha demostrado en diversos trabajos, las personas que están de buen humor tienden ayudar más que aquellas que no lo están (Isen A. M., 1970; Isen A. M., 1972) ; Aunque se ha podido comprobar que no siempre el buen humor conduce a prestar más ayuda. En un trabajo de (Isen A. M., 1978) descubrieron que personas de buen humor no quieren interrumpir su felicidad prestando ayuda que por sí misma no es placentera. Rosenham, Salovey y Hargis (1981) encontraron que la felicidad debe ser personal para provocar sentimientos de ayuda. Si las personas se sienten felices por la buena fortuna de otro, no se produce un incremento en el número de conductas de ofrecimiento de ayuda. Pero si está de mal humor por algún suceso acaecido, ofrece menos conductas de ayuda, sin embargo, si su estado de ánimo negativo se debe a lo sucedido a una tercera persona si brindará ayuda

Basándose en la Teoría de Platón nos indica (Olivares, 2005, pág. 16) en la cuestión del egoísmo y el altruismo con la amistad. Nos cuenta que platón trata de relacionar aspectos del egoísmo y del altruismo con la amistad: ¿buscar el beneficio de un amigo es un fin en sí mismo, o está dirigido a satisfacer el propio beneficio? y ¿existe algún vínculo entre los amigos que permita trascender el auto interés? A partir de estas preguntas, trató de averiguar qué razones personales podrían llevar a un individuo a comportarse bien con otra persona, llegando a las siguientes conclusiones: primero, una persona puede realizar un acto de ayuda por razones egoístas, es decir, por la mera satisfacción de sentirse bien con uno mismo; y segundo, por razones altruistas, a partir de las cuales la persona busca fundamentalmente el beneficio del otro. Sin embargo, y a pesar del esfuerzo realizado, la dificultad que entraña resolver estas cuestiones aún no han sido resueltas.

Según (Schramme T. , 2013, pág. 1) El altruismo como el interés propio es difícil pensar que las personas podrían sobrevivir sin ayuda de los demás, de ahí se deduce que “al menos algún nivel de altruismo parece racionalmente necesario para los seres humanos”.

Aunque en esta tesis se propone que, también pueden existir en ciertas situaciones conductas que pueden ser completamente egoístas disfrazadas de conductas altruistas, como lo dice (Simpson & Willer, 2007, pág. 1) al definir conductas egoístas: las personas actúan pro socialmente cuando esta conducta les produce beneficios para ellos mismos.

A su vez la evolución darwiniana puede explicar comportamiento humano cooperativo entre reciprocidad directa o indirecta. En este último caso uno no espera un retorno por un acto altruista del receptor. Para esclarecer un poco más el tema de la reciprocidad directa e indirecta nos basaremos en la versión de ciertos autores.

3.3 ASPECTOS ECONÓMICOS Y PSICOLÓGICOS DEL INDIVIDUO EN ACTOS CARITATIVOS

Como es el caso de Thomas Hobbes (1588- 1679) este filósofo mantenía la idea de que “Las personas desarrollan comportamientos altruistas, motivados por un sentimiento egoísta que les hace sentir culpables de la situación”. El mismo señaló respecto a sus actos de caridad: “No lo hago para ayudarlo, sino para aliviar mi propia angustia al ver su pobreza”. Al igual que Hobbes en la actualidad podemos encontrar casos similares, que llevan escondidos rasgos egoístas.

3.3.1 ASPECTOS ECONÓMICOS

Desde el punto de vista económico, se puede analizar que la caridad se encuentra directamente financiada por las donaciones, lo que a su vez implica que las personas beneficiadas, alcancen un nivel de bienestar o satisfacción a un costo de cero.

Dentro de la interpretación económica de caridad, equivalente a un servicio gratuito, se puede decir que la caridad, es parte de la acción humana. En la economía real el sujeto puede reunir diversas características como filántropas, egoístas, solidario, ambicioso, todas a la vez, con la diferencia en que una de estas características pueda estar más desarrollada que otra. (Parada, 2001, pág. 58)

“El primer principio de la Economía, es que todo agente actúa por interés propio. Todos los sujetos entran bajo este paradigma, no importa que sean egoístas puros o altruistas puros, ascetas o sensuales o, lo que es más probable, un poco de todos ellos” (Robbins, 1935, pág. 19)

Por un lado Adam Smith afirma que la naturaleza humana es egoísta (Smith, 1776, pág. 503), y que este comportamiento es imprescindible en la vida, y que la vida humana sería imposible, sin que los hombres busquen egoístamente sus propios intereses, mediante el trabajo, y la economía.

3.3.2 ASPECTOS PSICOLOGICOS

Se estudiará el comportamiento humano, que características posee ¿qué motiva o incentiva al individuo cuando realiza un acto de caridad al desarrollar sus conductas altruistas y egoístas?

Según (Ornstein, 1972, pág. 1) La psicología social puede ser definida como el conjunto de pautas o conductas que organizan relaciones entre los individuos que conforman un grupo como por ejemplo la conducta Altruista, que consiste en la ayuda que se brinda al prójimo sin recibir un beneficio personal, sino más bien es un gesto de ayuda a otro sin esperar nada a cambio.

3.3.3 ELECCIÓN RACIONAL

La teoría de elección racional, se resume en que el individuo dentro de una sociedad suele hacer, lo que cree que probablemente tenga mejor resultados o beneficios para sí mismo (Castaño Duque, 2004)

Dentro de la teoría de elección racional, se encuentra el teorema de Weierstrass, el cual refiere a la existencia de un único máximo, en el que la relación costo-beneficio sea la mejor, lo que define el óptimo. Desde el punto de vista de Herbert Simon en su estudio de la decisión, es que no todas las personas actúan siempre como maximizadoras (Herbert, 1957). Ya que éstas pueden conformarse con cierto nivel de satisfacción, que quizá esté muy alejado del óptimo, es decir alcanzar un umbral mucho más bajo, el cual reúna tan sólo ciertas características del objetivo.

Por lo general el hombre modela sus preferencias y creencias, dependiendo de sus restricciones, impuestas por contexto de su propia condición. El ser humano busca tener razones decisivas y suficientes para hacer lo que hace, y ese mismo deseo puede conducirlo a comportarse de manera irracional al ignorar los costos directos de adquirir dichas razones.

Según (Elster, 1995) para entender las muchas formas de la conducta humana sería útil distinguir entre el interés, la pasión y la razón, motivaciones que nos llevan a actuar de diversas maneras y en diferentes circunstancias.

“La Teoría de la Elección Racional no es, sin embargo, un corpus monolítico. Dentro de sus límites: la premisa del interés propio como motivo fundamental de la acción humana y el individualismo metodológico, coexisten diversas versiones acerca del alcance –y por ende, de los límites– de la capacidad explicativa de la teoría” (Vidal de la Rosa, 2008).

Cabe mencionar una diferencia entre la proposición de la teoría evolutiva de la elección racional y la racionalidad acotada que propuso el politólogo Herbert Alexander Simon Premio Nobel de Economía en 1978, quien sugirió que la mayoría de los motivos o presencias que se observaban en la acción racional son exógenos, es decir, provienen

del entorno social y acotan la exigencia puramente egoísta. Citado por (Vidal de la Rosa, 2008).

La Teoría de Juegos puede ofrecer ese arsenal de mecanismos explicativos con la virtud de que también puede combinar el lenguaje lógico y matemático con la experimentación cuidadosa. En el mundo académico anglosajón la discusión sobre egoísmo y altruismo parece atraer la atención tanto de científicos como de filósofos de las más diversas especialidades. Este interés compartido permite un diálogo frecuentemente imposible en otras latitudes. Biólogos, economistas, antropólogos y filósofos debaten sobre la naturaleza humana y la conducta colectiva con las ventajas que otorga la opinión plural e ilustrada. (Vidal de la Rosa, 2008)

Cooperar es su primera elección, contra lo que pronostica el clásico juego del prisionero. Si no pagamos impuestos, no contribuimos a la producción de bienes colectivos, no respetamos las normas y las leyes y, al final, nos vemos tentados a convertirnos en free riders, o incluso, en algunos casos, a justificar la rebeldía social y política, o cuando menos la anomia. Esta elección surge de la ruptura de los criterios de justeza (Fairness) de los pactos sociales y no como la predilección del abusador oportunista. (Vidal de la Rosa, 2008)

3.4 COMPORTAMIENTOS ALTRUISTA

3.4.1 AMOR AL PROJIMO

El comportamiento altruista o filantrópico se refiere directamente al amor hacia el prójimo, enseñanzas como estas encontramos desde las sagradas escrituras “Amarás a tu prójimo como a ti mismo, No existe otro mandamiento mayor que esté” (Marcos 12; 31). El amor al prójimo es un reflejo hacia el auténtico amor a Dios.

Es el sacrificio personal, que realizan los seres humanos con el fin de alcanzar el bienestar de su prójimo, a costa del bien propio, recibiendo únicamente emociones por parte de quienes reciben este beneficio, alcanzando así un sentimiento más profundo y valioso, que es una relación más cercana con Dios.

Hay quienes consideran el amor al prójimo como un mandato, más no como una opción, y que no se debe elegir a quien amar por conveniencia, sino incluso se debe amar al enemigo.

3.4.2 COMPORTAMIENTO MORAL

Al referirse al comportamiento moral, nos enfocamos a la conducta de las personas en base a normas y reglas frente a la sociedad y consigo mismo, tomando conciencia de cada acto, y que los mismo deben ser justificados responsablemente. Evitando hacer el mal, al igual que el amor al prójimo, es un comportamiento libre y opcional. El comportamiento moral depende de la religión, cultura y tradiciones familiares de los individuos.

3.4.3 COMPORTAMIENTO SOLIDARIO

El comportamiento solidario, se lo considera una virtud y actitud que nos permite responder de manera favorable a las necesidades sociales, implica sentirse afectado por las necesidades del otro, este comportamiento se puede manifestar, mediante el liderazgo y la iniciativa para realizar actividades, o programas educativos que beneficien a los más necesitados. (Di Piazza, 2011)

3.4.4 SUSCEPTIBILIDAD

La susceptibilidad es una característica humana, la cual denota que la persona sea muy sensible, a las acciones y situaciones de las personas que la rodean. Mostrando debilidad ante los problemas sociales

3.5 COMPORTAMIENTOS EGOÍSTAS

3.5.1 RECIPROCIDAD

La reciprocidad la hemos incluido dentro del comportamiento egoísta, dado, que muchas personas actúan de manera “solidaria”, con el afán de ser recompensados en un momento posterior.

3.5.2 INTERÉS PROPIO

Dentro de esta investigación se denomina interés propio, a todo comportamiento o pensamiento, que las personas demuestren al momento de realizar actos caritativos, pero que no estén orientados únicamente a buscar el beneficio de la persona necesitada, sino que a su vez exista cierto interés de por medio, como: reconocimientos, recompensas y aliviar angustias propias.

3.6 MOTIVACIÓN

Es la razón por la que un organismo lleva a cabo una actividad determinada. Toda conducta humana tiene como fin lograr ciertos objetivos y planes, y se centra en el deseo de satisfacer necesidades.

Como Motivación Social consideramos las opiniones de diferentes autores:

- (Festinger, 1957) considera que la motivación social es aquella que lleva a la conducta social, entendiendo por conducta social la que implica interacción con otras personas. Reconoce que existen algunos motivos que por su propia naturaleza llevan siempre a una acción social, como por ejemplo el motivo de afiliación o de comparación social. La aportación básica de él es que establece la distinción entre motivos sociales y no sociales.

- (Murphy, 2010) La motivación social no es lo que determina el tipo de acción que emprendemos sino más bien lo que hay dentro de nosotros que nos lleva a la acción social.

- (McClelland, 1989) La motivación puede dar cuenta del aprendizaje, al ir eliminando poco a poco las respuestas que no conducen hacia la meta con rapidez y eficacia.

El psicólogo estadounidense Abraham Maslow diseñó una jerarquía motivacional en cinco niveles que, según él, explican la determinación del comportamiento humano.

Maslow propone la “Teoría de la Motivación Humana”, la cual trata de una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas; esta jerarquía identifica cinco categorías de necesidades y considera un orden jerárquico ascendente de acuerdo a su importancia para la supervivencia y la capacidad de motivación. (Quintero, 2007, pág. 1) Es así como a medida que el hombre va satisfaciendo sus necesidades surgen otras que cambian o modifican el comportamiento del mismo; considerando que solo cuando una necesidad está “razonablemente” satisfecha, se disparará una nueva necesidad (Quintero, 2007, pág. 2)

Las cinco categorías de necesidades son: fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de estima y de auto-realización; siendo las necesidades fisiológicas las de más bajo nivel. Maslow también distingue estas necesidades en “deficitarias” (fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de estima) y de “desarrollo del ser” (auto-realización). La diferencia distintiva entre una y otra se debe a que las “deficitarias” se refieren a una carencia, mientras que las de “desarrollo del ser” hacen referencia al que hacer del individuo. (Koltko, 2006, págs. 302-317)

3.6.1 NECESIDADES FISIOLÓGICAS

Son de origen biológico y refieren a la supervivencia del hombre; considerando necesidades básicas e incluyen cosas como: necesidad de respirar, de beber agua, de dormir, de comer, de sexo, de refugio (Quintero, 2007)

3.6.2 NECESIDADES DE SEGURIDAD

Cuando las necesidades fisiológicas están en su gran parte satisfechas, surge un segundo escalón de necesidades que se orienta a la seguridad personal, el orden, la estabilidad y la protección. Aquí se encuentran cosas como: seguridad física, de empleo, de ingresos y recursos, familiar, de salud y contra el crimen de la propiedad personal (Quintero, 2007)

3.6.3 NECESIDADES DE AMOR, AFECTO Y PERTENENCIA:

Cuando las necesidades anteriores están medianamente satisfechas, la siguiente clase de necesidades contiene el amor, el afecto y la pertenencia o afiliación a un cierto grupo social y buscan superar los sentimientos de soledad y alienación. Estas necesidades se presentan continuamente en la vida diaria, cuando el ser humano muestra deseos de casarse, de tener una familia, de ser parte de una comunidad, ser miembro de una iglesia o asistir a un club social (Quintero, 2007)

3.6.4 NECESIDADES DE ESTIMA

Cuando las tres primeras necesidades están medianamente satisfechas, surgen las necesidades de estima que refieren a la autoestima, el reconocimiento hacia la persona, el logro particular y el respeto hacia los demás; al satisfacer estas necesidades, las personas tienden a sentirse seguras de sí misma y valiosas dentro de una sociedad; cuando estas necesidades no son satisfechas, las personas se sienten inferiores y sin valor. (Quintero, 2007)

Maslow propuso dos necesidades de estima: una inferior que incluye el respeto de los demás, la necesidad de estatus, fama, gloria, reconocimiento, atención, reputación, y dignidad; y otra superior, que determina la necesidad de respeto de sí mismo, incluyendo sentimientos como confianza, competencia, logro, maestría, independencia y libertad. (Quintero, 2007)

3.6.5 NECESIDADES DE AUTO-REALIZACIÓN

Son las más elevadas encontrándose en la cima de la jerarquía; responde a la necesidad de una persona para ser y hacer lo que la persona “nació para hacer”, es decir, es el cumplimiento del potencial personal a través de una actividad específica; de esta

forma una persona que está inspirada para la música debe hacer música, un artista debe pintar, y un poeta debe escribir. (Quintero, 2007)

A continuación se presenta la pirámide de la jerarquía de necesidades de Maslow.

Ilustración 1 - Necesidades de Maslow



Figura 1. Adaptado de Chapman (2007).

Elaborado por Champan 2007

3.7 APORTACIONES PARA LA CONDUCTA ALTRUISTA DEL INDIVIDUO

➤ Savater (1988) aportó tres ideas fundamentales:

- Las personas realizan actos de ayuda hacia los demás, porque existe algo natural en ellas que les hace comportarse así,
- Las personas llevan a cabo comportamientos altruistas, porque cuentan internamente con una regla o norma interiorizada que les permite comportarse de esa manera y,
- Las personas desarrollan comportamientos altruistas, motivados por un sentimiento egoísta que les hace sentirse culpables de la situación.

3.8 APORTACIÓN DE TRES PRINCIPIOS DE LA CONDUCTA ALTRUISTA

➤ Calvo (1999) propone tres principios de la conducta altruista:

- La ayuda como conducta puede estar motivada altruista o egoístamente.
- La motivación para ayudar puede ser compleja, por lo que se incluyen elementos tanto egoístas como altruistas, y además, no tienen por qué presentar un único componente.
- Incrementar el bienestar de otros es necesario para considerar una conducta como altruista.

3.9 CARACTERÍSTICAS DEL INDIVIDUO

Al estudiar al individuo como tal, refiriéndonos a su comportamiento y características debemos tomar en cuenta su idiosincrasia, la cultura en la que se nace, las diferentes etapas de su desarrollo, los diferentes contextos familiares, educativos e incluso hasta los medios de comunicación influyen en las conductas pro social de cada individuo. Estudios tales como: genética, edad, clases sociales y demás características es el conjunto que define la personalidad de una persona. Mediante estos aspectos podremos analizar la naturaleza de comportamientos altruistas y comportamientos egoístas.

Una persona altruista por lo general se caracteriza por ser entusiasta, sentimentalista, acogedora, con un gran espíritu colaborador, decidida y comprometida con el prójimo a realizar actividades solidarias de manera desinteresada y responsable, que beneficien a un tercero, con la ilusión de calmar la angustia.

Es común observar que en las distintas intervenciones sociales, sobresalgan diferentes rasgos, que marcan diferencias entre los grupos o personas que manifiestan sus deseos de solidarizarse con personas menos afortunadas. Dichos rasgos nos permiten analizar de qué depende el comportamiento de la persona altruista, relacionada con las siguientes variables

CAPITULO 4

METODOLOGÍA

4.1. PERSPECTIVA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación, se implementa el diseño de una encuesta dirigida a personas entre de 20 a 64 años, que nos permitan conocer y analizar conductas altruistas y egoístas para evidenciar las acciones caritativas que poseen los individuos según el estudio en las clases sociales de los sectores de Guayaquil seleccionados.

Atendiendo a estas consideraciones, se ha planteado un formulario de preguntas que permita determinar de manera aproximada puntos claves que den explicación a estos comportamientos que poseen los individuos.

Para la realización, se ha excluido a los niños y adolescentes, debido a que ellos no reciben salario alguno, que se pueda ver involucrado o afectado, además los mismos se pueden ver influenciados por las decisiones propias de los padres, sesgando así un poco la información.

4.2 PLAN DE MUESTREO

Antes de entrar en consideración se solicitara un mapa para visualizar la ubicación de la población de Guayaquil y ver sus lugares residenciales, parroquias urbanas y suburbanas, dicha información no pudo ser entregada para la presente investigación debido a ser datos confidenciales, Aunado a la situación no desistimos de la investigación y tomamos la siguiente vía y decidimos dirigirnos al departamento de avalúos y registros de la Municipalidad de Guayaquil, donde nos facilitaron el Registro Oficial-Suplemento N° 615 con fecha 10 de enero del 2012, en el cual estudiaremos la valoración del suelo y ese será el indicador para segmentar nuestra población por racimos.

Como seguimiento de esta actividad se realizara una investigación exploratoria dado que se busca definir las motivaciones caritativas que tienen los individuos, por el valor del suelo; es decir el precio de M2, el cual será un indicador importante para definir las clases sociales en Guayaquil: clase alta, clase media, clase escasos recursos.

➤ FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIA

La recopilación de datos, se realizó mediante una encuesta, (anexo 3), la cual se puede verificar en el anexo página, la cual se llevó a cabo con un grupo de 40

investigadores, para lograr abordar a los ciudadanos de cada (manzana, sector o bloque) y de esta manera cumplir con el objetivo de nuestra investigación.

En la fuente de información primaria se tiene previsto tener entrevistas y diálogos con psicólogos y doctores de economía.

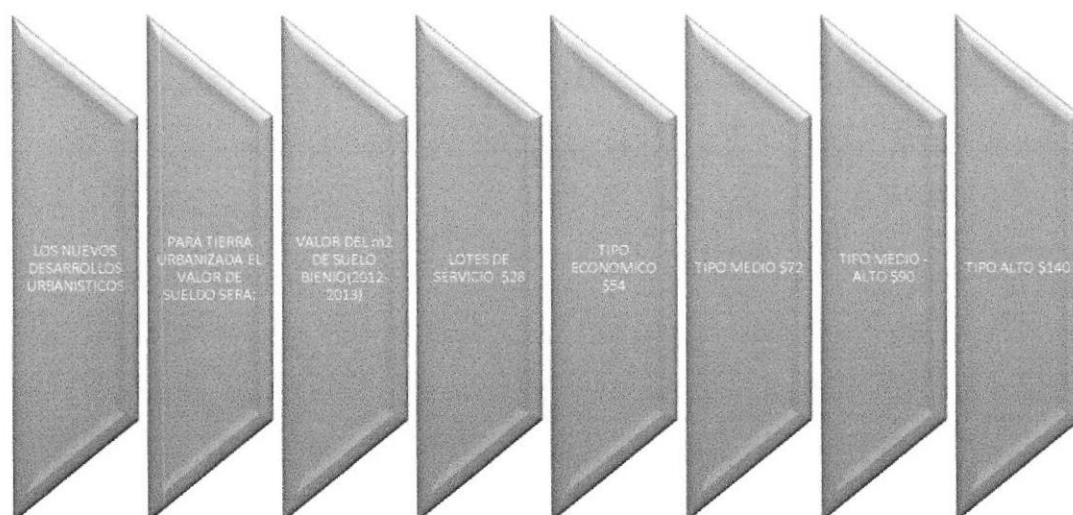
➤ **FUENTES DE INFORMACIÓN SECUNDARIA**

Como fuentes secundarias en esta investigación han sido revistas de economía y psicología, papers, libros, suplemento-registros oficial, páginas web, entre otros.

➤ **UNIVERSO**

Dentro de este marco, el universo estará establecido a toda la ciudad de Guayaquil, como un indicar utilizaremos, el valor M2 de suelo bienio (2012-2013); es decir el precio en los distintos sectores de la ciudad.

ILUSTRACIÓN 2. PRECIOS DE M2 DE LOS SECTORES DE LA CIUDAD- GUAYAQUIL



Fuente: Registro Oficial N 615 Municipalidad de Guayaquil
Elaborado por: los autores

4.2.1 DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN

La población está definida como el conjunto que reúne todas las condiciones o características de manera que sea lo más pequeña posible sin perder exactitud.

Según los datos del último censo de Población y Vivienda, realizado el 28 de noviembre del 2010, por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), la ciudad de Guayaquil tiene 2'278.691 habitantes entre hombres y mujeres, de los cuales

1'286.010 pertenece al rango de nuestro estudio, que son los individuos entre 20 y 64 años de edad.

De las evidencias anteriores se determina la población en la ciudad de Guayaquil mayores de 20 años y menores de 64 años, que sean de clase alta, media y baja, las cuales las mediremos en base al nivel de ingreso de cada persona encuestada.

Con esa finalidad se considera individuos dentro del rango establecido que pertenezcan a las diferentes clases sociales, alta - media y escasos recursos. Atendiendo a estas consideraciones deberán contestar un formulario de 30 preguntas que a nosotros nos permitirá aproximarnos a determinar cuáles son las motivaciones para tener acciones caritativas y cuáles son los comportamientos altruistas y egoístas que en ellos se ven involucrados. Para lo cual nos hemos basado en el siguiente proceso de la muestra poblacional.

4.2.2 DEFINICIÓN DE LA MUESTRA

Tamaño de la Muestra.

Para determinar el tamaño de la muestra, se utiliza la técnica de muestro probabilístico, basándonos en la técnica de muestreo aleatorio simple, donde se considerará como nuestra población

Para definir el tamaño de nuestra muestra, es necesario considerar los siguientes factores como:

Nivel de Confianza.- El cuál es el porcentaje de datos que se abarca, tomaremos en cuenta un nivel de confianza de 95%, al cual corresponde un valor de $Z = 1.96$, según la Cuadro de distribución normal.

Error Estimado.- Para nuestro nivel del confianza, podemos aceptar un error de 5%.

Porción Estándar.- Probabilidad de ocurrencia del fenómeno, que será de 50%

Para tal efecto se calculó del tamaño de la muestra, la fórmula de población infinita, debido a que nuestra población es aproximadamente un millón y medio de habitantes.

ECUACIÓN 1 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

$$n = \frac{Z^2 N (pxq)}{e^2 (N - 1) + Z^2 (pxq)}$$

Donde:

N = Tamaño de la población (marco muestra)

n = Tamaño de la muestra

$$Z = 1.96 \quad Z^2 = 3.8416$$

$$p = 0.5$$

$$q = (1-p): (1-0.5) = 0.5$$

$$e = 0.05 \quad e^2 = 0.0025$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (1'286.010) \cdot (0.5 \times 0.5)}{(0.05)^2 \cdot (1'286.010 - 1) + (1.96)^2 \cdot (0.5 \times 0.5)}$$

$$n = 384.05 \approx 400$$

Una vez visualizado toda la población de Guayaquil, la cual consta de 76 barrios, se hará la selección de los barrios que distinguen a las diferentes clases sociales, mediante el Suplemento – del registro oficial, analizando el valor M2 de suelo bienio (2012-2013)

Lo que nos informa (Registro Oficial, 2012) , Estos valores de los suelos están considerados en base al LOTE TIPO por sector catastral: los cuales se podrán actualizar aplicando coeficientes de Aumento o Reducción según el Comité Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (cootad).

Los corredores comerciales se valoraran puntualmente considerando los valores base de cada sector. Para el caso de los avalúos los macro lotes (lotes de gran extensión), estos se valoraran puntualmente según el caso.

Los valores de M2 de suelo para los programas habitacionales Municipales será establecidos por resolución del M.I Consejo Municipal (Uso Residencial y Comercio).

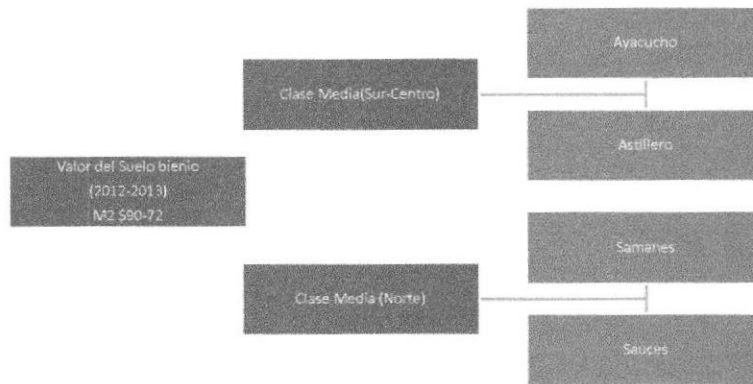
La presente investigación bajo la información del Registro Oficial, se trabajara con los siguientes geográficos de la ciudad:

Ilustración 3 Sectores de Clase Alta



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

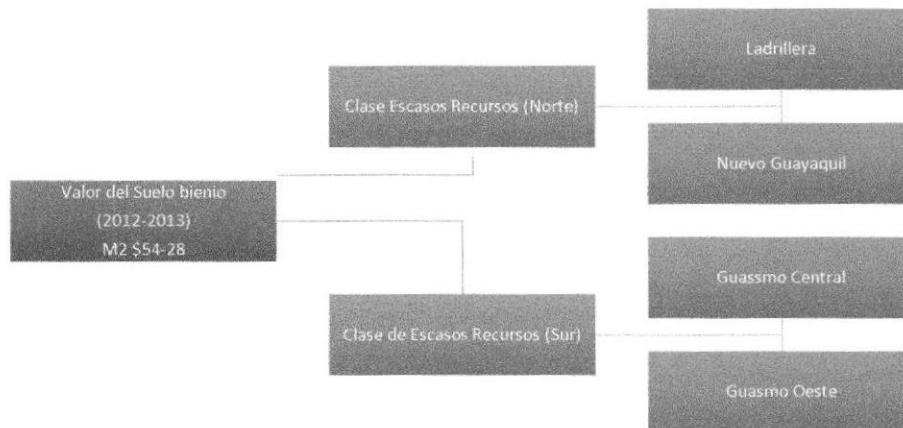
Ilustración 4 Sectores de clase Media



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Ilustración 5 Clase de Escasos Recursos



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Antes de entrar en consideración en la manipulación de datos, se realizó un trabajo de campo, se contó con la colaboración de un grupo de investigadores para cada clase designada. Una vez realizadas todas las encuestas se procedió a la recopilación de información y tabulación de datos.

Para tal efecto, se hará una relación de cada pregunta respecto a las clases sociales, para determinar si hay una relación significativa entre estas de ser así, esta es considerada, como una variable para determinar el comportamiento del individuo y además se analizará cual es la relación que guarda.

4.3 VARIABLES DE AFECTACIÓN EN EL COMPORTAMIENTO ALTRUISTA

➤ CLASE SOCIAL

Se refiere al nivel socioeconómico del individuo, la cual consideramos una característica de gran relevancia en nuestro estudio, puesto que así determinaremos si “el ser caritativo” tiene alguna relación directa con el nivel socioeconómico de la persona. Para lo cual realizaremos un estudio de campo en los diferentes sectores sociales de Guayaquil.

➤ VARIABLES COGNITIVAS

Comprende capacidades racionales como la inteligencia, la memoria, y a su vez procesos mentales como el análisis, la interpretación, y la crítica etc.

“La psicología cognitiva puede definirse como la rama de la psicología que intenta proporcionar una explicación científica de cómo el cerebro lleva a cabo funciones mentales complejas como la visión, la memoria, el lenguaje y el pensamiento. La psicología cognitiva surgió en una época en la cual los ordenadores comenzaban a causar un gran impacto en la ciencia y, probablemente, era natural que los psicólogos cognitivos establecieran una analogía entre los ordenadores y el cerebro humano”. (Parkin, 1999, pág. 3)

➤ VARIABLES AFECTIVAS

Dentro de esta variable se puede destacar la presencia de la empatía y sentimientos de culpabilidad, los cuales motivan a las personas a tener comportamientos pro social con su prójimo. Para lo cual, las personas tienen cierto conocimiento de las distintas situaciones o calamidades que enfrentan otras personas, ya sea porque esta persona ha pasado por situaciones similares, o simplemente porque están siempre atento de las adversidades de su entorno. Partiendo de estos conocimientos pueden surgir varios sentimientos de susceptibilidad como: bondad, benevolencia, amor, compromiso.

➤ EDAD

En esta investigación, analizaremos cuáles son las motivaciones económicas y psicológicas de individuo cuando toma la decisión de hacer acto de caridad, tomando como referencia personas con rango de edad entre de 18- 64 años en la ciudad de Guayaquil, qué será segmentado por clases sociales, debido a su desarrollo cognitivo y experiencias vividas, disposición a tomar decisiones más elocuentes para realizar los diferentes actos de caridad en beneficio de los demás.

➤ SEXO

Respecto a esta variable, existen estudios en los que notoriamente se encuentran diferencias significativas, resaltando al sexo femenino más pro socialmente altruista, que el sexo masculino según (Payne, 1980, págs. 19, 51, 1252-1259.; Midlarsky, 1985, págs. 21, 534-541.)

4.3.1 VARIABLES DE ASPECTOS ECONÓMICOS

En la encuesta realizada y aplicada (Anexo 3) en los diversos sectores estratificados por clases sociales de la ciudad de Guayaquil, introducimos diversas preguntas, en las cuales se encuentran implícitas variables económicas que nos permitieron realizar nuestro primer objetivo específico, dichas variables detallamos a continuación:

Solidaridad, la cual se refiere a la pregunta 10 de nuestra encuesta, ya que consultamos a los encuestados si están de acuerdo en que la caridad es medio para reducir la pobreza, por lo tanto en este caso tomamos a la solidaridad como una variable de carácter económico.

Inversión, (11) ¿Está Ud. De acuerdo con la frase “Da y recibirás el doble”? La cual se consideró una variable económica porque, las personas al tener esta mentalidad, estarían pensando en la retribución que podrían obtener en un futuro, si realizan actos caritativos, lo cual es considerado como inversión.

Bienestar Social (13) Piensa Ud. Que los actos de voluntariado ayudan a las personas más necesitadas a incrementar su bienestar de alguna manera, como es de conocimiento general, uno de los principales principios de la economía es conseguir el bienestar social, por lo consideramos importante consultar a los encuestados, si consideran los actos de voluntariado, un medio para llegar a dicho bienestar.

Yoísmo (14, 20), estas dos preguntas son consideradas, de carácter económico, debido a que prevalece el interés propio, en el cual las personas tienen como prioridad satisfacer sus propias necesidades, antes que la de sus semejantes.

Reciprocidad (19), similar a la situación de la pregunta 11, en la pregunta 19, también sobresale, el interés por una retribución, en consecuencia de una acto caritativo que se haya realizado.

Reconocimiento (21, 27), en estas preguntas también se encuentra implícitas variables económicas, como el reconocimiento, en el cual se pretende ser reconocido o agradecido por un acto “caritativo” con el fin de sacar provecho de este reconocimiento en un momento posterior.

4.3.2 VARIABLES DE ASPECTOS PSICOLÓGICOS

En la encuesta realizada y aplicada (Anexo 3), en los diversos sectores estratificados por clases sociales de la ciudad de Guayaquil, introducimos diversas preguntas, en las cuales se encuentran implícitas variables psicológicas que nos permitieron realizar nuestro segundo objetivo específico, dichas variables detallamos a continuación:

Solidaridad (18), en esta pregunta se analiza la solidaridad como una variable desde el punto de vista psicológico, debido a que se involucra el compromiso, y el servicio de ayuda hacia los más necesitados, los cuales pueden depender del amor que sienten los individuos hacia sus semejantes.

Tradicición (23), Mediante esta variable de carácter psicológico, pretendemos identificar, si los comportamientos o actos caritativos de los individuos, se puedan encontrar influenciados por las acciones de familiares y amigos, los cuales hayan convertido en un hábito o una tradición.

Compromiso (12, 15, 24), esta variable de carácter psicológico se refiere, a la responsabilidad que una persona siente, hacia el prójimo, más aun si este ha recibido ayuda en algún momento, su compromiso moral hacia el prójimo, lo lleva a actuar de manera caritativa.

Compasión (25), el amor hacia el prójimo, la condolencia por el sufrimiento de los más necesitados, son aspectos psicológicos que los podemos resumir dentro de una sola variable que es la compasión. La cual hemos considerado dentro de nuestra encuesta.

Benevolencia (28, 29), estas preguntas hacen referencia, hacia que tan dispuestos estarían las personas en ayudar a otra, a pesar de que éstas hayan ocasionado daños, espirituales o materiales, a la persona que está prestando la ayuda. Lo cual demuestra que tan indulgente podrían ser las personas.

Empatía (38), una vez más analizamos a la indulgencia en nuestra investigación, ya que las personas, pueden llegar a sentir lástima por castigar o juzgar a alguien que esté pasando por un momento catastrófico, pero esto depende de la empatía y comprensión que sienta el individuo, hacia la persona que esté pasando por un mal momento.

Honestidad (45), esta variable analiza que tan bien se pueden sentir las personas consigo mismas, si se comportan de manera honesta y que tan satisfechos se pueden sentir, al saber que están haciendo un bien y están teniendo un comportamiento ético.

4.4 ANÁLISIS DE FIABILIDAD

Es un conjunto de diversos procedimientos técnicos para el estudio de la relación de interdependencia entre un conjunto de variables con la finalidad de agruparlas en función de la variabilidad compartida, descubrir las estructuras subyacentes (factores) dimensiones o conceptos latentes, cumpliendo la finalidad de resumir y reducir los datos (Nawrath Mora).

En nuestra investigación científica utilizamos método de matriz de componentes a través del análisis factorial, es importante conocer la fiabilidad que nos denota nuestra encuesta, por lo cual usamos como primer indicativo el alfa de Crombach, el mismo que se muestra a continuación.

Cuadro 1 Alfa de Crombach

Alfa de Crombach	Alfa de Crombach basada en los elementos tipificados	N de elementos
.772	.777	19

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

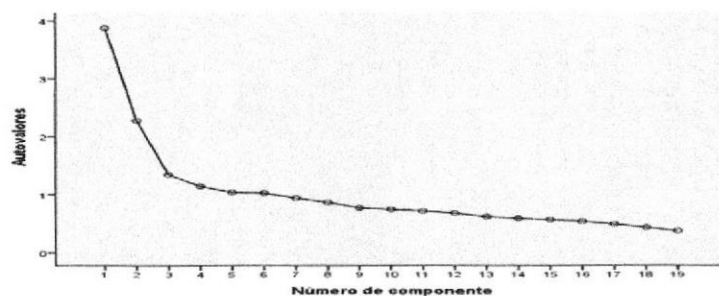
Se identifica el estadístico de fiabilidad, alfa de Crombach, tal coeficiente es de 0.772, da validez y confianza al denotarse en insesgada y eficiente a las encuestas realizadas a las clases sociales en los diferentes sectores seleccionados de la ciudad de Guayaquil, en efecto se dice que este índice debe estar entre 0.7 y 0.8, mientras tanto tenemos unos datos fiables.

Según el estudio se consideró las preguntas en escala de Likert en el análisis de componentes principales, debido a que estas preguntas están en la misma escala y no existe efecto de variabilidad respecto a otras preguntas.

GRÁFICO DE SEGMENTACIÓN

Otra herramienta indispensable en el presente análisis fue el gráfico de sedimentación, el mismo que muestra los componentes en porcentaje de variabilidad según su orden para aportar al análisis y determinar cuáles de ellos son los que explican con mayor fiabilidad la variación de los datos de las escalas de la encuesta realizada. (Castañeda, Cabrera, & Yadira, 2010)

Cuadro 1 Grafico de Variable



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Otra herramienta indispensable en el presente análisis fue el gráfico de segmentación, el mismo que muestra los componentes en porcentaje de variabilidad según su orden para aportar al análisis y determinar cuáles de ellos son los que explican con mayor fiabilidad la variación de los datos de las escalas de la encuesta realizada. Además se observa la variable de nuestro modelo. (Castañeda, Cabrera, & Yadira, 2010)

Cuadro 2 Kmo Aplicación

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		,785
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	1161,962
	gl	171
	Sig.	,000

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Según la teoría, analizando el índice de Káiser- Meyer (KMO) el cual es útil para comparar las magnitudes de los coeficiente se relacionan de manera general o simple con respecto a las magnitudes de los coeficiente parciales, si sale bajo este índice las variables no se pueden explicar y no sería factible comprobar la fiabilidad de nuestra encuesta en las clases sociales. (Mora, 2013)

4.5 METODOLOGÍA DE REGRESIÓN LOGÍSTICA

La variable Binaria que solo adquiere dos posibles valores (donante = 1 o no donante = 0), llamadas variables categóricas o cualitativas, las cuales están presentes en la economía y ciencias sociales. En concreto, este tipo de variables binarias juegan un papel importante en la toma de decisiones, se pretende explicar, mediante una regresión

el comportamiento de una variable dependiente en función de los valores que se designen. (Alejandro Juan Pérez, Regresión Binaria)

4.5.1 MÉTODO PARA SELECCIONAR VARIABLES EN EL MODELO

La regresión logística binaria fue realizada mediante el programa estadístico SPSS, en donde se tienen las siguientes opciones:

El método “Introducir”. Permite al investigador tomar el mando, decidir que variables se introducen o extraen del modelo.

El método “Adelante”: es uno de los métodos automáticos (o por pasos), que deja que el programa vaya introduciendo variables en el modelo, empezando por aquellas que tienen coeficientes de regresión más grandes, estadísticamente significativos. En cada paso reevalúa los coeficientes y su significación, pudiendo eliminar del modelo aquellos que no considera estadísticamente significativos.

El método “Atrás”: al igual que el anterior es otro de los métodos automáticos. En este caso parte de un modelo con todas las covariables que se hayan seleccionado en el cuadro de diálogo, y va eliminando del modelo aquellas sin significación estadística.

Una vez seleccionadas hay que especificar cuál es el método de Contraste (Indicador, por defecto) y cuál es la Categoría de referencia (la Última, por defecto).

El método introducir es el adecuado cuando el objetivo del estudio es el ajuste de variables de confusión y la exploración de términos de interacción. Los métodos automáticos (adelante ó atrás) “por pasos” son adecuados para obtener diferentes modelos, con una finalidad predictiva, que pueden dar idea al investigador de aquellos más parsimoniosos. Como se ha comentado anteriormente debe tenerse en cuenta de que estos procedimientos automáticos en spss no incorporan el principio jerárquico.

Con estos métodos automáticos (hacia delante y hacia atrás) el investigador puede tener una orientación para llevar a cabo un procedimiento manual conocido como “regresión paso a paso”, y en el que puede ir construyendo modelos introduciendo y eliminando variables en cada paso, lo que le permitirá evaluar los cambios que se van produciendo en los coeficientes y sus errores estándar, las modificaciones en el estadístico de ajuste $[-2 \log \text{verosimilitud}]$ y en las Cuadros de clasificación de cada modelo, incluso optar por dejar covariables que, aun no siendo “estadísticamente significativas” en el contraste de su coeficiente, aportan información al modelo o permiten obtener estimaciones ajustadas de otras variables predictoras. Por supuesto también podrá

introducir términos de interacción, imposibles en los procedimientos automáticos, como ya hemos comentado en varias ocasiones.

