

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, ¿PARA QUÉ?

La producción de los datos
y los diseños

Néstor Cohen
Gabriela Gómez Rojas



Red Latinoamericana
de Metodología de las Ciencias Sociales



CLACSO

Metodología de la investigación, ¿para qué?: la producción de los datos y los diseños / Néstor Cohen ... [et al.]. – 1a ed. – Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Teseo, 2019. 276 p.; 20 x 13 cm.
ISBN 978-987-723-190-8

1. Metodología. 2. Investigación Social. 3. Medición. I. Cohen, Néstor
CDD 001.42

© Editorial Teseo, 2019

Buenos Aires, Argentina

Editorial Teseo

Hecho el depósito que previene la ley 11.723

Para sugerencias o comentarios acerca del contenido de esta obra,
escribanos a: **info@editorialteseo.com**

www.editorialteseo.com

ISBN: 9789877231908

Las opiniones y los contenidos incluidos en esta publicación son
responsabilidad exclusiva del/los autor/es.

TeseoPress Design (www.teseopress.com)

ExLibrisTeseo 5c82760fa4110. Sólo para uso personal

2

Escalas de actitudes (I)¹

1. Breves reflexiones acerca de las actitudes y la utilidad de las escalas

Una de las temáticas que ocupa a los investigadores del campo sociológico se vincula con las creencias, los valores, las estructuras ideológicas; en otras palabras, con aquello que se manifiesta o se expresa a través de los discursos y las prácticas. Esas estructuras son latentes, son invisibles a la mirada del sentido común y muchas veces a la mirada del propio campo. Cuando esas creencias, esos valores, se constituyen en una organización duradera que dispone hacia la acción, las consideramos actitudes que (si bien no son observables directamente) están sujetas a inferencias observables.

Si consideramos los planteos clásicos, fundacionales, sobre estos temas, entendemos por actitud un estado mental que vincula al individuo con el mundo exterior, según Kretch y Cruschfield (1948) o como lo hace Newcomb (1943), las actitudes son predisposiciones que orientan la acción manifiesta, que influyen en el hacer o en las prácticas de un individuo respecto de algo o alguien. Conocer las actitudes implica conocer un sistema duradero de evaluaciones positivas o negativas, sentimientos, emociones y

¹ En este capítulo, los autores retoman y amplían nociones expuestas en Cohen, Néstor y Gabriela Gómez Rojas, (1996). Un enfoque metodológico para el abordaje de escalas aditivas, Buenos Aires. Of. de publicaciones del CBC-UBA.

tendencias hacia o contra la acción referida a un objeto social. Según estos autores, las actitudes se van conformando en la relación de la persona con el mundo y son producto, en gran parte, de una sistematización y ordenamiento de la experiencia anterior.

Al medir actitudes, debemos recurrir a una técnica tal que permita captar el estado mental del que hablan Kretch y Cruschfield o las predisposiciones a las que se refiere Newcomb. En este sentido, es importante el señalamiento de Calello y Neuhaus (1990: 24) al considerar el estado mental o predisposicional como “el aspecto más observable en el comportamiento de cualquier aspecto de la personalidad, de cualquier creencia profunda o superficial, provenga este de aspectos conscientes o no del individuo”. Estamos, entonces, en la búsqueda de un recurso metodológico que registre determinados observables de la personalidad, a partir de los cuales podamos construir conocimiento respecto de cómo se orienta la acción de los individuos.

Las actitudes, entendidas como organización de creencias o principios valorativos, predisponen favorable o desfavorablemente hacia algo o alguien, según los diferentes grados o intensidad inherente a cada modo. Es importante señalar que las consideramos como condición necesaria aunque no suficiente para la acción, pero su conocimiento, como parte condicionante, nos permite interpretar con mayor profundidad las acciones colectivas, los conflictos sociales, las luchas, las contradicciones y los posicionamientos ante los hechos sociales y políticos. Todas estas manifestaciones, individuales como colectivas, se expresan mediante los discursos o las prácticas. Es el caso del estudio de las relaciones de dominación entre la sociedad receptora y las poblaciones migrantes, o entre aquella y los pueblos originarios, o el abordaje de los prejuicios, o las estigmatizaciones de género o en el campo de la sexualidad, o el estudio de la autopercepción de la posición social o de la predisposición hacia la noción de identidad nacional, entre otros diversos tipos de problemáticas que pueden ser tratadas

desde las actitudes y a partir de un nivel de análisis sociológico. Se trata de un desafío importante para las ciencias sociales, en tanto contribuye a iluminar el universo de fenómenos no visibles, o visibles parcialmente, aplicando una metodología cuantitativa.

Las creencias son ideas que se consideran verdaderas y definitivas. La creencia es la credibilidad en una cualidad de algo o alguien. Más aún, las creencias pueden no tener justificación empírica, están fuertemente influidas por el proceso de socialización y la posición social en la que se encuentran los individuos. Asumen una presencia estructural, podríamos decir naturalizada, difícilmente cuestionable. Por lo tanto, se requiere una metodología que permita construir variables que aludan a cuestiones alejadas de la conciencia. Algunas de las metodologías cualitativas resultan eficaces y eficientes para abordar estas cuestiones, en este sentido aportan la inducción analítica, la teoría fundamentada y la etnosociología, entre otras propuestas metodológicas.