Para las variables categóricas con más de dos categorías, antes de introducirlas en el modelo, puede tomar la decisión de:

- a. Reducir sus dimensiones, agrupando categorías hasta “dicotomizarla”.
- b. Transformarla en un número ($c-1$) de variables dummy (o variables de diseño), siendo “c” el número de valores o de categorías distintas de dicha variable. Esto lo hace automáticamente el programa SPSS, en respuesta a una instrucción que se verá más tarde.
- c. Para las variables ordinales puede adoptar la misma estrategia que hemos comentado en el punto anterior (reducirla a una dicotómica o transformarla en variables dummy), pero puede “arriesgarse” a introducirla como variable continua, asumiendo que el cambio de valor entre cada categoría ordenada es lineal y proporcional.

Nosotros optaremos por la opción de introducirlas como variables continuas, asumiendo que el cambio de valor entre cada categoría es lineal y proporcional.

En los métodos por pasos (Adelante y Atrás) el programa SPSS da las opciones de elegir entre tres criterios para adoptar “decisiones estadísticas”: razón de verosimilitud (RV), condicional y Wald. Cualquiera de ellos es correcto. (Aguayo Canela, 2007)

4.5.2 CRITERIO PARA INTERPRETAR LOS RESULTADOS:

Significación de chi-cuadrado del modelo en la prueba ómnibus: Si la significación es menor de 0,05 indica que el modelo ayuda a explicar el evento, es decir, las variables independientes explican la variable dependiente

R-cuadrado de Cox y Snell, y R-cuadrado de Nagelkerke: Indica la parte de la varianza de la variable dependiente explicada por el modelo. Hay dos R-cuadrados en la regresión logística, y ambas son válidas. Se acostumbra a decir que la parte de la variable dependiente explicada por el modelo oscila entre la R-cuadrado de Cox y Snell y la R-cuadrado de Nagelkerke. Cuanto más alto es la R-cuadrado más explicativo es el modelo, es decir, las variables independientes explican la variable dependiente.

Porcentaje global correctamente clasificado: Este porcentaje indica el número de casos que el modelo es capaz de predecir correctamente. Me explico. En base a la ecuación de regresión y los datos observados, se realiza una predicción del valor de la variable dependiente (valor pronosticado). Esta predicción se compara con el valor observado. Si acierta, el caso es correctamente clasificado. Si no acierta, el caso no es

correctamente clasificado. Cuantos más casos clasifica correctamente (es decir coincide el valor pronosticado con el valor observado) mejor es el modelo, más explicativo, por tanto, las variables independientes son buenas predictoras del evento o variable dependiente. Si el modelo clasifica correctamente más del 50% de los casos, el modelo se acepta. Si no, seleccionaríamos nuevas variables independientes. Los siguientes pasos son para evaluar la relación de cada variable independiente con la variable dependiente

Significación de b : si es menor de 0,05 esa variable independiente explica la variable dependiente

Signo de b : indica la dirección de la relación. Por ejemplo, a más solidaridad en el individuo mayor probabilidad de que sea calificado como ético.

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS DE RESULTADOS OBTENIDOS

De acuerdo a las encuestas realizadas en los sectores seleccionados en la ciudad de Guayaquil, damos inicio al tratamiento de datos para concluir con los objetivos trazados.

Con el fin de cumplir nuestro objetivo general de Analizar los aspectos económicos y psicológicos del individuo en la toma de decisiones caritativas, es necesario cumplir con los siguientes objetivos específicos.

5.1 EVIDENCIAR EL NIVEL DE MOTIVACIONES ECONÓMICAS EN LAS DIFERENTES CLASES SOCIALES.

En este sentido, se va a mostrar las variables que han aceptado la hipótesis de que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económica y las clases sociales.

Para ver si existe una relación entre la variable dependiente (clases sociales) y la variable independiente (variables motivaciones económicas), se realizó la prueba de hipótesis del estadístico chi-cuadrado de Pearson que compara tanto frecuencias observadas como esperadas dentro de un escenario binomial.

A continuación se detalla la hipótesis tanto nula como alternativa, que evaluará la dependencia o no en las clases sociales, dada la situación del nivel de motivaciones económicas analizada, según la significancia.

Dada la formulación de hipótesis:

Ho: No existe relación entre las clases sociales y la variable motivaciones económica analizada.

H1: Existe relación entre las clases sociales y la variable motivaciones económica analizada

Con esa finalidad se realizó la prueba de análisis descriptivo de Cuadros de contingencia, utilizando el software SPSS v20.0, poniendo a prueba todas las variables motivaciones económicas, se utilizó la plantilla de Caridad-Ética sav. Al iniciar a testear se dirigió a **datos** se seleccionó y bajamos hasta selección de casos se seleccionó, si **satisface los casos**, se tomó la **variable dependiente ¿Estaría Ud. de acuerdo en formar parte de un equipo de voluntariado?** Se seleccionó pasa a la pantalla la selección, luego restringimos valores bajos (Totalmente acuerdo y acuerdo), por la cual

se puso **Equipo_de_Voluntariado<3** en consecuencia, se realizó el filtro para considerar solo los que responden a la toma de decisiones caritativas. De acuerdo a estas restricciones se procederá a los análisis de contingencia de las encuestas que se realizaron a los barrios de la ciudad de Guayaquil, para determinar si estas difieren o no por clases sociales. Finalmente las variables de motivaciones económicas para este estudio son las siguientes:

Cuadro 3 Variables de motivaciones económicas

Variables de motivaciones económicas
Solidaridad (10)
Inversión (11)
Bienestar social (13)
Yoísmo (14,20)
Reciprocidad (19)
Reconocimiento (21,22)

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

A continuación se definen a la variables de motivaciones económica (**Cuando se actúa en beneficio propio**) que resultaron significativas, se analizará los efectos de la clase escasos recursos y alta, no analizaremos a la clase media debido que causa ruido en este estudio, mientras tanto quedara para investigaciones posteriores.

En relación con pregunta 10 que refiere la solidaridad, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a las clases sociales de manera general. Se denota las clase alta mayoritariamente discrepan en que la caridad es un medio para reducir la pobreza en 21,45% respecto a la clase de escasos recursos discrepan en menor proporción con un 19,92%, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

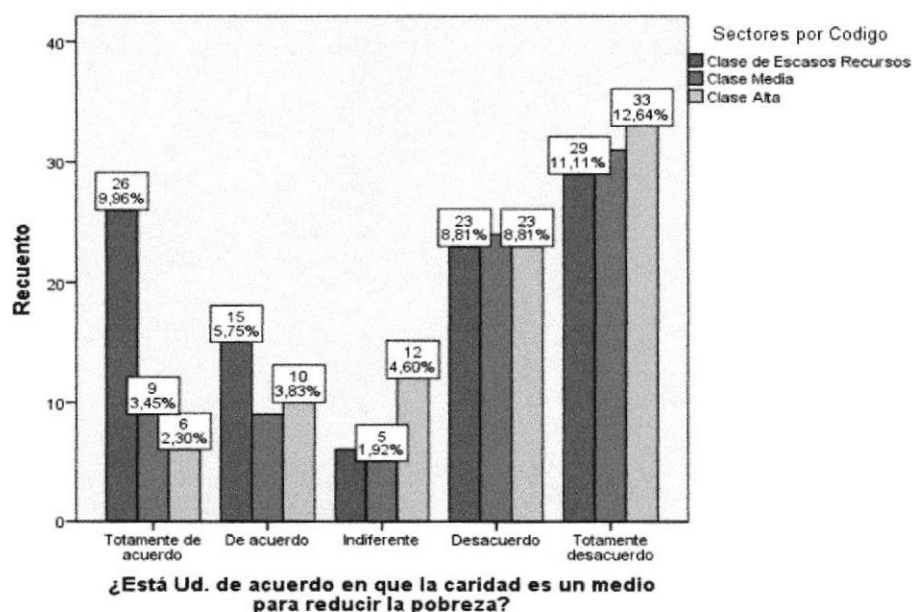
Cuadro 2 Solidaridad vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,320 ^a	8	,013
Razón de verosimilitudes	18,972	8	,015
Asociación lineal por lineal	9,417	1	,002
N de casos válidos	261		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 6,87.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 1 Solidaridad vs Clases Sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 14 que refiere al Yoísmo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a las clases sociales. Se denota las clase de escasos recursos mayoritariamente discrepan con que prevalezca ir a un sitio turístico (paseos, tours), cuando un familiar tiene necesidades en 21,79% respecto a la clase alta que discrepan en menor proporción con un 17,96%, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

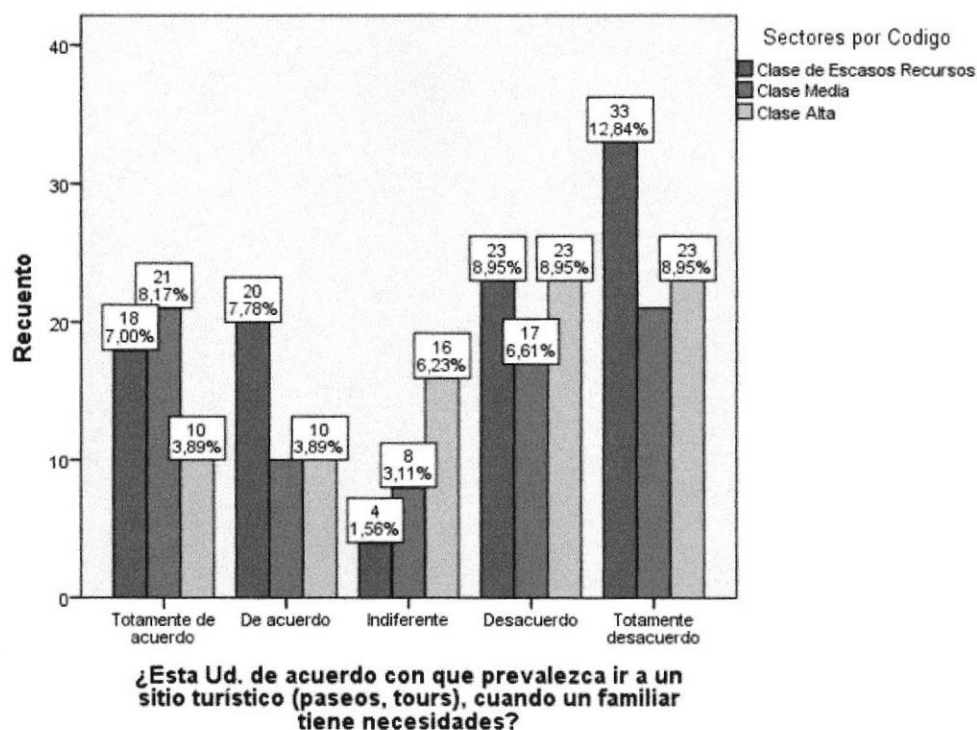
Cuadro 4 Yoísmo vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,347 ^a	8	,019
Razón de verosimilitudes	18,489	8	,018
Asociación lineal por lineal	,293	1	,589
N de casos válidos	257		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 8,39.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

Gráficos 2 Yoismo vs Clases Sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

En relación con pregunta 19 que refiere al Reciprocidad, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a las clases sociales. Se denota las clase de escasos recursos mayoritariamente se encuentran a favor de **al realizar un acto de ayuda, este alguna vez le sea de vuelto** en 23,26% respecto a la clase alta que en menor proporción 12,79%, la clase media es la que más espera que estos actos le sean devueltos en relación a la alta, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

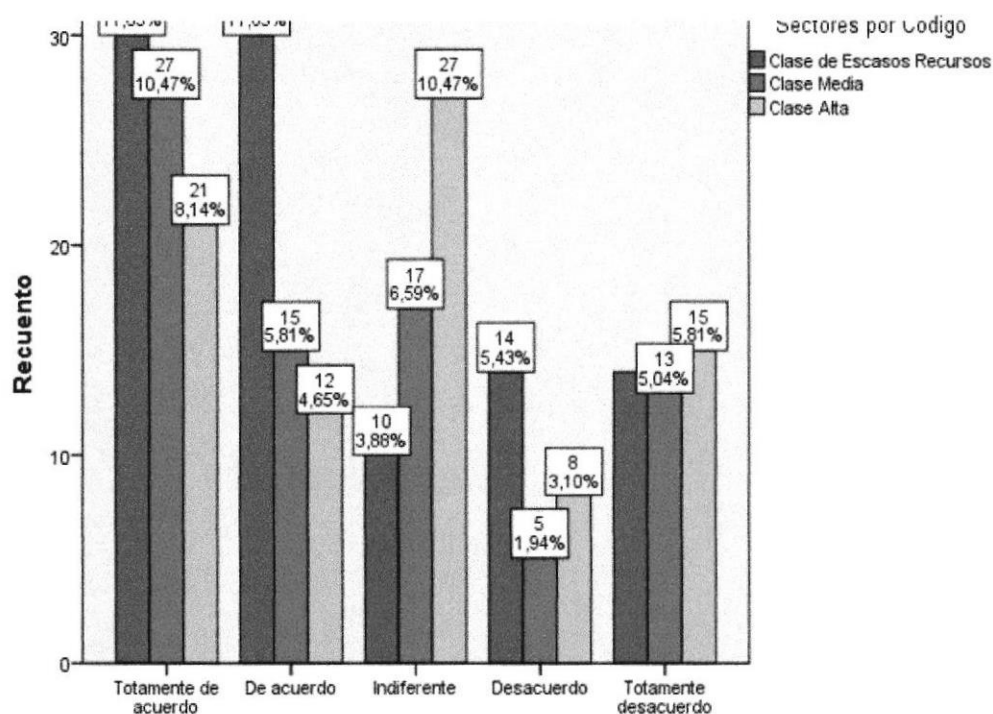
Cuadro 5 Reciprocidad vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	20,688 ^a	8	,008
Razón de verosimilitudes	21,203	8	,007
Asociación lineal por lineal	1,852	1	,174
N de casos válidos	258		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 8,06.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

Gráficos 3 Reciprocidad vs Clases Sociales



Esta Ud. de acuerdo que al realizar un acto de ayuda, este alguna vez le sea de vuelto?

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

En relación con pregunta 20 que refiere al Yoismo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a las clases sociales. Se denota las clase de escasos recursos mayoritariamente son emotivos, se encuentran a favor de **con el siguiente pensamiento “No lo hago para ayudarlo, sino para aliviar mi propia angustia al ver su pobreza”** en 27,31% respecto a la clase alta que en menor proporción a favor de 8,92%, la clase media es la que más espera en relación a la alta con 13,48% como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

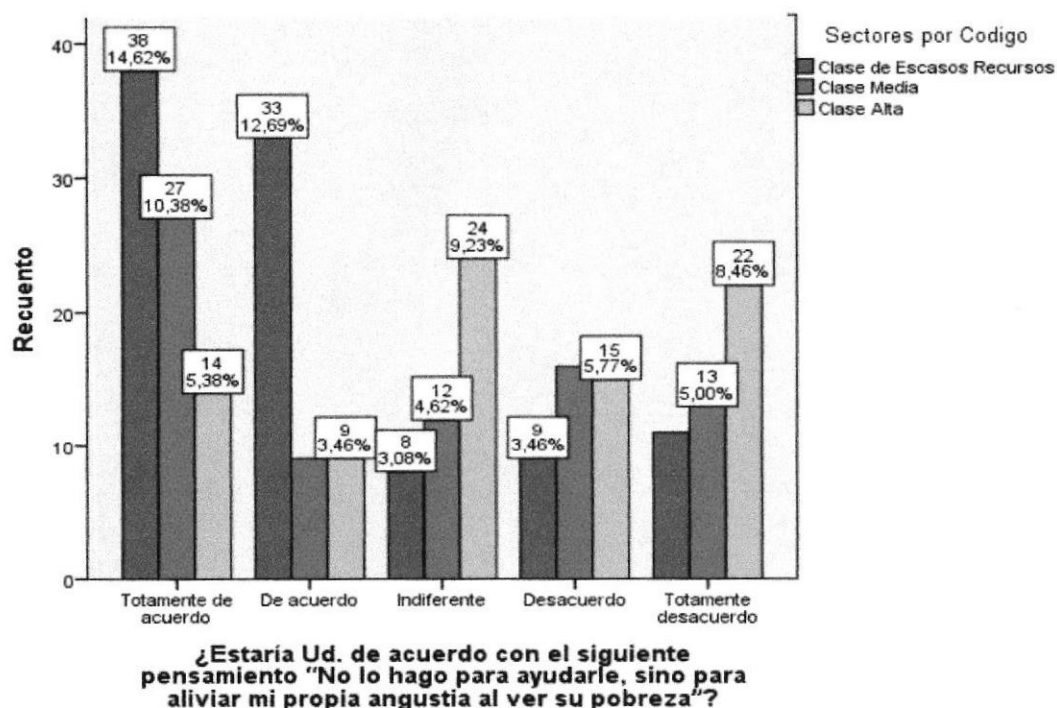
Cuadro 6 Interés Propio vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	44,810 ^a	8	,000
Razón de verosimilitudes	45,237	8	,000
Asociación lineal por lineal	22,853	1	,000
N de casos válidos	260		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 11,85.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 4 Yoismo vs Clases Sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 21 que refiere al Yoísmo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a las clases sociales. Se denota las clase alta mayoritariamente temen a poner datos por su seguridad por lo tanto discrepan **Cuándo le piden para una contribución en sobre cerrado estaría Ud. De acuerdo que se deben enviar datos personales de quien envía** en 27,31% respecto a la clase de escasos recursos 22,48% que en menor proporción discrepan y en ellos dan sus datos para en lo posterior se identificados con 8,92%, la clase media es la que más espera en relación a la alta con 17,06% como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

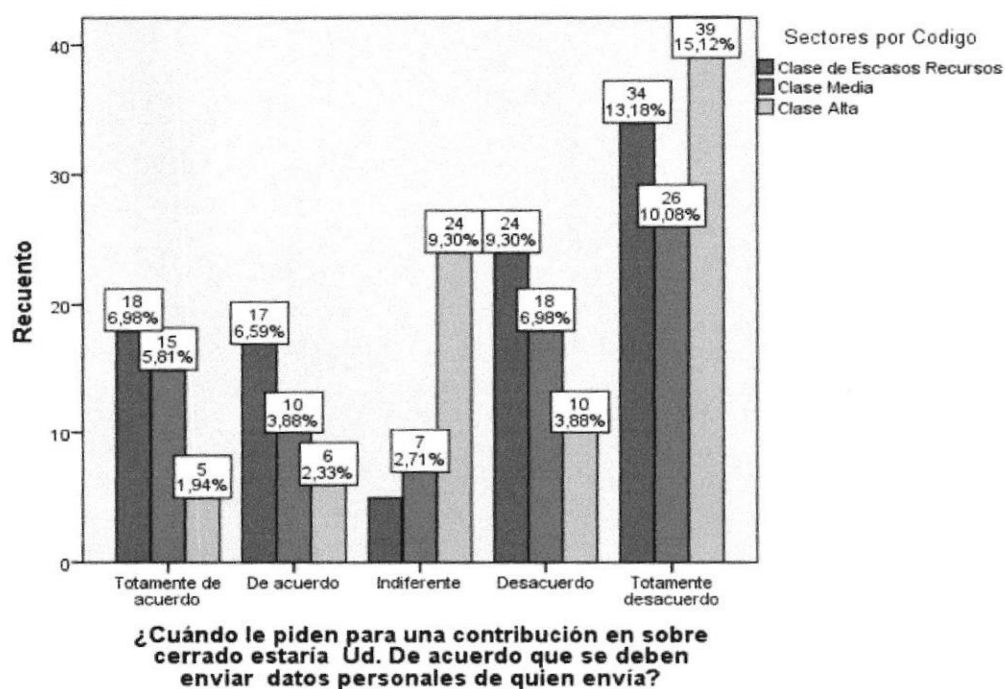
Cuadro 7 Confidencial vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	36,183 ^a	8	,000
Razón de verosimilitudes	36,800	8	,000
Asociación lineal por lineal	4,215	1	,040
N de casos válidos	258		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 9,72.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 5 Confidencial vs Clases Sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 22 que refiere al Reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a las clases sociales. Se denota las clase de escasos recursos mayoritariamente está a favor de **ser reconocido por alguna labor social que usted realice** en 17,76% respecto a la clase alta 8,5% que en menor proporción, la clase media al igual que la clase de escasos recursos también desea ser reconocida, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

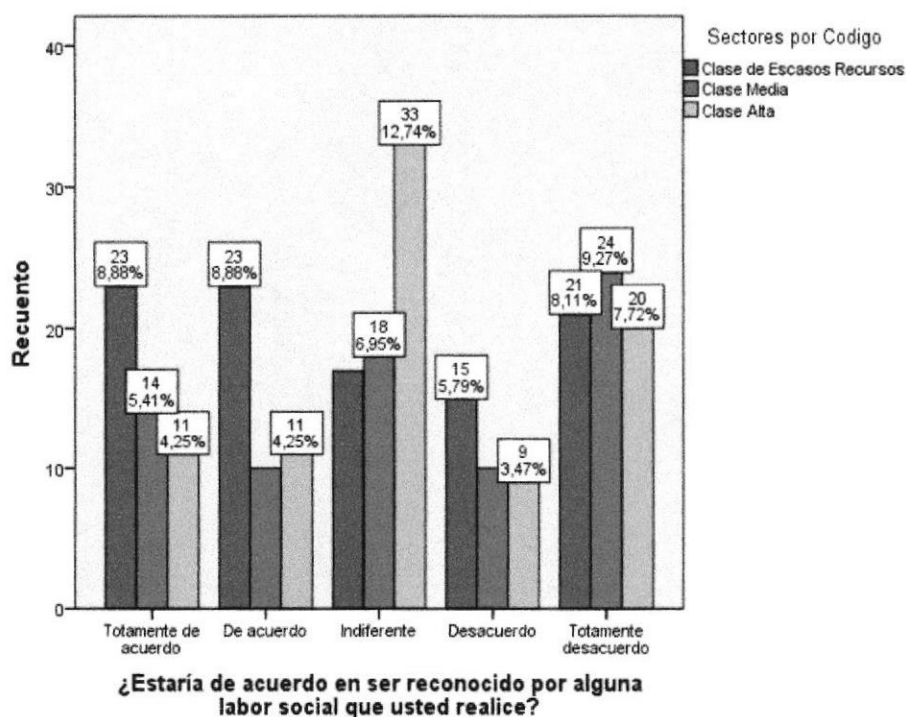
Cuadro 8 Reconocimiento vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,538 ^a	8	,025
Razón de verosimilitudes	17,154	8	,029
Asociación lineal por lineal	2,318	1	,128
N de casos válidos	259		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 9,98.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

Gráficos 6 Reconocimiento vs Clases Sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

5.1.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS VARIABLES MOTIVACIONES ECONÓMICAS

De las evidencias anteriores se presenta las motivaciones económicas que tiene un individuo en las clases sociales, habiendo realizado el análisis descriptivo, en efecto nos enfocaremos a las clases de escasos recursos en relación con la clase alta y se remarcaran detalles de la clase Media.

Cuadro 3 Interpretación de variables motivaciones económicas

Variables Motivaciones Económicas	Clase Escasos Recursos	Clase Alta
Solidaridad (10)	En mayoría discrepan con la caridad como medio para reducción de su pobreza.	En mayoría Discrepan con la caridad como medio de reducción de pobreza.
Yoísmo (14)	En mayoría discrepan son más benevolentes y tienden ayudar a los demás.	En menor proporción discrepan, son poco benevolentes, tienden encargar alguien a sus familiares.
Reciprocidad (19)	En mayoría son benevolentes esperando que respondan de igual manera	En minoría son benevolentes, no esperan nada de nadie.
Yoísmo (20)	En mayoría son más emotivos y tratan de ayudar.	En minoría menos emotivos.

Reconocimiento (21)	En mayoría son más confiados y entregan datos personales, no velan por su seguridad.	En menor proporción no entregan sus datos personales, son cuidadosos y velan por su seguridad.
Reconocimiento (22)	En mayoría cuando hacen una labor social esperan ser reconocidos ya sea con ayudas económicas debida a la escasez de sus recursos.	En menor proporción les gusta ser reconocidos y tienden hacer labor social ayudando a otros.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

5.2 EVIDENCIAR EL NIVEL DE MOTIVACIONES PSICOLÓGICAS EN LAS DIFERENTES CLASES SOCIALES.

En este sentido, se va a mostrar las variables que han aceptado la hipótesis de que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas y las clases sociales.

Para ver si existe una relación entre la variable dependiente (clases sociales) y la variable independiente (variables motivaciones económicas), se realizó la prueba de hipótesis del estadístico chi-cuadrado de Pearson que compara tanto frecuencias observadas como esperadas dentro de un escenario binomial.

A continuación se detalla la hipótesis tanto nula como alternativa, que evaluará la dependencia o no en las clases sociales, dada la situación del nivel de motivaciones psicológicas analizada, según la significancia.

Dada la formulación de hipótesis:

H₀: No existe relación entre las clases sociales y la variable motivaciones psicológicas analizada.

H₁: Existe relación entre las clases sociales y la variables motivaciones psicológicas analizada

Con esa finalidad se realizó la prueba de análisis descriptivo de Cuadros de contingencia, utilizando el software SPSS v20.0, poniendo a prueba todas las variables motivaciones psicológicas, se utilizó la plantilla de donante para al iniciar a testear nos dirigimos a **datos** se seleccionó y bajamos hasta selección de casos se seleccionó, si **satisface los casos**, tomamos la **variable dependiente ¿Estaría Ud. de acuerdo en formar parte de un equipo de voluntariado?** Se seleccionó pasa a la pantalla la selección, luego restringimos valores bajos (Totalmente acuerdo y acuerdo), por la cual se puso **Equipo_de_Voluntariado<3** en consecuencia, se realizó el filtro para considerar solo los que responden a la toma de decisiones caritativas o donantes. De acuerdo a estas restricciones se procederá a los análisis de contingencia de las encuestas que se realizaron a los barrios de la ciudad de Guayaquil, para determinar si estas difieren o no por clases sociales. Finalmente las variables de motivaciones psicológicas para este estudio son las siguientes:

Cuadro9 Variables de motivaciones psicológicas

variables de motivaciones psicológicas
Solidaridad (18)
Tradicion (23)
Compromiso(24)
Compasión(25)
Benevolencia (28,29)
Empatía (38)
Honestidad (45)
prejuicio (16)

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

A continuación se analizarán cada una de las variables de motivaciones psicológicas (cuando no se actúa en beneficio propio) que resultaron significativas, y se verá como fue la toma de decisiones caritativas o donantes según la clase social a la que pertenezca el individuo, se analizara los efectos en la clase escasos recursos y alta, no analizaremos a la clase media debido que causa ruido en ese estudio, mientras tanto quedara para investigaciones posteriores.

En relación con pregunta 18 que refiere la solidaridad, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a las clases sociales. Se denota las clase alta mayoritariamente **en invertir parte de su tiempo y presupuesto económico, en programas intensivos que benefician a los más necesitados** en respecto a la clase de escasos recursos que discrepan en menor proporción con un 19,92%, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

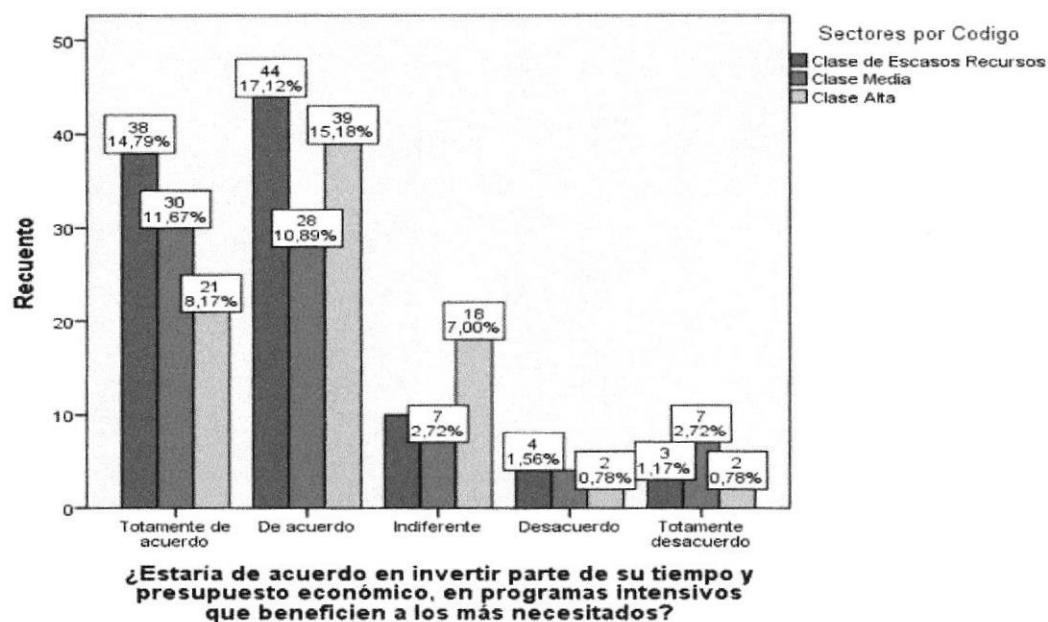
Cuadro10 Solidaridad vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15,734 ^a	8	,046
Razón de verosimilitudes	15,038	8	,058
Asociación lineal por lineal	1,720	1	,190
N de casos válidos	257		

a. 6 casillas (40,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,96.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado: por los autores

Gráficos 7 Solidaridad vs Clases Sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado: por los autores

En relación con pregunta 12 que refiere amor al prójimo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a las clases sociales. Se denota las clase escasos recursos la mayoría ayudaría **si es miembro de su familia en realizar actividades tales como: Bingos, Rifas, Ventas de comida para ayudar a una persona que lo necesite** en efecto, la clase alta ayuda en menor proporción. De igual manera, la clase alta ayudaría **si es miembro de la familia o amigo en realizar actividades tales como: Bingos, Rifas, Ventas de comida para ayudar a una persona que lo necesite** en mayor proporción en relación de la clase de escasos recursos, finalmente la clase de escasos recursos ayudaría **si aunque no conozca al destinatario en realizar actividades tales como: Bingos, Rifas, Ventas de comida para ayudar a una persona que lo necesite** en relación de la clase alta , como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

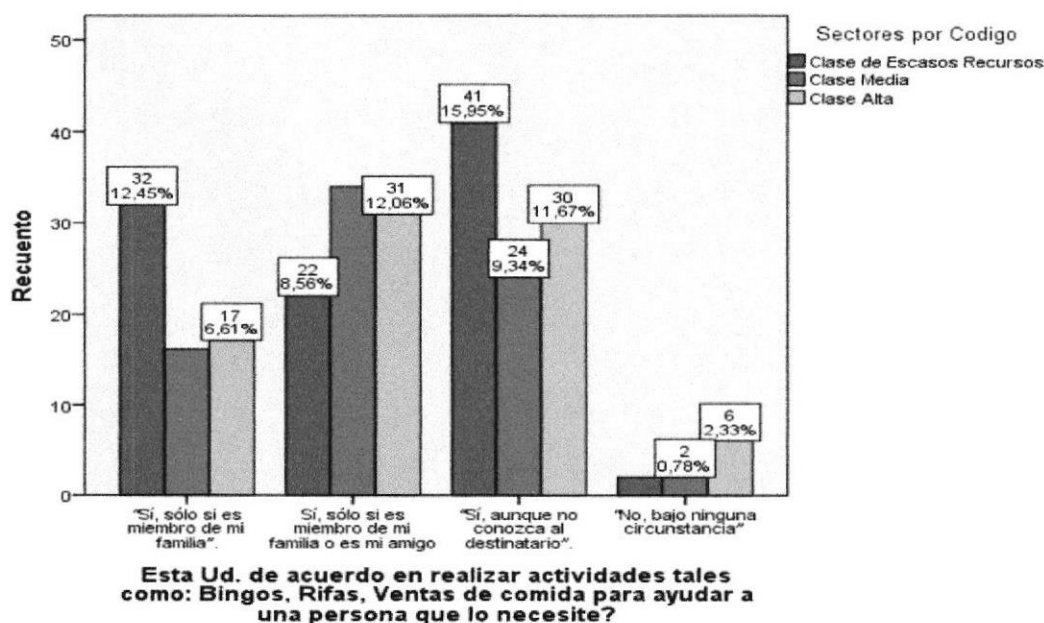
Cuadro11 Amor al prójimo Vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,925 ^a	6	,021
Razón de verosimilitudes	14,798	6	,022
Asociación lineal por lineal	1,575	1	,209
N de casos válidos	257		

a. 3 casillas (25,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,96.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

Gráfico 3 Amor al prójimo vs Clases Sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

En relación con pregunta 16 que refiere prejuicio, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a las clases sociales. Se denota las clase escasos recursos la mayoría considera **cuando una persona que pudiera ayudar con sus dineros a otra persona, no lo hace es un avaro no quiere gastar (no quiere gastar su dinero)** en efecto, la clase alta considera **cuando una persona que pudiera ayudar con sus dineros a otra persona, no lo hace es un ignorante (no sabe que otro necesita ayuda de manera muy significativa)** en menor proporción. De igual manera, la clase alta considera **cuando una persona que pudiera ayudar con sus dineros a otra persona, no lo hace no lo juzgo puede hacer lo que quiera con su dinero** en mayor proporción en relación de la clase de escasos recursos, finalmente la clase alta considera **,cuando una persona que pudiera ayudar con sus dineros a otra persona, no lo hace, no lo juzgo puede hacer lo que quiera con su dinero en relación de la clase de escasos recursos** , como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

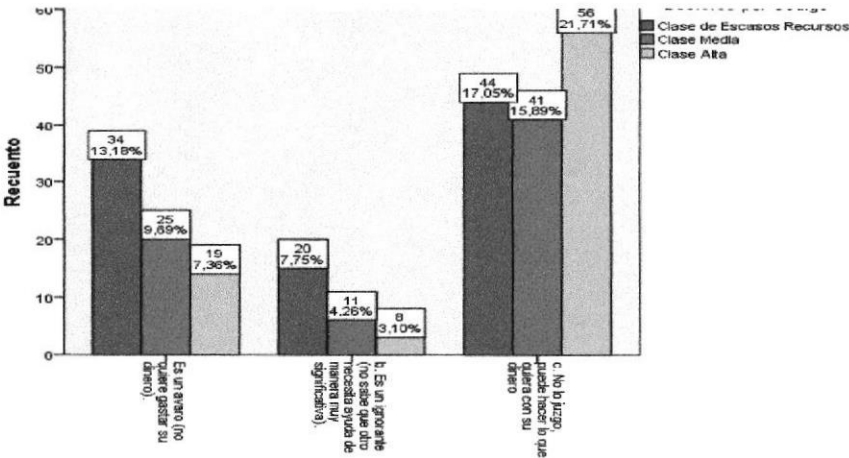
Cuadro 12 Prejuicio vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,979 ^a	4	,041
Razón de verosimilitudes	10,085	4	,039
Asociación lineal por lineal	6,588	1	,010
N de casos válidos	258		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 11,64.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 8 Prejuicio vs Clases Sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 38 que refiere a la Empatía, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a las clases sociales. Se denota las clase de escasos recursos mayoritariamente **Perdonaría a una persona que está pasando por un momento catastrófico pueda tomar prestado un bien sin devolverlo** a favor de 20,92% , en efecto la clase alta 12,1% que en menor proporción perdonaría, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

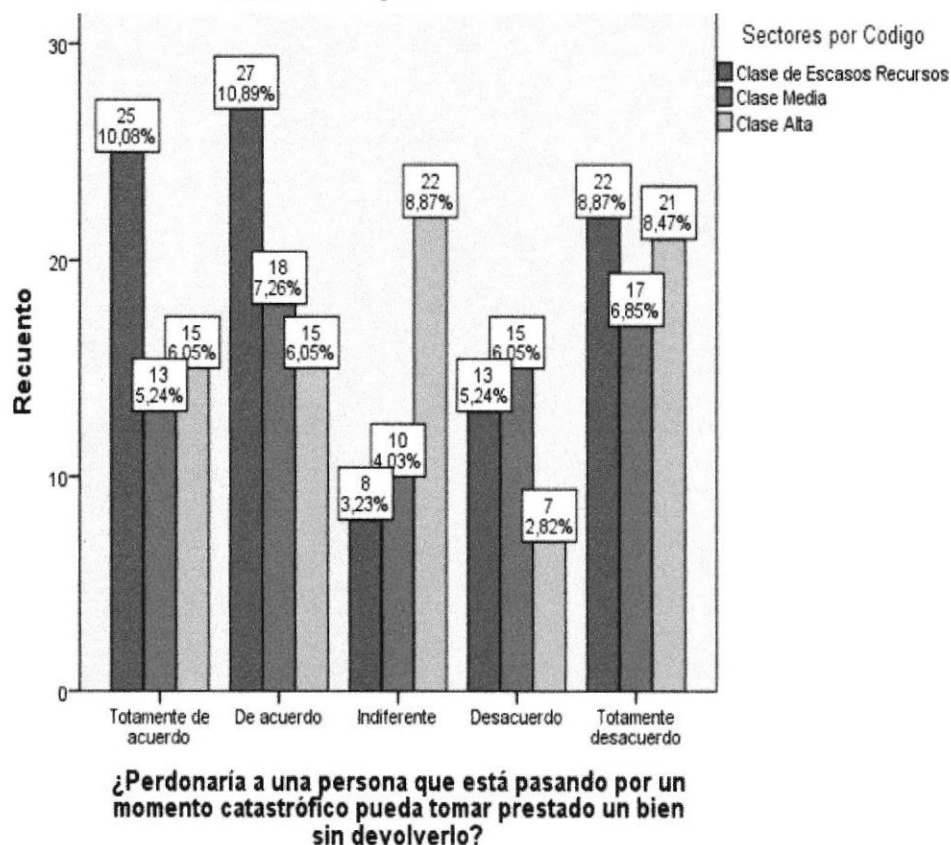
Cuadro 13 Empatía vs Clases Sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,637 ^a	8	,024
Razón de verosimilitudes	17,265	8	,027
Asociación lineal por lineal	1,414	1	,234
N de casos válidos	248		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 10,30.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

Gráficos 9 Empatía Vs Clases Sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

5.2.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS VARIABLES PSICOLÓGICAS

De las evidencias anteriores se presentara las motivaciones psicológicas que tiene un individuo en las clases sociales, habiendo realizado el análisis descriptivo, en efecto nos enfocaremos a la clases de escasos recursos en relación con la clase alta y se remarcaran detalles de la clase Media.

Cuadro 4 Interpretación de variables psicológicas

Variables Motivaciones Psicológicas	Clase Escasos Recursos	Clase Alta
Solidaridad(18)	En mayor proporción están dispuestos a dar su tiempo y ayuda económica que beneficien a los más necesitados	En menor proporción Están dispuestos a dar su tiempo y ayuda económica que beneficien a los necesitados.
Empatía (38)	En mayor proporción son menos rencorosos, son menos conflictivos.	En menor proporción a favor de perdonar
Amor al prójimo (12)	En mayor proporción son colaboradores y bondadosos aunque no conozcan a las personas.	En mayor proporción ayudan a sus familiares y amigos cuando necesitan ayuda.
Prejuicio (16)	En mayor proporción consideran que los que tiene dinero son avaros y aunque no tengan solvencia económica están presto ayudar.	En mayor proporción ellos piensan que las personas pueden hacer lo que deseen con su dinero.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

5.3 CARACTERIZAR EL COMPORTAMIENTO CARITATIVO RELACIONADO ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS

En este sentido, se va a mostrar las variables que han aceptado la hipótesis de que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económica y las clases sociales.

Para ver si existe una relación entre la variable dependiente (datos sociodemográficos económicos) y la variable independiente (variables motivaciones económicas), se realizó la prueba de hipótesis del estadístico chi-cuadrado de Pearson que compara tanto frecuencias observadas como esperadas dentro de un escenario binomial.

A continuación se detalla la hipótesis tanto nula como alternativa, que evaluará la dependencia o no en los datos demográficos económico, dada la situación de comportamiento caritativo analizada, según la significancia.

Dada la formulación de hipótesis:

Ho: No existe relación entre los datos sociodemográficos y la variable motivaciones económicas y psicológicas analizada.

H1: Existe relación entre los datos demográficos y la variable motivaciones económicas y psicológicas analizada.

Con esa finalidad se realizó la prueba de análisis descriptivo de Cuadros de contingencia, utilizando el software SPSS v20.0, poniendo a prueba todas las variables motivaciones, se utilizó la plantilla de donante para al iniciar a testear nos dirigimos a **datos** se seleccionó y bajamos hasta selección de casos se seleccionó, si **satisface los casos**, tomamos la **variable dependiente ¿Estaría Ud. de acuerdo en formar parte de un equipo de voluntariado?** Selecciona pasa a la pantalla de selección, luego restringimos valores bajos (Totalmente acuerdo y acuerdo), por la cual se puso **Equipo_de_Voluntariado<3** en consecuencia, se realizó el filtro para considerar solo los que responden a la toma de decisiones caritativas o donantes. De acuerdo a estas restricciones se procederá a los análisis de contingencia de las encuestas que se realizaron a los sectores de la ciudad de Guayaquil, para determinar si estas difieren o no con las variables sociodemográficas. Finalmente las variables de motivaciones para este estudio son las siguientes:

Cuadro 14 variables del comportamiento caritativo - sociodemográfico

		Variables sociodemográficas
		Rango de ingreso (7)
		Remuneracion Fija(6)
		Género (54)
		Usted Ahorra (60)
		Tiene vecinos respetuosos (3)
		Cree que su vida es digna (5)
		Padres divorciados y etapas (63,64)
		Práctica deporte y Frecuencia que práctica (66)
		Religión (58)
		Tiene y tipo de mascota (67)
		Tipo de Musica (67)
Variables de motivaciones económicas	Variables de motivaciones psicológicas	
Solidaridad (10)	Solidaridad (18)	
Inversión (11)	Tradicion (23)	
Bienestar social (13)	Compromiso(24)	
Yoísmo (14,20)	Compasión(25)	
Reciprocidad (19)	Benevolencia (28,29)	
Reconocimiento (21,22)	Empatía (38)	
	Honestidad (45)	
	prejuicio (16)	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 20 vs 6 que refiere a la Yoísmo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos que cuentan con una remuneración fija están a favor del en mayor proporción 23,78% siguiente pensamiento "No lo hago para ayudarle, sino para aliviar mi propia angustia al ver su pobreza" Volviendo la mira hacia atrás, la clase de escasos recursos no cuentan con una remuneración fija, pero siempre están dispuesto ayudarle no solventando lo económico debido a la escasez de sus recursos pero dando los recursos que están a su alcance, en efecto la clase alta es la que cuenta con su remuneración fija pero tiende a dar lo que le sobra, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

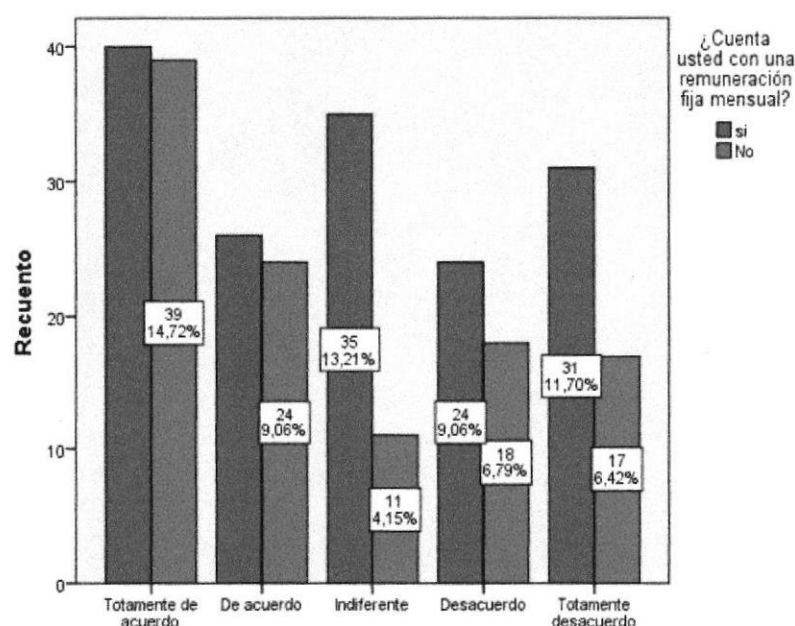
Cuadro 14 Comportamiento Caritativos vs Aspectos demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,518 ^a	4	,049
Razón de verosimilitudes	9,879	4	,043
Asociación lineal por lineal	3,182	1	,074
N de casos válidos	265		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 17,28.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 10 Comportamiento caritativo Vs Aspectos Demográficos



¿Estaría Ud. de acuerdo con el siguiente pensamiento "No lo hago para ayudarle, sino para aliviar mi propia angustia al ver su pobreza"?

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 21 vs 6 que refiere al reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que cuentan con una remuneración fija discrepan en mayor proporción 34,6%, en este caso nos referimos a las clases social alta por su seguridad y precautelar su integridad no dan datos personales en efecto, es anónimo **cuándo le piden para una contribución en sobre cerrado estaría Ud. De acuerdo que se deben enviar datos personales de quien envía** y los que no cuentan con una remuneración fija discrepan en menor proporción 24,34%, con referencia a la clase social de escasos recursos dan sus datos personales y no cuidan en la totalidad su seguridad, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 15 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

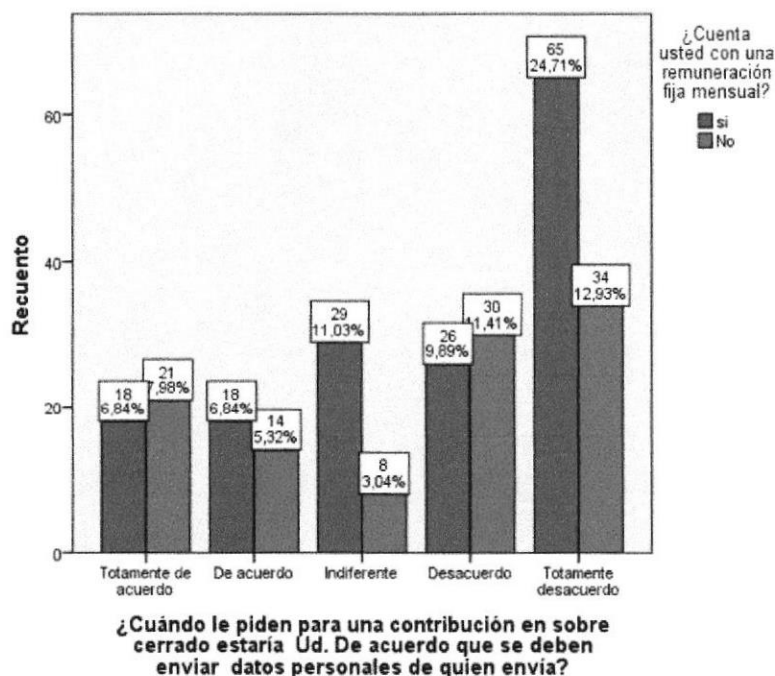
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,999 ^a	4	,007
Razón de verosimilitudes	14,367	4	,006
Asociación lineal por lineal	2,024	1	,155
N de casos válidos	263		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 13,02.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 11 Comportamiento Caritativo vs Aspectos socio-demográficos



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 38 vs 6 que refiere a Empatía, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que cuentan con una remuneración fija discrepan en mayor proporción 24,11%, en cuanto, la clase social alta es radical si indicamos la devolución en dicha fecha es exacta en esa fecha en efecto, tienen a enojarse por no cumplir lo fijado, **Perdonaría a una persona que está pasando por un momento catastrófico pueda tomar prestado un bien sin devolverlo** y los que no cuentan con una remuneración fija discrepan en menor proporción 24,34%, con referencia a la clase social de escasos recursos son comprensivos y tratan de aceptar disculpas, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 17 Comportamiento caritativo vs Aspectos demográficos

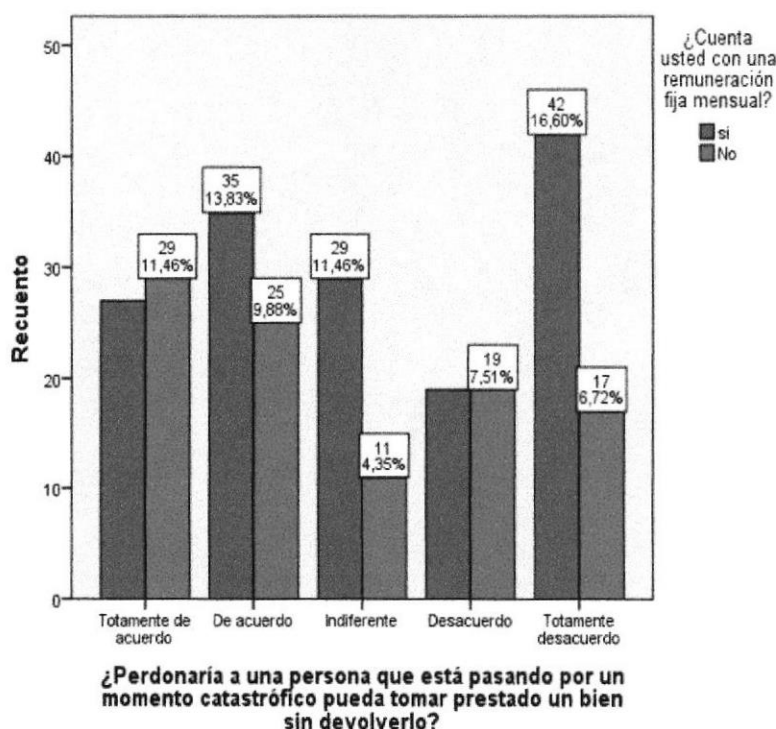
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,581 ^a	4	,032
Razón de verosimilitudes	10,728	4	,030
Asociación lineal por lineal	4,157	1	,041
N de casos válidos	253		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 15,17.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 12 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficas



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 11 vs 7 que refiere al reciprocidad, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que cuentan con un rango de ingresos están a favor con la frase **“Da y recibirás el doble”** en mayor proporción 32,42%, y los que reciben ingresos más altos en menor proporción 3,42%, con referencia a la clase social alta son hábiles y controlan sus ingresos par ahorra par un bienestar familiar, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

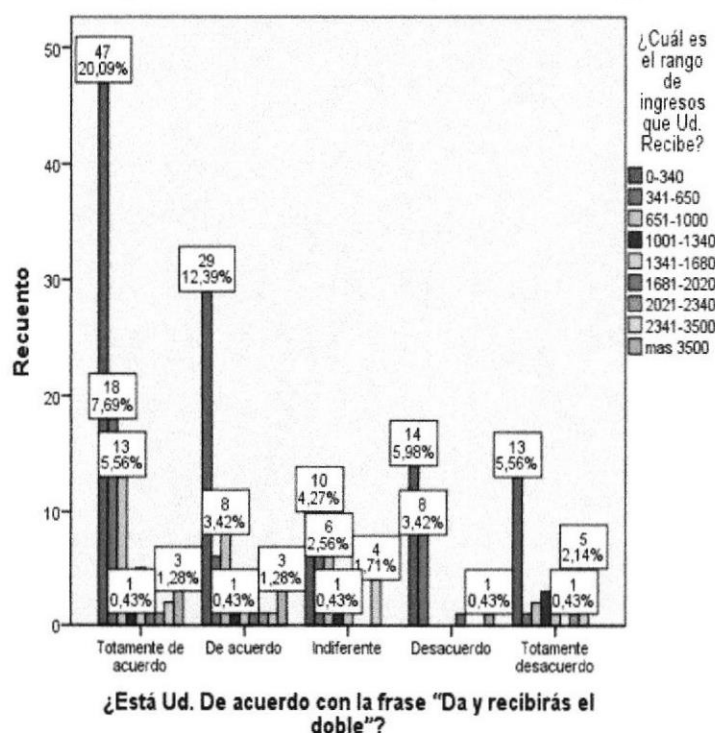
Cuadro 18 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	53,607 ^a	32	,010
Razón de verosimilitudes	56,813	32	,004
Asociación lineal por lineal	1,074	1	,300
N de casos válidos	234		

a. 34 casillas (75,6%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,31.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 13 Comportamiento caritativo vs Aspectos Sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 21 vs 7 que refiere al reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que cuentan con un rango de ingresos básico en mayor proporción discrepan en **cuándo le piden para una contribución en sobre cerrado estaría Ud. De acuerdo que se deben enviar datos personales de quien envía** 28,63%, en efecto la clase social alta tiende a ser reservado con datos personales, y los que tienen rango de ingresos más altos discrepan en menor proporción 6,43%, con referencia a la clase social de escasos recursos dan detalles de sus datos personales, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

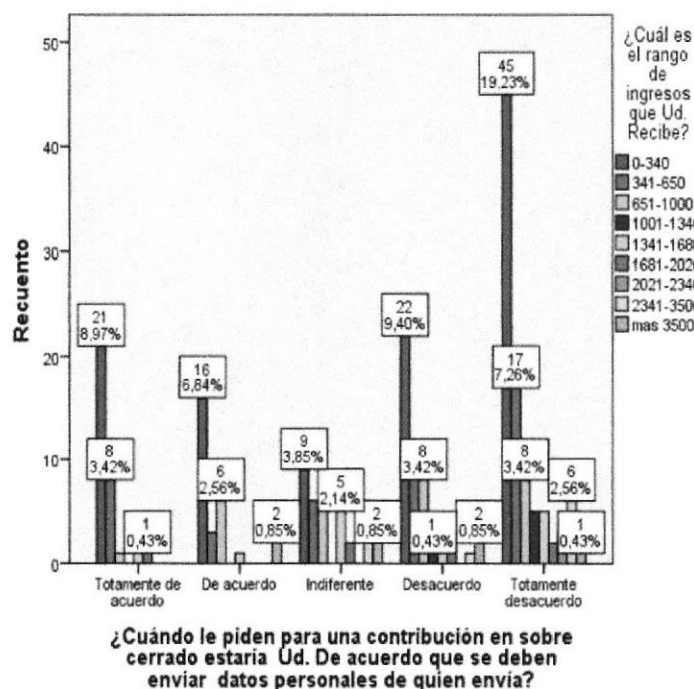
Cuadro 19 Comportamiento caritativo Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	46,688 ^a	32	,045
Razón de verosimilitudes	52,747	32	,012
Asociación lineal por lineal	1,543	1	,214
N de casos válidos	234		

a. 32 casillas (71,1%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,36.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 14 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 21 vs 7 que refiere al reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que trabajan en instituciones públicas en mayor proporción discrepan en **Esta Ud. de acuerdo con que prevalezca ir a un sitio turístico (paseos, tours), cuando un familiar tiene necesidades** 17,09 %, t en efecto la clase social alta tiende a estar con sus familiares y si existe alguna actividad en la que no pueden faltar pagan alguna persona para que les cuide su familiar , y los que trabajan en empresas privadas discrepan en menor proporción 6,43%, con referencia a la clase social de escasos recursos son benevolentes , como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 20 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

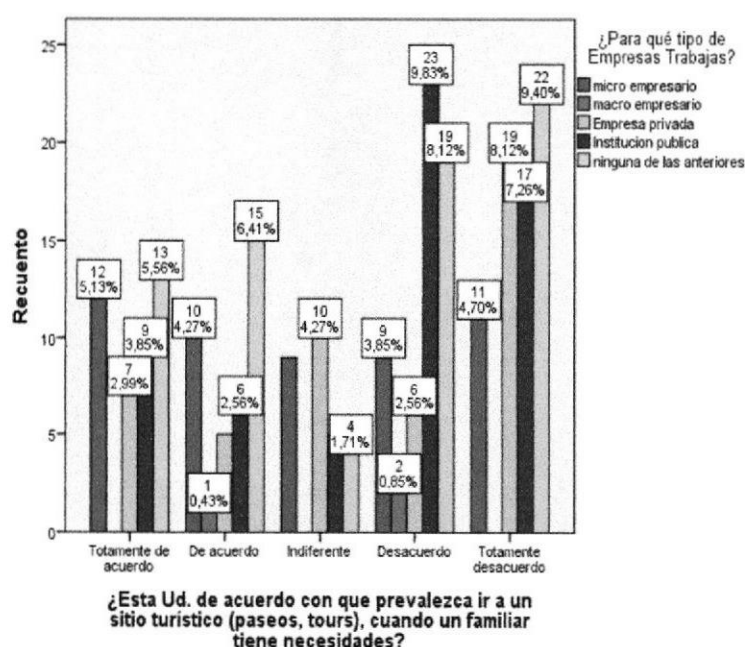
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	28,631 ^a	16	,027
Razón de verosimilitudes	29,747	16	,019
Asociación lineal por lineal	2,071	1	,150
N de casos válidos	234		

a. 5 casillas (20,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,36.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 15 Comportamiento caritativo vs aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 22 vs 7 que refiere al reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que trabajan en instituciones públicas en mayor proporción discrepan en **ser reconocido por alguna labor social que usted realice** 11,92 %, en efecto la clase social alta tiende a dar sin esperar ser reconocido , y los que trabajan en empresas privadas discrepan en menor proporción 11,50 %, con referencia a la clase social de escasos recursos tiende hacer que su labor sea reconocida debido a la escasez de sus recursos , como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 21 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

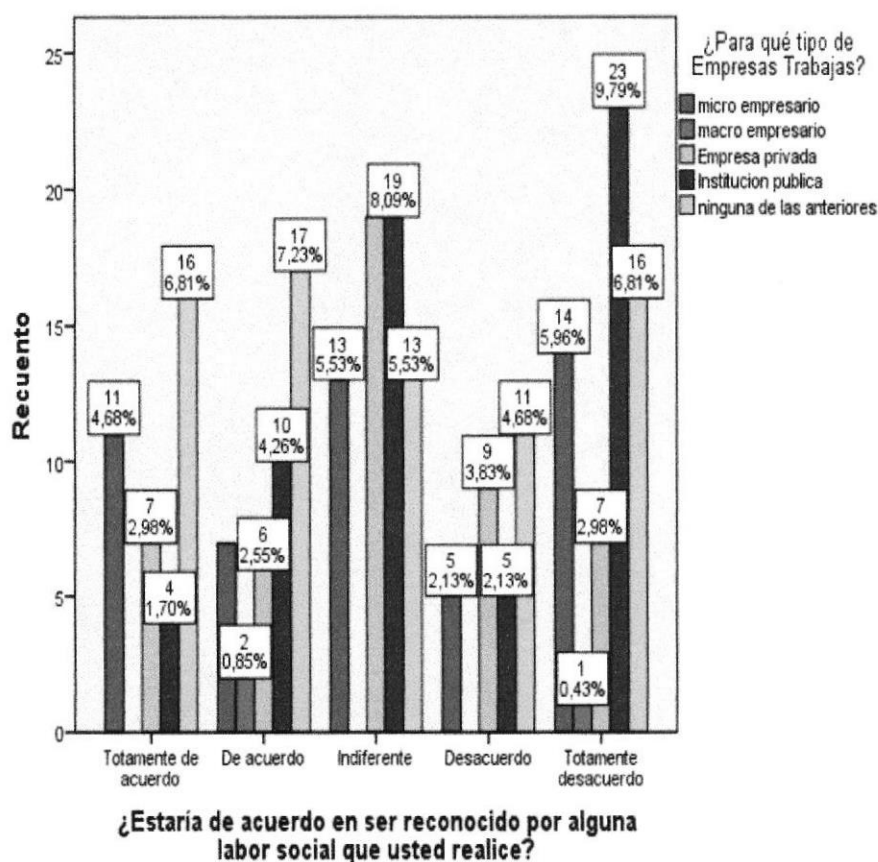
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	28,876 ^a	16	,025
Razón de verosimilitudes	29,732	16	,019
Asociación lineal por lineal	,004	1	,949
N de casos válidos	235		

a. 5 casillas (20,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,38.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 16 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 21 vs 3 que refiere al reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que consideran **que son respetados por sus vecinos en mayor proporción discrepan en 11,92 %** que se deban enviar datos personales en sobre cerrados, en efecto la clase social alta son cautelosos en dar sus datos, en menor proporción los que consideran que sus vecinos no son respetuosos discrepan en 9,51 %, con referencia a la clase social de escasos recursos tiende a casi siempre entregar sus datos en algún sobre cerrado, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 22 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

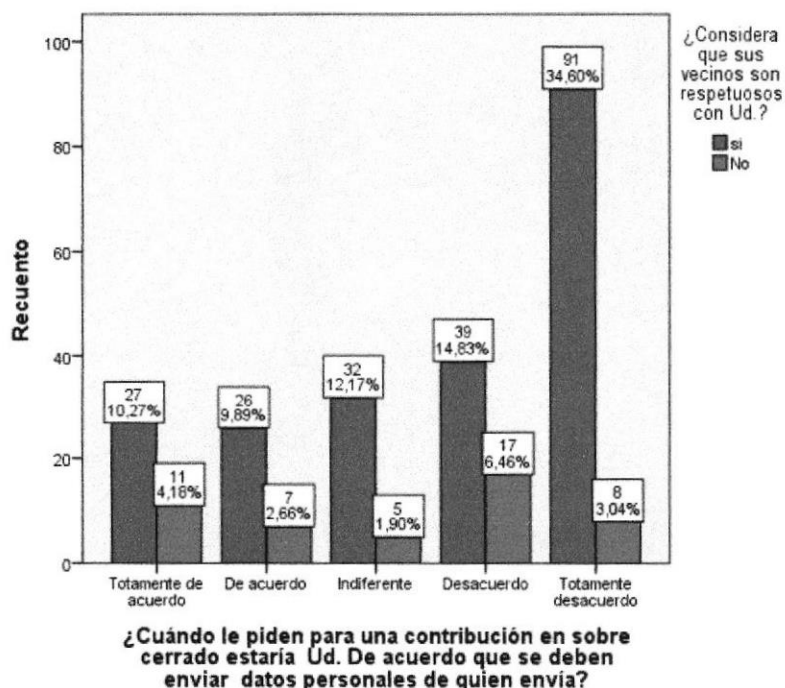
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16,029 ^a	4	,003
Razón de verosimilitudes	16,465	4	,002
Asociación lineal por lineal	6,048	1	,014
N de casos válidos	263		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 6,02.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 17 Comportamiento caritativo vs Aspectos Sociodemográficas



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Los autores

En relación con pregunta 45 vs 3 que refiere al reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones económicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que consideran **que son respetados por sus vecinos, en mayor proporción a favor en 72,02% y es gratificante para usted devolver algún dinero que le han dado por error**, en efecto la clase social alta tiende ser más honesto y devuelven si algún error tuvieron en el lugar que se le ha dado por error, en menor proporción los que consideran que sus vecinos no son respetuosos discrepan en 14,76%, con referencia a la clase social de escasos recursos tiende a ser dudosos, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

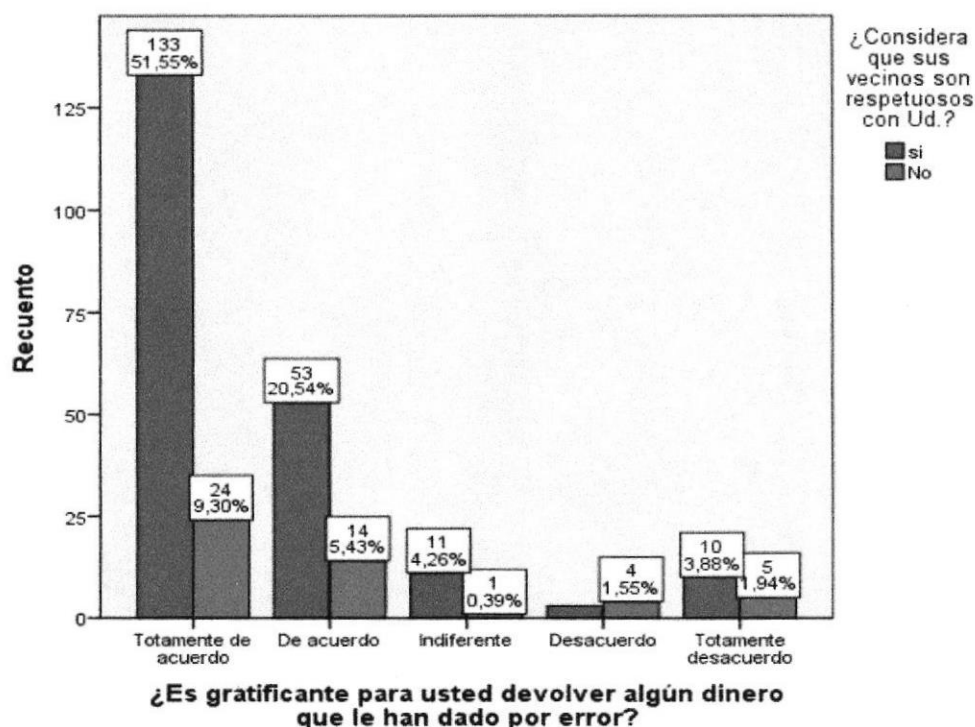
Cuadro 23 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,224 ^a	4	.024
Razón de verosimilitudes	9,400	4	.052
Asociación lineal por lineal	5,552	1	.018
N de casos válidos	258		

a. 3 casillas (30,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,30.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

Gráficos 18 Comportamiento caritativo vs Aspectos Sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

En relación con pregunta 11 vs 4 que refiere al reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que consideran **que su vida es digna en mayor proporción a favor de 62,5% con la frase "Da y recibirás el doble"** en efecto la clase social alta tiende a dar debido a su altos recursos, por otra parte en menor proporción los que consideran que su vida no es digna a favor de 3,03% con referencia a la clase social de escasos recursos tiende a tener esa consideración de su vida debido a la escasez de recursos, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

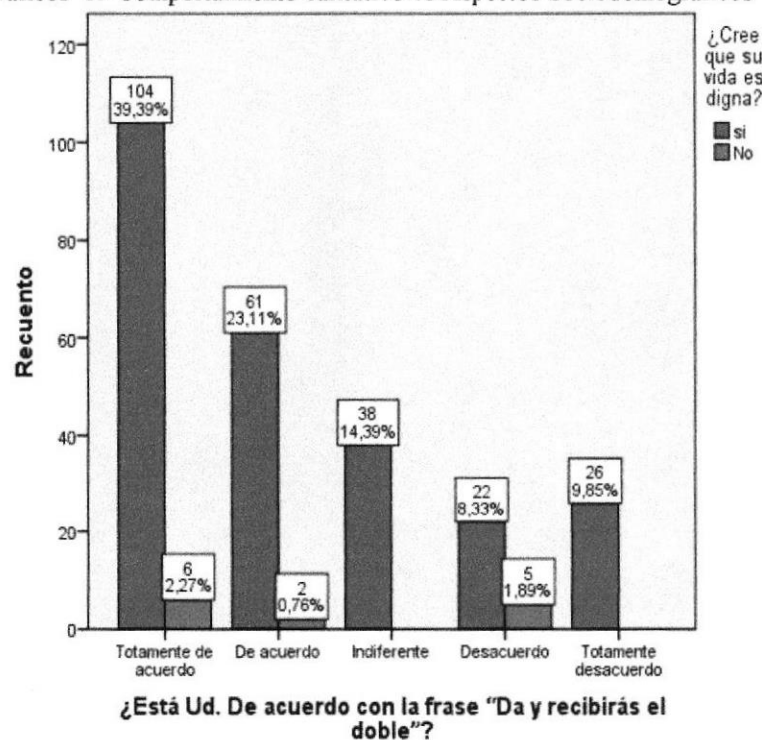
Cuadro 24 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,451 ^a	4	,006
Razón de verosimilitudes	13,453	4	,009
Asociación lineal por lineal	,049	1	,825
N de casos válidos	264		

a. 4 casillas (40,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,28.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 19 Comportamiento caritativo vs Aspectos Sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 38 vs 4 que refiere al Empatía, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a variables demográficas. Los individuos que consideran **que su vida es digna en mayor proporción a favor de 42,12% Perdonaría a una persona que está pasando por un momento catastrófico pueda tomar prestado un bien sin devolverlo** en efecto, la clase social alta refleja estricta y toleran menos en relación a las demás clases sociales, por otra parte en menor proporción los que consideran que su vida no es digna a favor de 3,15% con referencia a la clase social de escasos recursos tiende son considerables y toleran en mayor proporción, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

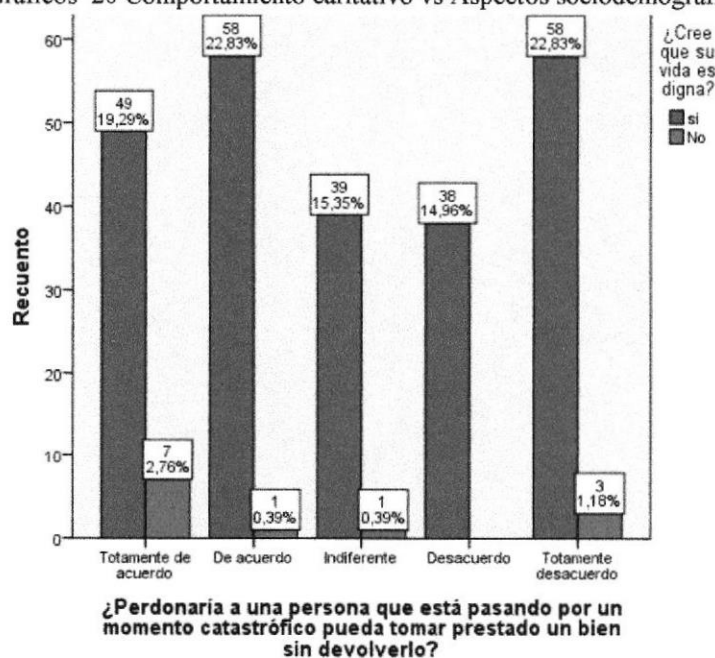
Cuadro 25 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,054 ^a	4	,026
Razón de verosimilitudes	11,070	4	,026
Asociación lineal por lineal	2,819	1	,093
N de casos válidos	254		

a. 5 casillas (50,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,80.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 20 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 14 vs 67 que refiere al Yoísmo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos que escuchan música romántica **en mayor proporción discrepan 10,56% que prevalezca ir a un sitio turístico (paseos, tours), cuando un familiar tiene necesidades** refleja en relación a las clases sociales, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

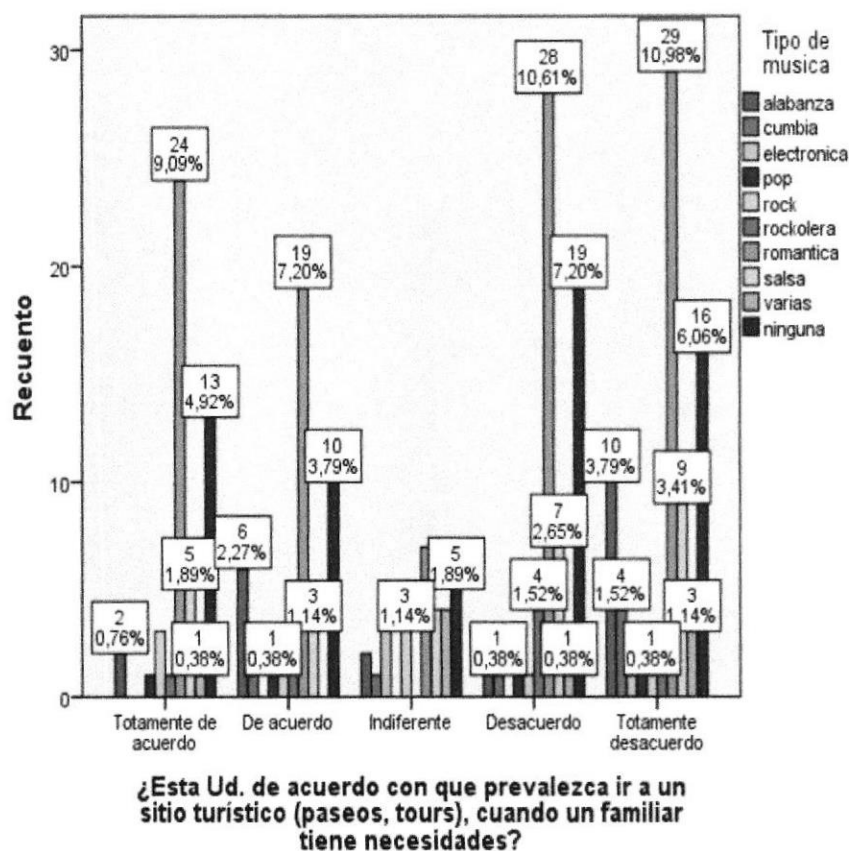
Cuadro 24 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	62,253 ^a	36	,004
Razón de verosimilitudes	53,294	36	,032
Asociación lineal por lineal	,806	1	,369
N de casos válidos	264		

a. 35 casillas (70,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,57.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 20 Comportamiento caritativo vs Aspecto sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 17 vs 67 que refiere al Prejuicio, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos que escuchan música romántica en mayor proporción **cuando una persona que pudiera ayudar con su tiempo y esfuerzo físico a otra persona, no lo hace, la clase de escasos recursos se considera que es un avaro, no es bondadoso**, en relación a las clase social alta que por lo general, No lo juzgo, puede hacer lo que quiera con su tiempo y esfuerzo físico, es distinto si es con algún familiar o amigo si este fuera el caso tiende ser colaboradores y atentos, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

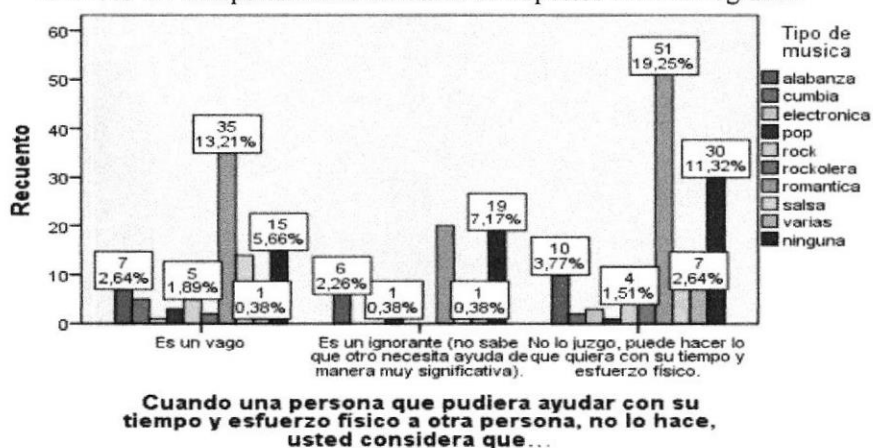
Cuadro 27 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	30,869 ^a	18	,030
Razón de verosimilitudes	35,884	18	,007
Asociación lineal por lineal	1,150	1	,283
N de casos válidos	265		

a. 19 casillas (63,3%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,82.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 22 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 23 vs 67 que refiere al Tradición, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos **que escuchan música romántica en mayor proporción a favor de 35,74% que sus familiares y amigos son personas solidarias** en relación a las clases social de escasos recursos es filántropos y tradicionales, por otro lado la clase alta muestran compasión y tradicionales, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

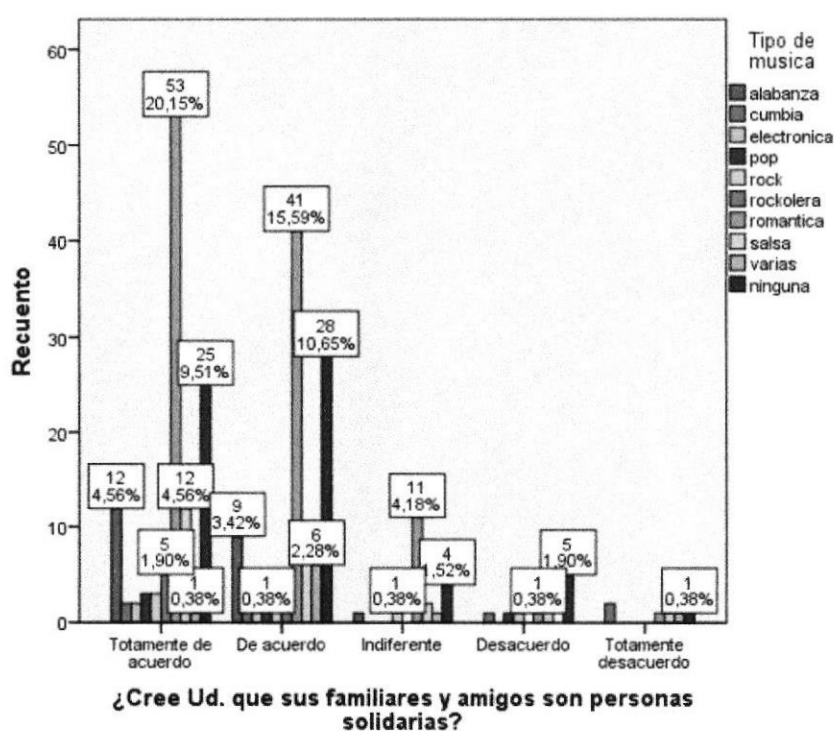
Cuadro 28 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	51,475 ^a	36	,046
Razón de verosimilitudes	39,478	36	,317
Asociación lineal por lineal	,685	1	,408
N de casos válidos	263		

a. 41 casillas (82,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,11.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 23 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 28 vs 67 que refiere al Benevolencia, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos **que escuchan música romántica en mayor proporción a favor de 35,20% cuándo una persona que te ha causado daño espiritual (sentimientos), se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías** en relación a las clases social de escasos recursos comprensivos, por otro lado la clase alta es misericordiosa, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

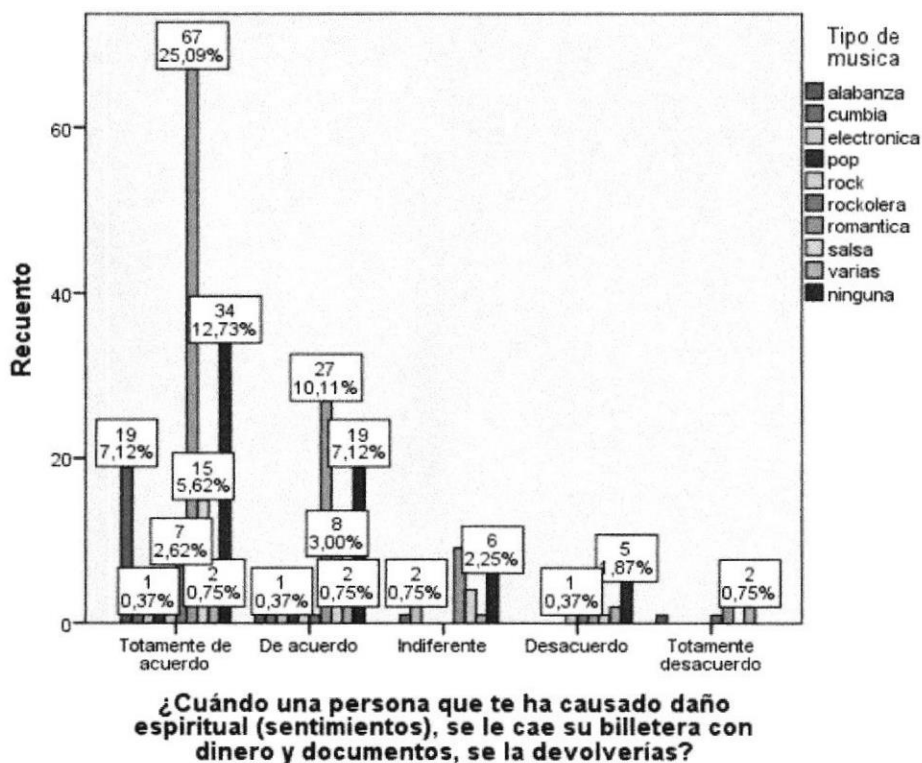
Cuadro 29 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	55,033 ^a	36	,022
Razón de verosimilitudes	50,181	36	,058
Asociación lineal por lineal	3,905	1	,048
N de casos válidos	267		

a. 37 casillas (74,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,12.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráfico 5 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 29 vs 67 que refiere al Benevolencia, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos que escuchan música romántica en mayor proporción a favor de 35,20% cuándo una persona que te ha causado daño material, se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías en relación a las clase de escasos recursos son benevolentes, Por otro lado en la clase social alta es comprensiva, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