Sin embargo, cuando los objetivos de las investigaciones proponen dar cuenta de la magnitud que la presencia de las creencias o los valores tienen al interior de determinada población de estudio, cuando es necesario dimensionar con qué otras variables se relacionan, cuando se pretende conocer qué variables contribuyen más a la explicación de estos fenómenos, etcétera, los métodos y técnicas cuantitativas desempeñan un rol protagónico en los procesos de investigación. Allí es cuando las escalas de actitudes contribuyen a la producción de conocimiento acerca de estos fenómenos.

La escala de actitudes es en sí misma una metodología específica para la construcción de variables. Podemos preguntarnos, ¿por qué construir una escala y no apelar a otro tipo de metodología para la construcción de variables como son los índices sumatorios o las tipologías o los tests psicométricos? ¿Qué beneficios ofrece esta metodología respecto de cualquiera otra? En primer lugar, optamos por una metodología que permita construir variables

que puedan ordenar las unidades de análisis, que establezca diferencias y jerarquías entre ellas y que pueda registrar grados de acuerdo y desacuerdo respecto de determinados juicios de valor basados en creencias acerca del fenómeno social que estamos estudiando. No solo nos interesa conocer la presencia de actitudes positivas o negativas acerca del fenómeno en cuestión, sino también los diferentes grados de adhesión o rechazo a cada uno de los juicios de valor que estamos evaluando. Esta necesidad de establecer grados parte de suponer que la aceptación de un juicio, como también su rechazo, puede implicar más de un estado predisposicional. En segundo lugar, recurrimos a la construcción de escalas cuando necesitamos conocer cómo se responde ante los juicios de valor. Veremos en páginas posteriores que este recurso metodológico contribuye al conocimiento de las actitudes.

Independientemente del tipo de escala de actitudes que se utilice —Thurstone, Likert, Guttman, Osgood o cualquiera otra—, el registro de los observables permite ordenar las unidades de análisis según las variaciones predisposicionales, constituyéndose este procedimiento en el principal objetivo de todo investigador cuando recurre al uso de esta metodología. Es importante tener presente que no se están midiendo opiniones ni relatos anecdóticos ni niveles de satisfacción o conocimiento acerca de una experiencia o la evaluación del comportamiento de un fenómeno o la recordación de un hecho ocurrido en el pasado, sino exclusivamente aquellos contenidos latentes que para hacerse manifiestos no dependen solo de la voluntad ni de argumentos racionales que los fundamenten, sino que es necesario apelar a algún recurso metodológico que los haga visibles.

Es importante tener en cuenta, también, que estos contenidos latentes, de carácter más estructural al interior de cada individuo, forman parte del universo de predisposiciones que orientan las acciones. Estos contenidos latentes son el complejo resultado de la interacción entre el proceso de socialización pautado culturalmente y un extenso y

heterogéneo conjunto de experiencias cotidianas a las que toda persona es sometida a lo largo de su vida según la posición social que ocupe. Obviamente, estas experiencias dejan señales o huellas de diferente carácter, profundidad y consecuencias.

Entre los diferentes tipos de escalas de actitudes optamos, en este capítulo, por centrar nuestro interés en el modelo desarrollado por Rensis Likert en 1932. Las razones de elección de este tipo de escala se debe a que metodológicamente logra ser más exigente, pone más condiciones al momento de discriminar los diferentes grados de predisposición negativa o positiva y da lugar a una mayor intervención teórica cuando el investigador debe construir las proposiciones. Si bien la tenemos como referencia metodológica, en la medida que los ejemplos que trataremos responden a este tipo de escala, propondremos algunas modificaciones que, entendemos, permiten ganar en confiabilidad y validez en la medición.

En las últimas décadas, se han desarrollado otros tipos de escalas de actitudes a instancias de las nuevas posibilidades surgidas con la aplicación de potentes *software*, sin embargo, la escala Likert sigue posibilitando al investigador una muy significativa intervención teórica en el diseño de la escala. No debe olvidarse que construir una escala de actitudes significa construir un instrumento de medición y, en tanto tal, implica tomar decisiones no solo metodológicas y técnicas, sino también teóricas.

Analizaremos la aplicación de este tipo de escala realizada en la investigación “Evaluación de conjuntos habitacionales en la Provincia de La Pampa”, dirigida por Ernesto Pastrana y Néstor Cohen, en 1984, para la Secretaría de Vivienda y Ordenamiento Ambiental de la Nación. Se evaluaron cuatro conjuntos diseñados, construidos y adjudicados a sus propietarios por el Instituto Provincial Autárquico de Vivienda de La Pampa, en el marco de la política habitacional que el Estado Nacional encaraba con los sectores

sociales de bajos recursos económicos, marginados de la posibilidad de acceder a una vivienda propia dentro del mercado inmobiliario privado.

La urgencia por resolver la grave situación habitacional de estos sectores de la población, muchas veces, ha llevado a los técnicos a pensar las soluciones solo desde el punto de vista de la cantidad de viviendas y las regiones en donde deben ser construidas. De esta forma se consideran, con casi exclusividad, los aspectos técnico-materiales, los diseños y la cuestión financiera. A veces pareciera, entre quienes proyectan viviendas para la población de bajos recursos, que les resultara ajeno o extraño pensar que la vivienda debe cumplir otras funciones además de la de abrigo o refugio físico. La vivienda debe permitir el desarrollo en plenitud de las actividades propias del hogar y tiene un importante valor social (expresado, por ejemplo, en la distancia y modo de acceso al lugar de trabajo, a la escuela, al centro de atención sanitaria, a los medios de transporte, etcétera). Además, suele no considerarse el hecho de que los grupos sociales destinatarios de los planes habitacionales oficiales tienen, en la mayoría de los casos, modos de vida diferentes (hábitos, costumbres, expectativas, etcétera) de quienes diseñan sus viviendas. Tampoco se tiene en cuenta que el diálogo cliente-diseñador, presente en el mercado privado, está negado en estas circunstancias.