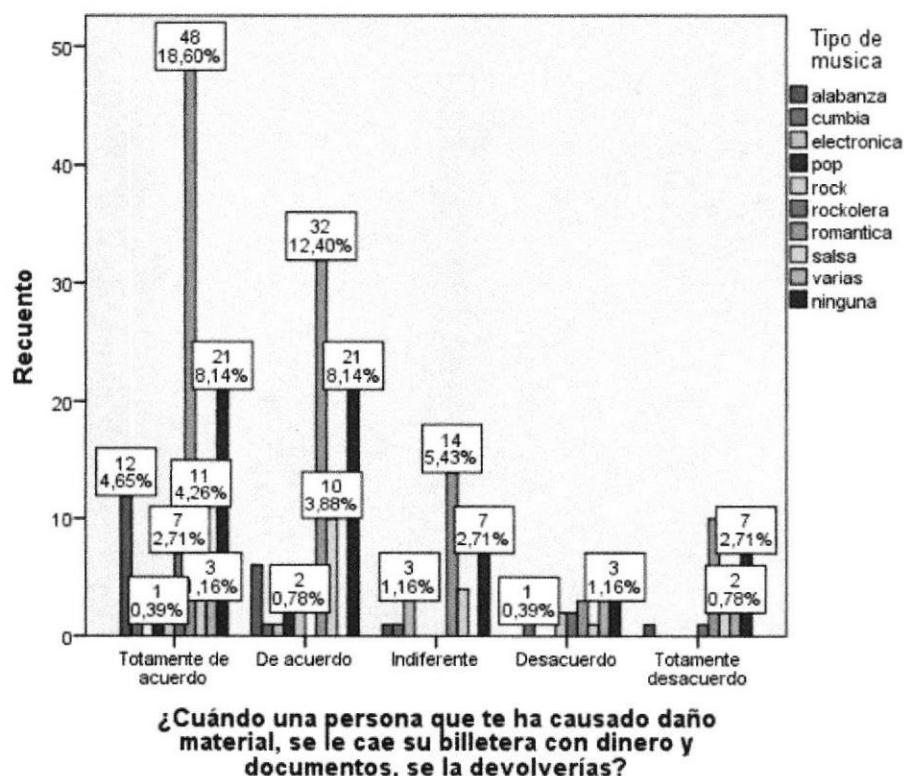
Cuadro 30 Comportamiento caritativo vs Aspectos Demográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	75,580 ^a	36	,000
Razón de verosimilitudes	66,749	36	,001
Asociación lineal por lineal	4,374	1	,036
N de casos válidos	258		

a. 37 casillas (74,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,25.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 24 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 18 vs 58 que refiere Solidaridad, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos de religión católica están a favor, en mayor proporción con 61,77 %, **Cuándo una persona que te ha causado daño espiritual (sentimientos), se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías**, en efecto tienden en mayor proporción ser menos solidario, los individuos de religión evangélica a favor, en mayor proporción con 16,16%, **Cuándo una persona que te ha causado daño espiritual (sentimientos), se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías** en efecto mayor proporción quizá fuera menos solidarios, los individuos de religión (Musulmanes, Rabinos entre otros) discrepan, en mayor proporción con 1,96 %, **Cuándo una persona que te ha causado daño espiritual (sentimientos), se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías**, en efecto quizá fuera en mayor proporción ser menos solidarios, con esta finalidad, los individuos de religión Mormón a favor en mayor proporción con 0,98 %, **Cuándo una persona que te ha causado daño espiritual (sentimientos), se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías** quizá fuera en menor proporción a ser solidarios, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 31 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

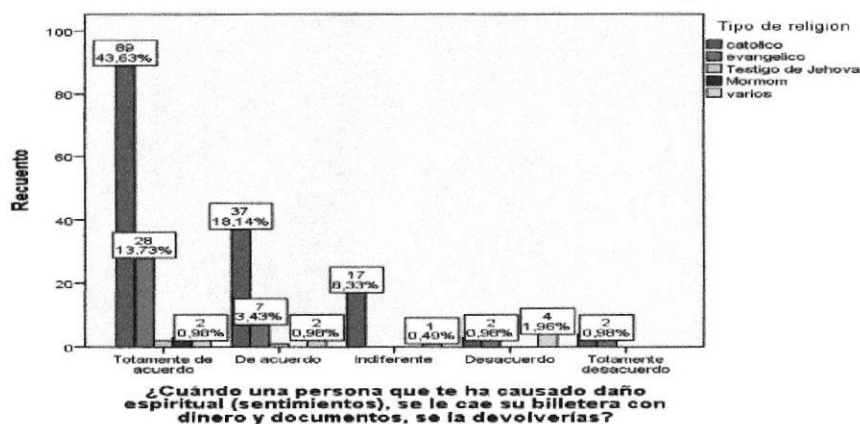
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	46,440 ^a	16	,000
Razón de verosimilitudes	31,251	16	,012
Asociación lineal por lineal	4,163	1	,041
N de casos válidos	204		

a. 18 casillas (72,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,09.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 25 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 14 vs 58 que refiere Yoísmo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos de religión católica discrepan, en mayor proporción con 41,18%, que prevalezca ir a un sitio turístico (paseos, tours), cuando un familiar tiene necesidades, en efecto mayor proporción ser menos egoísta, los individuos de religión evangélica discrepan, en mayor proporción con 8,82%, que prevalezca ir a un sitio turístico (paseos, tours), cuando un familiar tiene necesidades, en efecto mayor proporción ser menos egoísta, los individuos de religión varios (musulmanes, rabinos entre otros) discrepan, en mayor proporción con 0.98%, que prevalezca ir a un sitio turístico (paseos, tours), cuando un familiar tiene necesidades, en efecto mayor proporción ser menos egoísta, con esta finalidad, los individuos de religión Mormón a favor en mayor proporción con 0.49%, que prevalezca ir a un sitio turístico (paseos, tours), cuando un familiar tiene necesidades quizá fuera egoístas en menor proporción, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 30 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

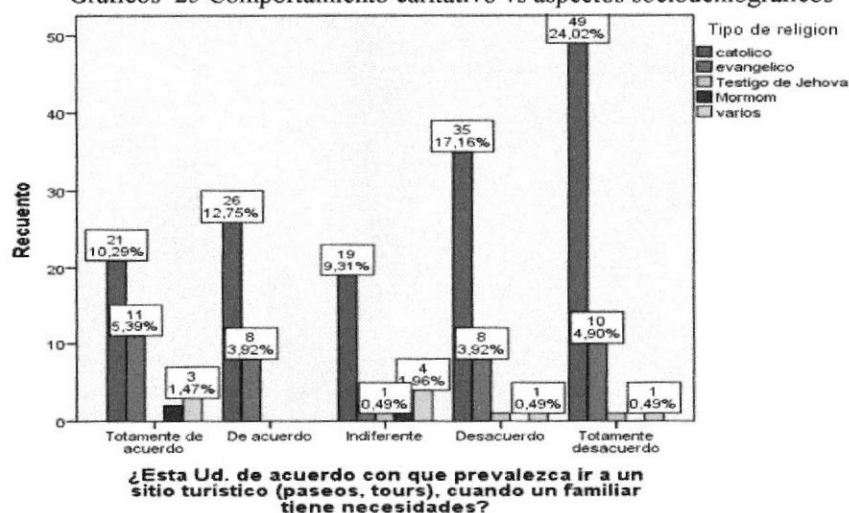
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	26,563 ^a	16	,047
Razón de verosimilitudes	27,036	16	,041
Asociación lineal por lineal	5,199	1	,023
N de casos válidos	204		

a. 15 casillas (60,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .40.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 25 Comportamiento caritativo vs aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 23 vs 67 que refiere Tradición, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que sus que tiene como mascota a los perros están a favor en mayor proporción con 66,43%, que sus familiares y amigos son personas solidarias, en efecto mayor proporción ser tradicionales, los individuos que tienen como mascota gatos están a favor en menor proporción 22,43%, en efecto ser tradicionales en menor proporción con esta finalidad, los individuos que tienen como mascota ave están a favor en menor proporción 2,14%, en efecto ser tradicionales en menor proporción, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 33 comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico

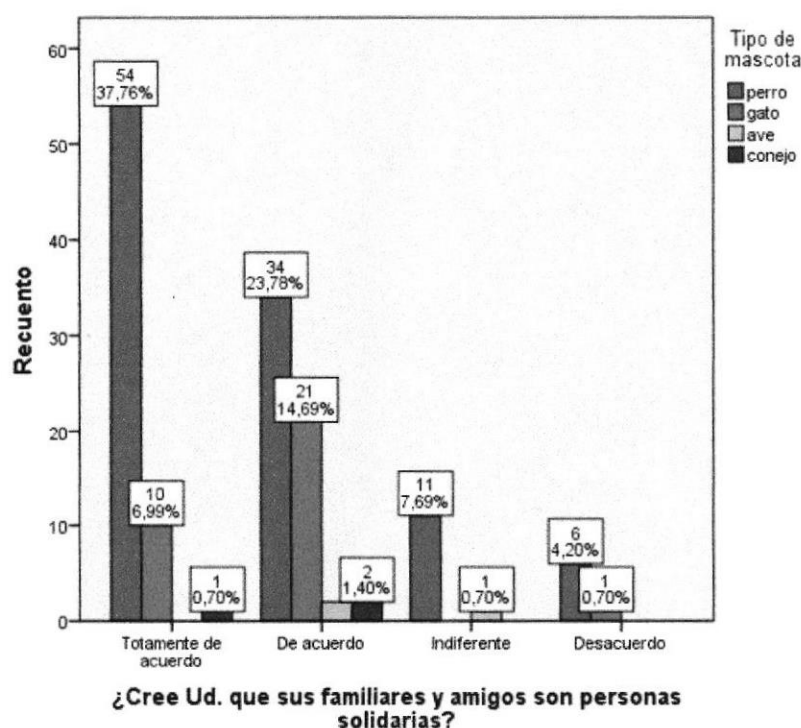
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,602 ^a	9	,040
Razón de verosimilitudes	20,676	9	,014
Asociación lineal por lineal	,395	1	,530
N de casos válidos	143		

a. 10 casillas (62,5%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,15.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 27 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 45 vs 67 que refiere Honestidad, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que sus que tiene como mascota a los perros están a favor en mayor proporción con 66,43%, Es gratificante para usted devolver algún dinero que le han dado por error, en efecto tienden en mayor proporción ser honestos y simpáticos, los individuos que tienen como mascota gatos están a favor en menor proporción 22,43% , en menor proporción quizá fueran honestos , los individuos que tienen como mascota ave están a favor en menor proporción 2,14% , en efecto en menor proporción son honestos , como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 34 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico

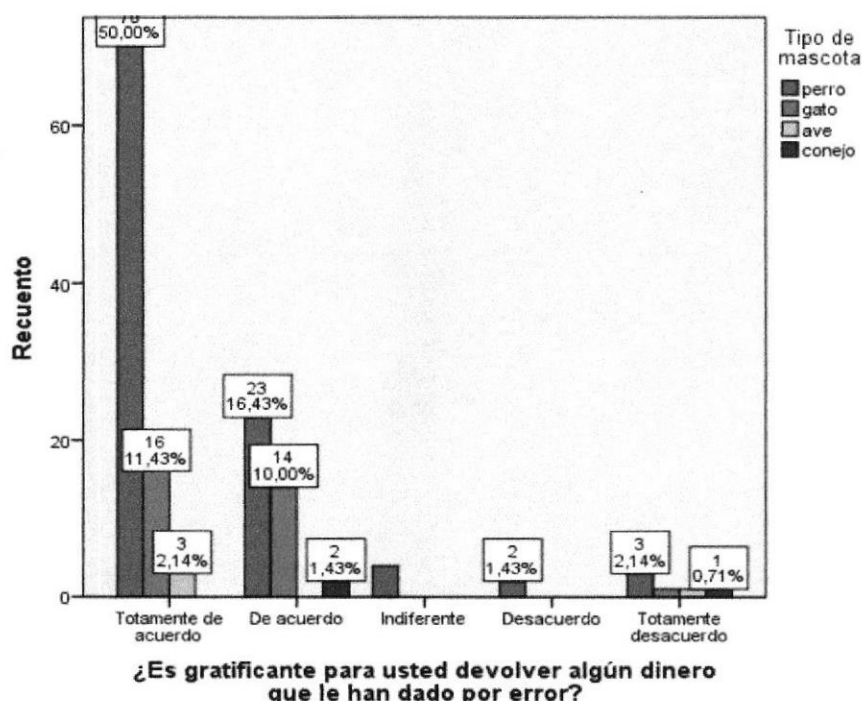
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22,855 ^a	12	,029
Razón de verosimilitudes	20,934	12	,051
Asociación lineal por lineal	5,908	1	,015
N de casos válidos	140		

a. 16 casillas (80,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,04.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 28 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 16 vs 54 que refiere a la Prejuicio, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que practican deporte de frecuencia nunca **cuando una persona que pudiera ayudar con su tiempo y esfuerzo físico a otra persona, no lo hace, usted considera que... Es un avaro (no quiere gastar su dinero)** que practican deporte de frecuencia nunca , en efecto tienden ser más prejuicioso ,los que practican con frecuencia rara vez algún deporte y muy frecuente , en efecto tienden hacer en menor proporción prejuiciosos, **Es un ignorante (No sabe que otro necesita ayuda muy significativa)** , que practican deporte de frecuencia nunca ,en efecto tienden ser más prejuicioso ,los que practican con frecuencia rara vez algún deporte y muy frecuente , en efecto tienden hacer en menor proporción prejuiciosos, **No lo juzgo puede hacer lo que quiera con su tiempo y esfuerzo físico** que practican deporte de frecuencia nunca y muy frecuente , en efecto tienden ser menos prejuicioso ,los que practican con frecuencia rara vez algún deporte .en efecto tienden hacer en mayor proporción prejuiciosos, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 35 Comportamiento caritativo vs Aspectos

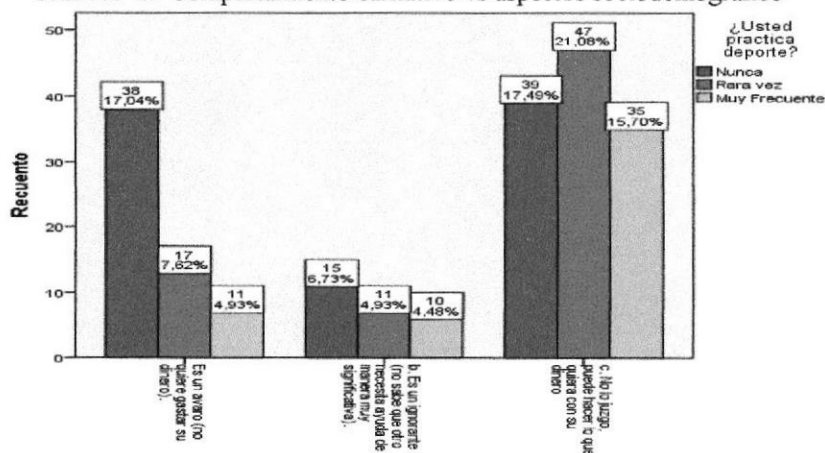
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,623 ^a	4	,020
Razón de verosimilitudes	11,630	4	,020
Asociación lineal por lineal	9,149	1	,002
N de casos válidos	223		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 9,04.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 29 Comportamiento caritativo vs aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 18 vs 63 que refiere Solidaridad, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que practican deporte en frecuencia de nunca a favor de en invertir parte de su tiempo y presupuesto económico, en programas intensivos que benefician a los más necesitados, en efecto mayor proporción solidarios. Los individuos, que practican deporte en frecuencia rara vez, a favor de en invertir parte de su tiempo y presupuesto económico, en programas intensivos que benefician a los más necesitados, en efecto mayor proporción solidarios. Los individuos, que practican deporte muy frecuentemente, a favor de en invertir parte de su tiempo y presupuesto económico, en programas intensivos que benefician a los más necesitados, en efecto mayor proporción solidarios como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 36 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

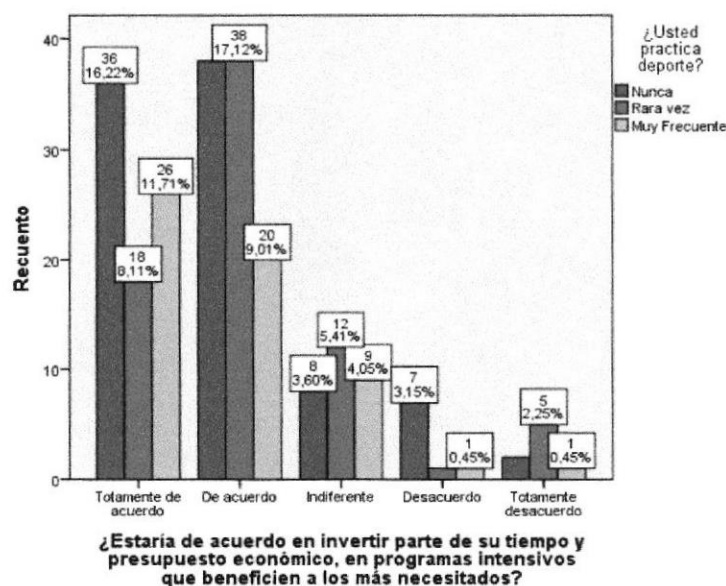
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16,918 ^a	8	,031
Razón de verosimilitudes	17,098	8	,029
Asociación lineal por lineal	,207	1	,649
N de casos válidos	222		

a. 6 casillas (40,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,05.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 30 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 25 vs 63 que refiere Compasión, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que sus padres son divorciados discrepan de manera general en dar dinero a los niños que están en los semáforos, en efecto menor proporción compasivos y los individuos que sus padres no se han divorciados, discrepan, en efecto menor proporción a ser compasivos, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

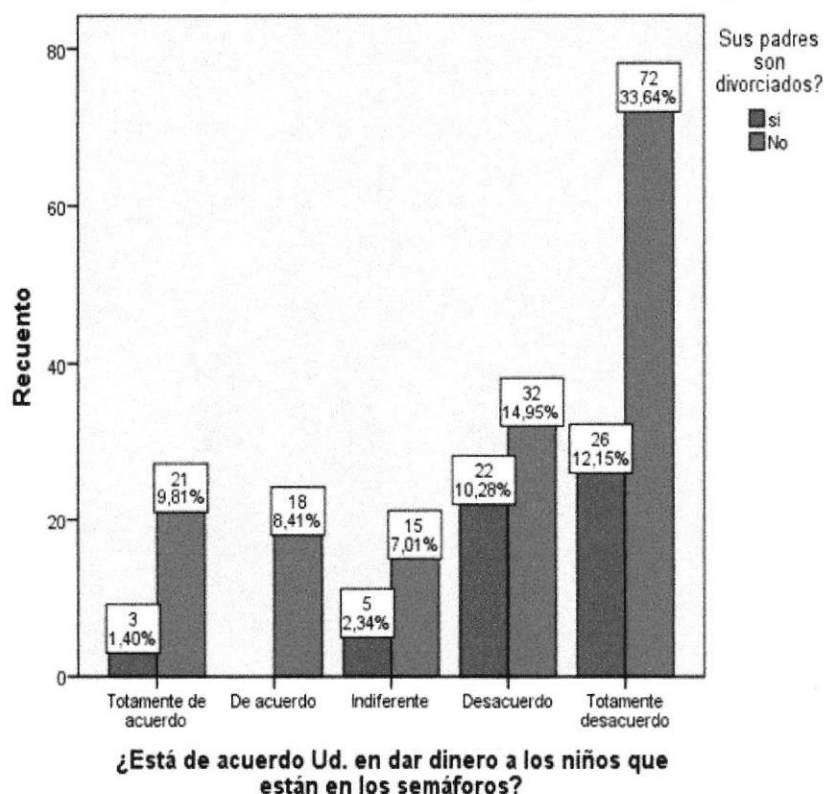
Cuadro 37 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,657 ^a	4	,005
Razón de verosimilitudes	19,050	4	,001
Asociación lineal por lineal	5,052	1	,025
N de casos válidos	214		

a. 1 casillas (10,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 4,71.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 31 Comportamiento caritativo vs Aspectos Sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 14 vs 60 que refiere a Yoísmo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que les gusta ahorrar a favor que al realizar un acto de ayuda, este alguna vez le sea de vuelto, **en mayor proporción a vivir en reciprocidad y los individuos que no les gusta ahorrar, a favor en menor proporción a vivir en reciprocidad**, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 36 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

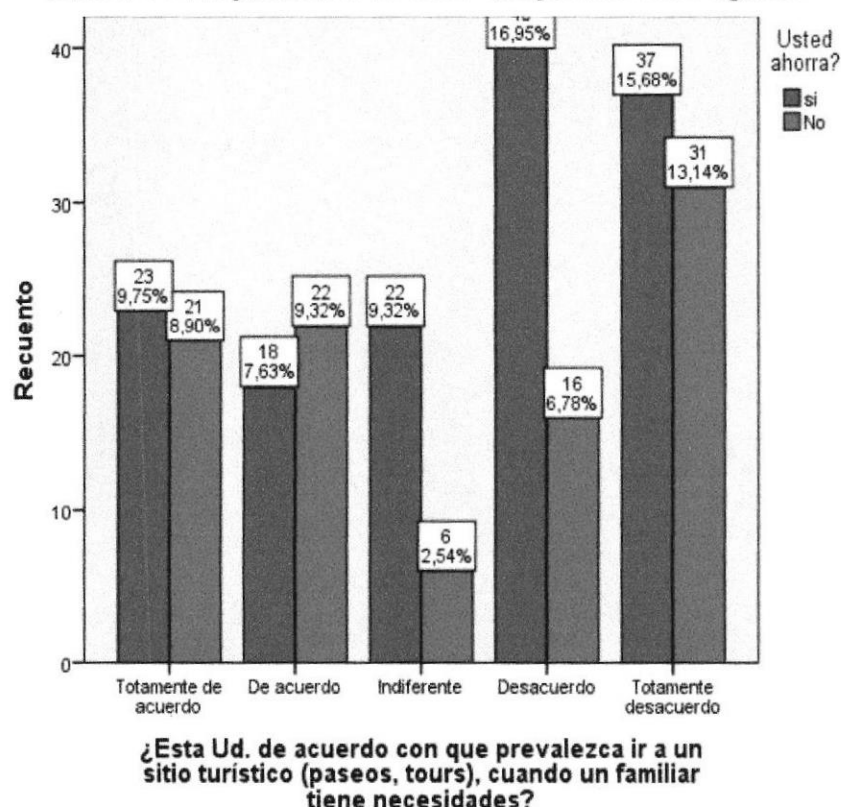
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,686 ^a	4	,013
Razón de verosimilitudes	13,116	4	,011
Asociación lineal por lineal	1,135	1	,287
N de casos válidos	236		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 11,39.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 31 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por los autores

En relación con pregunta 20 vs 60 que refiere al Reciprocidad, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que les gusta ahorrar a favor que al realizar un acto de ayuda, este alguna vez le sea de vuelto, en **efecto tienden en mayor proporción a vivir en reciprocidad y los individuos que no les gusta ahorrar, a favor en menor proporción, en efecto tienden a vivir en reciprocidad**, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 39 Comportamiento caritativo vs Aspecto sociodemográfico

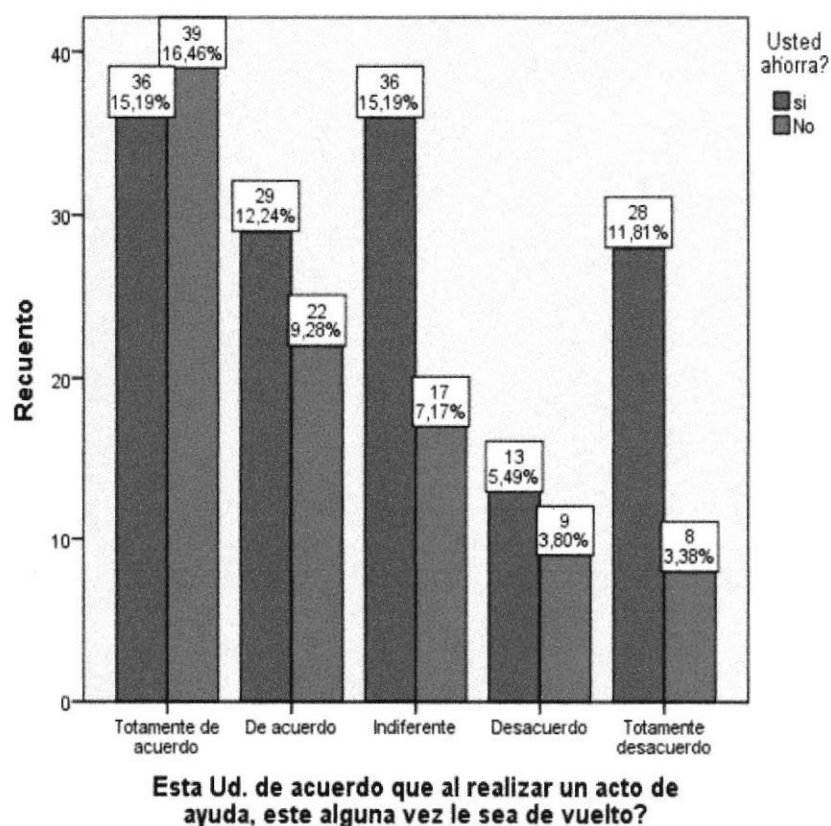
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,836 ^a	4	,028
Razón de verosimilitudes	11,165	4	,025
Asociación lineal por lineal	9,121	1	,003
N de casos válidos	237		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 8,82.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráfico 6 Comportamiento caritativo Vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 14 vs 60 que refiere a Yoísmo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que les gusta ahorrar a favor que al realizar un acto de ayuda, este alguna vez le sea de vuelto, **en mayor proporción a vivir en reciprocidad y los individuos que no les gusta ahorrar, a favor en menor proporción a vivir en reciprocidad**, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

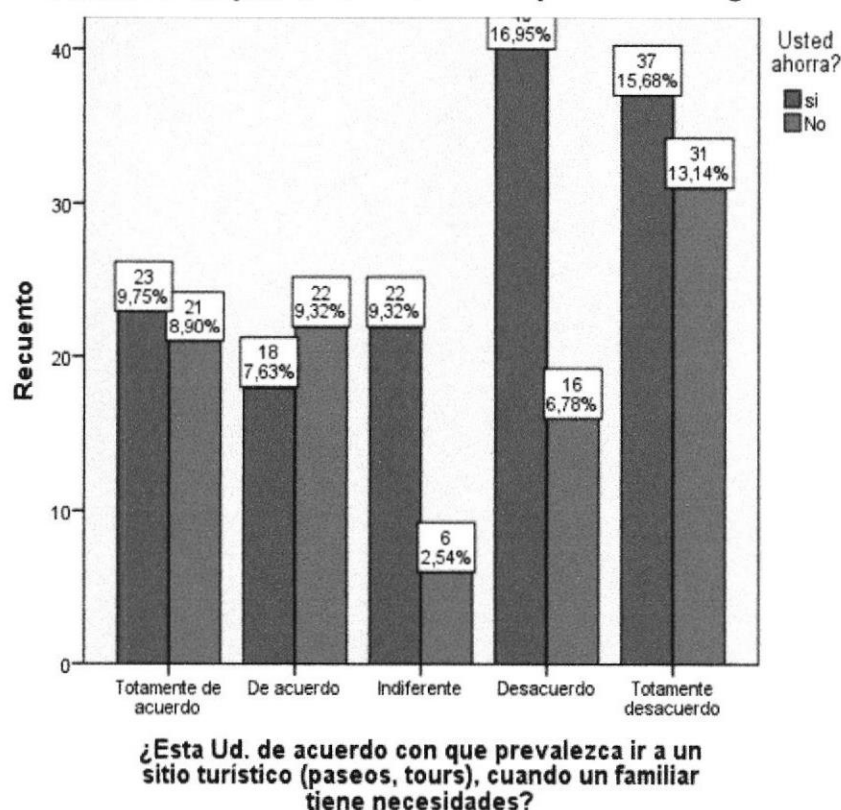
Cuadro 38 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,686 ^a	4	,013
Razón de verosimilitudes	13,116	4	,011
Asociación lineal por lineal	1,135	1	,287
N de casos válidos	236		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 11,39.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 32 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

En relación con pregunta 22 vs 60 que refiere al Reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que les gusta ahorrar discrepan, **en ser reconocido por alguna labor social que usted realice en mayor proporción, en efecto tienden ser filántropos** y los individuos que no les gusta ahorrar, discrepan **en menor proporción, en efecto tienden a ser menos filántropos**, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

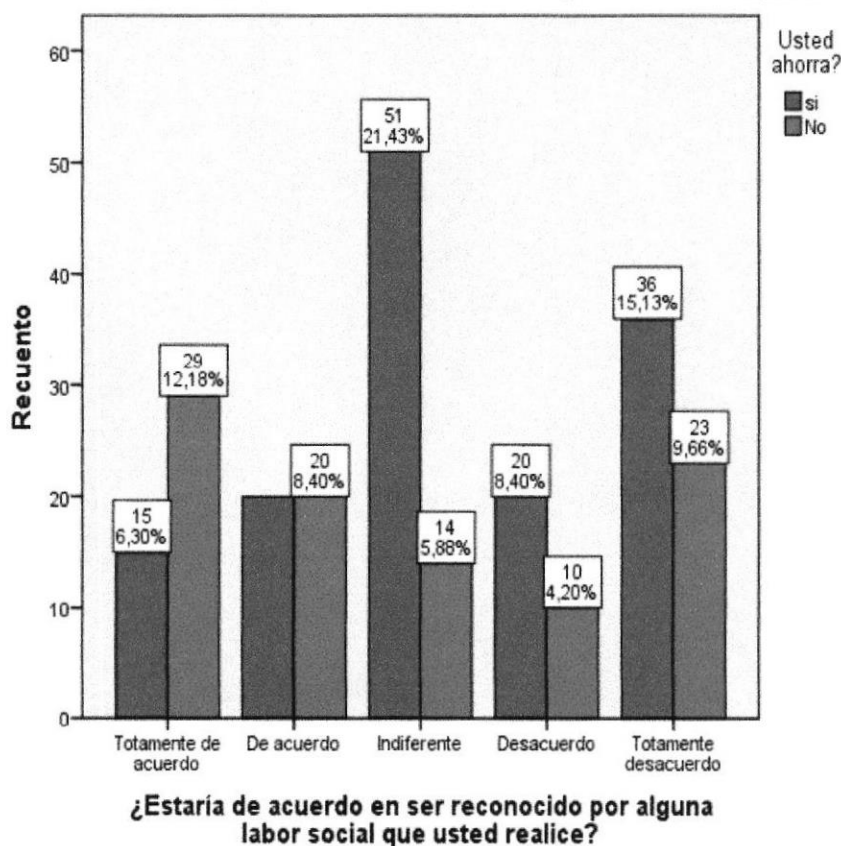
Cuadro 41 comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	23,709 ^a	4	,000
Razón de verosimilitudes	24,251	4	,000
Asociación lineal por lineal	7,788	1	,005
N de casos válidos	238		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 12,10.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 33 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 22 vs 60 que refiere al Reconocimiento, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, que les gusta ahorrar discrepan, en ser reconocido por alguna labor social que usted realice en mayor proporción, en efecto tienden ser filántropos y los individuos que no les gusta ahorrar, discrepan en menor proporción, en efecto tienden a ser menos filántropos, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 40 comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

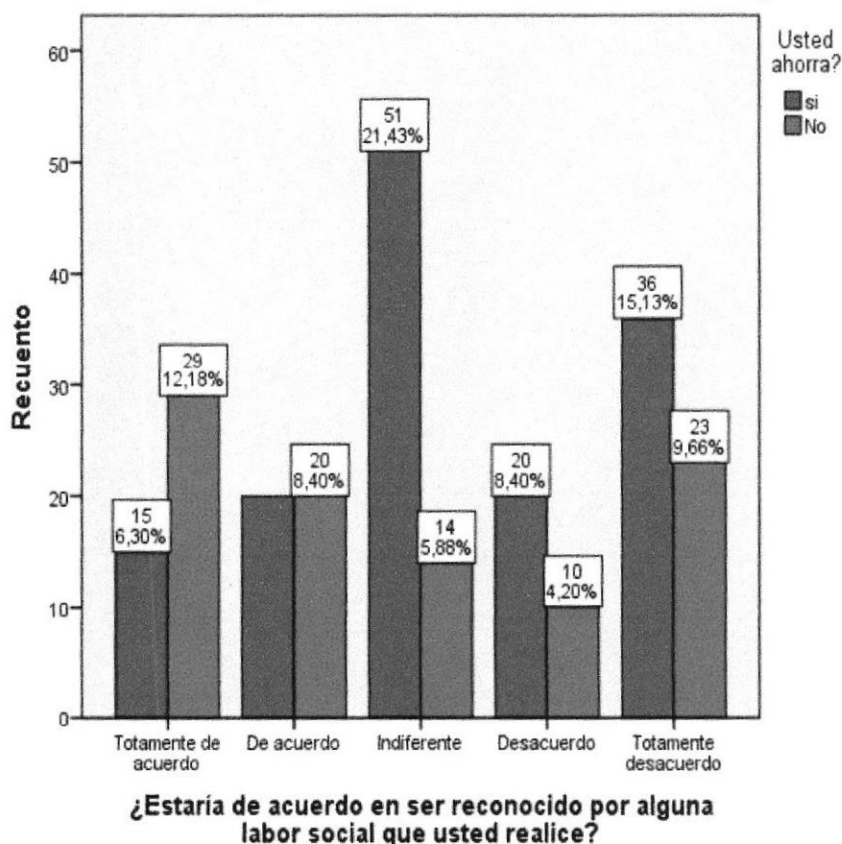
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	23,709 ^a	4	,000
Razón de verosimilitudes	24,251	4	,000
Asociación lineal por lineal	7,788	1	,005
N de casos válidos	238		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 12,10.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 32 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 25 vs 64 que refiere al Compasión, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, **que sus padres se divorciaron en su niñez** discrepan en mayor proporción **en dar dinero a los niños que están en los semáforos en efecto menor proporción son compasivos, en consecuencia** .Los individuos, **que sus padres se divorciaron en su juventud** discrepan en menor proporción **en dar dinero a los niños que están en los semáforos en efecto mayor proporción son compasivos**, Los individuos, **que sus padres se divorciaron cuando eran adultos**, discrepan en menor proporción **en dar dinero a los niños que están en los semáforos, en efecto mayoría proporción son compasivos** , como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 43 Comportamiento caritativo vs Aspectos Sociodemográficos

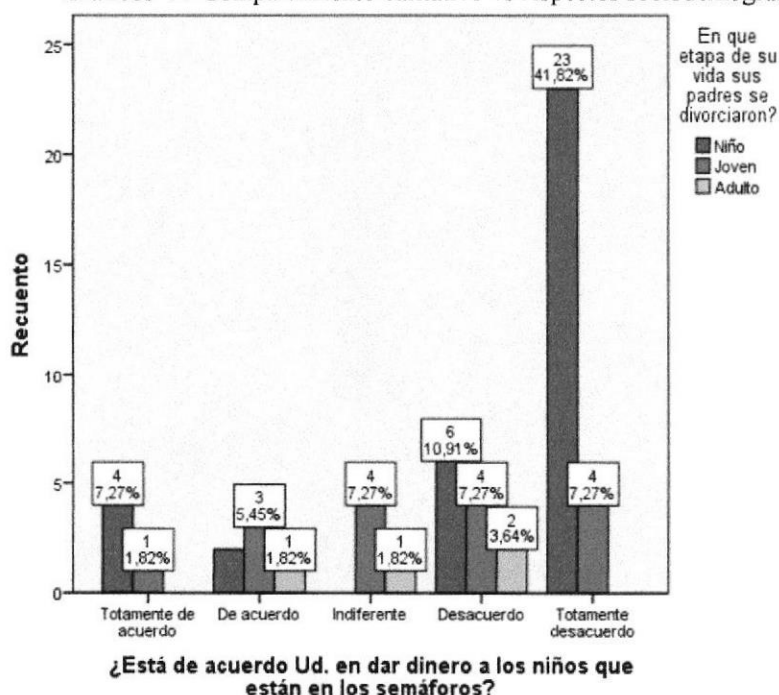
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,666 ^a	8	,012
Razón de verosimilitudes	23,048	8	,003
Asociación lineal por lineal	4,099	1	,043
N de casos válidos	55		

a. 12 casillas (80,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,36.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 35 Compartimiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 14 vs 54 que refiere al Yoísmo, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, cual su género es Femenino están a favor en mayor proporción 49,01% y el masculino con 35,3%, **cuándo una persona que te ha causado daño espiritual (sentimientos), se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías** en este caso nos referimos a la clase social de escasos recursos, el género femenino con un 26,14% mayor proporción y masculino con un 10,11% en menor proporción, en efecto tienden a ser empática y misericordiosa. En la clase alta el género femenino 8,99% en menor proporción y masculino en mayor proporción 20,22% tiende ser benevolente, misericordioso y comprensivo, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

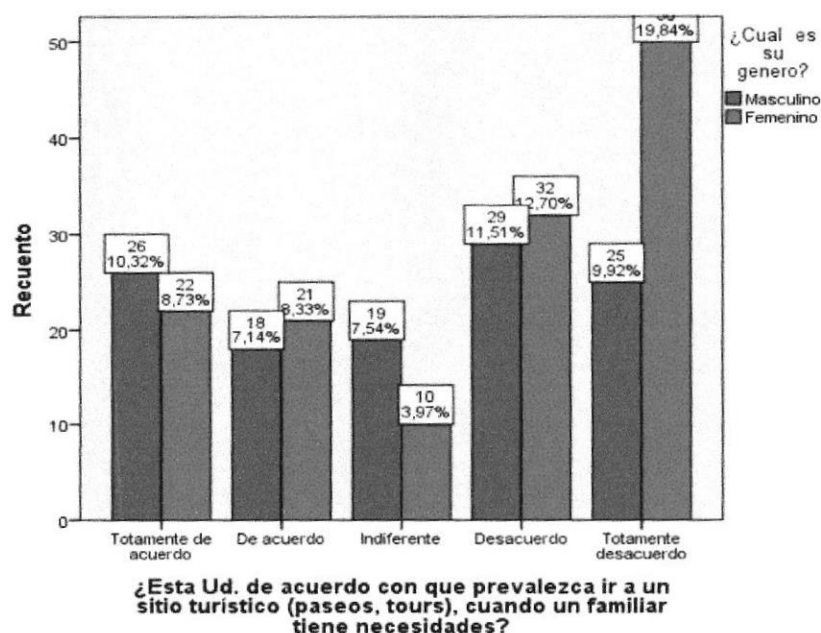
Cuadro 42 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,606 ^a	4	,031
Razón de verosimilitudes	10,760	4	,029
Asociación lineal por lineal	4,862	1	,027
N de casos válidos	252		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 13,46.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 34 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 16 vs 54 que refiere a la Prejuicio, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, **cuando una persona que pudiera ayudar con su tiempo y esfuerzo físico a otra persona, no lo hace, usted considera que... Es un avaro (no quiere gastar su dinero) ,** cual su género es Femenino están a favor en mayor proporción se tienden a ser prejuiciosa y el masculino en menor proporción a ser prejuicioso, **Es un ignorante (No sabe que otro necesita ayuda muy significativa) ,** cual su género es Femenino están a favor en menor proporción tienden a ser prejuiciosa y el masculino en menor proporción tienden a ser prejuicioso, **No lo juzgo puede hacer lo que quiera con su tiempo y esfuerzo físico,** cual su género es Femenino están a favor en menor proporción tienden a ser prejuiciosa y el masculino en mayor proporción tienden a ser prejuicioso, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 45 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

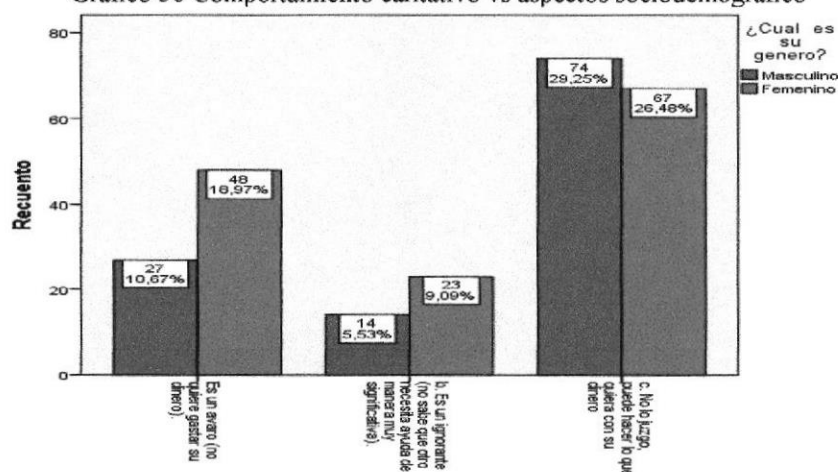
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,379 ^a	2	,041
Razón de verosimilitudes	8,425	2	,040
Asociación lineal por lineal	5,841	1	,016
N de casos válidos	253		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 16,62.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráfico 36 Comportamiento caritativo vs aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 17 vs 54 que refiere Prejuicio, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, **cuando una persona que pudiera ayudar con su tiempo y esfuerzo físico a otra persona, no lo hace, usted considera que... Es vago (no quiere dar su tiempo y esfuerzo físico)**, cual su género es Femenino están a favor en menor proporción se tienden a ser prejuiciosos y el masculino en menor proporción a ser prejuicioso, **Es un ignorante (No sabe que otro necesita ayuda muy significativa)**, cual su género es Femenino están a favor en menor proporción tienden a ser prejuiciosos y el masculino en menor proporción tienden a ser prejuicioso, **No lo juzgo puede hacer lo que quiera con su tiempo y esfuerzo físico**, en este caso ambos géneros tienden mayoritariamente respecto a las clases sociales de manera general a no ser tan prejuiciosos, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