Por todas estas razones, es importante conocer las actitudes, las predisposiciones de los habitantes de los conjuntos habitacionales porque es un modo de tomar conocimiento acerca de ellos. De esta manera, se puede contribuir para que los planes de viviendas no expresen, solo, la perspectiva del diseñador sino que en esa expresión estén contenidas, además, las necesidades y las aspiraciones de ese actor social que identificamos como el destinatario o el beneficiario de los planes. Los futuros habitantes de esos conjuntos llegarán a sus viviendas con sus propias historias a cuestas, con sus expectativas, con su cultura y, desde allí, establecerán nuevos vínculos con su morada, con sus

vecinos y con el Estado. Estos breves comentarios sirvan como contexto que contiene y da cuenta de las principales razones que llevaron a la construcción de las escalas que trataremos a continuación.

2. El origen de las proposiciones

Toda variable con la que intentemos medir una actitud mediante un recurso metodológico como la escala Likert requiere, necesariamente, transformar los indicadores (con la que es operacionalizada) en proposiciones. Entendemos una proposición como un conjunto de palabras conectadas entre sí a partir de un determinado significado, el que se expresa con sentido afirmativo o negativo acerca de algo o alguien. Una proposición es una afirmación o negación acerca de algo o alguien.

Cuando iniciamos la construcción de una escala de actitud, una pregunta que solemos hacernos es: ¿cuál es nuestro punto de partida? ¿Cómo elegimos nuestras proposiciones? ¿De dónde surgen? El estado del arte sobre el tema indica distintas aproximaciones iniciales. En algunas oportunidades, se apela al rastreo proposicional en diarios y revistas; en otras, a la consulta entre pares, también a la experiencia-conocimiento acumulado sobre el tema en cuestión o bien a la realización de grupos focales con participantes cuyas características o perfiles sean iguales a las de los entrevistados a los que se aplicará la escala definitiva. Independientemente de cuál sea la o las fuentes, quien pretenda construir una escala de actitudes deberá atender a los discursos cotidianos referidos al tema en cuestión, sea que transiten los medios de comunicación masivos, la sociedad civil o algún ámbito, institución u organización específica.

Más allá de estas diferencias, la construcción de una escala de actitudes no es otra cosa que la construcción de una variable compleja teóricamente. Para ello debemos

tener en cuenta que este acto está regido, básicamente, por el proceso de operacionalización de cualquier variable. Operacionalizar es un recurso metodológico que permite que una variable pueda acceder a la información de la realidad y registre lo observado (ver capítulo 5 de este libro). Si bien es cierto que no todas las variables utilizadas en ciencias sociales deben ser operacionalizadas, la mayoría de ellas requieren la implementación de este proceso, como es el caso de la medición de actitudes. Este conjunto de afirmaciones en torno a la construcción de una escala de este tipo nos conduce, necesariamente, a la presencia de los indicadores. En este sentido, Casas Aznar (1989) señala que un indicador es un recurso para la aprehensión de conocimiento sobre aspectos de la realidad que no resultan directamente perceptibles o medibles, y esto es lo que ocurre cuando pretendemos medir actitudes, no estamos frente a una realidad fácilmente observable o que se presenta accesible a nosotros.

Según el Diccionario de la Lengua Española (22^a edición, Madrid, 2012), se define un indicador como algo “que indica o sirve para indicar”. A su vez, se define indicar como la acción de “mostrar o significar algo con indicios y señales” y cuando preguntamos por el significado de indicio, vemos que se lo define como un “fenómeno que permite conocer o inferir la existencia de otro no percibido”. Si vinculamos estas tres definiciones, podemos afirmar que un indicador ha sido construido para que obtenga registros, señales, informe sobre lo “no percibido”, la “cosa oculta”, latente de la realidad que no ha podido registrar la variable de la cual ha sido derivado. Por lo tanto, por otro camino hemos alcanzado el mismo destino: medir actitudes requiere de una metodología que permita acceder a esa realidad que no aparece, que se oculta, que se rebela a la observación directa.

Esta doble complejidad inherente a la construcción de escalas de actitudes, complejidad teórica, referida a la pertinencia conceptual de las proposiciones, y complejidad

empírica, referida a cómo abordar la realidad de trabajo, lleva necesariamente a recorrer tres etapas. Este tránsito tiene un punto de partida que es reflexionar en torno a cuáles son las proposiciones que mejor representan teóricamente a la actitud en cuestión y un punto de llegada que permite resolver la gran tensión que se genera respecto a cómo interpelar a la realidad estudiada. Las etapas a recorrer son las siguientes:

Etapa propositiva

Corresponde al momento en el que se proponen las proposiciones², entendido como la constitución del universo de proposiciones. Se trata de un universo hipotético, que en la próxima etapa será sometido a prueba empírica y como resultado de tal prueba, se procederá a la selección definitiva.