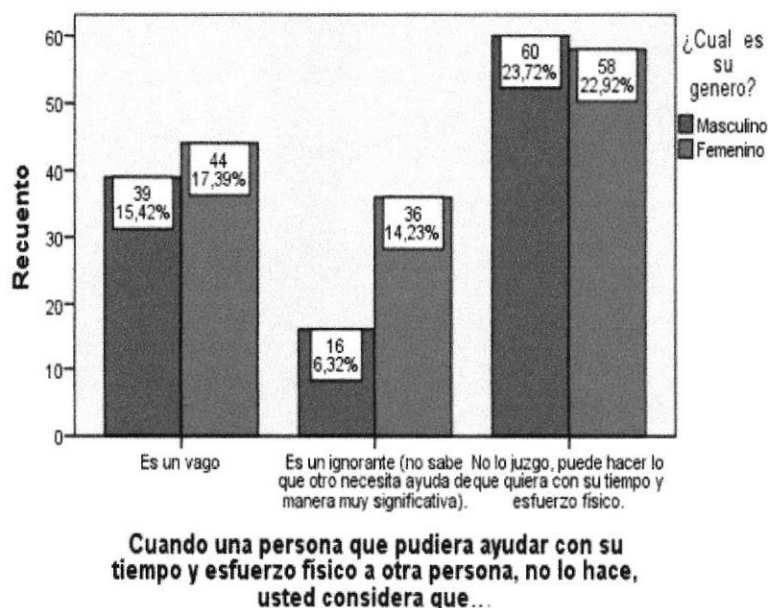
Cuadro 46 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	5,986 ^a	2	,050
Razón de verosimilitudes	6,136	2	,047
Asociación lineal por lineal	,531	1	,466
N de casos válidos	253		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 23,64.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 37 Comportamiento caritativo vs aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

En relación con pregunta 28 vs 54 que refiere a la Benevolencia, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, cual su género es Femenino están a favor en mayor proporción 49,01% y el masculino con 35,3%, **cuándo una persona que te ha causado daño espiritual (sentimientos), se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías** en este caso nos referimos a la clase social de escasos recursos, el género femenino con un 26,14% mayor proporción y masculino con un 10,11% en menor proporción, en efecto tienden a ser empática y misericordiosa. En la clase alta el género femenino 8,99% en menor proporción y masculino en mayor proporción 20,22% tiende ser benevolente, misericordioso y comprensivo, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 47 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos

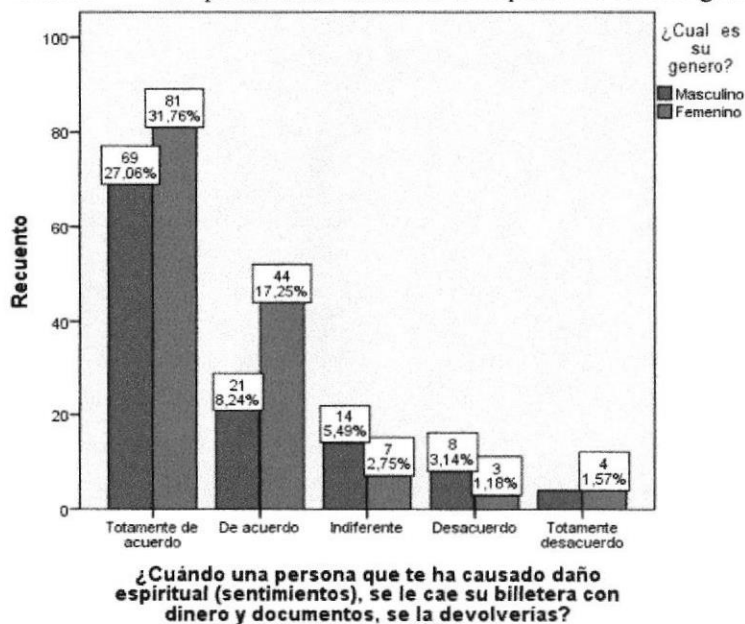
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,725 ^a	4	,020
Razón de verosimilitudes	11,938	4	,018
Asociación lineal por lineal	1,788	1	,181
N de casos válidos	255		

a. 2 casillas (20,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 3,64.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 38 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfica



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 38 vs 54 que refiere a la Empatía, se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable de motivaciones Psicológicas con respecto a variables sociodemográficas. Los individuos, cual su género es Femenino están a favor en mayor proporción 23,78%, **Perdonaría a una persona que está pasando por un momento catastrófico pueda tomar prestado un bien sin devolverlo**, en este caso nos referimos a la clase social de escasos recursos, el género femenino con un 26,14% mayor proporción y masculino con un 10,11% en menor proporción, en efecto tienden a ser empática y misericordiosa. En la clase alta el género femenino 8,99% en menor proporción y masculino en mayor proporción 20,22% tiende ser empática y misericordioso, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

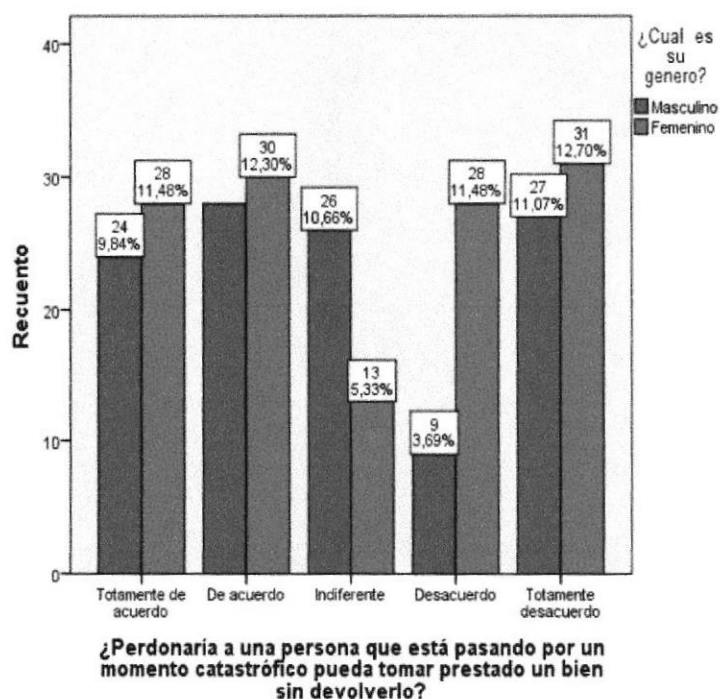
Cuadro 48 Comportamiento caritativo vs Aspecto sociodemográfico

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,753 ^a	4	,008
Razón de verosimilitudes	14,259	4	,007
Asociación lineal por lineal	,579	1	,447
N de casos válidos	244		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 17,29.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 39 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográfico



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

5.31 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS

De las evidencias anteriores se presentara las motivaciones económicas y psicológicas que tiene un individuo en las variables sociodemográficas, habiendo realizado el análisis descriptivo, en efecto nos enfocaremos en las motivaciones psicológicas y económicas en relación a las variables sociodemográfica.

Cuadro 5 Interpretación de resultados obtenidos en caracterizar el comportamiento caritativo

Variables Motivaciones Económicas	Variables Socio- Demográficos	Caracterización
Yoísmo (20)	Remuneración Fija (6)	Los individuos que reciben en mayor proporción su renta fija, en mayor proporción son egoístas.
Reconocimiento (21)	Remuneración Fija (6)	Los individuos que tienen remuneración fija e rangos de ingresos discrepan que se pongan sus datos en sus contribuciones cuida su seguridad e integridad.
Reciprocidad (19)	Rango de Ingresos (7)	Los que tienen un rango de ingresos ellos esperan contribuir en alguna cosa en particular y que le sean recíprocos.
Reconocimiento (22)	Tipo de Empresa (8)	Los individuos de empresas públicas, no les gusta ser reconocidos y quizá fuera benevolentes No les gusta ahorrar
Yoísmo (20)	Ahorros (60)	No les gusta ahorrar quizá fueran egoístas.

Variables Motivaciones Psicológicas		
Empatía (38)	Remuneración Fija (6) Tienen una vida digna(5) Ahorros(60) Género(54)	Los individuos que tiene remuneración fija son pocos comprensivos y exigentes, Por otra parte los que no tienen una renta fija son más comprensibles y menos exigente. Si poseen una vida muy grata Perdonarían sino se les da algo a tiempo que hayan prestado, les gusta ahorrar, Género femenino quizá fuera menos comprensiva y paciente, Por otra parte el género masculino comprensivo y paciente
Inversión(11)	Tienen una vida digna(5)	Los individuos que poseen comportamientos de inversión quizá tienen vida digna, esperar que sean recíprocos con ellos al momento que ellos hagan alguna acción.
Prejuicio (17)		Los individuos que poseen comportamientos de prejuicio ayudan a familiares y amigos
Tradición (23)	Tipo de Música(67-A)	Los individuos que poseen comportamientos de Tradición

	Tipo de Mascota(67-B)	Les gusta la música romántica, amigos y familiares solidarios , Quizá fuera mascotas (perros ,gatos y aves)
Benevolencia (28)	Tipo de Música(67-A)	Los individuos que poseen comportamientos de Benevolencia quizá les gusta la música romántica, misericordioso
Benevolencia (29)	Género(54)	Los individuos que poseen comportamientos de Benevolencia quizá fuera género femenino en mayor proporción misericordioso
Solidaridad(18)	Religión(58) Frecuencia de deporte (66)	Los individuos que poseen comportamientos de solidaridad quizá fuera católicos, evangélicos, Mormones, musulmanes, Testigo de Jehová. Les gusta Practican deporte en frecuencias (Nunca, rara vez y siempre)
Honestidad(45)	Tipo de Mascota(67-B)	Los individuos que poseen comportamientos de Honestidad quizá Les gusta las mascotas (perro, gato y ave) , honestos
Compasión (25)	Etapas de divorcios (64)	Los individuos que poseen comportamientos de Compasión quizá Sus padres divorciados en niñez y juventud ,

5.4 COMPARACIÓN DE VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS INDIVIDUOS EN LAS CLASES SOCIALES

En relación con pregunta 6 que refiere a la Remuneración Fija Mensual se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable sociodemográfica con respecto a las clases sociales de manera general. En la clase alta cuentan con remuneración fija en mayor proporción respecto a la clase de escasos recursos reciben en menor proporción, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 49 Comportamiento caritativo ve Aspectos sociodemográficos

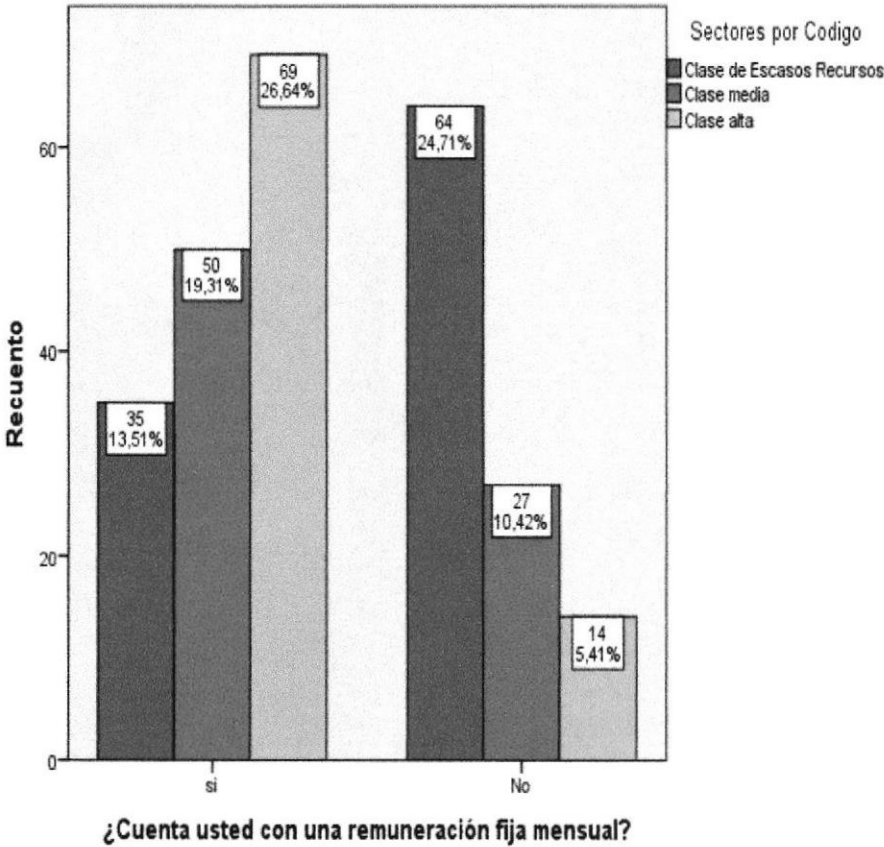
	Valor	gl	Sig. asíntótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	57,381 ^a	2	,000
Razón de verosimilitudes	61,935	2	,000
Asociación lineal por lineal	56,973	1	,000
N de casos válidos	233		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 27,03.

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 31,22.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 40 comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 7 que refiere al Rango de ingreso se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable sociodemográfica con respecto a las clases sociales de manera general. En la clase alta cuentan con ingresos 651-3500 en mayor proporción respecto a la clase de escasos recursos reciben en menor proporción rangos 341-650, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

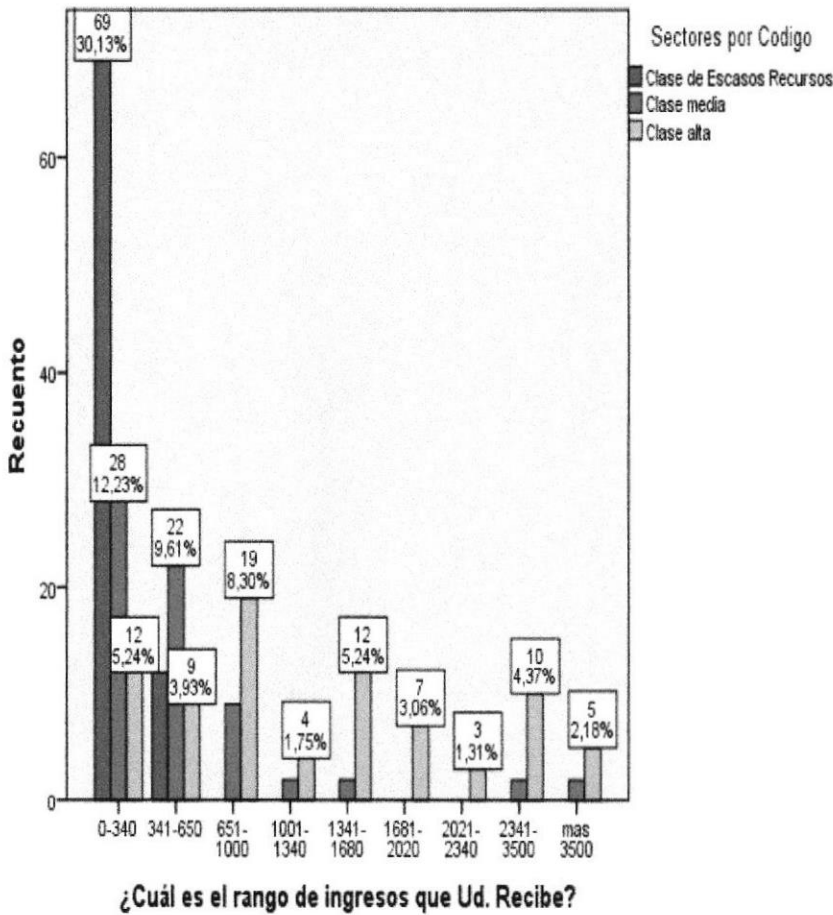
Cuadro 51 variable sociodemográfica vs clases sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	127,303 ^a	16	,000
Razón de verosimilitudes	147,503	16	,000
Asociación lineal por lineal	80,274	1	,000
N de casos válidos	229		

a. 18 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,88.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 41 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 8 que refiere al Tipo de Empresa se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable sociodemográfica con respecto a las clases sociales de manera general. En la clase alta pertenecen a privadas, públicas micro-macro empresarios en mayor proporción respecto a la clase de escasos recursos pertenecen empresas públicas, empresa privadas ninguna empresa, microempresarios como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 52 variables sociodemográficas vs clases sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	52,412 ^a	8	,000
Razón de verosimilitudes	54,525	8	,000
Asociación lineal por lineal	15,899	1	,000
N de casos válidos	229		

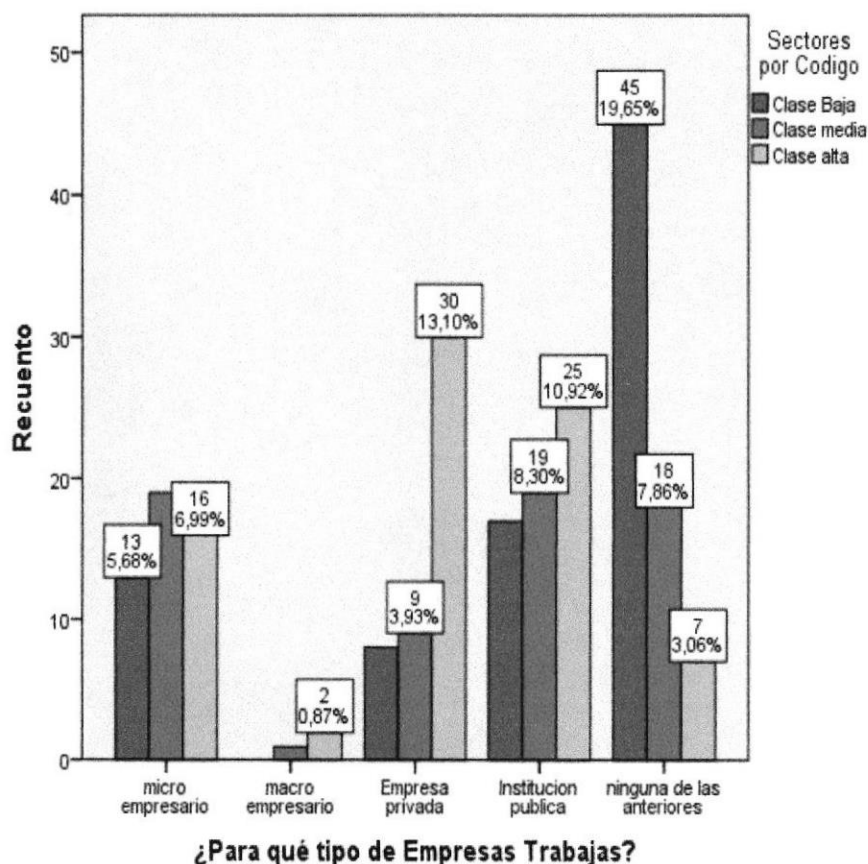
a. 3 casillas (20,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a

5. La frecuencia mínima esperada es ,86.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 42 Comportamiento caritativo vs Aspectos sociodemográficos



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 54 que refiere al Género masculino y Femenino se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable sociodemográfica con respecto a las clases sociales de manera general. En la clase alta se realizó la encuesta al género masculino que al Femenino en mayor proporción respecto a la clase de escasos recursos se realizó la encuesta al Género Femenino que al masculino en menor proporción, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 53 variables sociodemográficas vs clases sociales

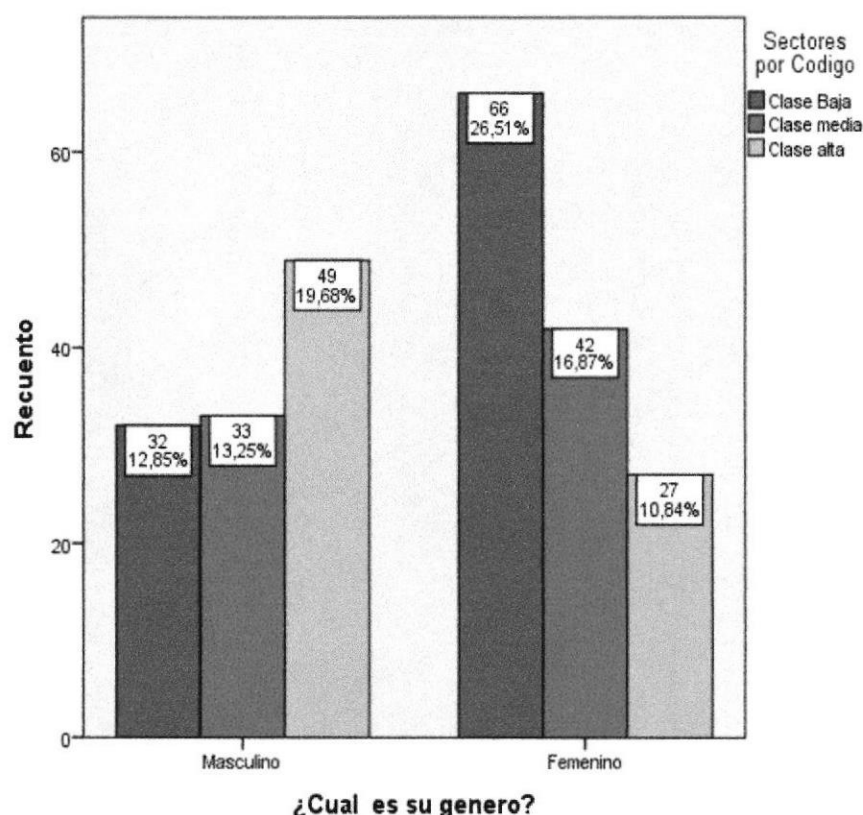
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,598 ^a	2	,000
Razón de verosimilitudes	17,815	2	,000
Asociación lineal por lineal	17,092	1	,000
N de casos válidos	249		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 34,34.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 43 variable sociodemográfica vs clases sociales



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 63 que refiere a Padres divorciados se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable sociodemográfica con respecto a las clases sociales de manera general. De manera general no todos los padres suelen ser divorciados, pero si existe una parte de la clase social padres divorciados, la clase de escasos recursos tienden a tener padres divorciados y en la clase alta en menor proporción, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 54 variables sociodemográficas vs clases sociales

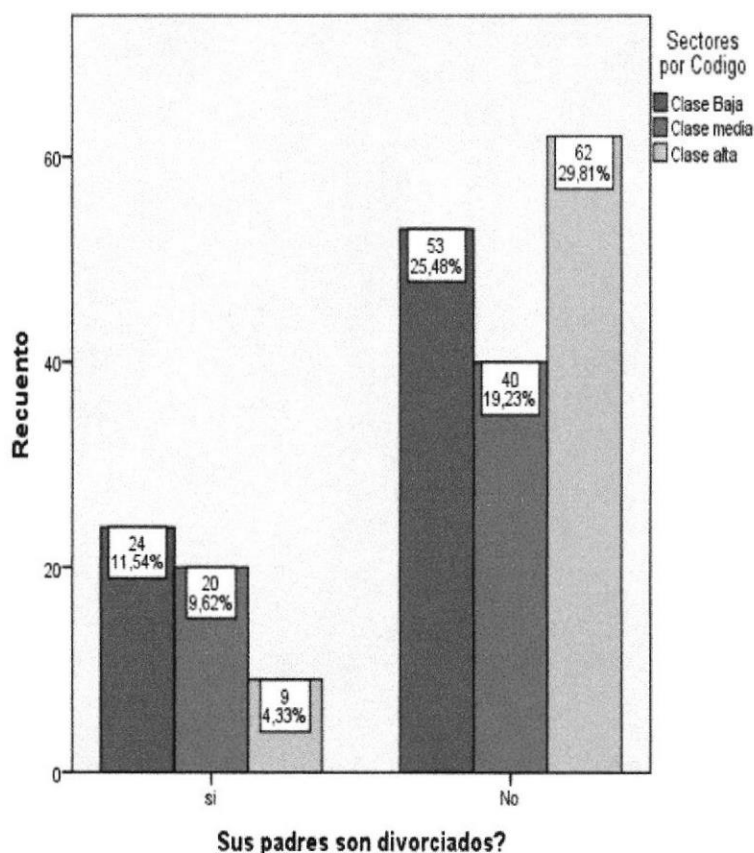
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,391 ^a	2	,009
Razón de verosimilitudes	10,187	2	,006
Asociación lineal por lineal	6,434	1	,011
N de casos válidos	208		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 15,29.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 44 Variable sociodemográfica vs clases sociales



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 63 que refiere a Frecuencia de prácticas de deporte se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable sociodemográfica con respecto a las clases sociales de manera general. En la clase alta siempre hacen deporte en mayor proporción respecto a la clase de escasos recursos se tienden a pensar que no frecuencia hacer deporte como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 55 variables sociodemográficas vs clases sociales

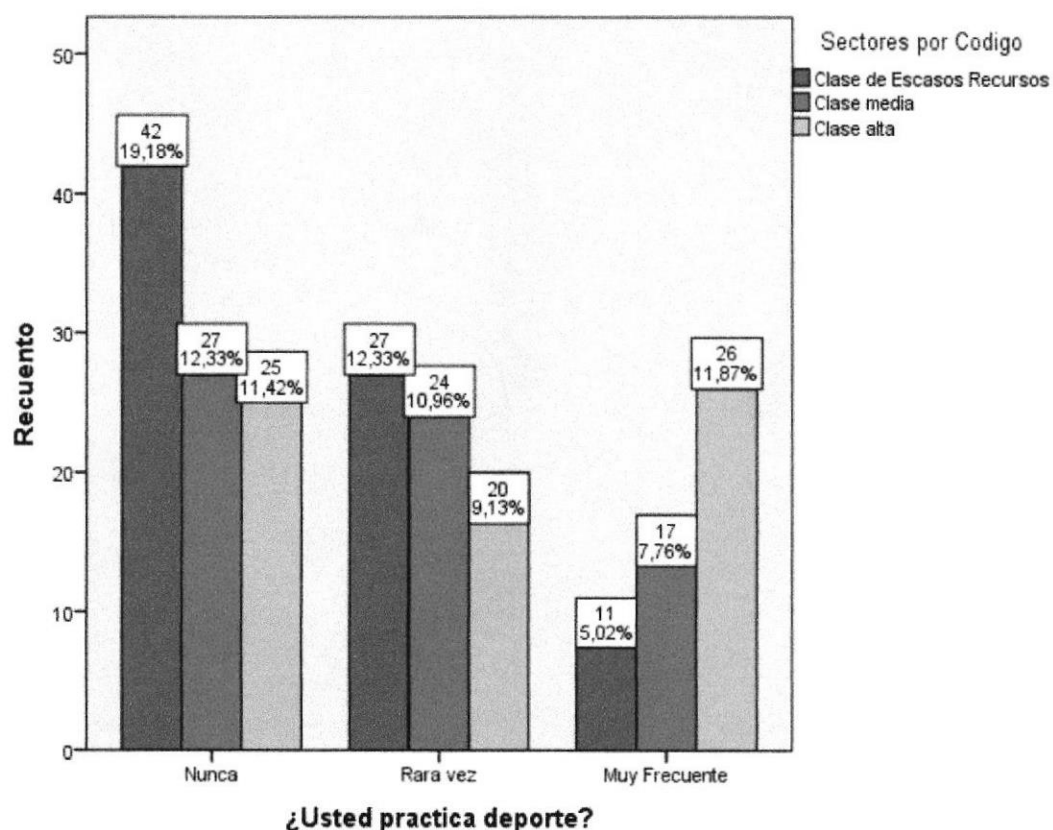
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,453 ^a	4	,022
Razón de verosimilitudes	11,624	4	,020
Asociación lineal por lineal	9,479	1	,002
N de casos válidos	219		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 16,77.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 45 variable sociodemográfica vs clases sociales



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 67 que refiere al Tipo de música se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable sociodemográfica con respecto a las clases sociales de manera general. En la clase alta tienden a escuchar música romántica y salsa en mayor proporción respecto a la clase de escasos recursos tienden a escuchar música románticas y alabanzas como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

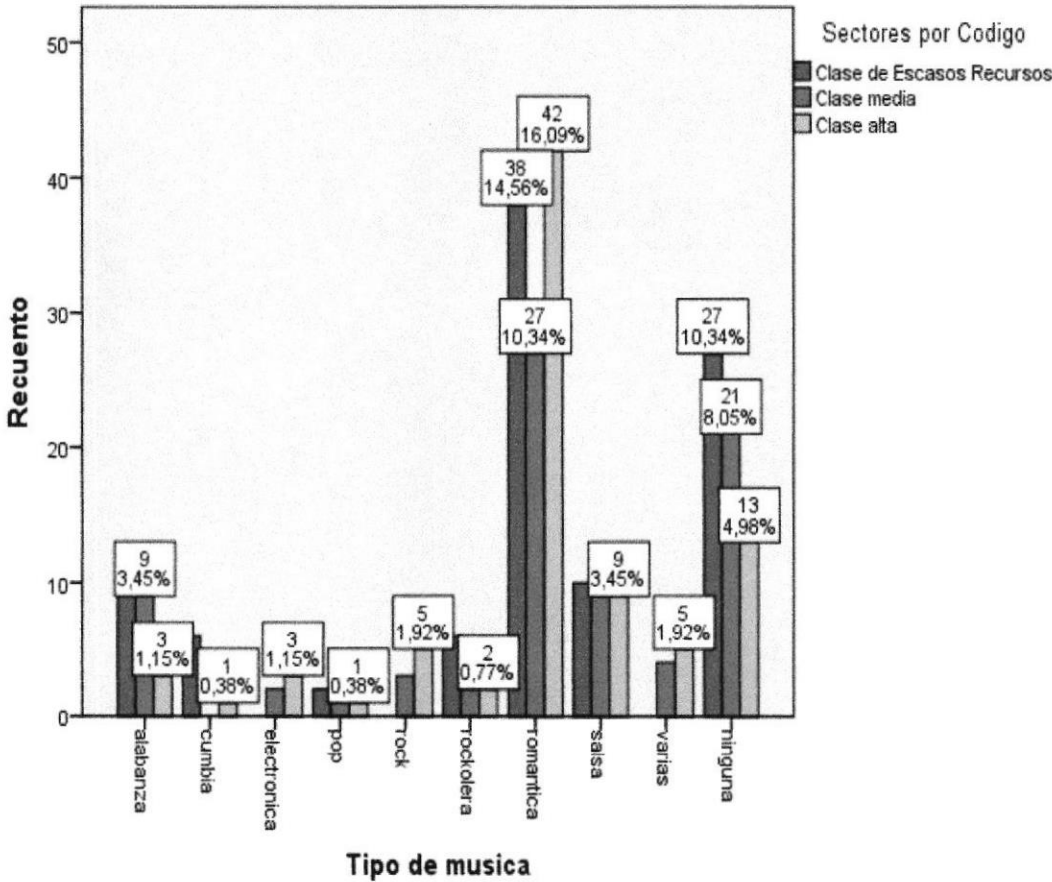
Cuadro 56 variable sociodemográfica vs clases sociales

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	33,213 ^a	18	,016
Razón de verosimilitudes	42,231	18	,001
Asociación lineal por lineal	,304	1	,582
N de casos válidos	261		

a. 18 casillas (60,0%) tienen una frecuencia esperada inferior
a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,20.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 46 Variable sociodemográfica vs clases sociales



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En relación con pregunta 67 que refiere al Tipo de vivienda se encontró que existe una asociación de dependencia entre la variable sociodemográfica con respecto a las clases sociales de manera general. En la clase alta tienden a tener casas de cemento en mayor proporción respecto a la clase de escasos recursos se tienden a tener casas de cemento, caña y ladrillo, como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan.

Cuadro 57 variables sociodemográficas vs clases sociales

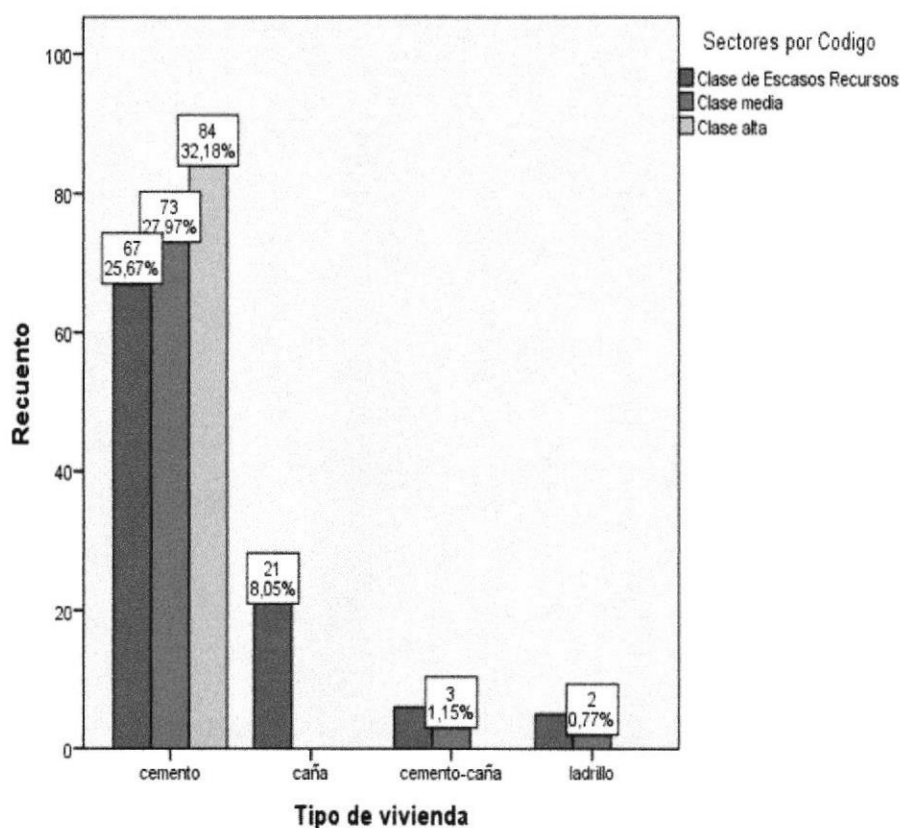
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	49,897 ^a	6	,000
Razón de verosimilitudes	60,785	6	,000
Asociación lineal por lineal	26,678	1	,000
N de casos válidos	261		

a. 6 casillas (50,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,09.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 47 variable sociodemográficas vs clases sociales



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

5.4.1 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS OBTENIDOS

De las evidencias anteriores se presentara las motivaciones económicas y psicológicas que tiene un individuo en las variables sociodemográficas, habiendo realizado el análisis descriptivo, en efecto nos enfocaremos en las clases sociales en relación a las variables sociodemográfica.

Variables Socio demográficas	Clase Escasos Recursos	Clase Alta
Remuneración Fija	No poseen remuneración fija	Posee remuneración fija
Rango de Ingresos	Intervalos de sus ingresos es: 0<341<650	Intervalos de sus ingresos es: 0<651<3500
Tipo de Empresa	Trabajan en Empresas privadas, Empresas públicas. Micro-empresaras,ninguna	Trabajan en Empresas privadas, Empresas públicas. Micro-Macro empresarias.
Género	Se encuesto al género femenino que al masculino	Se encuesto al género masculino que al Femenino
Padres Divorciados	Sus padres tienden a ser divorciados en mayor proporción	Sus padres tienden a ser divorciados en menor proporción
Practica Deporte	Casi nunca frecuente practicar deporte	Quizá a practicar deporte frecuentemente
Tipo de vivienda	Cemento-Caña	Cemento

5.5 ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTO ALTRUISTA EN CASO DE PERSONAS DONANTES EN FUNDACIONES

Para realizar un estudio más específico del comportamiento y motivaciones que tiene el individuo al realizar un acto caritativo, adicionalmente se consideró necesario hacer un análisis de aquellas personas consideradas donantes, las cuales como lo explicamos en el punto 3.5 de nuestra investigación, son aquellas que tienen como hábito esta actividad de donar. Para lo cual se identificó a estas personas, a aquellas que pertenecen a alguna fundación.

En este análisis se realizó un estudio similar al que se realizó en las diferentes clases sociales, tomamos ciertos aspectos psicológicos y económicos, y estos a su vez se han relacionado con ciertas variables que explican el comportamiento de los individuos, valiéndonos del mismo cuestionario que se formuló en clases sociales en los diferentes sectores seleccionados de Guayaquil.

Al comparar estas evidencias entre Fundación Rotaract, la cual facilitó el libre acceso a sus responsables de cada equipo de trabajo en las olimpiadas de los Rotarios y para la ejecución de la realización de la presente investigación a continuación presentaremos las características de los que hacen una cultura y compromiso cívico, el cual está vinculado a los conceptos (véase en Aspectos Económicos y Psicológicos), en este cuadro detallamos las variables económicas y psicológicas que salieron significativa a lo que referimos con Fundaciones.

Cuadro 58 Motivaciones económicas y psicológicas de un donante

<i>MOTIVACIONES ECONÓMICAS Y PSICOLÓGICAS DE UN DONANTE EN SUS DECISIONES CARITATIVAS</i>	
<i>VARIABLES ECONÓMICAS</i>	<i>VARIABLES PSICOLÓGICAS</i>
* Bienestar Social (13)	* Solidaridad (18)
* Yoísmo (14)	* Compromiso (24)
* Reconocimiento(21)	* Honestidad (45)

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

5.5.1 EVIDENCIAR EL NIVEL DE MOTIVACIONES ECONÓMICAS DE PERSONAS DONANTES.

Según el estudio, se muestra que las personas donantes de Fundación Rotaract, que consideran tener una vida digna, consideran en un 73.61% que los actos de voluntariado, ayudan a las personas más necesitadas a incrementar su bienestar de alguna, intentando contribuir con el bienestar social, por otro lado podemos observar que son pocas las personas de Fundación un que discrepan con ideología.

Cuadro 59 Fundación Rotaract

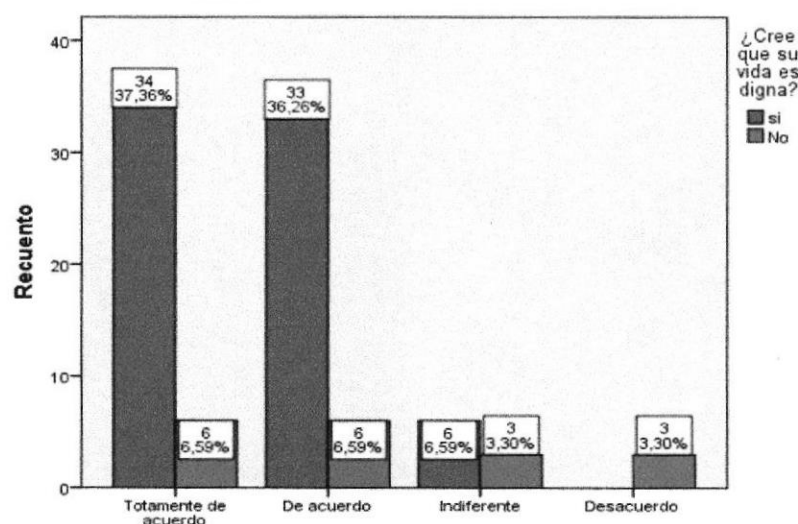
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,259 ^a	3	,003
Razón de verosimilitudes	11,755	3	,008
Asociación lineal por lineal	7,268	1	,007
N de casos válidos	91		

a. 3 casillas (37,5%) tienen una frecuencia esperada inferior a
5. La frecuencia mínima esperada es ,59.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 48 Fundación Rotaract club 4400



¿Piensa Ud. Que los actos de voluntariado ayudan a las personas más necesitadas a incrementar su bienestar de alguna manera?

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Según el estudio se denota que la mayoría de personas donantes encuestadas, pertenecientes a Fundación Rotaract (32.22%), se encuentran en desacuerdo en que se prevalezca ir a un sitio turístico (paseos, tours), cuando un familiar tiene necesidades, más en ellos no resalta un comportamiento egocéntrico, al contrario en ellos brota la acción de servicio, debido a que a ellos les hace feliz en ayudar a los demás, mientras que. Sin embargo un gran grupo de donantes representados por (25.55%%) están de acuerdo en ir a un sitio turístico a pesar de que un familiar esté pasando necesidades.