Etapa constructiva

Es el momento en que se pone a prueba empíricamente, por medio del trabajo de campo y el posterior control de la confiabilidad y validez estadística, el universo de proposiciones que fuera construido en la etapa anterior. De esta manera, se confirman algunas proposiciones, pueden modificarse (corregirse) algunas otras y un tercer grupo estará integrado por las proposiciones rechazadas. Es una etapa de un mayor compromiso de vigilancia metodológica. Se llega, finalmente, al universo definitivo de proposiciones. De este modo, la escala queda construida.

² En páginas posteriores nos referiremos a cuáles son las condiciones que deben cumplir las proposiciones.

Etapa de aplicación

En esta etapa, se hace uso de la escala como instrumento de medición. La variable ha quedado construida y formará parte del sistema de variables que integran la investigación (de las relaciones entre ellas) tal como el investigador lo haya decidido teóricamente.

3. Acerca del primer universo de proposiciones

A continuación, desarrollamos la etapa propositiva a fin de responder las preguntas que formuláramos en párrafos anteriores.

3.1. Organización teórica de las variables

La construcción de una escala de actitudes, en tanto construcción de una variable, implica la toma de decisiones teóricas —significado que se le adjudica o identificación conceptual de la variable— como momento inicial, fundacional. El significado o identificación determina el alcance de la variable, en otras palabras, determina qué se estará midiendo. Todo aquello que no esté contenido en el significado quedará sin medir, no habrá posibilidad alguna de producir los correspondientes datos.

Dentro del marco de la investigación “Evaluación de conjuntos habitacionales en la Provincia de La Pampa”, que comentáramos en párrafos anteriores, se llevó a cabo el estudio de dos actitudes relacionadas con la vivienda. Las actitudes estudiadas fueron hacia la vivienda propia y hacia los planes habitacionales impulsados por el Estado. Este conocimiento permitió una mejor evaluación de los planes habitacionales en estudio, en tanto permitió profundizar la predisposición hacia el acceso a la vivienda de quienes estaban involucrados.

La escala de actitud hacia la vivienda propia permitió estudiar una población que había accedido por primera vez a la propiedad de la vivienda. Por lo tanto, resultaba importante conocer cómo concebían esa experiencia, qué aspectos valoraban satisfactoriamente de su nuevo vínculo con un bien como el que habían adquirido y qué los predisponía negativamente. Téngase en cuenta que se trataba de una población vulnerable social y económicamente y con historias cargadas de inseguridad habitacional, como así también con obstáculos en el camino hacia la vivienda propia, tanto en el caso de ellos como, probablemente, de sus familias de origen.

Para ello, se trabajó en torno a dos ejes conceptuales: uno referido a la seguridad-estabilidad individual y familiar y, el otro, referido al prestigio y la movilidad social ascendente. La propuesta de estos dos ejes implicó partir de la hipótesis acerca de la construcción de esta variable que supone que el comportamiento predisposicional hacia la propiedad de la vivienda en quienes acceden a ella por primera vez en su vida alude a la necesidad de fortalecer su seguridad individual y familiar, garantizando que en el futuro la tenencia de la morada aumentará la estabilidad de su existencia y también la necesidad de mejorar la autoimagen en términos de reconocimiento social, pues se espera que el acceso a la propiedad modificará favorablemente la imagen que los otros construyan acerca de uno mismo.

Ambos ejes coexistieron en la construcción inicial de la escala configurándola como bidimensional. Esta decisión se alejó de la propuesta original de Likert basada en la unidimensionalidad.

En la construcción de la otra escala, en la que se pretendió medir la actitud hacia los planes habitacionales impulsados por el Estado, se partió de una hipótesis que supone que la representación social de la población en general tiende a considerar a la producción de bienes y servicios por parte del Estado de menor calidad que la realizada en el ámbito privado. Para ello, se trabajó en torno a dos ejes

conceptuales complementarios. El primero, referido a la noción de intimidad familiar y privacidad de la vivienda, partiendo del supuesto de que a estos barrios se los pudiera percibir como violadores de una vida privada familiar satisfactoria. El segundo eje conceptual se organizó en torno a la forma en que se concretan los programas de viviendas públicas, acerca de cómo el Estado asume el cumplimiento de estas obligaciones, de considerar o no a estas viviendas como un hábitat precario para sectores socialmente marginados. En esta segunda escala se optó, también, por una aproximación bidimensional.

3.2. Desarrollo operacional

Como dijimos en páginas anteriores, la construcción de toda escala de actitudes equivale a construir una variable, por lo tanto su práctica conlleva el desarrollo de un proceso de operacionalización. Una vez elaborada la definición teórica, deben proponerse los indicadores derivados de la variable original. En el caso de la escala Likert los indicadores asumen la forma de o se expresan como proposiciones. Veamos cómo llegamos a la propuesta inicial de las proposiciones.

Hay diferentes puntos de partida o fuentes que el investigador puede utilizar para construir proposiciones. Por ejemplo, puede recurrir a la lectura de diarios o revistas que contengan artículos que traten sobre temas afines a la actitud que se pretende medir, puede utilizar expresiones o comentarios que se realizan en las redes sociales, pueden organizarse grupos focales con los cuales se tenga el mismo objetivo a partir de consignas que organicen la discusión, puede partirse de investigaciones ya realizadas, pueden llevarse a cabo entrevistas semiestructuradas a informantes calificados; en otras palabras, puede recurrirse a diferentes fuentes que contribuyan a conformar el universo proposicional de interés para la construcción de la escala. Motiva esta tarea la necesidad de introducirse en el

discurso cotidiano de la población-objetivo en relación a la problemática que se está investigando. En nuestro ejemplo, importaba conocer la problemática habitacional tanto referida al sentido y significado dado a la propiedad de la vivienda como a los planes habitacionales elaborados por el sector público.

Sin embargo, la búsqueda de insumos no solo debe basarse en las fuentes, en los aportes del campo empírico, sino también debe respetar, como todo proceso de operacionalización, el marco conceptual en el que está inserta la variable que se está construyendo. La conceptualización de la variable marca los límites dentro de los cuales se procederá a construirla. La sinergia entre conceptualización y rastreo de fuentes se constituye como una indagación exploratoria imprescindible para la construcción de este tipo de variables.

En el caso de las escalas que tratamos en este capítulo se apeló a una metodología de naturaleza cualitativa, utilizando la técnica de indagación grupal dinámica también denominada, según Taylor y Bogdan (1986), entrevistas grupales. Se trata de una técnica muy ágil que permite al investigador incursionar con bastante libertad en el discurso colectivo construido. Se optó por entrevistas grupales y no individuales porque se privilegió generar condiciones de diálogo a partir de las cuales se creara un discurso colectivo, con consensos y disensos, donde las versiones individuales del discurso se pudieran definir frente a los pares y no en ausencia de ellos.

En la medida en que una escala de actitudes mide disposiciones (lo que predispone a), es muy importante que en su constitución exprese juicios de valor antes que juicios acerca de hechos o situaciones particulares. En este sentido, Wainerman (1976: 209), citando a Rensis Likert cuando alude a las proposiciones de una escala de actitudes, dice: "la investigación se refirió a las tendencias, deseos y disposiciones conativas de los sujetos y no a sus opiniones referentes a cuestiones de hecho". Si bien en las opiniones asociadas

a las cuestiones fácticas están presentes los valores, en la dimensión predisposicional los valores desempeñan un rol determinante. Cuando decimos esto, queremos señalar que la predisposición a la acción la entendemos como integrante de la visión que el sujeto tiene del mundo exterior, como el modo de posicionarse frente a la otredad. En toda predisposición a la acción hay un contenido ideológico basado en valores. Toda predisposición implica elección y, esta, se orienta desde valores.

Para ello, en la investigación que nos ocupa en el presente capítulo se consideró que el mejor camino para construir juicios o sentencias valorativas era indagar en el discurso de quienes deberían evaluar tales juicios una vez que la escala estuviera construida. Esto implicó interactuar con los evaluadores en su lenguaje y con sus mismos términos. Ese tipo de observación y registro interesó particularmente para el desarrollo de la etapa propositiva. Como ya lo señalamos, se privilegió el discurso del actor social en estudio y no el del observador. Es esta una condición fundamental y fundante en la construcción de una escala de actitudes. De esta manera, se evitó recurrir a un discurso diferente que hiciera suponer, equívocamente, que se estaba interpretando el discurso del evaluador. No recorrer aquel camino hubiera puesto en riesgo la validez de la medición, en tanto se hubiera desconocido el real significado otorgado a diferentes conceptos utilizados en la construcción de la escala. Así, las escalas fueron conceptualmente concebidas según el discurso construido colectivamente por los propios evaluadores.

La coordinación de los grupos focales estuvo a cargo de los propios investigadores, de manera tal que permitió preguntar y repreguntar según fueran surgiendo contenidos que se constituyeran como insumos o atributos para la construcción de las proposiciones integrantes de la escala. Tanto la coordinación como el análisis posterior de los contenidos se realizaron con una mirada que partía de la necesidad de diseñar una escala. El hecho de ser protagonistas

de la coordinación de los grupos de indagación se debió al objetivo de crear las condiciones para una mejor comprensión y posterior decodificación del discurso colectivo.

La selección de los entrevistados se realizó en forma aleatoria y respetando los siguientes criterios:

- Que los entrevistados vivieran regularmente en los conjuntos habitacionales en los cuales se aplicarían ambas escalas.
- Que los grupos de indagación se integraran de acuerdo con la siguiente segmentación en cada uno de los conjuntos habitacionales:
 - Un grupo de varones jefes de hogar.
 - Un grupo de mujeres jefas de hogar o cónyuges de los jefes de hogar.
- Que la participación de uno de los miembros de la pareja de un mismo hogar inhibía la participación del otro miembro.

Cada grupo estuvo integrado por entre 10 y 12 entrevistados. Las reuniones se realizaron en salones o locales de los mismos barrios, manteniendo a los entrevistados en su mismo hábitat. Se utilizó una guía de pautas como instrumento de registro semiestructurado, orientador de la coordinación. Esta consistía en desagregar exhaustivamente todas las variables a relevar para la construcción de las escalas, en su condición de generadoras de un escenario dialógico en torno al tema del reciente acceso a la propiedad de la vivienda por parte de los entrevistados en condiciones diferentes a las habituales del mercado privado. Esta situación, junto a la condición socioeconómica de los habitantes, podía generar la construcción de un determinado imaginario colectivo en quienes componían el afuera de los conjuntos. Si bien no interesaba estudiar este imaginario, se buscaba encontrar en el discurso de los entrevistados la percepción que de él tenían, como indicador de su autoimagen, de su autovaloración.

La guía de pautas también intentó rescatar imágenes, sensaciones y percepciones respecto de los planes habitacionales diseñados y ejecutados por el Estado, en torno a la idea de viviendas dignas o “solo para pobres”.