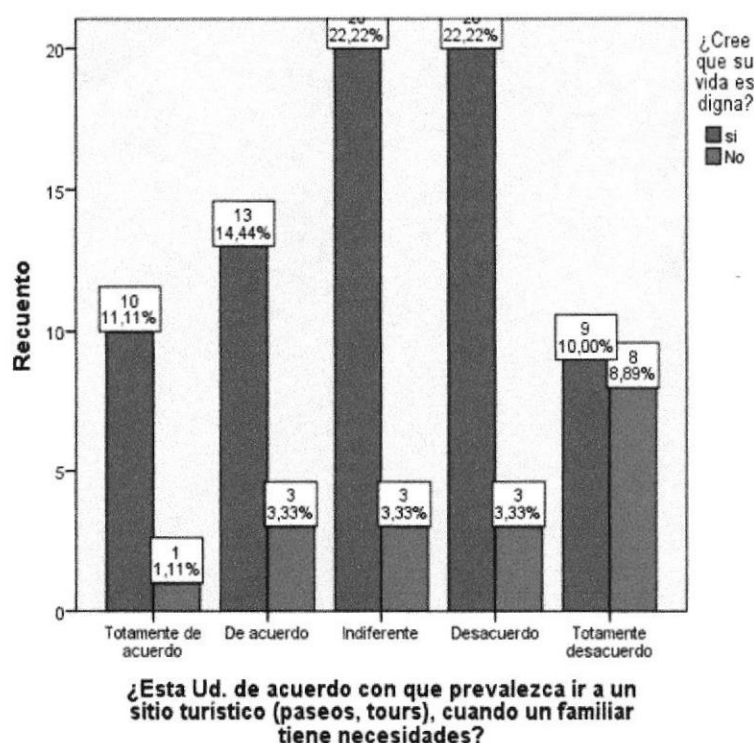
Cuadro 60 Fundación Rotaract Club 4400

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,005 ^a	4	,040
Razón de verosimilitudes	8,796	4	,066
Asociación lineal por lineal	4,375	1	,036
N de casos válidos	90		

a. 5 casillas (50,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,20.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 49 Fundación Rotaract Club 4400



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En este gráfico se denota, que para los donantes de Fundación Rotaract, la mayoría (48.31%) discrepan en que se envíen los datos personales con sus contribuciones, por el hecho que prefieren realizarlo de forma anónima. Por otro lado las personas (10.11%) que desean que se pongan los datos son las personas del extranjero que envían contribuciones por el hecho de darles un agradecimiento por su gesto humanitario.

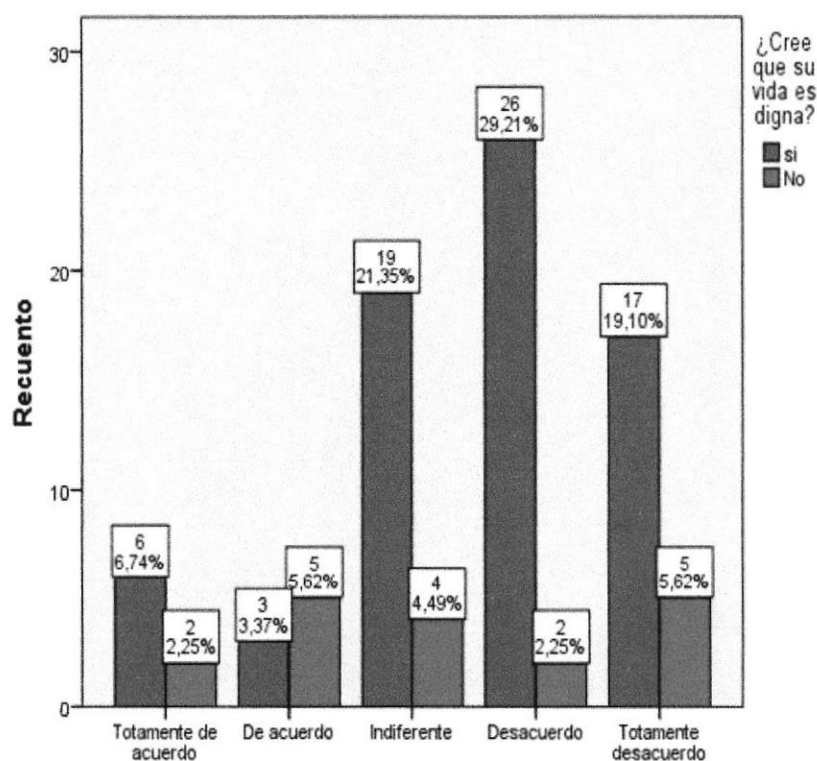
Cuadro 61 Fundación Rotaract Club 4400

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,144 ^a	4	,016
Razón de verosimilitudes	10,795	4	,029
Asociación lineal por lineal	2,119	1	,145
N de casos válidos	89		

a. 4 casillas (40,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,62.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 50 Fundación Rotaract Club 4400



¿Cuándo le piden para una contribución en sobre cerrado estaría Ud. De acuerdo que se deben enviar datos personales de quien envía?

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En este grafico se puede observar, que la mayoría de las personas donantes (46.67%) que cuentan con una remuneración fija están no consideran que se envíen datos personales al momento de dar una contribución en sobre cerrado y las personas que no cuentan con una remuneración fija están en total desacuerdo con (8.89%) , que se pongan datos personales .Por otro lado representan bajos porcentajes las que deseen que se ponga datos personales, pero es debido a que existen personas en el extranjero que ayudan a esta fundación.

Cuadro 62 Fundación Rotaract Club 4400

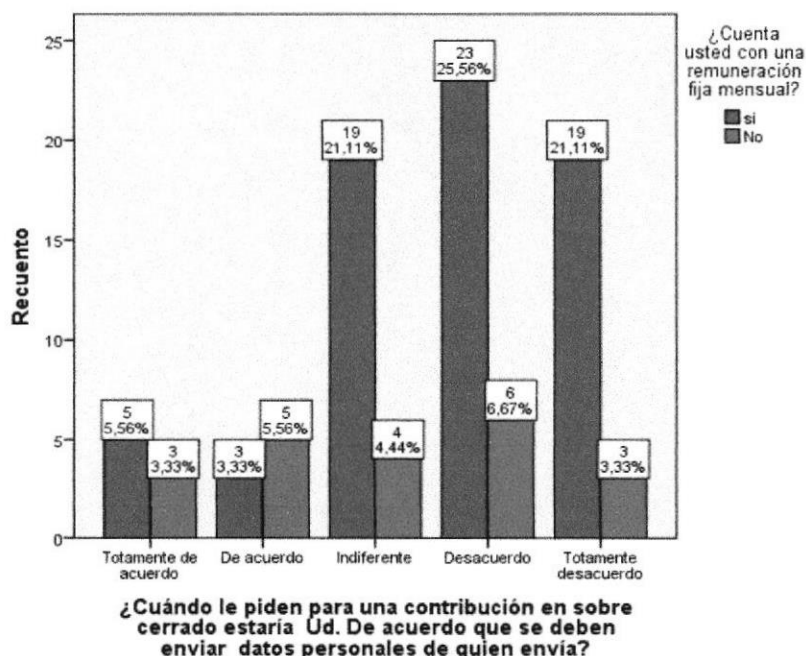
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,481 ^a	4	,050
Razón de verosimilitudes	8,271	4	,082
Asociación lineal por lineal	4,617	1	,032
N de casos válidos	90		

a. 2 casillas (20,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,87.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 51 Fundación Rotaract Club 4400



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

5.5.1 INTERPRETACIÓN DE VARIABLES PSICOLÓGICAS DE FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400

A continuación se detallara las variables que salieron significativas, se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 6 Motivaciones económicas en Fundación

VARIABLES MOTIVACIONES ECONÓMICAS	PERSONAS DONANTES
BIENESTAR SOCIAL (13)	La mayoría consideran que los actos de voluntariado son un medio para incrementar el bienestar de los más necesitados
YOÍSMO (14)	La mayoría de personas, no muestran ser egocéntricas, y prefieren ayudar a los demás, por encima de sus distracciones.
RECONOCIMIENTO (21)	A la mayoría de estas personas, no les interesa ganar reconocimiento por las donaciones que suelen realizar.
RECONOCIMIENTO (21)	La mayoría de personas donantes que cuenta con remuneración fija mensual, no se sienten motivadas por ganar reconocimiento por las contribuciones que realizan.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por los autores

5.5.2 EVIDENCIAR EL NIVEL DE MOTIVACIONES PSICOLÓGICAS DE PERSONAS DONANTES

Según el estudio, se denota la acción propia de cada uno de los individuos donantes, que fueron encuestados, los cuales la mayoría de ellos 70.33% se muestran dispuesto al compañerismo a través del servicio, invirtiendo parte de su tiempo y presupuesto económico, en programas intensivos que benefician a los más necesitados, mientras que son la minoría quienes piensan lo contrario.

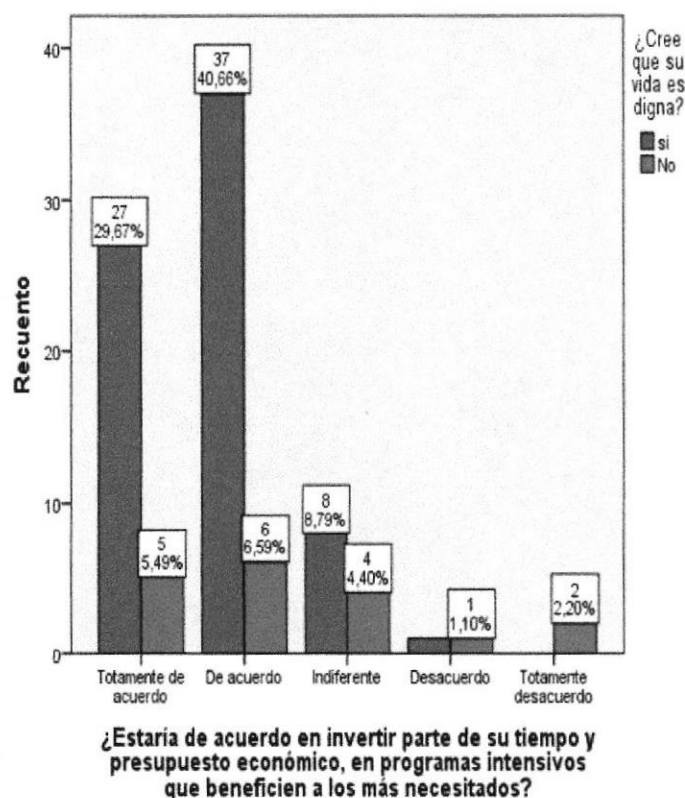
Cuadro 63 Fundación Rotaract Club 4400

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,920 ^a	4	,018
Razón de verosimilitudes	9,975	4	,041
Asociación lineal por lineal	7,292	1	,007
N de casos válidos	91		

a. 5 casillas (50,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,40.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 52 Fundación Rotaract Club 4400



Fuente: Investigación de Campo.
Elaborado por: los autores

En este grafico se puede observar que la mayoría de las personas donantes encuestadas de Fundación Rotaract con (63.22%) concuerdan que para ellos es gratificante en devolver algún dinero que se les dio por error debido a la acción propia y cultura que ellos poseen. Por otro lado representa un porcentaje muy bajos los que están en total desacuerdo, cabe mencionar que hay personas que recién se integran a la Fundación Rotaract.

Cuadro 64 Fundación Rotaract Club 4400

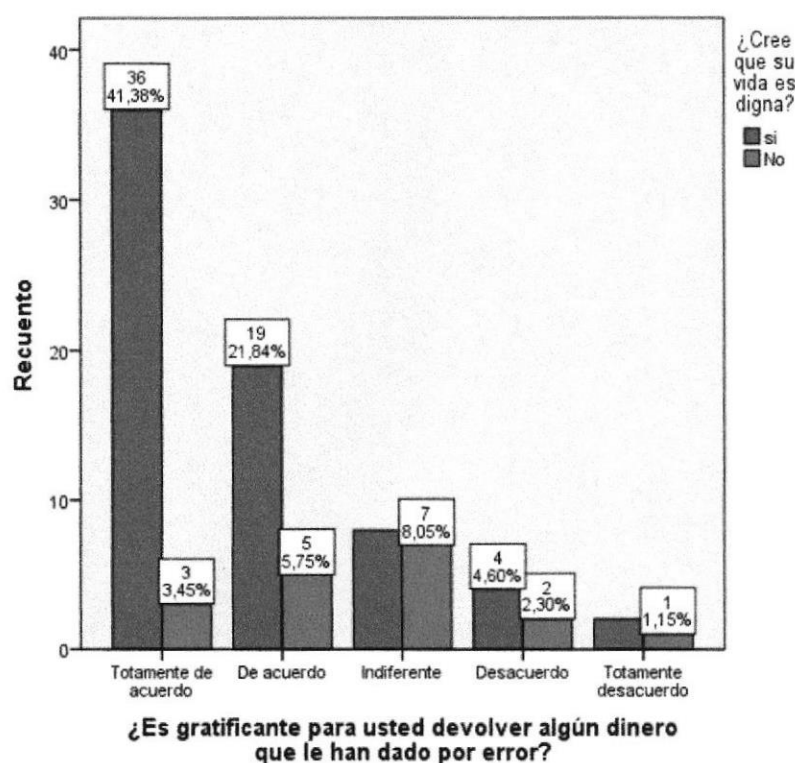
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,061 ^a	4	,026
Razón de verosimilitudes	10,807	4	,029
Asociación lineal por lineal	7,755	1	,005
N de casos válidos	87		

a. 6 casillas (60,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,62.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 53 Fundación Rotaract Club 4400



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Dentro del grupo de personas que acostumbran realizar donaciones o que pertenecen a alguna fundación se puede observar, que aquellas personas que tienen un nivel de ingreso medio 14.12%, son las que más dispuestas están a colaborar con actividades que beneficien a otra personas aun así no la conozcan, mientras que las de menor ingreso 21.18% sólo estarían dispuestos a participar si el beneficiario es su familiar o un amigo, y la mayoría de personas con ingresos superiores a \$2000 y pertenecen a alguna fundación (1.18%), solo participarían, si el beneficiado es su familiar.

Cuadro 65 Fundación Rotaract Club 4400

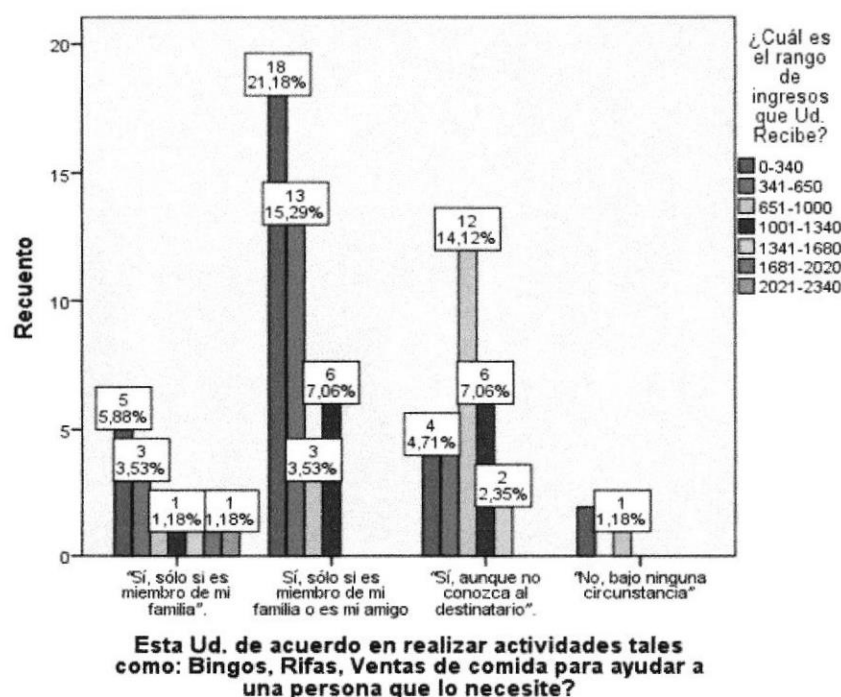
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	34,968 ^a	18	,010
Razón de verosimilitudes	34,164	18	,012
Asociación lineal por lineal	,369	1	,543
N de casos válidos	85		

a. 21 casillas (75,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,04.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 54 Fundación Rotaract Club 4400



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Mediante este gráfico se denota que a la mayoría de las personas que reciben una remuneración fija, menor al salario básico (28.23%), son aquellas que están más dispuesta en invertir parte de sus presupuestos económicos y tiempo en los programas intensivos que benefician a los más necesitados, seguidos de aquellas personas que perciben remuneraciones fijas entre (\$651-\$1000) con un 18.82%.

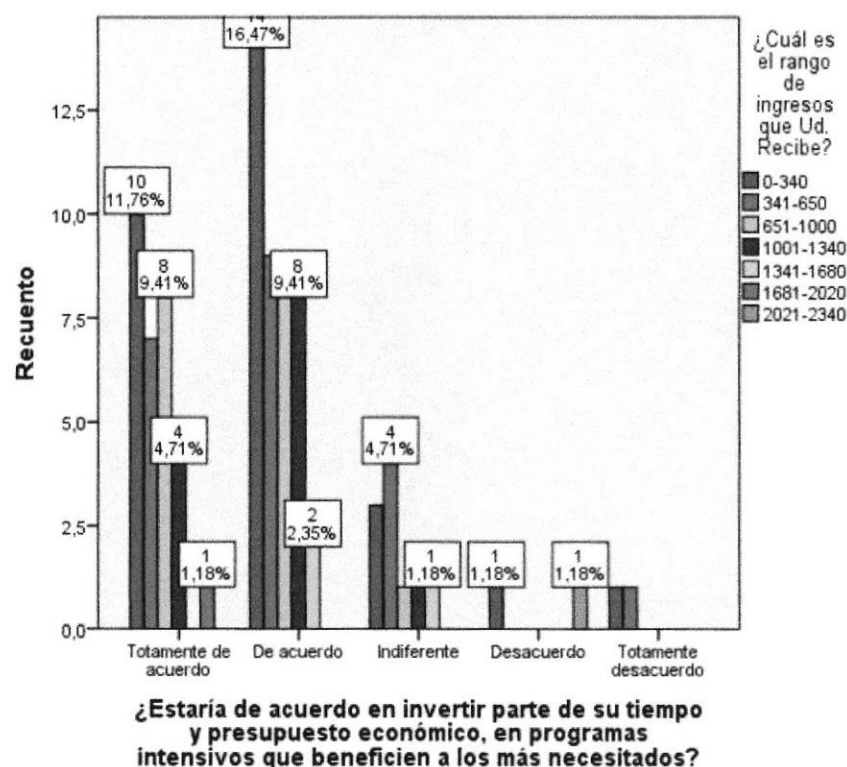
Cuadro 66 Fundación Rotaract Club 4400

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	51,708 ^a	24	,001
Razón de verosimilitudes	20,383	24	,675
Asociación lineal por lineal	,026	1	,871
N de casos válidos	85		

a. 28 casillas (80,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,02.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Gráficos 55 Fundación Rotaract Club 4400



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

En este gráfico se puede observar que a la mayoría de las personas encuestadas en Fundación Rotaract están totalmente de acuerdo en formar parte de un equipo de voluntariado, siendo el caso (41.38%) para los que laboran en las Empresas Privadas, (8,05%) los Microempresarios, Empresa Publicas, Amas de casa, Estudiantes (12.65%) que pertenecen a estas fundación, seguidos (1,15%) de los macro-empresarios ellos les gusta ayudar, pero debido a sus ocupaciones no tienen el tiempo para formar parte de los equipos de voluntariado.

Cuadro 67 Fundación Rotaract Club 4400

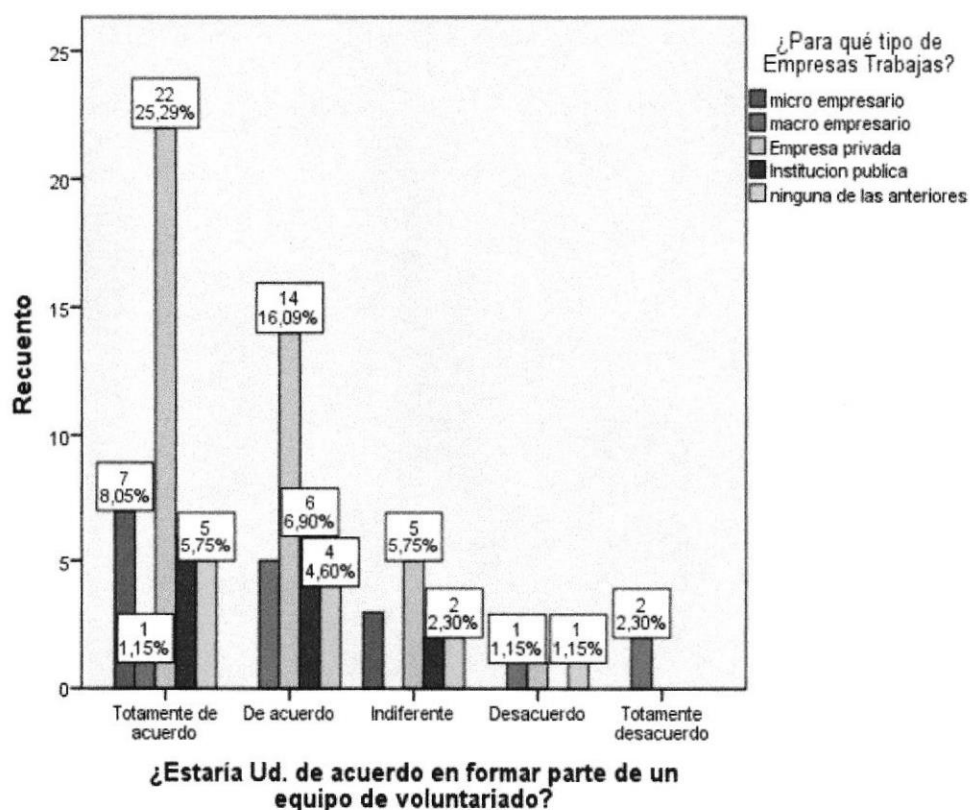
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	33,002 ^a	16	,007
Razón de verosimilitudes	29,580	16	,020
Asociación lineal por lineal	,103	1	,748
N de casos válidos	87		

a. 20 casillas (80,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,21.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Gráficos 56 Fundación Rotaract Club 4400



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

5.5.2 INTERPRETACIÓN DE VARIABLES PSICOLÓGICAS DE FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400

A continuación se detallara las variables que salieron significativas, se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 7 Variables motivaciones psicológicas

VARIABLES MOTIVACIONES PSICOLÓGICAS	PERSONAS DONANTES
SOLIDARIDAD (18)	La mayoría de personas donantes, muestran valores de solidaridad, al estar dispuestos a compartir, tiempo y dinero con los más necesitados.
HONESTIDAD (45)	La mayoría de estas personas, muestran tener valores de honestidad y comportamientos éticos.
COMPROMISO (12)	En este aspecto, notamos que las personas que tienen una remuneración fija media, son las que están, más comprometidos en ayudar, así no conozcan al beneficiario. Cabe indicar que la mayoría las personas que son de fundación, son profesionales y sus ingresos son mayores que en las clases sociales.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

SOLIDARIDAD (18)	La mayoría de personas donantes con una remuneración \leq al salario básico, muestran valores de solidaridad, al estar dispuestos a compartir, tiempo y dinero con los más necesitados.
COMPROMISO (15)	En este aspecto, notamos que las personas que pertenecen al sector privado, son las que están, más comprometidos en ayudar, así no conozcan al beneficiario.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Para aquellas personas que realizan labor social constantemente o como se los ha denominado donantes, se considera un hábito o parte de su vida dichas actividades. Es por esto que en nuestro estudio en el punto 5.3 podemos observar con facilidad que dichas personas muestran comportamientos más altruistas, o que están más dispuestos a realizar actividades que benefician a otros, que las personas que no pertenecen a alguna fundación.

Entre los rasgos que se encontró más significativos tenemos el interés por el Bienestar Social, ya que estas personas si consideran que los actos de voluntariado si ayudan a mejorar el nivel de bienestar de las personas necesitadas, y esto lo que los impulsa y motiva a seguir con sus actividades caritativas. Estas personas consideran el hecho en que no se debe preferir ir a un sitio turístico, si alguna familiar tiene alguna necesidad, ya que primero está ayudar al necesitado.

Aquellas personas que viven para el servicio comunitario están dispuesta en invertir parte de su tiempo y presupuesto económico en programas intensivos que benefician a los más necesitados, sin darle mucha importancia a los reconocimientos por las contribuciones que acostumbran a dar. A su vez estas personas encuentran gratificante realizar actos éticos tales como devolver algún tipo de dinero que le haya sido entregado por error.

5.6 ANÁLISIS COMPARATIVO DE FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400 VS CLASES SOCIALES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Cuadro 8 Comparación de Variables significativas Clases sociales- Fundación Club Rotaract 4400

VARIABLES SOCIO-DEMOGRÁFICAS	FUNDACIÓN ROTARACT CLUB 4400	CLASE DE ESCASOS RECURSOS	CLASES ALTA
Remuneración Fija (6) Tipo de Empresa que trabajas (8) Religión(58) Frecuencia de deporte (66) Género(54) Tipo de vivienda (69) Etapas de Divorcio(64)	Los individuos que pertenecen a estas fundaciones tienen remuneraciones fijas y trabajas en empresas privadas y públicas en mayor proporción, son profesionales y les gusta servir a los demás En el tipo de religión quizá son (católica, cristiana, musulmanes, mormones), ambos géneros en la misma proporción se encuestó, Practican deporte, tipo de vivienda cemento y departamentos.	Los individuos que pertenecen a esta clase social tienden remuneracion es fijas en comparación a las demás clases sociales sobreviven con un sueldo. Hacen poco deporte y quizá son de alguna religión (católica,cristiana,mulsumanes , mormones), el género femenino fue mayoritariam ente encuestado que el género masculino, el tipo de vivienda es tipo cemento caña, la mayoría son	Los individuos que pertenecen a esta clase social poseen remuneración fijas están en proporción considerable dar a los demás debido a sus recursos sobrantes para beneficiar a otros, quizá sean empresarios. Frecuentemente hacen deporte El género masculino fue mayoritariamente encuestado que el género femenino, cemento departamentos y condominios, casas), hay divorcios en menor proporción que la clase de escasos recursos

		padres divorciados	
VARIABLES MOTIVACIONES ECONÓMICAS Yoismo (14)	La mayoría de personas, no muestran ser egocéntricas, y prefieren ayudar a los demás, por encima de sus distracciones.	Los individuos de esta clase quizá tienen menor renta fija pero les gusta compartir con los demás.	Los individuos que reciben en mayor proporción su renta fija, en mayor proporción son egoístas.
Reconocimiento (22)	La mayoría de estas personas, no les interesa ganar reconocimiento por las donaciones que suelen realizar.	Los individuos de esta clase social quizá desean ser reconocidos debido a la escasez de sus recursos	Los individuos de esta clase social tratan de ayudar a los demás con los recursos que ellos obtienen.
Reconocimiento (21)	Se sienten motivadas por ganar reconocimiento por las contribuciones que realizan.	Los individuos de esta clase son más confiados en dar datos personales	Los individuos de esta clase no les gusta dar datos personales quizá sean más reservados
VARIABLES MOTIVACIONES PSICOLÓGICAS Solidaridad(18)	La mayoría de personas donantes, muestran valores de solidaridad, al estar dispuestos a compartir, tiempo y dinero con los más necesitados.	En mayor proporción están dispuestos a dar su tiempo y ayuda económica que benefician a los más necesitados	En menor proporción Están dispuestos a dar su tiempo y ayuda económica que benefician a los necesitados.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

CAPÍTULOS 6

6. ELABORACIÓN DE MODELO

Como ya se mencionó anteriormente el método “Atrás”: al igual que el método “adelante” son de los de los métodos automáticos. En este caso parte de un modelo con todas las covariables que se hayan seleccionado en el cuadro de diálogo, y va eliminando del modelo aquellas sin significación estadística.

El resultado de comprobar este método por los dos criterios del programa estadístico SPSS (Wald y Razón de verosimilitud) nos muestra las variables que se introdujeron y las que resultaron estadísticamente significativa, después de 25 pasos.

6.1 MÉTODO POR PASOS HACIA ATRÁS RAZÓN DE VEROSIMILITUD VARIABLES QUE RESULTARON PARA LA ECUACIÓN.

Se identifican que estas son las variables que resultaron más significativas, por lo que se procederá a realizar la regresión final a través del método introducir.

Susceptibilidad

¿A Ud. le conmueve ver la pobreza y los problemas de la sociedad?

Incremento_Bienestar

¿Piensa Ud. Que los actos de voluntariado ayudan a las personas más necesitadas a incrementar su bienestar de alguna manera?

Solidaridad

¿Piensa Ud. Que los actos de voluntariado ayudan a las personas más necesitadas a incrementar su bienestar de alguna manera?

Como muestran las estadísticas a continuación se presentan.

Cuadro 68 Resultados de paso a paso RV

Paso 27 ^a	Conmover_Pobre	-.539	.174	9,848	1	.002	.583	.415	.820
	Incremento_Bienestar	-.602	.180	11,222	1	.001	.547	.385	.779
	Prevalecer_Viaje	-.403	.160	7,177	1	.007	.658	.498	.897
	Inversion_Voluntariado	-.759	.188	16,358	1	.000	.468	.324	.676
	Constante	6,111	1,020	35,906	1	.000	450,908		

a Variable(s) introducida(s) en el paso 1: Vecinos_respetuosos, Aportacion_Economica_Vida_digna_Remuneracion_Fija_Salario, Tipo_de_Emresa, Conmover_Pobre, Caridad_Reduce_Pobreza_Frasa_Cantativa, Actividades_Incremento_Bienestar, Prevalecer_Viaje, Rehusa_ayudar_economicamente, Rehusa_Ayudar_Esfuerzo_Tiempo, Inversion_Voluntariado, Acto_ayuda_devuelto, Bienestar_Propio, Confidencialidad_Reconocimiento_Labor_Amistades_Solidarias, Gratitud_Ayuda_Economica_Semaforos_Daño_Espiritual_Daño_Moral_Pardon_Robo_Gratificante_Devolucion_Genero_Ahora, Frecuencia_deporte_Padres_divorciados

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

6.2 MÉTODO POR PASOS HACIA ATRÁS POR EL MÉTODO DE WALD, VARIABLES QUE RESULTARON PARA LA ECUACIÓN.

Se identifican que estas son las variables que resultaron más significativas, por lo que se procederá a realizar la regresión final a través del método introducir.

Susceptibilidad

¿A Ud. le conmueve ver la pobreza y los problemas de la sociedad?

Incremento_Bienestar

¿Piensa Ud. Que los actos de voluntariado ayudan a las personas más necesitadas a incrementar su bienestar de alguna manera?

Solidaridad

¿Piensa Ud. Que los actos de voluntariado ayudan a las personas más necesitadas a incrementar su bienestar de alguna manera?

Como muestran las estadísticas a continuación se presentan

Cuadro 69 Resultados del paso a paso de atrás Wald

Paso 27 ^a	Common_Pobre	-.539	,174	9,649	1	,002	,583	,415	,820
	Incremento_Bienestar	-.602	,180	11,222	1	,001	,547	,395	,779
	Prevalecer_Viaje	-.403	,150	7,177	1	,007	,668	,498	,897
	Inversion_Voluntariado	-.759	,188	16,358	1	,000	,468	,324	,676
	Constante	6,111	1,020	35,988	1	,000	450,508		

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: Vecinos_respetuosos, Aportacion_Economica, Vida_digna, Remuneracion_Fija_Salario, Tipo_de_Empresa, Common_Pobre, Cantidad_Reduce_Pobreza, Frase_Cantativa, Actividades_Incremento_Bienestar, Prevalecer_Viaje, Rehusa_ayuda_economicamente, Rehusa_Ayudar_Esfuerzo_Tiempo, Inversion_Voluntariado, Acto_ayuda_devuelto, Bienestar_Propio, Confidencialidad, Reconocimiento_Labor, Amistades, Solicitantes, Gratitud, Ayuda_Economica_Sumideros, Daño_Espiritual, Daño_Moral_Pardon, Robo, Gratificante_Devolucion, Genero_Ahorra, Frecuencia_Deposito_Padres_divorciados.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

6.3 MÉTODO FINAL INTRODUCIR

Aparece una Cuadro con el número de casos introducidos (373), los seleccionados para el análisis y los excluidos (casos perdidos (23), por tener algún valor faltante). Como muestran las estadísticas a continuación se presentan.

Cuadro 70 Resumen de casos

Resumen del procesamiento de los casos			
Casos no ponderados ^a		N	Porcentaje
Casos seleccionados	Incluidos en el análisis	373	94,2
	Casos perdidos	23	5,8
	Total	396	100,0
Casos no seleccionados		0	,0
Total		396	100,0

a. Si está activada la ponderación, consulte la tabla de clasificación para ver el número total de casos.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Este cuadro muestra cuales son las categorías de la variable dependiente, para el cual se tomará en cuenta el valor de 1 como el valor a contar. Como muestran las estadísticas a continuación se presentan.

Cuadro 71 codificación de la variable dependiente

Valor original	Valor interno
No Donante	0
Donante	1

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Bloque 0 inicial:

En este bloque inicial calcula la verosimilitud de un modelo que sólo tiene el término constante β_0 . Puesto que la verosimilitud L es un número muy pequeño (comprendido entre 0 y 1), se suele ofrecer el logaritmo neperiano de la verosimilitud (LL), que es un número negativo, o menos dos veces el logaritmo neperiano de la verosimilitud ($-2LL$), que es un número Positivo.

El estadístico ($-2LL$) mide hasta qué punto un modelo se ajusta bien a los datos. El resultado de esta medición recibe también el nombre de desviación. Cuanto más pequeño sea el valor, mejor será el ajuste.

$-2 \log$ de la verosimilitud inicial: 449.096, este valor sirve para comparar distintos modelos, el que tenga el valor más pequeños es el modelo a utilizar en el caso

De que existan dos modelos con el mismo valor de ($-2LL$) se escogerá el modelo más sencillo. Como muestran las estadísticas a continuación se presentan.

Cuadro 72 Resumen de iteraciones

Iteración	-2 log de la verosimilitud	Coefficientes
		Constante
Paso 0 1	449,096	,804
2	448,916	,852
3	448,916	,852

- En el modelo se incluye una constante.
- $-2 \log$ de la verosimilitud inicial: 448,916
- La estimación ha finalizado en el número de iteración 3 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: los autores

Bondad de ajuste

Esta Cuadro compara los valores predichos con los valores observados.

Por defecto se ha empleado un punto de corte (0,5) de la probabilidad de Y para clasificar a los individuos. Esto significa que aquellos sujetos para los que la ecuación – con éste único término – calcula una probabilidad $< 0,5$ se clasifican como personas no donantes =0, mientras que si la probabilidad resultante es $\geq 0,5$ se clasifican como personas donantes =1.

Una ecuación sin poder de clasificación alguno tendría una especificidad, sensibilidad y total de clasificación correctas igual al 50% (por el simple azar). Un modelo puede considerarse aceptable si tanto la especificidad como la sensibilidad tienen un nivel alto, de al menos el 70%, como muestran las estadísticas a continuación se presentan

Cuadro 9 Cuadro de Clasificaciones a,b

Observado			Pronosticado		Porcentaje correcto
			Equipo_voluntariado_Rec no donante	Equipo_voluntariado_Rec donante	
Paso 0	Equipo_voluntariado_Rec	no donante	0	112	,0
		donante	0	261	100,0
Porcentaje global					70,0

a. En el modelo se incluye una constante.

b. El valor de corte es ,500

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Bloque 1= Método Introducir

Historial de iteraciones^{a,b,c,d}

Iteración		-2 log de la verosimilitud	Coeficientes			
			Constante	Conmover_P obre	Incremento_B ienestar	Inversion_Vol untariado
Paso 1	1	390,514	2,813	-,212	-,387	-,413
	2	385,901	3,535	-,273	-,483	-,530
	3	385,844	3,628	-,282	-,496	-,545
	4	385,844	3,629	-,282	-,496	-,546
	5	385,844	3,629	-,282	-,496	-,546

a. Método: Introducir

b. En el modelo se incluye una constante.

c. -2 log de la verosimilitud inicial: 455,874

d. La estimación ha finalizado en el número de iteración 5 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En la Cuadro se muestra el proceso de iteración, que ahora se realiza para 5 coeficientes, la constante (ya incluida en el anterior paso), la variable Susceptibilidad, Incremento_bienestar, Solidaridad.

Se observa como disminuye el (-2LL) respecto al paso anterior (el modelo sólo con la constante tenía un valor de este estadístico de (449.096), mientras que ahora se reduce a (390.514), y el proceso termina con cinco bucles.

Cuadro 73 Pruebas Ómnibus sobre los coeficientes del modelo

		Chi cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	70,030	3	,000
	Bloque	70,030	3	,000
	Modelo	70,030	3	,000

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Se muestra una Cuadro chi-cuadrado que evalúa la hipótesis nula de que los coeficientes β_i de todos los términos (excepto la constante) incluidos en el modelo son cero.

Dada que el chi-cuadrado es menos a 0.05 se rechaza la hipótesis de que los betas sean iguales a 0.

El estadístico chi-cuadrado para este contraste es la diferencia entre el valor de (-2LL) para el modelo sólo con la constante (-2LL = 449.096) y el valor (-2LL) para el modelo actual (-2LL = 390.514), es decir, el cociente o razón de verosimilitudes:

$$2 \text{ RV} = \chi^2 = (-2LL \text{ MODELO } 0) - (-2LL \text{ MODELO } 1) = 449.096 - 390.514 = 58.582$$

Cuadro 10 Pruebas ómnibus coeficiente del modelo

		Chi cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	76,408	4	,000
	Bloque	76,408	4	,000
	Modelo	76,408	4	,000

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

En general, la razón de verosimilitudes (RV) es útil, para determinar si hay una diferencia significativa entre incluir en modelo todas las variables y no incluir ninguna,

dicho de otro modo, RV sirve para evaluar si las variables tomadas en conjunto, contribuyen efectivamente a 'explicar' las modificaciones que se producen en $P(Y=1)$.

Cuadro 74 Resumen del Modelo

Paso	-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	385,844 ^a	,171	,243

a. La estimación ha finalizado en el número de iteración 5 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Seguidamente, tres medidas Resumen de los modelos, para evaluar de forma global su validez. Como valor más alto tenemos que el 24,3% que indica el porcentaje de las variables independientes que explican a la variable dependiente.

Logaritmo de la verosimilitud ($-2LL$) mide hasta qué punto un modelo se ajusta bien a los datos. El resultado de esta medición recibe también el nombre de desviación. Cuanto más pequeño sea el valor, mejor será el ajuste.

La R cuadrado de Cox y Snell es un coeficiente de determinación generalizado que se utiliza para estimar la proporción de varianza de la variable dependiente explicada por las variables predictoras (independientes).

La R cuadrado de Cox y Snell se basa en la comparación del logaritmo de la verosimilitud (LL) para el modelo respecto al logaritmo de la verosimilitud (LL) para un modelo de línea base. Los valores oscilan entre 0 y 1.

La R cuadrado de Nagelkerke es una versión corregida de la R cuadrado de Cox y Snell. La R cuadrado de Cox y Snell tiene un valor máximo inferior a 1, incluso para un modelo "perfecto". La R cuadrado de Nagelkerke corrige la escala del estadístico para cubrir el rango completo de 0 a 1.

Otra medida para comparar el ajuste del modelo:

Cuadro 75 Pruebas de Hosmer y Lemeshow

Paso	Chi cuadrado	gl	Sig.
1	6,003	8	,647

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Cuadro 76 Pruebas de Hosmer y Lemeshow

		Equipo_voluntariado_Rec = no donante		Equipo_voluntariado_Rec = donante		Total
		Observado	Esperado	Observado	Esperado	
Paso 1	1	26	25,987	9	9,013	35
	2	20	19,967	17	17,033	37
	3	20	15,981	18	22,019	38
	4	11	12,249	27	25,751	38
	5	10	10,936	33	32,064	43
	6	6	8,812	34	31,188	40
	7	4	4,729	21	20,271	25
	8	4	5,430	33	31,570	37
	9	4	2,107	12	13,893	16
	10	7	5,801	57	58,199	64

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Parte de la idea de que si el ajuste es bueno, un valor alto de la probabilidad predicha (p) se asociará con el resultado 1 de la variable binomial dependiente, mientras que un valor bajo de p (próximo a cero) corresponderá (en la mayoría de las ocasiones) con el resultado $Y=0$.

Para cada observación del conjunto de datos, se trata de calcular las probabilidades de la variable dependiente que predice el modelo, ordenarlas, agruparlas y calcular, a partir de ellas, las frecuencias esperadas, y compararlas con las observadas mediante una prueba chi-cuadrado.

Señalar que esta prueba de bondad de ajuste tiene algunas 'inconvenientes': El estadígrafo de Hosmer-Lemeshow no se computa cuando, para algunos grupos, e_i (valores esperados) ó $e_i*(n_i - e_i)$ son nulos o muy pequeños (menores que 5). Por otra parte, lo que se desea en esta prueba es que no haya significación (lo contrario a lo que suele ser habitual). Por este motivo, muchos autores proponen simplemente cotejar valores observados y esperados mediante simple inspección y evaluar el grado de concordancia entre unos y otros a partir del sentido común.

Sobre este razonamiento, una forma de evaluar la ecuación de regresión y el modelo obtenido es construir una Cuadro 2×2 clasificando a todos los individuos de la muestra según la concordancia de los valores observados con los predichos o estimados por el modelo, de forma similar a como se evalúan las pruebas diagnósticas.

Una ecuación sin poder de clasificación alguno tendría una especificidad, sensibilidad y total de clasificación correctas igual al 50% (por el simple azar). Un modelo puede considerarse aceptable si tanto la especificidad como la sensibilidad tienen un nivel alto, de al menos el 70%.