Las reuniones fueron grabadas y posteriormente desgrabadas, a partir de lo cual se analizó el material obtenido. Para ello se rescataron todas aquellas apelaciones a los ejes conceptuales que constituían las hipótesis de construcción de ambas escalas. Se rastrearon expresiones, frases y diálogos. Las proposiciones a integrar la escala surgieron por tres caminos diferentes: en algunos casos, se consideró textualmente la idea verbalizada y se constituyó la proposición; en otros, la proposición fue el resultado de una idea reformulada de modo tal que pudiera expresarse como proposición, y la tercera opción fue la síntesis de la interacción generada por varios integrantes de los grupos. De esta manera, se pudo construir un primer universo de proposiciones, suficientemente amplio, para cada una de las escalas en cuestión. Ambos conjuntos fueron sometidos a un procedimiento que describiremos a continuación.

4. El procedimiento final de construcción de la escala

Una vez que se determina cuáles proposiciones integrarán el universo inicial —entendiendo por tal aquel que será sometido a pruebas empíricas hasta evaluar cuál constituirá la versión definitiva—, se continúa con el desarrollo de la etapa constructiva, en la cual se prueba empíricamente el universo inicial de cada escala. Para ello, el procedimiento consiste en la elección del escalograma en el que se registrarán las respuestas de los entrevistados y en la implementación de criterios, algunos de aplicación anterior y otros de aplicación posterior al relevamiento de campo, que contribuirán a seleccionar las proposiciones más aptas para la escala que se pretende construir.

4.1. Elección del escalograma

Como parte de la etapa constructiva, se realiza la elección del escalograma más adecuado. Previo a señalar qué tipo de escalograma se utilizó en la investigación que nos ocupa, reflexionaremos en torno a diferentes alternativas posibles, sus fortalezas y sus debilidades. Es importante tener en cuenta que en la medida en que los entrevistados deben responder acerca del acuerdo respecto a las proposiciones, enunciados o afirmaciones que les son leídas por el entrevistador y no a preguntas frente a las cuales deben elaborar una respuesta que fundamente su opinión, su conocimiento, su expectativa, sus razones, etcétera (como ocurre habitualmente cuando se utilizan cuestionarios), resulta necesario ofrecerles alternativas de acuerdo y alternativas de desacuerdo para que opten por alguna de ellas.

Recordemos que el objetivo que los investigadores tienen cuando hacen uso de este tipo de escalas es medir predisposiciones, en otras palabras, conocer estructuras que están alejadas de la conciencia del sujeto, pero que participan de los condicionantes para la acción. Por lo tanto, en la entrevista se deben generar condiciones que lleven al entrevistado a responder de acuerdo a cómo se identifica con el significado de cada proposición, más que acerca de qué opina y por qué, entendiendo que la opinión se constituye a partir de argumentos racionales que forman parte de su conciencia. En este sentido, el escalograma contribuye decididamente a lo que aquí llamamos generación de condiciones de la entrevista. Las proposiciones y el escalograma son protagonistas del escenario en el cual se llevará a cabo el encuentro entre el entrevistado y entrevistador.

La cantidad de alternativas de respuesta a ser planteada a los entrevistados puede variar entre dos e infinito. No hay un número que excluya el debate acerca de cuántas deben ser. Por lo tanto, consideramos pertinente evaluar

las ventajas o desventajas de algunas de las alternativas. Pondremos la mirada en las cuestiones que consideramos marcan las diferencias más relevantes entre unas y otras.

Comencemos por la opción más simple de todas:

De acuerdo () En desacuerdo ()

Con esta opción se correría el riesgo de agrupar en una misma alternativa aquellos entrevistados que estuvieran totalmente de acuerdo con los que estuvieran parcialmente de acuerdo, de igual manera en el caso del desacuerdo. Esta dicotomía obliga a dar una misma respuesta a personas que tienen grados diferentes de acuerdo, por ejemplo entre el pleno y el parcial acuerdo o desacuerdo. Además, todos aquellos que no estuvieran ni de acuerdo ni en desacuerdo no tendrían posibilidad alguna de respuesta, no responderían o elegirían una alternativa alejada de su predisposición. En esta alternativa dicotómica no vemos ventaja alguna.

Si se optara por tres alternativas, mejoraría respecto de la opción anterior, pero reiteramos nuestra crítica a no diferenciar entre los grados total y parcial de acuerdo y de desacuerdo.

De acuerdo () Ni de acuerdo ni en desacuerdo () En desacuerdo ()

Si se optara por una forma más exhaustiva, como es el caso de tres alternativas de acuerdo y tres de desacuerdo, se podrían generar, entre otras, las siguientes tres posibilidades:

Totalmente de acuerdo () Bastante de acuerdo () Algo de acuerdo ()

Algo en desacuerdo () Bastante en desacuerdo () Totalmente en desacuerdo ()

Totalmente de acuerdo () Relativamente de acuerdo ()
 Poco de acuerdo ()

Poco en desacuerdo () Relativamente en desacuerdo ()
 Totalmente en desacuerdo ()

Totalmente de acuerdo () Muy de acuerdo () De acuerdo ()

En desacuerdo () Muy en desacuerdo () Totalmente en
 desacuerdo ()

El inconveniente que observamos en estas opciones es que entre *bastante* y *algo* o entre *relativamente* y *poco* o entre *totalmente* y *muy*, o cualquier par de alternativas semejantes, resulta difícil percibir diferencia de significado. Desde una mirada metodológica, podríamos decir que entre estas categorías de respuesta no se cumple el principio de mutua exclusión. En este sentido, podemos afirmar que a medida que aumentan las alternativas de respuesta, crece la posibilidad de ausencia de percepción de las diferencias entre ellas.

Si se optara por una forma intermedia entre dos y seis alternativas de respuesta, se resuelven los inconvenientes planteados, permitiendo que los entrevistados respondan, primeramente, en torno a su acuerdo o desacuerdo con lo afirmado por la proposición y, posteriormente, opten por el grado (total o parcial), que constituye un gradiente suficientemente excluyente para cada caso.

Esta opción avanza en la calidad de alternativas de respuestas respecto de las anteriores, no generan confusión y permiten elegir entre la totalidad y la parcialidad en el acuerdo como en el desacuerdo, sin embargo, omite la posibilidad de no estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Totalmente de acuerdo () Algo de acuerdo ()

Algo en desacuerdo () Totalmente en desacuerdo ()

La inclusión de la alternativa intermedia —*ni de acuerdo ni en desacuerdo*— permite que el entrevistado manifieste una respuesta tal que lo ubique a equidistancia de acordar o no respecto de la proposición que esté evaluando. Cabe advertir que esta alternativa lejos está de significar desconocimiento o duda respecto de la respuesta apropiada, tampoco es una respuesta evasiva que evita comprometerse, la interpretamos como una respuesta indiferente, que no diferencia entre estar de acuerdo o lo contrario ante la proposición. Se trata de una respuesta tan contundente y precisa como las restantes. Además, si se la excluyese se obligaría a todos aquellos que tuviesen este tipo de predisposición a optar por alguna otra alternativa que, obviamente, no sería la adecuada a su actitud, sino tan solo una solución de compromiso ante la imposibilidad de poder elegir la respuesta con la que se identificarían.

De lo expuesto se deduce que la opción que se consideró más apropiada para la investigación, y por lo tanto resultó la elegida y utilizada, fue la siguiente:

Totalmente de acuerdo () Algo de acuerdo ()

Ni de acuerdo ni en desacuerdo ()

Algo en desacuerdo () Totalmente en desacuerdo ()

Como ocurre con toda pregunta que forma parte de un instrumento de registro estructurado, debe considerarse la posibilidad de que un entrevistado pueda responder que no sabe qué respuesta dar o que no quiere hacerlo en esa oportunidad. Por lo tanto, existió la alternativa no sabe/no contesta. Más adelante diremos cómo fue tratada en el procesamiento.

Finalmente, es importante recordar que estas cinco alternativas de respuestas son, a la vez, las categorías que integran la variable que se pretende construir. El grado de

acuerdo/desacuerdo es el sistema mismo de categorías de cada uno de los indicadores —expresados por las proposiciones— que operacionalizan la variable en cuestión.

4.2. Evaluación de las proposiciones según criterios previos al trabajo de campo

Para llevar a cabo esta evaluación es necesario aplicar criterios que eviten, o por lo menos minimicen, la posibilidad de cometer errores que invaliden la medición que se pretende realizar. Su aplicación es anterior a la tarea de campo. Veamos cada uno de ellos.

Orientación de las proposiciones

Entendemos por *orientación* del significado la expresión de juicios de valores favorables o desfavorables, de aceptación o rechazo respecto de la actitud que se pretende medir. Es importante tener en cuenta la orientación cuando se redactan las proposiciones, porque si solo se presentasen proposiciones favorables podríamos influir en el entrevistado, ya que le estaríamos proponiendo un escenario totalmente positivo, de aceptación del fenómeno en torno al cual se pretende medir una determinada actitud. Del mismo modo, si solo le presentáramos proposiciones desfavorables, estaríamos haciendo lo mismo, pero a partir de un escenario desvalorizador o de rechazo del fenómeno en cuestión.

La homogeneidad en la orientación de los significados de las proposiciones aumenta la probabilidad de sesgar las respuestas, de constituir una tendencia que oriente al entrevistado a responder de determinada manera. Por ello, se recomienda formular las proposiciones de manera tal que se equilibren las expresiones favorables con las desfavorables.

El siguiente ejemplo nos muestra cómo una proposición puede ser formulada según ambas orientaciones, de manera tal que el investigador pueda optar por una u otra según convenga al armado final de la escala:

La mejor inversión es la compra de la casa.

La peor inversión es la compra de la casa.

Intensidad de las proposiciones

Se entiende por *intensidad* de las proposiciones el nivel de determinación o la fuerza con que se afirma o niega algo. La intensidad más determinante conlleva un significado más excluyente de la proposición. Si se utilizan términos como *siempre, nunca, el mejor, el peor, definitivamente, solamente*, etcétera, estaremos expresando un juicio más contundente que si utilizáramos términos tales como *de vez en cuando, probablemente, tal vez, mayormente*, entre otros.

La intensidad de las proposiciones es difícil de evaluar y más difícil aún de considerar en el diseño final de una escala. La idea de proponer enunciados con diferente intensidad radica en la necesidad de que la escala permita detectar actitudes extremas, pero también aquellas más moderadas. Si solo utilizáramos proposiciones de fuerte intensidad probablemente los entrevistados con predisposiciones más extremas serían los únicos que estarían dispuestos a evaluar como “muy de acuerdo” o “muy en desacuerdo” estas propuestas, el resto tendería a ubicarse en las alternativas de relativo acuerdo o desacuerdo o en la intermedia del escalograma. Si, por el contrario, solo presentáramos proposiciones de baja intensidad, probablemente, tanto unos como otros tenderían a ubicarse en los extremos del escalograma. Utilizar proposiciones con intensidades diferentes genera escenarios de distinto tipo contribuyendo a un mejor desempeño de la escala.