Cuadro 77 Variables de la Ecuación de Regresión

		B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para Exp(B)	
Paso 1 ^a	Conmover_Pobre	-.282	.109	6,646	1	.010	.754	.609	.935
	Incremento_Bienestar	-.496	.113	19,411	1	.000	.609	.488	.759
	Inversion_Voluntariado	-.546	.112	23,550	1	.000	.579	.465	.722
	Constante	3,629	.410	78,498	1	.000	37,681		

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: Conmover_Pobre, Incremento_Bienestar, Inversion_Voluntariado.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: los autores

6.4 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA REGRESIÓN

De las variables introducidas en el modelo se puede decir que, la variable Susceptibilidad tiene una relación negativa con la variable dependiente (comportamiento de las personas donantes), de tal manera que si un individuo responde de manera negativa la probabilidad de ser una persona donante disminuye

Con respecto a la variable Incremento Bienestar, se puede observar que existe significancia entre la variable independiente y dependiente, tiene una relación negativa con la variable independiente, de tal manera que el individuo al responder de manera negativa la probabilidad de ser una persona donante disminuye

La última variable que quedo significativa Solidaridad, la relación que guarda con la variable dependiente es negativa, de tal manera que un individuo al responder de manera negativa su probabilidad de ser una persona donante disminuye. Como lo muestran las estadísticas que a continuación se presentan

Cuadro 78 Matriz de correlación

		Constante	Conmover_Pobre	Incremento_Bienestar	Inversion_Voluntariado
Paso 1	Constante	1,000	-.423	-.500	-.620
	Conmover_Pobre	-.423	1,000	-.063	-.027
	Incremento_Bienestar	-.500	-.063	1,000	-.066
	Inversion_Voluntariado	-.620	-.027	-.066	1,000

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: los autores

Ecuación 2 Regresión logística Binaria

Donantes =

$$\frac{1}{1 + e^{-(-0,282 * (\text{Susceptibilidad}) - 0,496 * (\text{Incremento}_{\text{Bienestar}}) - 0,546 * (\text{Solidaridad}) + 3,629)}}$$

7 CONCLUSIÓN

Dado los resultados descriptivos de la presente investigación se denotaran las siguientes conclusiones con respecto a las clases sociales que es fundamental para la evaluación de las motivaciones económicas y psicológicas que posee los individuos para realizar actos de caridad o altruismo

Los resultados en clase de escasos recursos se denota que las personas fueron motivadas económicamente en las variables de **Solidaridad** la mayoría discrepa con que la caridad como medio para reducción de su pobreza, **Reciprocidad** en mayoría son benevolentes esperando que respondan de igual manera, **Yoísmo** mayoritariamente discrepan en ser benevolentes, emotivos y ayudan a los demás, **Reconocimiento** mayoritariamente son confiados y entregan datos personales, no velan por su seguridad y cuando hacen una labor social esperan ser reconocido debido a la escasez de sus recursos, se puede decir que los individuos de escasos recursos pensaron en su beneficio personal lo que nos indica es en la existencia de un altruismo en bases egoístas. Por otra parte de los individuos de escasos recursos al tomar decisiones para realizar un acto de caridad o altruismo que fueron motivadas psicológicamente en las variables de **Solidaridad** mayoritariamente están dispuesto a dar su tiempo y ayuda económica que benefician a los demás, **Empatía** mayoritariamente son menor proporción rencorosos y conflictivos, **Amor al prójimo** mayoritariamente son colaboradores y bondadosos aunque no conozcan a las personas, **Prejuicio** mayoritariamente se piensan que los que tienen dinero son avaros y aunque no tengan solvencia económica están presto ayudar se puede denotar que los individuos de escasos recursos pensaron en beneficio para los demás y no en algo personal. Por otra parte en la caracterización de los individuos mediante las variables sociodemográficas, en la clase de escasos recursos no poseen una Remuneración Fija mensual (6), mientras tanto su rango de ingresos oscila entre 0<340<650, por lo general trabajan en empresas privadas y quizá trabajan en sus pequeños negocios afuera de casa, se encuestó en mayor proporción al género femenino que al masculino, quizá sus padres sean divorciados en mayor proporción, casi nunca practican deporte y viven en casas de caña-cemento. Se puede concluir a su percepción que la clase de escasos recursos tienen la misma cantidad de motivaciones, es decir se piensa al realizar un acto de caridad en el beneficio personal como en el beneficio para los demás.

En la clase media se identificó que los individuos son motivados económicamente y psicológicamente a su percepción tanto la clase de escasos recursos como clase media no existe tanta diferencia entre sus motivaciones.

Los resultados en clase alta se denota que las personas fueron motivadas económicamente en las variables de **Solidaridad** la mayoría discrepa con que la caridad como medio para reducción de su pobreza, **Reciprocidad** en menor proporción son benevolentes, ayudan a los demás, **Yoísmo** en menor proporción son menos emotivos son poco benevolente y encargar a alguien para que cuide de sus familiares, **Reconocimiento** en menor proporción no entregan sus datos personales, son cuidadosos y velan por su seguridad se puede decir que los individuos de escasos recursos pensaron en su beneficio personal lo que nos indica es en la existencia de un altruismo en bases egoístas. Por otra parte las motivaciones psicológicas Solidaridad en menor proporción están dispuesto a dar su ayuda económica que benefician a los más necesitados, **Empatía** en menor proporción se enojan, exigentes y puntuales, Amar al prójimo ayudan a sus familiares y amigos cuando lo necesitan, pero si les cuesta ayudar a los demás, **Prejuicio** en mayor proporción se piensa que las personas pueden hacer lo que desean con su dinero, características esenciales de personas que realizan actos de caridad posen remuneración fija trabajan en empresas privadas, públicas o empresas propias se encuestó mayoritariamente al género masculino, su frecuencia en el deporte es alta y viven en condominios, departamentos de cemento.

Por otro lado esta investigación se la realizó Fundación Club Rotaract 4400 analizaremos las variables **Yoísmo** en la clases de escasos recursos tratan de ayudar en menor proporción respecto a la distracciones que se le presenten y en clase alta tratan de contratar alguien que les ayude debido a los recursos que poseen, en comparación a los individuos de fundación en ellos está el servicio a través de cualquier circunstancia

Por otra parte tenemos el análisis de la regresión logística binaria De las variables introducidas en el modelo se puede decir que, la variable conmovedor pobreza tiene una relación negativa con la variable dependiente (comportamiento de las personas donantes), de tal manera que si un individuo responde de manera negativa la probabilidad de ser una persona donante disminuye.

Con respecto a la variable Incremento Bienestar, se puede observar que existe significancia entre la variable independiente y dependiente, tiene una relación negativa

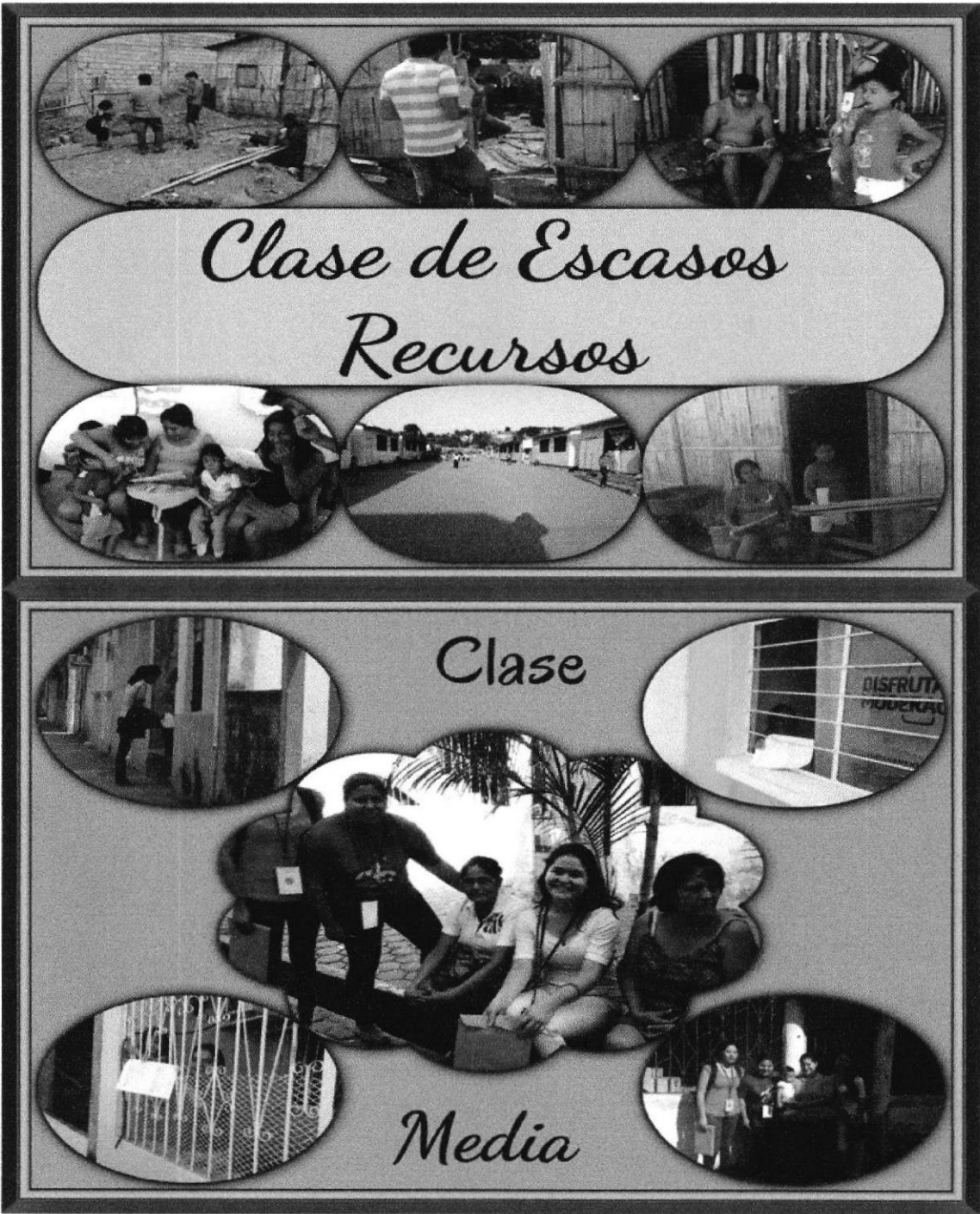
con la variable independiente, de tal manera que el individuo al responder de manera negativa la probabilidad de ser una persona donante disminuye.

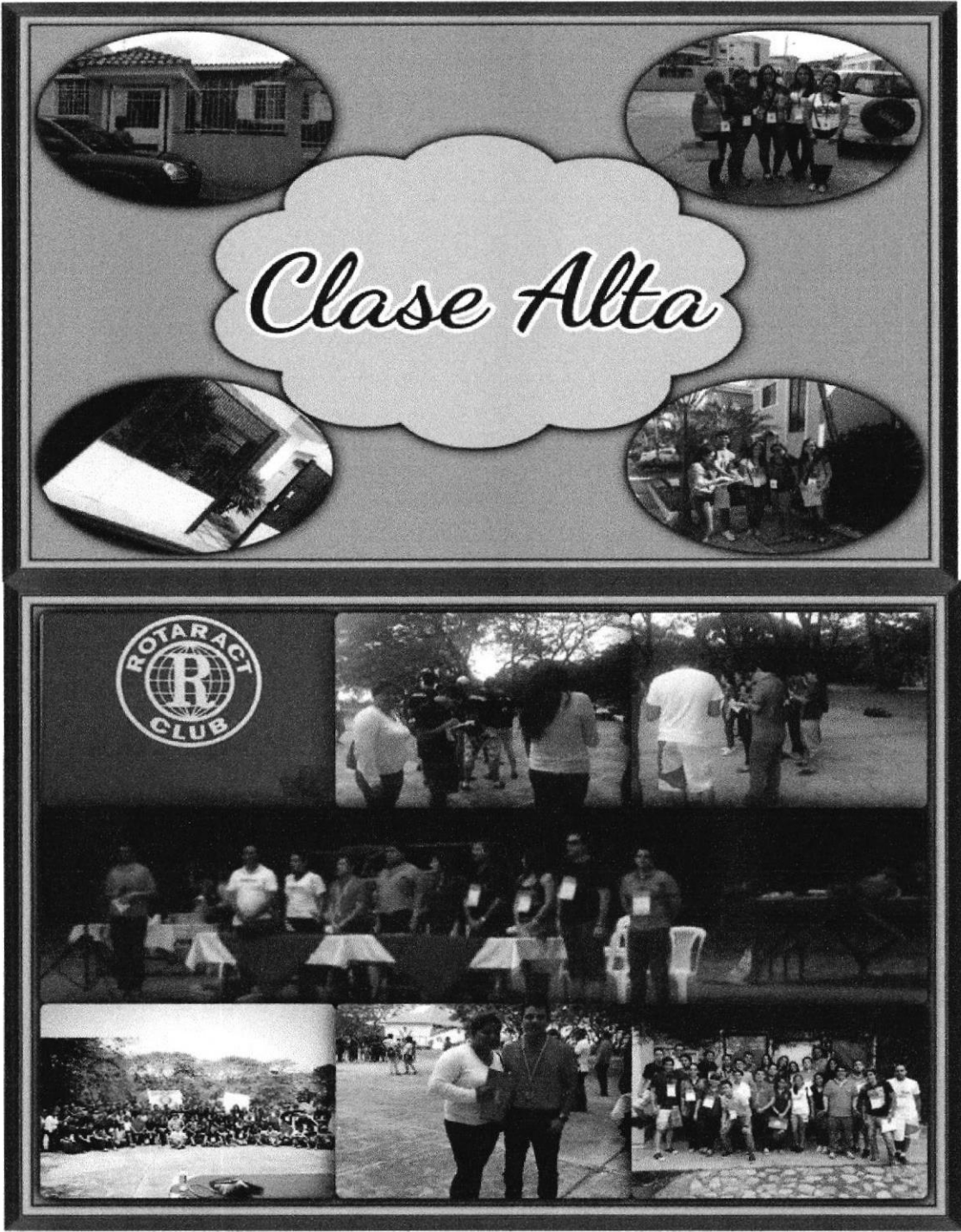
La última variable que quedo significativa Inversión voluntaria o Solidaridad , la relación que guarda con la variable dependiente es negativa, de tal manera que un individuo al responder de manera negativa su probabilidad de ser una persona donante disminuye.

A partir de esta investigación pueden surgir diversos estudios, como: analizar cuáles son los costos materiales e inmateriales de los individuos al realizar actos caritativos o donantes, iniciar programas que motiven a los individuos a ser más cooperativos con sus semejantes, sugerir al Estado que establezca políticas impositivas específicas, que alimenta a las organizaciones dedicadas a la ayuda social.

ANEXOS

ANEXO 1





ANEXO 2



2014-2015

REPRESENTACIÓN DISTRITAL ROTARACT
4400 ECUADOR

OFICIO FM-RDR-No 004

Portoviejo, 12 de Agosto del 2014

Estimados
Estudiantes del Seminario de Titulación de la Carrera Economía con mención en Gestión Empresarial
Facultad de Ciencias Humanísticas y Sociales de la ESPOL
Guayaquil.-

De mi consideración:

Expreso saludos cordiales, esperando sus actividades personales y profesionales se encuentren desarrollando de una excelente manera.


Rotaract es un programa de Rotary Internacional para jóvenes con edades comprendidas entre los 18 y 30 años. Rotaract tiene como finalidad el brindar a universitarios y profesionales jóvenes grandiosas oportunidades a través de sus cuatro objetivos fundamentales: La formación de líderes; Servir a la comunidad tratando de cubrir sus necesidades; Fomentar la comprensión internacional y Establecer lazos de amistad y compañerismo entre sus miembros.

En atención a Oficio s/n con fecha 30 de julio de 2014, recibido en correo corporativo el 12 de Agosto del 2014, en el cual ustedes: **Xavier Bustamante Bajaña** con C.I. 0926848573, **Nataly Vera Barzola** con C.I. 0923061998, **Carlos Ruiz** con C.I. 0929638856, **Carmen Moreno** con C.I. 0929081727, estudiantes del Seminario de Titulación de la carrera Economía con Mención en Gestión Empresarial de la Facultad de Ciencias Humanísticas y Sociales de la ESPOL, solicitan a Rotaract el permiso respectivo para la realización de encuestas para personas de labor caritativa con el resto de la sociedad, me permito indicarle que dicho permiso fue otorgado por mi persona el día sábado 9 de agosto a los estudiantes presentes en la Inauguración del evento en el marco de la II CITA DE PRESIDENTES y Olimpiadas Rotaract del Distrito 4400 de Rotary International – Ecuador, realizada en el Club Campestre Garza Roja, Guayas, Nobol, ubicado en el Km 37.5 vía Daule.

En este contexto, por medio de la presente doy fe que dichas encuestas se realizaron a los asistentes de los 21 clubes presentes de 29 clubes activos en Ecuador – Distrito 4400, en el evento en mención el día 9 de agosto bajo carácter de anónimo a los participantes.

Me despido, no sin antes agradecer el tomar en cuenta a nuestra organización para tan importante trabajo de investigación, y a la vez solicitarle, de ser posible, el resultado de las encuestas de su investigación para mostrarla como punto vario en nuestra siguiente Cita de Presidentes a realizarse en el 13 de Septiembre del presente año en la ciudad de Guayaquil.

Rotaractianamente;


Ing. Fernando Molina López
REPRESENTANTE DISTRITAL 2014-2015
DISTRITO 4400 – ECUADOR

t: +593984997969
e: ferhamolina2008@hotmail.com
rdr@rotaract4400.org

VIVE
Sueña
siente

ANEXO 3

Escuela Superior Politécnica del Litoral
Facultad de CIENCIAS SOCIALES Y HUMANISTICAS
Proyecto de Tesis

La presente encuesta se realiza para un proyecto de investigación, aseguramos su anonimato y esperamos contar con su total honestidad y colaboración.

Para ello solicitamos que marque con una X la respuesta, con la que más se identifique en cada pregunta.

La información que Ud. nos proporcione, es de vital importancia para nuestra investigación, al final de la misma usted la ingresará en una ánfora de manera que será imposible conocer cuáles serán sus respuestas y por esto le agradecemos de ante mano.

Encuesta

- 1) ¿Ha sido sancionado por alguna autoridad? a. Si ☐ No ☐
- 2) ¿Huiría de algún accidente de tránsito, en el caso de que el mismo sea ocasionado por Ud.?
 a. Sí ☐ No ☐
- 3) ¿Considera que sus vecinos son respetuosos con Ud.? a. Sí ☐ No ☐
- 4) ¿Acostumbra Ud. a aportar con dinero a la iglesia? a. Sí ☐ b.No ☐
- 5) ¿Cree que su vida es digna?
 a. Si ☐
 b.No ☐
- 6) Cuenta usted con una remuneración fija mensual? a. Sí ☐ b. No ☐
- 7) ¿Cuál es el rango de ingresos que Ud. Recibe?

<u>Rangos</u>	
<u>a. 0-340</u>	
<u>b. 341-650</u>	
<u>c. 651-1000</u>	
<u>d. 1001-1340</u>	
<u>e. 1341-1680</u>	
<u>f. 1681-2020</u>	
<u>g. 2021-2340</u>	
<u>h. 2340-3500</u>	
<u>i. Más de 3500</u>	

8) ¿Para qué tipo de Empresas Trabajas?

<u>a. Micro empresario</u>	
<u>b. Macro empresario</u>	
<u>d. Empresa Privada</u>	
<u>e. Institución Pública</u>	
<u>f. Ninguna de las anteriores</u>	

9) ¿A Ud. le conmueve ver la pobreza y los problemas de la sociedad?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

10) ¿Está Ud. de acuerdo en que la caridad es un medio para reducir la pobreza?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

11) ¿Está Ud. De acuerdo con la frase "Da y recibirás el doble"?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

12) Esta Ud. de acuerdo en realizar actividades tales como: Bingos, Rifas, Ventas de comida para ayudar a una persona que lo necesite?

- a. "Sí, sólo si es miembro de mi familia".
- b. "Sí, sólo si es miembro de mi familia o es mi amigo.
- c. "Sí, aunque no conozca al destinatario".
- d. "No, bajo ninguna circunstancia".

13) ¿Piensa Ud. Que los actos de voluntariado ayudan a las personas más necesitadas a incrementar su bienestar de alguna manera?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

14) ¿Esta Ud. de acuerdo con que prevalezca ir a un sitio turístico (paseos, tours), cuando un familiar tiene necesidades?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

15) ¿Estaría Ud. de acuerdo en formar parte de un equipo de voluntariado?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

16) Cuando una persona que pudiera ayudar con sus dineros a otra persona, no lo hace, usted considera que...

- a. Es un avaro (no quiere gastar su dinero).
- b. Es un ignorante (no sabe que otro necesita ayuda de manera muy significativa).
- c. No lo juzgo, puede hacer lo que quiera con su dinero.

17) Cuando una persona que pudiera ayudar con su tiempo y esfuerzo físico a otra persona, no lo hace, usted considera que...

- a. Es un vago.
- b. Es un ignorante (no sabe que otro necesita ayuda de manera muy significativa).
- c. No lo juzgo, puede hacer lo que quiera con su tiempo y esfuerzo físico.

18) ¿Estaría de acuerdo en invertir parte de su tiempo y presupuesto económico, en programas intensivos que beneficien a los más necesitados?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

19) Esta Ud. de acuerdo que al realizar un acto de ayuda, este alguna vez le sea de vuelto?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

20) ¿Estaría Ud. de acuerdo con el siguiente pensamiento "No lo hago para ayudarle, sino para aliviar mi propia angustia al ver su pobreza"?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo

- e. Totalmente desacuerdo

21) ¿Cuándo le piden para una contribución en sobre cerrado estaría Ud. De acuerdo que se deben enviar datos personales de quien envía?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

22) ¿Estaría de acuerdo en ser reconocido por alguna labor social que usted realice?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

23) ¿Cree Ud. que sus familiares y amigos son personas solidarias?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

24) Que tan de acuerdo esta Ud. con esta afirmación.

"Si mi amigo me ayudo en un momento difícil, porque no ayudarlo ahora"

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

25) ¿Está de acuerdo Ud. en dar dinero a los niños que están en los semáforos?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

26) ¿Ud. cree que si un individuo al encontrarse una billetera en la calle y no devolverla tendrá problemas legales?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

27) ¿Está de acuerdo con la siguiente frase: "Está bien que sólo si se entrega una recompensa por una billetera perdida, ésta se devuelva"?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

28) **¿Cuándo una persona que te ha causado daño espiritual (sentimientos), se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías?**

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

29) **¿Cuándo una persona que te ha causado daño material, se le cae su billetera con dinero y documentos, se la devolverías?**

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Indiferente
- d. Desacuerdo
- e. Totalmente desacuerdo

30) **Si usted presencia un robo en el que no hay heridos, ayudaría a la víctima luego con apoyo moral...**

- a. "Sí, sólo si conozco a la víctima".
- b. "Sí, aunque no conozca a la víctima".
- c. "No, bajo ninguna circunstancia".

31) **Si usted presencia un robo en el que la víctima resulte con heridas, ayudaría a la víctima luego con apoyo moral...**

- a. "Sí, sólo si conozco a la víctima y estoy seguro de que NO resultaré con heridas".
- b. "Sí, sólo si conozco a la víctima aunque estoy seguro que SÍ resultaré con heridas".
- c. "Sí, aunque no conozco a la víctima y estoy seguro de que NO resultaré con heridas".
- d. "Sí, aunque no conozco a la víctima aunque estoy seguro que SÍ resultaré con heridas".
- e. "No, bajo ninguna circunstancia".

32) **Si usted presencia un robo en el que no hay heridos, ayudaría a la víctima luchando físicamente contra el ladrón...**

- a. "Sí, sólo si conozco a la víctima".
- b. "Sí, aunque no conozca a la víctima".
- c. "No, bajo ninguna circunstancia".

33) **Si usted presencia un robo en el que la víctima resulte con heridas, ayudaría a la víctima luchando físicamente contra el ladrón...**

- a. "Sí, sólo si conozco a la víctima y estoy seguro de que NO resultaré con heridas".
- b. "Sí, sólo si conozco a la víctima aunque estoy seguro que SÍ resultaré con heridas".
- c. "Sí, aunque no conozco a la víctima y estoy seguro de que NO resultaré con heridas".
- d. "Sí, aunque no conozco a la víctima aunque estoy seguro que SÍ resultaré con heridas".
- e. "No, bajo ninguna circunstancia".

34) **Si usted presencia un robo en el que no hay heridos, y usted y el ladrón se conocen (pero NO son cómplices), ayudaría a la víctima luego con apoyo moral...**

- a. "Sí, sólo si conozco a la víctima".
- b. "Sí, aunque no conozca a la víctima".
- c. "No, bajo ninguna circunstancia".

35) **Si usted presencia un robo en el que la víctima resulte con heridas, y usted y el ladrón se conocen (pero NO son cómplices), ayudaría a la víctima luego con apoyo moral...**

- a. "Sí, sólo si conozco a la víctima y estoy seguro de que NO resultaré con heridas".
- b. "Sí, sólo si conozco a la víctima aunque estoy seguro que SÍ resultaré con heridas".

- c. "Sí, aunque no conozco a la víctima y estoy seguro de que NO resultaré con heridas".
 - d. "Sí, aunque no conozco a la víctima aunque estoy seguro que SÍ resultaré con heridas".
 - e. "No, bajo ninguna circunstancia".
36. Si usted presencia un robo en el que no hay heridos, y usted y el ladrón se conocen (pero NO son cómplices), ayudaría a la víctima luchando físicamente contra el ladrón...
- a. "Sí, sólo si conozco a la víctima".
 - b. "Sí, aunque no conozca a la víctima".
 - c. "No, bajo ninguna circunstancia".
37. Si usted presencia un robo en el que la víctima resulte con heridas, y usted y el ladrón se conocen (pero NO son cómplices), ayudaría a la víctima luchando físicamente contra el ladrón...
- a. "Sí, sólo si conozco a la víctima y estoy seguro de que NO resultaré con heridas".
 - b. "Sí, sólo si conozco a la víctima aunque estoy seguro que SÍ resultaré con heridas".
 - c. "Sí, aunque no conozco a la víctima y estoy seguro de que NO resultaré con heridas".
 - d. "Sí, aunque no conozco a la víctima aunque estoy seguro que SÍ resultaré con heridas".
 - e. "No, bajo ninguna circunstancia".
38. ¿Perdonaría a una persona que está pasando por un momento catastrófico pueda tomar prestado un bien sin devolverlo?
- a. Totalmente de acuerdo
 - b. De acuerdo
 - c. Indiferente
 - d. Desacuerdo
 - e. Totalmente desacuerdo
39. ¿Está de acuerdo usted en ayudar a una persona que le haya robado a usted?
- a. Totalmente de acuerdo
 - b. De acuerdo
 - c. Indiferente
 - d. Desacuerdo
 - e. Totalmente desacuerdo
40. ¿Si descubre que un objeto comprado por usted ha sido robado, lo devolvería a su dueño original?
- a. Totalmente de acuerdo
 - b. De acuerdo
 - c. Indiferente
 - d. Desacuerdo
 - e. Totalmente desacuerdo
41. ¿Está bien que los cines vendan el agua a veces más del precio de venta al público en los supermercados?
- a. Totalmente de acuerdo
 - b. De acuerdo
 - c. Indiferente
 - d. Desacuerdo
 - e. Totalmente desacuerdo
42. ¿Está de acuerdo con la frase "las cosas no son del dueño si no del que las necesita"?
- a. Totalmente de acuerdo
 - b. De acuerdo
 - c. Indiferente
 - d. Desacuerdo
 - e. Totalmente desacuerdo

43. ¿Está de acuerdo con que se le deba cobrar más (impuestos, tasas) a los que más tienen?
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Indiferente
 - Desacuerdo
 - Totalmente desacuerdo
44. ¿Está de acuerdo con que se le deba cobrar más (impuestos, tasas) a los que más trabajan?
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Indiferente
 - Desacuerdo
 - Totalmente desacuerdo
45. ¿Es gratificante para usted devolver algún dinero que le han dado por error?
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Indiferente
 - Desacuerdo
 - Totalmente desacuerdo
46. ¿Está de acuerdo en la frase: "es mejor ser pobre pero honrado"?
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Indiferente
 - Desacuerdo
 - Totalmente desacuerdo
47. ¿Está de acuerdo que se premie a las personas que se comportan de una manera ética?
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Indiferente
 - Desacuerdo
 - Totalmente desacuerdo
48. ¿Está de acuerdo con la frase "por salvar la vida de mi hijo soy capaz de robar un banco para pagar sus medicinas"?
- Nunca.
- Sólo si nadie se entera.
 - Aunque él se entere.
 - Aunque sólo mi familia se entere.
 - Aunque todos se enteren.
 - Aunque aparezca mi autoría en las noticias.
49. ¿Está de acuerdo con la frase "si me obligan a robar un banco bajo amenaza de mi muerte lo haría"?
- Nunca.
 - Sólo si nadie se entera.
 - Aunque sólo mi familia se entere.
 - Aunque todos se enteren.
 - Aunque aparezca mi autoría en las noticias.
50. ¿Está de acuerdo con la frase "si me obligan a robar un banco para devolverme a un hijo secuestrado lo haría"?
- Nunca.
 - Sólo si nadie se entera.
 - Aunque sólo mi familia se entere.
 - Aunque todos se enteren.
 - Aunque aparezca mi autoría en las noticias.

51. ¿Está de acuerdo con la frase "soy capaz de robar un banco para sostener o mejorar el estilo de vida de mi familia"?

- a. Nunca.
- b. Sólo si nadie se entera.
- c. Aunque sólo mi familia se entere.
- d. Aunque todos se enteren.
- e. Aunque aparezca mi autoría en las noticias.

52. ¿Alguna vez denunció a un corrupto?

- a. Si ☐ b. No ☐

53. ¿Alguna vez denunció a un compañero estudiantil?

- a. Si ☐ b. No ☐

Datos Demográficos:

54) Género: a. Masculino ☐ b. Femenino ☐ Edad _____

55) Proviene de Colegio: a. Fiscal ☐ b. Particular ☐

56) Dirección: _____

57) Profesión _____ Sector Económico _____ Institución: a. Pública ☐
b. Privada ☐

58) Tipo de Negocio (en el caso de tener) _____ Religión _____

59) Vivienda: a. Propia ☐ b. Alquilada ☐ c. Otros ☐ Celular: a. Si ☐ b. No ☐
Teléfono Fijo: a. Si ☐ b. No ☐

60) Internet en Casa: a. Si ☐ b. No ☐ ¿Le gusta ahorrar? a. Si ☐ b. No ☐ ¿Cuánto ahorra mensualmente? _____

61) Marque los servicios básicos a los que tiene acceso:

A.	Alcantarillado	
B.	Electricidad	
C.	Internet	
D.	Agua potable	
E.	Calles pavimentadas en su sector	
F.	Salud	
G.	Educación gratuita	
H.	Recolección de basura	
I.	Teléfono	

- 62) ¿Cuántas personas viven en su casa? _____ ¿Cuántos hijos tiene? _____ ¿Cuántos hijos trabajan? _____
- 63) ¿Cuántos hermanos tiene? _____ ¿Sus padres son divorciados? a. Sí ☐ b. No ☐ Si su respuesta fue si
- 64) ¿Cuándo se divorciaron? Ud. Era: a. Niño ☐ b. Joven ☐ c. Adulto ☐
- 65) ¿Qué deporte practica? _____
- 66) ¿Practica deporte? a. Nunca ☐ b. Rara Vez ☐ c. Muy Frecuente ☐ ¿Tiene Mascotas? a. Sí b. No
- 67) ¿Qué tipo de Mascota? _____ ¿Qué tipo de Música escucha? _____ Artista Favorito _____
- 68) ¿Cuántos dormitorios hay en su casa? _____
- 69) ¿De qué material está construida la vivienda? _____

ANEXO 4



REGISTRO OFICIAL

ÓRGANO DEL GOBIERNO DEL ECUADOR

Administración del Sr. Ec. Rafael Correa Delgado
Presidente Constitucional de la República

SUPLEMENTO

Año III - Nº 615

Quito - Martes 10 de
enero del 2012

Valor: US\$ 1.25 + IVA

**ING. HUGO ENRIQUE DEL POZO
BARREZUETA
DIRECTOR**

Quito: Avenida 12 de Octubre
N 16-114 y Pasaje Nicolás Jiménez

Dirección: Telf. 2901 - 629
Oficinas centrales y ventas:
Telf. 2234 - 540

Distribución (Almacén):
Mañosa Nº 201 y Av. 10 de Agosto
Telf. 2430 - 110

Sucursal Guayaquil:
Malecón Nº 1606 y Av. 10 de Agosto
Telf. 2527 - 107

Suscripción anual: US\$ 400 + IVA
para la ciudad de Quito
US\$ 450 + IVA para el resto del país
Impreso en Editora Nacional

1.000 ejemplares -- 40 páginas

www.registroficial.gob.ec

Al servicio del país
desde el 1º de julio de 1895

SUMARIO:

Págs.

FUNCIÓN ELECTORAL:

CONVOCATORIA:

CONSEJO NACIONAL ELECTORAL:

PLE-CNE-3-9-12-2011 Convócase a la conformación de veinte y tres colegios electorales, integrados por los presidentes o presidentas de las juntas parroquiales rurales, para elegir sus representantes principales y alternos ante los consejos provinciales..... 1

ORDENANZAS MUNICIPALES:

- Municipalidad del Cantón Guayaquil: Que establece el avalúo de los predios urbanos y de las cabeceras parroquiales de las parroquias rurales del cantón, para el bienio 2012 - 2013 16
- Gobierno Municipal del Cantón Zamora: Que regula el funcionamiento de las ferias libres en el cantón 38

No. PLE-CNE-3-9-12-2011

EL PLENO DEL CONSEJO NACIONAL ELECTORAL

Considerando:

Que, en conformidad con lo dispuesto en el numeral 6 del artículo 219 de la Constitución de la República del Ecuador, corresponde al Consejo Nacional Electoral la facultad de reglamentar la normativa legal sobre los asuntos de su competencia;

Que, la norma Constitucional establecida en el Art. 252, dispone que "Cada provincia tendrá un consejo provincial con sede en su capital, que estará integrado por una prefecta o prefecto y una viceprefecta o viceprefecto elegidos por votación popular; por alcaldes o alcaldes, o concejales o concejales en representación de los cantones; y por representantes elegidos de entre quienes presidan las juntas parroquiales rurales, de acuerdo con la ley.";

Corresponde a la Dirección Financiera notificar por la prensa o por una boleta a los propietarios, haciéndoles conocer la realización del avalúo. Concluido el proceso notificará al propietario los medios por los cuales están disponibles para el conocimiento público el valor del avalúo de cada predio.

Artículo 5.- Terminología o definiciones.- Para la correcta interpretación y aplicación de esta ordenanza, se atenderá las definiciones contenidas en el **anexo No.1**.

CAPÍTULO II

DEL CATASTRO Y SUS FUNCIONES

Artículo 6.- Catastro predial.- Se entiende el catastro predial, como el inventario de los bienes inmuebles, públicos y privados del cantón; los que contienen la información predial en la ficha catastral predial urbana que deberá ser sistematizada y complementada con la cartografía digital, de acuerdo a:

- 6.1. **Aspectos jurídicos:** Registro de la documentación catastral relacionada con el derecho de propiedad o posesión del bien inmueble, a través de la escritura pública registrada en el Registro de la Propiedad y el correspondiente código catastral.
- 6.2. **Aspectos físico-técnicos:** Registro de los linderos y de las características y mensuras de terrenos, edificios, construcciones, mejoras y actividades de explotación sujetas a tributo, a través de documentación georeferenciada en forma sistemática sobre la base de datos alfanumérica.
- 6.3. **Aspectos tributarios o fiscales:** Preparación y facilitación a la Dirección Financiera de los avalúos a partir de los cuales se determinará la tributación aplicable a los predios.

LOS COMPONENTES DEL CATASTRO

Artículo 7.- El catastro de los predios se realizará en atención a los siguientes procesos:

- 7.1 **El catastro del título de dominio de los predios.-** Proceso por medio del cual se incorpora en el catastro, individualizados por un código, los títulos de propiedad inscritos en el Registro de la Propiedad, de los predios o de las alcuotas de dominio, en caso de copropiedades sometidas al Régimen de Propiedad Horizontal.
- 7.2 **El registro individual en la base de datos alfanumérica.-** Tal registro, llevado y controlado por medios informáticos y que servirá para obtener la información catastral, contendrá los siguientes datos legales, físicos y técnicos del predio:
 - Derecho sobre el predio o bien inmueble.
 - Características del terreno y de las edificaciones, sus avalúos y modificaciones (incluye: áreas

según escritura y según levantamiento; alcuotas; valor por metro cuadrado; avalúo; factores de corrección; y levantamiento planimétrico con coordenadas proyección UTM. Datum WGS84.

7.3 Planos o Registros Cartográficos.- Se realizarán a través de los siguientes procesos:

- Los levantamientos catastrales practicados a cada propiedad donde consta la información sobre las edificaciones existentes (deslinde predial).
- Fotografías aéreas.
- Imágenes Satelitales.
- Cartografía digital a nivel del predio y edificaciones que incluye la sectorización catastral.
- Levantamiento planimétrico con coordenadas proyección UTM. Datum WGS84.

Artículo 8.- El valor de la propiedad.- Se establecerá mediante la suma del valor del suelo y, de haberlas, el de las construcciones y de las mejoras que se hayan edificado sobre el mismo. Este valor constituye el valor intrínseco, propio o natural del inmueble y servirá de base para la determinación de impuestos y para otros efectos no tributarios y no tributarios; de conformidad con lo establecido en el artículo 495 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD).

Para establecer el valor de la propiedad se considerará, en forma obligatoria, los siguientes elementos:

8.1 Valoración del suelo.- Es el precio unitario de suelo, urbano o rural determinado por un proceso de comparación con precios de venta de parcelas o solares de condiciones similares u homogéneas del mismo sector, multiplicado por la superficie de la parcela o solar.

En los cuadros que se detallan a continuación se establecen los valores bases del suelo por metro cuadrado por sectores catastrales.

CUADRO DE VALORES BASE POR m2 DE SUELO PARA LOS PREDIOS URBANOS DEL CANTÓN GUAYAQUIL BIENIO 2012 - 2013

PARROQUIA	SECTOR CATASTRAL	VALOR BASE POR M2 SUELO BIENIO 2012-2013
PEDRO CARBO	01	\$ 84,00
		\$ 96,00
		\$ 120,00
		\$ 140,00
		\$ 210,00
		\$ 260,00
		\$ 360,00

18 -- Suplemento -- Registro Oficial N° 615 -- Martes 10 de enero del 2012

CUADRO DE VALORES BASE POR m2 DE SUELO PARA LOS PREDIOS URBANOS DEL CANTÓN GUAYAQUIL BIENIO 2012 - 2013		
		\$ 420,00
		\$ 480,00
		\$ 580,00

ROCA	02	\$ 84,00
		\$ 96,00
		\$ 120,00
		\$ 140,00
		\$ 180,00
		\$ 210,00
		\$ 260,00
		\$ 360,00
		\$ 420,00

ROCAFUERTE	03	\$ 108,00
		\$ 140,00
		\$ 180,00
		\$ 210,00
		\$ 260,00
		\$ 360,00
		\$ 420,00
		\$ 480,00
		\$ 580,00

OLMEDO	04	\$ 84,00
		\$ 96,00
		\$ 108,00
		\$ 110,00
		\$ 140,00
		\$ 210,00
		\$ 260,00
		\$ 360,00
		\$ 420,00
		\$ 480,00

BOLIVAR	05	\$ 84,00
		\$ 96,00
		\$ 108,00
		\$ 110,00
		\$ 140,00
		\$ 140,00

AYACUCHO	06	\$ 84,00
		\$ 96,00
		\$ 110,00
		\$ 120,00

XIMENA	07	\$ 78,00
		\$ 84,00
		\$ 96,00
		\$ 108,00
		\$ 110,00

GARCÍA MORENO	08	\$ 36,00
		\$ 42,00
		\$ 54,00
		\$ 60,00
		\$ 72,00
		\$ 78,00
		\$ 84,00
		\$ 96,00
		\$ 110,00
		\$ 120,00

SUCRE	09	\$ 96,00
		\$ 108,00
		\$ 110,00
		\$ 120,00
		\$ 140,00

CUADRO DE VALORES BASE POR m2 DE SUELO PARA LOS PREDIOS URBANOS DEL CANTÓN GUAYAQUIL BIENIO 2012 - 2013		
---	--	--

9 DE OCTUBRE	10	\$ 108,00
		\$ 120,00
		\$ 140,00
		\$ 180,00
		\$ 210,00
		\$ 260,00

TARQUI	11	\$ 84,00
		\$ 96,00
		\$ 108,00
		\$ 120,00
		\$ 140,00
		\$ 180,00
		\$ 260,00

URDANETA	12	\$ 48,00
		\$ 60,00
		\$ 66,00
		\$ 72,00
		\$ 78,00
		\$ 85,00
		\$ 96,00
		\$ 110,00
		\$ 260,00

LETAMENDI	13	\$ 30,00
		\$ 42,00
		\$ 54,00
		\$ 60,00
		\$ 72,00
		\$ 78,00
		\$ 96,00

FEBRES CORDERO	14	\$ 18,00
		\$ 24,00
		\$ 42,00
		\$ 48,00
		\$ 54,00
		\$ 60,00
		\$ 72,00
		\$ 78,00

LETAMENDI	15	\$ 24,00
		\$ 54,00

LETAMENDI	16	\$ 30,00
-----------	----	----------

LETAMENDI	17	\$ 42,00
-----------	----	----------

XIMENA	18	\$ 84,00
		\$ 96,00

XIMENA	19	\$ 72,00
		\$ 96,00

XIMENA	20	\$ 78,00
		\$ 96,00

XIMENA	21	\$ 84,00
		\$ 96,00

XIMENA	22	\$ 96,00
--------	----	----------

XIMENA	23	\$ 24,00
		\$ 60,00
		\$ 78,00

XIMENA	24	\$ 66,00
		\$ 96,00

CUADRO DE VALORES BASE POR m2 DE SUELO PARA LOS PREDIOS URBANOS DEL CANTÓN GUAYAQUIL BIENIO 2012 - 2013		
XIMENA	25	\$ 96,00 \$ 120,00
XIMENA	26	\$ 54,00 \$ 84,00 \$ 144,00 \$ 180,00
TARQUI	27	\$ 18,00 \$ 48,00 \$ 84,00
TARQUI	28	\$ 0,60 \$ 30,00 \$ 78,00 \$ 120,00 \$ 140,00
TARQUI	29	\$ 72,00 \$ 84,00 \$ 110,00
TARQUI	30	\$ 78,00 \$ 110,00
TARQUI	31	\$ 54,00 \$ 84,00 \$ 102,00 \$ 110,00 \$ 120,00
TARQUI	32	\$ 72,00 \$ 110,00
TARQUI	33	\$ 96,00 \$ 108,00 \$ 120,00 \$ 132,00 \$ 180,00 \$ 240,00 \$ 360,00 \$ 420,00 \$ 480,00
TARQUI	34	\$ 84,00
TARQUI	35	\$ 84,00 \$ 108,00 \$ 120,00 \$ 132,00 \$ 156,00 \$ 180,00
TARQUI	36	\$ 84,00 \$ 96,00 \$ 110,00
TARQUI	37	\$ 108,00 \$ 132,00 \$ 180,00
TARQUI	38	\$ 72,00 \$ 96,00
TARQUI	39	\$ 12,00 \$ 60,00 \$ 84,00 \$ 120,00

CUADRO DE VALORES BASE POR m2 DE SUELO PARA LOS PREDIOS URBANOS DEL CANTÓN GUAYAQUIL BIENIO 2012 - 2013		
TARQUI	40	\$ 7,20 \$ 14,40 \$ 30,00 \$ 72,00 \$ 102,00
FEBRES CORDERO	41	\$ 20,40 \$ 60,00
FEBRES CORDERO	42	\$ 6,00 \$ 12,00 \$ 18,00 \$ 24,00 \$ 36,00 \$ 54,00 \$ 60,00 \$ 78,00
LETAMENDI	43	\$ 18,00
LETAMENDI	44	\$ 18,00
XIMENA	45	\$ 54,00 \$ 60,00 \$ 66,00 \$ 78,00 \$ 84,00 \$ 96,00
XIMENA	46	\$ 66,00 \$ 96,00
XIMENA	47	\$ 84,00
PASCUALES	48	\$ 0,96 \$ 3,60 \$ 7,20 \$ 9,60 \$ 12,00 \$ 14,40 \$ 18,00 \$ 30,00 \$ 48,00 \$ 54,00 \$ 60,00 \$ 72,00
PASCUALES	49	\$ 0,60 \$ 0,96 \$ 1,80 \$ 3,60 \$ 4,80 \$ 7,20 \$ 18,00 \$ 30,00 \$ 72,00
XIMENA	50	\$ 54,00 \$ 96,00
TARQUI	51	\$ 24,00 \$ 42,00 \$ 78,00 \$ 96,00
TARQUI	52	\$ 36,00 \$ 90,00 \$ 108,00

CUADRO DE VALORES BASE POR m² DE SUELO
PARA LOS PREDIOS URBANOS DEL CANTÓN
GUAYAQUIL BIENIO 2012 - 2013

TARQUI	53	\$ 36,00 \$ 60,00 \$ 78,00
TARQUI	54	\$ 36,00 \$ 78,00
TARQUI	55	\$ 24,00 \$ 60,00
TARQUI	56	\$ 12,00 \$ 20,00 \$ 48,00 \$ 60,00
PASCUALES	57	\$ 6,00 \$ 8,40 \$ 18,00 \$ 30,00 \$ 60,00
TARQUI	58	\$ 1,80 \$ 3,60 \$ 6,00 \$ 12,00 \$ 18,00 \$ 24,00 \$ 30,00 \$ 48,00 \$ 60,00 \$ 72,00
PASCUALES	59	\$ 3,00 \$ 36,00 \$ 54,00 \$ 60,00 \$ 78,00 \$ 84,00
TARQUI	60	\$ 8,40 \$ 12,00 \$ 18,00 \$ 24,00 \$ 30,00 \$ 36,00 \$ 48,00 \$ 54,00 \$ 60,00 \$ 72,00 \$ 84,00 \$ 90,00 \$ 96,00 \$ 140,00 \$ 200,00
TARQUI	61	\$ 3,60 \$ 6,00 \$ 12,00 \$ 18,00 \$ 24,00 \$ 30,00 \$ 36,00 \$ 72,00 \$ 84,00 \$ 110,00 \$ 132,00 \$ 168,00

CUADRO DE VALORES BASE POR m² DE SUELO
PARA LOS PREDIOS URBANOS DEL CANTÓN
GUAYAQUIL BIENIO 2012 - 2013

TARQUI	62	\$ 84,00 \$ 96,00
TARQUI	63	\$ 84,00 \$ 132,00 \$ 240,00
TARQUI	64	\$ 72,00 \$ 84,00 \$ 132,00
TARQUI	65	\$ 96,00 \$ 132,00
TARQUI	66	\$ 54,00 \$ 78,00 \$ 84,00 \$ 96,00 \$ 102,00 \$ 108,00 \$ 110,00 \$ 132,00 \$ 180,00 \$ 420,00
TARQUI	67	\$ 96,00 \$ 120,00 \$ 240,00
TARQUI	68	\$ 54,00 \$ 96,00
TARQUI	69	\$ 36,00 \$ 78,00
TARQUI	70	\$ 36,00 \$ 60,00 \$ 78,00
TARQUI	71	\$ 60,00 \$ 78,00
TARQUI	73	\$ 24,00
TARQUI	74	\$ 30,00 \$ 60,00
TARQUI	75	\$ 24,00
TARQUI	76	\$ 12,00 \$ 18,00 \$ 30,00 \$ 36,00 \$ 54,00 \$ 78,00 \$ 140,00
TARQUI	77	\$ 36,00 \$ 78,00
TARQUI	78	\$ 3,00 \$ 75,00

CUADRO DE VALORES BASE POR m2 DE SUELO PARA LOS PREDIOS URBANOS DEL CANTÓN GUAYAQUIL BIENIO 2012 - 2013		
XIMENA	79	\$ 84,00 \$ 96,00

XIMENA	80	\$ 54,00 \$ 84,00
--------	----	----------------------

XIMENA	81	\$ 30,00 \$ 48,00 \$ 65,00
--------	----	----------------------------------

XIMENA	82	\$ 30,00 \$ 54,00 \$ 65,00 \$ 84,00
--------	----	--

XIMENA	84	\$ 30,00 \$ 54,00 \$ 65,00
--------	----	----------------------------------

XIMENA	85	\$ 30,00 \$ 45,00
--------	----	----------------------

XIMENA	86	\$ 0,60 \$ 6,00 \$ 9,60 \$ 14,40 \$ 24,00 \$ 48,00
--------	----	---

XIMENA	87	\$ 54,00 \$ 84,00
--------	----	----------------------

TARQUI	88	\$ 72,00 \$ 120,00 \$ 144,00
--------	----	------------------------------------

TARQUI	89	\$ 18,00 \$ 30,00 \$ 60,00
--------	----	----------------------------------

TARQUI	90	\$ 3,00 \$ 8,40 \$ 18,00 \$ 24,00 \$ 48,00 \$ 60,00 \$ 72,00 \$ 84,00 \$ 96,00 \$ 110,00 \$ 132,00 \$ 140,00 \$ 180,00
--------	----	--

XIMENA	91	\$ 6,00 \$ 8,40 \$ 12,00 \$ 18,00 \$ 24,00 \$ 30,00 \$ 48,00 \$ 54,00 \$ 65,00
--------	----	--

CUADRO DE VALORES BASE POR m2 DE SUELO PARA LOS PREDIOS URBANOS DEL CANTÓN GUAYAQUIL BIENIO 2012 - 2013		
TARQUI	92	\$ 108,00 \$ 180,00 \$ 240,00

TARQUI	93	\$ 60,00 \$ 78,00
--------	----	----------------------

TARQUI	94	\$ 84,00 \$ 132,00
--------	----	-----------------------

TARQUI	95	\$ 6,00 \$ 9,60 \$ 30,00 \$ 54,00 \$ 84,00 \$ 110,00 \$ 132,00
--------	----	--

TARQUI	96	\$ 0,60 \$ 0,72 \$ 0,96 \$ 3,00 \$ 8,40 \$ 12,00 \$ 14,40 \$ 18,00 \$ 78,00 \$ 84,00 \$ 90,00 \$ 132,00
--------	----	--

TARQUI	97	\$ 0,96 \$ 1,20 \$ 3,60 \$ 12,00 \$ 18,00 \$ 30,00 \$ 60,00 \$ 84,00
--------	----	---

TARQUI	98	\$ 30,00 \$ 72,00
--------	----	----------------------

TARQUI	99	\$ 96,00 \$ 110,00 \$ 132,00 \$ 180,00
--------	----	---

ESTOS VALORES DE SUELO ESTÁN CONSIDERADOS EN BASE AL **LOTE TIPO** POR SECTOR CATASTRAL. LOS CUALES SE PODRÁN ACTUALIZAR APLICANDO COEFICIENTES DE **AUMENTO O REDUCCIÓN** SEGÚN EL CÓDIGO ORGÁNICO DE ORGANIZACIÓN TERRITORIAL, AUTONOMÍA Y DESCENTRALIZACIÓN (COOTAD).

LOS CORREDORES COMERCIALES SE VALORARÁN PUNTUALMENTE CONSIDERANDO LOS VALORES BASE DE CADA SECTOR.

PARA EL CASO DE AVALÚOS DE MACROLOTES (LOTES DE GRAN EXTENSIÓN), ESTOS SE VALORARÁN PUNTUALMENTE SEGÚN EL CASO.

LOS VALORES DE M² DE SUELO PARA LOS PROGRAMAS HABITACIONALES MUNICIPALES SERÁN ESTABLECIDOS POR RESOLUCIÓN DEL M.I. CONCEJO MUNICIPAL (USO RESIDENCIA Y COMERCIO).

LOS NUEVOS DESARROLLOS URBANÍSTICOS (NUEVAS URBANIZACIONES), SERÁN AVALUADAS INDEPENDIENTEMENTE DEL SECTOR	
PARA TIERRA URBANIZADA EL VALOR DE SUELO SERÁ:	VALOR M ² DE SUELO BIENIO 2012-2013
LOTES CON SERVICIO	\$ 28,00
TIPO ECONÓMICO	\$ 54,00
TIPO MEDIO	\$ 72,00
TIPO MEDIO ALTO	\$ 90,00
TIPO ALTO	\$ 140,00

AQUELLOS PREDIOS QUE DE ACUERDO A LA ORDENANZAS DEL PLAN DE DESARROLLO Y DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CANTÓN GUAYAQUIL, SE ENCUENTREN UBICADOS EN ZONAS ESPECIALES, (EQUIPAMIENTO GENERAL Y AFECTACIONES), EN SUELOS URBANIZABLES Y NO URBANIZABLES, (ÁREAS NO CONSOLIDADAS) Y DE USO NO HABITACIONAL O QUE EN EL FUTURO SE ESTABLEZCAN, SERÁN VALORADOS DE ACUERDO A LOS CRITERIOS TÉCNICOS ESTABLECIDOS EN LA PRESENTE ORDENANZA; NO SE CONSIDERARÁ PARA EL EFECTO EL VALOR BASE POR METRO CUADRADO DE SOLAR ESTABLECIDO.

PARA EL CASO DE PREDIOS CON FAJAS O EXCEDENTES SE APLICARÁN LOS VALORES POR M² DE SUELO ESTABLECIDOS EN LA PRESENTE ORDENANZA.

CUADRO DE VALORES BASE POR M ² DE SUELO CABECERAS PARROQUIALES DE LAS PARROQUIAS RURALES DEL CANTÓN GUAYAQUIL, BIENIO 2012-2013		
PARROQUIA	SECTOR CATASTRAL	VALOR BASE POR M ² SUELO BIENIO 2012-2013
POSORJA	200	\$ 0,60
		\$ 3,60
		\$ 6,00
		\$ 9,60
EL MORRO	300	\$ 14,40
		\$ 0,60
		\$ 1,20
		\$ 3,00
		\$ 4,20

JUAN GÓMEZ RENDÓN	400	\$ 0,60
		\$ 1,50
		\$ 3,60
		\$ 8,40
PUNÁ	500	\$ 2,40
		\$ 3,00
		\$ 4,80
TENGUEL	600	\$ 0,96
		\$ 3,60
		\$ 8,40

ESTOS VALORES DE SUELO ESTÁN CONSIDERADOS EN BASE AL **LOTE TIPO** POR SECTOR CATASTRAL; LOS CUALES SE PODRÁN ACTUALIZAR APLICANDO COEFICIENTES DE **AUMENTO O REDUCCIÓN** SEGÚN EL CÓDIGO ORGÁNICO DE ORGANIZACIÓN TERRITORIAL, AUTONOMÍA Y DESCENTRALIZACIÓN (COOTAD).

PARA EL CASO DE AVALÚOS DE MACROLOTES (LOTES DE GRAN EXTENSIÓN), ESTOS SE VALORARÁN PUNTUALMENTE SEGÚN EL CASO.

LOS VALORES DE M² DE SUELO PARA LOS PROGRAMAS HABITACIONALES MUNICIPALES SERÁN ESTABLECIDOS POR RESOLUCIÓN DEL M.I. CONCEJO MUNICIPAL (USO RESIDENCIA Y COMERCIO).

❖ Predios localizados en los sectores de Legalización de acuerdo a Decreto Ley Expropiatoria # 37 (Registro Oficial 17-nov-1997) y # 88 (Reg. Oficial # 183 del 03-oct-2007) \$ 1,00 por m².

❖ Para el caso de predios con Fajas o Excedentes se aplicará los valores establecidos por m² de suelo de la presente ordenanza.

8.2. Factores de Aumento o Reducción del Valor por Metro Cuadrado de Terreno.- A los precios unitarios por sector catastral considerados base, se les podrá aplicar factores de corrección de acuerdo al siguiente cuadro.

No.	FACTORES DE CORRECCIÓN SUELO	RANGO DE VALORES BIENIO 2012-2013	
		DESDE	HASTA
1	INFRAESTRUCTURA (SERVICIOS BÁSICOS, ACERAS, BORDILLO, RECOLECCIÓN DE BASURA, REGENERACIÓN URBANA)	0,70	1,20
2	USO DE SUELO (RESIDENCIAL, COMERCIAL, INDUSTRIAL, EQUIPAMIENTO, NORMAS DE EDIFICACIÓN, ETC.)	0,70	1,40
3	VÍAS DE ACCESO (CARACTERÍSTICAS FÍSICA DE LA VÍA)	0,70	1,20
4	FORMA (REGULAR O IRREGULAR)	0,70	1,10
5	PROPORCIÓN (RELACIÓN FRENTE-FONDO)	0,70	1,20

6	TOPOGRAFÍA (RELIEVE /ACCIDENTE DEL TERRENO)	0,50	1,00
7	UBICACIÓN (EN FUNCIÓN DE SU LOCALIZACIÓN /CORREDORES COMERCIALES)	0,70	1,50

Para la aplicación de los factores relacionados con "uso del suelo y ubicación" se considerará lo prescrito en la Ordenanzas del **PLAN DE DESARROLLO Y DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CANTÓN GUAYAQUIL**.

8.3 Valoración de la edificación.- El valor de las edificaciones es el precio de las construcciones que se

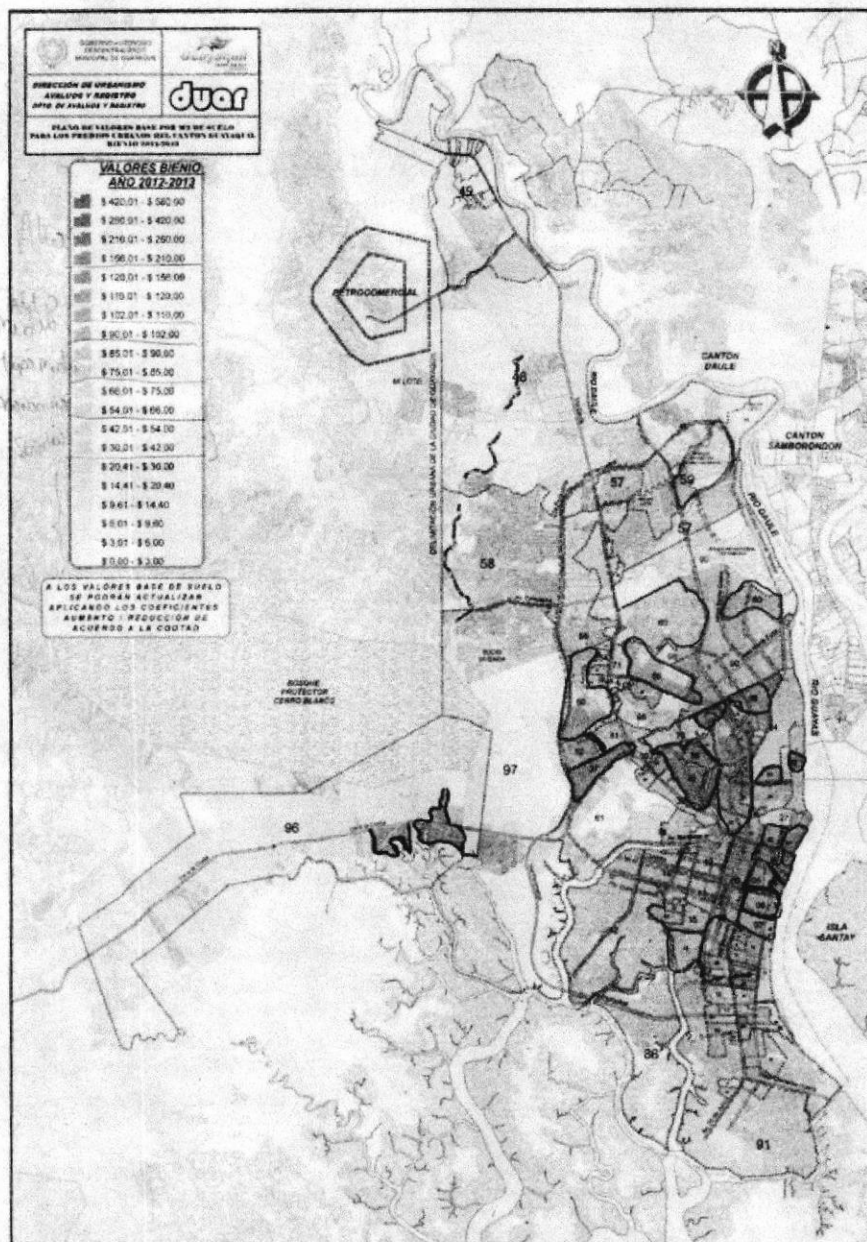
hayan desarrollado con carácter permanente sobre un solar, calculado sobre el método de reposición.

8.4 El valor de reposición.- Se determina aplicando un proceso que permite la simulación de construcción de la obra que va a ser avaluada, a costos actualizados de construcción, depreciada de forma proporcional al tiempo de vida útil.

Para el caso de la presente ordenanza se establece el valor de reposición por metro cuadrado de construcción según tipo de construcción por sus características y especificaciones técnicas de acuerdo a los siguientes cuadros.

TIPOLOGÍA DE CONSTRUCCIONES BIENIO 2012-2013

	Descripción	VALOR M2 DE CONSTRUCCIÓN
1	EDIF. RESIDENCIAL RÚSTICA (E.R.R.)	\$ 15,00
2	EDIF. RESIDENCIAL DE MADERA (E.R.M.)	\$ 38,00
3	EDIF. RESIDENCIAL MIXTA 1 (E.R.M.1)	\$ 80,00
4	EDIF. RESIDENCIAL MIXTA 2 (E.R.M.2)	\$ 100,00
5	EDIF. RESIDENCIAL 1 (E.R.1)	\$ 110,00
6	EDIF. RESIDENCIAL 2 (E.R.2)	\$ 180,00
7	EDIF. RESIDENCIAL 3 (E.R.3)	\$ 220,00
8	EDIF. RESIDENCIAL 4 (E.R.4)	\$ 260,00
9	EDIF. RESIDENCIAL 5 (E.R.5)	\$ 360,00
10	EDIF. RESIDENCIAL 6 (E.R.6)	\$ 420,00
11	EDIF. RESIDENCIAL 7 (E.R.7)	\$ 480,00
12	EDIF. RESIDENCIAL 8 (E.R.8)	\$ 560,00
13	EDIF. RESIDENCIAL MULTIFAMILIAR Y/O COMERCIAL (E.R.M.C.9)	\$ 260,00
14	EDIF. RESIDENCIAL MULTIFAMILIAR Y/O COMERCIAL (E.R.M.C.10)	\$ 300,00
15	EDIFICIOS DE DEPART. OFICINAS Y/O MULTIUSO 1 (E.D.O.M.1)	\$ 380,00
16	EDIFICIOS DE DEPART. OFICINAS Y/O MULTIUSO 2 (E.D.O.M.2)	\$ 460,00
17	EDIFICIOS DE DEPART. OFICINAS Y/O MULTIUSO 3 (E.D.O.M.3)	\$ 520,00
18	EDIFICIOS DE DEPART. OFICINAS Y/O MULTIUSO 4 (E.D.O.M.4)	\$ 600,00
19	EDIFICIO DE DEPARTAMENTOS, OFICINAS Y/O MULTIUSO 5 (E.D.O.M.5)	\$ 850,00
20	EDIFICACIÓN OFICINA (E.O.)	\$ 250,00
21	EDIF. RESIDENCIAL COMERCIAL 1 (E.R.C.1)	\$ 110,00
22	EDIF. RESIDENCIAL COMERCIAL 2 (E.R.C.2)	\$ 180,00
23	EDIF. RESIDENCIAL COMERCIAL 3 (E.R.C.3)	\$ 220,00
24	EDIF. RESIDENCIAL COMERCIAL 4 (E.R.C.4)	\$ 260,00
25	EDIF. RESIDENCIAL COMERCIAL 5 (E.R.C.5)	\$ 360,00
26	EDIFICACIÓN PARQUEOS 1 (E.P.1)	\$ 420,00
27	EDIFICACIÓN PARQUEOS 2 (E.P.2)	\$ 260,00
28	EDIFICACIÓN SERVIC. COMUNIT. POLIFUNCIONAL. (E.S.C.F.1)	\$ 220,00
29	EDIFICACIÓN SERVIC. COMUNIT. POLIFUNCIONAL. (E.S.C.F.2)	\$ 320,00
30	EDIFICACIÓN CENTRO TÉCNICO MUNICIPAL (E.C.T.M.)	\$ 225,00
31	EDIFICACIÓN MERCADO MUNICIPAL 1 (E.M.M.1)	\$ 120,00
32	EDIFICACIÓN MERCADO MUNICIPAL 2 (E.M.M.2)	\$ 160,00
33	EDIFICACIÓN MERCADO MUNICIPAL 3 (E.M.M.3)	\$ 260,00
34	EDIFICACIÓN CENTRO COMERCIAL 1 (E.C.C.1)	\$ 580,00
35	EDIFICACIÓN CENTRO COMERCIAL 2 (E.C.C.2)	\$ 300,00
36	EDIFICACIÓN TIPO COMERCIAL 3 (E.T.C.3)	\$ 220,00
37	EDIFICACIÓN TIPO COMERCIAL 4 (E.T.C.4)	\$ 300,00
38	EDIFICACIÓN COMISARIATOS Y/O HIPERMARKET (E.C.H.)	\$ 200,00
39	EDIFICACIÓN RESTAURANTES 1 (E.R.T.1)	\$ 320,00
40	EDIFICACIÓN RESTAURANTES 2 (E.R.T.2)	\$ 210,00
41	EDIFICIO ADMINISTRATIVO	\$ 325,00
42	EDIFICACIÓN ADMINISTRATIVO ESPECIAL (E.A.E.)	\$ 480,00
43	EDIFICACIÓN GALPÓN LIVIANO ABIERTO (E.G.L.A)	\$ 70,00
44	EDIFICACIÓN GALPÓN LIVIANO CERRADO (E.G.L.C)	\$ 110,00
45	EDIFICACIÓN GALPÓN PESADO (E.G.P.)	\$ 160,00



ANEXO 5

Recursos Básicos en los estratos sociales

Dado que se realizaron las encuestas en diversos sectores de la ciudad de Guayaquil, este trabajo también contribuye a determinar el porcentaje de personas pobres en relación al porcentaje de personas encuestadas según las clases sociales.

Con respecto al concepto de pobreza, el cual indica que es la carencia de lo necesario para vivir, se puede acotar que se hicieron preguntas socio demográficas con respecto a los servicios básicos necesarios que deben de tener las personas para poder tener una vida aceptable y cómoda.

Dadas las respuestas las personas de escasos recursos son las que más carecen en promedio de acceso a servicios básicos con respecto a la clase media y la clase alta, y esto no solo se da por el nivel de ingresos que ellos tienen, sino también por las condiciones en los que sus hogares fueron contruidos.

Por lo que se corroborar mediante este análisis que las personas de estos sectores en realidad si carecen de servicios básicos.

Con respecto a la clases sociales

De accesos a los servicios hay más personas en la clase media que respondieron esta pregunta, ya que se trató de escoger las muestras por igual.

Alcantarillado

Se ve que de las personas que tienen acceso a alcantarillado, el 50% de los todos los de clase de escasos recursos que respondieron esta pregunta tienen acceso a este servicio básico. De las personas de clase social media se ve que el 94,7% tienen acceso a este servicio y de la clase alta el 100% tiene acceso a este servicio básico.

Electricidad

De las personas de clase social baja el 84,5%, tiene acceso a este servicio, de las personas que clase social media que tienen acceso a este servicio son el 99,1% y de las personas de clase social alta el 100% tiene acceso a este servicio.

Internet

De las personas de clase social baja que respondieron esta pregunta el 23,6% tiene acceso a este servicio básico, de las personas de clase media que respondieron esta pregunta el porcentaje de personas fue del 82,9% y de la clase alta fue del 100%

Agua potable

De las personas de clase social baja que respondieron que tenían acceso a este servicio son el 56,4%, de las personas de clase social media y alta que respondieron que tenían acceso a esta pregunta fue el 100%.

Calles pavimentadas

De las personas de clase social baja el 46,4% respondió que tiene acceso a este servicio, de las personas las personas de clase social media que tienen acceso a este servicio son el 87,2%, y de las personas de clase social que tienen acceso a este servicio son el 96,5%.

Salud

De las personas de clase social de escasos recursos que accedieron a estos servicios representan el 72,7%, y de las personas de clase social media que tienen acceso a este servicio representa el 83,8%, y de las personas de clase social alta que acceden a este servicio representan el 94,7%.

Educación Gratuita

Gracias a las políticas actuales las personas tienen más acceso a la educación por lo tanto las personas de escasos recursos el 78,2% tienen acceso a este servicio, de las personas de clases social media que tienen acceso a este servicio representan el 79,5% y de las personas de clase social alta 91,2%.

Recolección de basura

La clase social de escasos recursos que tiene acceso a este servicio representan el 89,1%, de las personas de clase social media representan el 94% y de las personas de clase social alta representan el 98,2%.

Teléfono Fijo

De las personas de clase social baja que tienen acceso a este servicio representan el 40%, de las personas de clase social media que tienen acceso a este servicio representa el 86,3% y de las de clases social alta representan el 95,6%.

GRAFICO 1: Servicios Básicos vs. Clases sociales

			Sectores por Codigo			Total
			Clase Baja	Clase media	Clase alta	
servicios basicos ^a	Tiene servicio basico de alcantarillado?	Recuento	55	114	113	282
		% dentro de \$Servicios_basicos	19,5%	40,4%	40,1%	
		% dentro de Sector_Cod	50,0%	97,4%	100,0%	
		% del total	16,2%	33,5%	33,2%	82,9%
	Tiene servicio basico de electricidad?	Recuento	93	116	113	322
		% dentro de \$Servicios_basicos	28,9%	36,0%	35,1%	
		% dentro de Sector_Cod	84,5%	99,1%	100,0%	
		% del total	27,4%	34,1%	33,2%	94,7%
	Tiene servicio basico de internet?	Recuento	26	97	113	236
		% dentro de \$Servicios_basicos	11,0%	41,1%	47,9%	
		% dentro de Sector_Cod	23,6%	82,9%	100,0%	
		% del total	7,6%	28,5%	33,2%	69,4%
	Tiene servicio basico de agua potable?	Recuento	62	117	113	292
		% dentro de \$Servicios_basicos	21,2%	40,1%	38,7%	
		% dentro de Sector_Cod	56,4%	100,0%	100,0%	
		% del total	18,2%	34,4%	33,2%	85,9%
	Calle pavimentada en el sector?	Recuento	51	102	109	262
		% dentro de \$Servicios_basicos	19,5%	38,9%	41,6%	
		% dentro de Sector_Cod	46,4%	87,2%	96,5%	
		% del total	15,0%	30,0%	32,1%	77,1%
	Tiene servicio de salud?	Recuento	80	98	107	285
		% dentro de \$Servicios_basicos	28,1%	34,4%	37,5%	
		% dentro de Sector_Cod	72,7%	83,8%	94,7%	
		% del total	23,5%	28,8%	31,5%	83,8%
	Tiene Educacion Gratuita	Recuento	86	93	103	282
		% dentro de \$Servicios_basicos	30,5%	33,0%	36,5%	
		% dentro de Sector_Cod	78,2%	79,5%	91,2%	
		% del total	25,3%	27,4%	30,3%	82,9%
	Tiene servicio de recoleccion de basura?	Recuento	98	110	111	319
		% dentro de \$Servicios_basicos	30,7%	34,5%	34,8%	
		% dentro de Sector_Cod	89,1%	94,0%	98,2%	
		% del total	28,8%	32,4%	32,6%	93,8%
	Tiene telefono fijo?	Recuento	44	101	108	253
		% dentro de \$Servicios_basicos	17,4%	39,9%	42,7%	
		% dentro de Sector_Cod	40,0%	86,3%	95,6%	
		% del total	12,9%	29,7%	31,8%	74,4%
Total	Recuento	110	117	113	340	
	% del total	32,4%	34,4%	33,2%	100,0%	

Los porcentajes y los totales se basan en los encuestados.

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

ANEXO 6

Cuadro 79 Variables de motivaciones económicas

	<u>Escasos</u> <u>recursos</u>		<u>Media</u>		<u>Alta</u>		<u>Donantes</u>	
<u>Aspecto</u>	P	E	P	E	P	E	P	E
<i>Solidaridad</i>	Si	No	No	No	No	No	Si	No
<i>Yoísmo</i>	No	No	No	No	Si	No	No	No
<i>Reciprocidad</i>	No	Si	No	No	No	No	No	No
<i>Reconocimiento</i>	No	Si	No	No	No	No	No	No
<i>Empatía</i>	Si	No	No	No	No	No	No	No
<i>Amor al Prójimo</i>	Si	No	No	No	Si	No	No	No
<i>Prejuicio</i>	Si	No	No	No	No	No	No	No
<i>Bienestar Social</i>	No	No	No	No	No	No	No	Si
<i>Honestidad</i>	No	No	No	No	No	No	Si	No
<i>Compromiso</i>	No	No	No	No	No	No	Si	No

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por los autores

BIBLIOGRAFÍA

Agencia para el Voluntariado y las Asociaciones. (2006). **Ser Una Organización de Voluntariado**. Bilbao: C/ Ronda, s/n, 48005 Bilbao- Bolunta.

Aguayo Canela, M. (2007). **FABIS**. Obtenido de http://www.fabis.org/html/archivos/docuweb/Regres_log_1r.pdf

Alejandro Juan Pérez, R. k. (s.f.). **Regresion Binaria** . www.ouc.edu.

Alejandro Juan Pérez, R. k. (s.f.). **Regresion Binaria** . www.ouc.edu.

Alejandro, Á., Perez, J., Kizys, R., & Manzanedo Del Hoyo, L. (s.f.). **Regresión Logística Binaria**.

Ander-Egg, E. (1984). **Intrumentos Operativos del Trabajo Social**. Buenos Aires: Grijalbo.

Apóstol Pablo. (57 d, C). 1era de Corintios.

Arenal, C. (1993). **La beneficencia, la filantropía y la caridad**. Madrid: Madrid Atlas .

Bacchetti, L., Luigino, B., & Zamagni, S. (2010). **Microeconomía. Scelte, Relazione, Economia Civile**. Bolonia: Il Mulino.

BARREDO, C. (1996). **Sistemas de evaluación geográfica y evaluación multicriterio**. Madrid: Rama.

Barrezueta, F. (2012). **MISIÓN SOLIDARIA MANUELA ESPEJO: LA INCLUSIÓN CONTRIBUYE A LA PAZ**. Guayaquil.

Becchetti, L. L. (2010). **Microeconomía Scelte Relazine, economia Civile**. Bologna: Ciriec.

Bowles. (2006). **Microeconomics: Behavior, Istitute and Evolution**. New Jersey: Princenton, University Press.

Bowles, S. (2006). **Microeconomics: Behavior, Istitute and Evolution**. New Jersey: Princenton, University Press.

Bowles, S. y. (2011). **A Cooperative Species. human Reciprocity and its Evolution**. New York: Princeton University Press.

Bowles, S., & Gintis, H. (2011). **A Coperative Species. Human Reciprocity and its Evolution**. Nueva Jersey: Princeton University Press.

Bowles, S., & Herbert, G. (2011). New York: Princeton University Press.

Calvo Cabezas, P. (2012). Tesis Doctoral, dirigido por Dra. Elsa González Esteban, previo al título de Doctorado Interuniversitario “**Ética y Democracia**” año 2012. Catellón: Universidad Jaume I de Castellón, Facultad de Ciencias Humanas y Sociales. Departamento de Filosofía y Psicología.

Canela, A. (2007). **Regresion Logistica** .

Cardenas. (2014). Regresion Logistica . **DocuWeb fabis** .Org.

Cardenas, J. (21 de FEBRERO de 2014). **Networkianos**. Obtenido de <http://networkianos.blogspot.com/2014/02/que-es-la-regresion-logistica-tutorial.html>

Cardone, J. R. (2004). **APROXIMACIONES AL CONCEPTO DE SOLIDARIDAD**. Chile: Horizontes Educaionales.

Castañeda, M., Cabrera, A., & Yadira, N. (2010). **Procesamiento de Datos y Análisis EStadístico** Utilizando SPSS . Porto Alegre: Edipucrs.

Castaño Duque, G. (2004). **Seminario de Teoría Administrativa** (en línea) disponible en <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/> . Colombia: Universidad Nacional de Colombia.

Civera, F. T. (2001). **Historia de la Psicología**. MacGrill .

Colomer, M. (1983). **El Trabajo Social que Yo he vivio**. Barcelona: Impulso a la Acción Social.

Corona. (2004). **Asistencia Social: Alcances y Limitaciones**. México: El Colegio de Jalisco.

Corona, A. E. (2012). **La actitud del individuo y su interacción con la sociedad**. Entrevista con la Dra. María Teresa Esquivias Serrano. Revista Digital Universitaria, 12.

Corona, R. F. (2004). **Asistencia Social: Alcance y Limitaciones**. México.

Cortajarena, P. L. (1979). **Introducción al Bienestar Social**. Madrid: Federación Española de Asociaciones de Asistentes Sociales 2da Edición.

Delgado, H. P. (1996). **La interpretación económica de la conducta política: un acercamiento a la teoría de la elección racional**. Juárez: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez Instituto de Ciencias Sociales y Administración.

Di Piazza, F. (2011). **Valores Humanos**. San Juan: Entradas (Atom).

Elster, J. (1995). **Tuercas y Tornillos: Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales**. Barcelona.

Engels, k. M. (1848). **Manifiesto del Partido Comunista**. México: Fondo de Cultura Económica 2007.

Festinger. (1957). **The Theory of Cognitive Dissonance**. California: Stanford U. Press.

Flanagan, S. &. (2003). **The new politics, culture wars, and the authoritarian-libertarian value change in advanced industrial democracies**. Texas.

Flores, D. M. (2007). <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/cultura-concepto.html>. PROMONEGOCIOS.NET, 1.

Fontanela, E., & Guzmán, J. (2003). **Economía Ética y Bienestar Social**. Madrid: Ediciones Pirámide.

Frank, R. (2009). **Microeconomía Intermedia**. . México D.F: McGraw-Hill/INTERAMERICANA EDITORES,S.A DE C.V.

Frankena, W. (1963). **Ethics**. 2. edition. Montana: Prentice-Hall.

Guerrero, M. (2001). **Pensamiento Económico**. . Alfred Marshall-Gestiopolis, .

Herbert, S. (1957). **Model of Man**. New York.

Informe Sobre el estado del Voluntariado en el mundo. (2011). **El Voluntariado un Fenómeno Universal**.

Institute, T. T. (2013). Sugerencias sobre impuestos: **Donaciones a la caridad**. Australia.

Isen, A. M. (1970). Success, failure, attention and reactions to others: **The warm glow of success**.

Isen, A. M. (1972). **The effect of feeling good on helping: Cookies and kindness**. New York.

Isen, A. M. (1978). **Affect, accessibility of material in memory and behavior: A cognitive loop?** New York: Guilford.

Kant, I. (1783). **Fundamentación de la Metafísica de las Costumbres**. Mare **Nostrum Comunicación**: Traducción: Manuel García Morente).

Kitcher, P. (2012). **Las variedades del altruismo, economía y filosofía**. Londres.

Koltko. (2006). **rediscovering the Later Version of Maslow's Hierarchy of Needs: Self-Transcendence and Opportunities for Theory**.

Malo, P. (21 de Junio de 2013). **Las Emociones y la Neurociencias**. Evolucion y **Neurociencias** , pág. 1.

Martínez, M., Méndez, C., & Ballesteros, B. (2004). **Características espirituales y religiosas de pacientes con cáncer que asisten al Centro Javeriano de Oncología**. Bogotá: Univ. Psychol. Bogotá .

McClain, C., Rosenfeld, B., & Breitbart, W. (2003). **Effect of spiritual well being on end-of-life despair in terminally-ill cancer patients**. New York: The Lancet.

- McClelland. (1989). **Estudio de la motivación humana**. Narcea: Narcea.
- Méndez, J. S. (2004). **Fundamentos de Economía**. México: Mc Graw Hill 3era Edición.
- Midlarsky, E. y. (1985). **Competence, reticence, and helping by children and adolescents. Developmental Psychology**.
- Montaño Fidalgo, M. (2014). ¿Qué hace que seamos generosos? El egoísmo del altruismo. El Confidencial. **El diario de los lectores influyentes.**, 1.
- Mora, H. (2013). **Validez y Fiabilidad con SPSS**. Temuco.
- Murphy, M. (2010). **A motivational approach to studying interracial interactions. Personality and Social Psychology Compass**. California.
- Nawrath Mora, H. (s.f.). **Validez y Fiabilidad**. Academia edu., 1.
- Neumann, J. V., & Morgenstern, O. (1944). **Theory of Games and Economic Behavior**. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Olivares, D. M. (2005). **ESTUDIO DE INTERVENCIÓN EN LA CONDUCTA PROSOCIAL ALTRUISTA**. Córdoba:.
- Ornstein, R. (1972). **Psicología de la conciencia**. California: Harcourt.
- Page, & Moss. (1972). **Journal of Applied Social Psychology**. Ohio.
- Parada. (2001). **Aspectos Económicos de Empresas sin Fines de Lucro, Caridad y Donación**. Medellín: Universidad de EAFIT.
- Parada, J. (2001). **Aspectos Económicos de empresas sin fines de lucro, caridad y donación**. Medellín: Universidad de EAFIT.
- Parada, J. (2001). **Aspectos Económicos de empresas sin fines de lucro, caridad y donación**. Medellín: Universidad de EAFIT.