En el siguiente ejemplo mostramos cómo una misma proposición se puede expresar con diferente intensidad:

El Estado jamás se preocupa por los necesitados.

El Estado pocas veces se preocupa por los necesitados.

Debemos advertir que tampoco es conveniente que las proposiciones sean extremadamente determinantes en su formulación, porque lograrían que la mayoría de los entrevistados se ubiquen en el valor intermedio del escalograma o simplemente no contesten. Veamos los siguientes ejemplos:

Solo a los mediocres les preocupa tener la casa propia.

Una familia pobre está dispuesta a cualquier cosa por tener su casa propia.

Atender a la orientación y la intensidad de los enunciados permite lograr un adecuado equilibrio en la formulación de las escalas, lo que contribuye a lograr un apropiado nivel diferenciador de las proposiciones.

4.3. Evaluación de las proposiciones según criterios posteriores al trabajo de campo

Una vez llevada a cabo la tarea de campo, se procede a aplicar un conjunto de criterios que tienen como objetivo contribuir a seleccionar las proposiciones que han tenido un mejor desempeño empírico. En algunos casos, es necesario repetir la prueba empírica como consecuencia de resultados inconsistentes o contradictorios una vez aplicados los criterios en cuestión. Veamos cada uno de ellos.

Nivel diferenciador de las proposiciones

En Wainerman (1976: 247), Rensis Likert plantea que

cada enunciado debe ser de naturaleza tal que personas cuyos puntos de vista sean diferentes, en lo que se refiere a una determinada actitud, reaccionarán diferencialmente ante él.

Cualquier enunciado que pueda ser respondido de la misma manera por personas con actitudes acentuadamente diferentes es, naturalmente, insatisfactorio.

Esto implica que si una proposición tuviera un bajo nivel diferenciador —situación que solo se puede conocer una vez realizada la tarea de campo—, puede homologar respuestas que devienen de actitudes diferentes y no alcanzaría, entonces, a discriminar predisposiciones distintas. Esto ocurre cuando la propuesta del enunciado es de tal naturaleza que conduce inexorablemente a responder de un solo modo, por ejemplo, cuando se proponen enunciados excesivamente fuertes, contundentes, o cuando la proposición es, contrariamente, muy vaga o muy general en donde es difícil encontrar actitudes diferentes. Veamos un ejemplo referido al primer caso:

De una forma u otra el Estado es, inexorablemente, el que mejor resuelve el problema habitacional.

En esta proposición es muy baja la probabilidad de encontrar respuestas favorables, porque significaría aceptar que *inexorablemente* el Estado es el que *mejor* resuelve. Implicaría tener la imagen de un Estado omnipotente e infalible, implicaría aceptar a la vez que no importa cómo haga las cosas, sino que es suficiente que las haga para saber que están hechas de la mejor manera posible.

Veamos un ejemplo referido al segundo caso:

Ningún país es ajeno a cuestiones de vivienda.

Es obvio que las *cuestiones de vivienda* ocurren al interior de los países. La vaguedad de esta proposición hace que todos o la gran mayoría de los entrevistados estén de acuerdo con la propuesta. Ambos ejemplos no tienen posibilidad de registrar respuestas diferentes, la dispersión será muy baja o nula.

En la investigación que nos ocupa, el nivel diferenciador se midió por medio del desvío estándar o desviación típica³, asumiendo que a mayor desvío mayor capacidad diferenciadora de la proposición. Para ello se elaboró una distribución de los desvíos y se eliminaron las proposiciones cuyos desvíos habían alcanzado valores muy bajos al interior de la distribución. Es probable que la mayoría de las proposiciones logren desvíos más grandes —tengan un nivel diferenciador adecuado—, por lo tanto, aquellas con desvíos muy bajos tendrán también frecuencias muy pequeñas. Cuando coinciden el tamaño del desvío y de la frecuencia, aumenta la seguridad en la decisión acerca de cuáles proposiciones son eliminadas y cuáles no.

Evaluación semántica

Una vez seleccionadas las proposiciones con mayor nivel diferenciador, se procedió a evaluarlas semánticamente. Si bien es obvio señalar la importancia que la palabra tiene toda vez que pretendemos comunicarnos con alguien —como es el caso particular de la puesta en campo de cualquier instrumento de registro que conlleva necesariamente el acto de comunicar algo a un determinado interlocutor—, más central aún es la palabra cuando de una escala de actitudes se trata, en la medida que se supone que la decodificación del significado del enunciado (entiéndase de cada una de sus palabras integrantes dentro del marco del sistema de valores y creencias que orientan las acciones del sujeto), generará algún tipo de evaluación.

Para ello se corrigieron todas aquellas proposiciones que en la tarea de campo hubieran presentado dificultades de comprensión. Un principio rector en la construcción de proposiciones es que deben ser comprensibles y directas,

³ Una vez que se lea acerca del escalograma en las páginas siguientes, se entenderá mejor qué valores o magnitudes tomar en cuenta para el cálculo del desvío estándar.

no deben generar un estado de confusión en los entrevistados. Debe emplearse un lenguaje de uso cotidiano para la población en estudio, que no siempre es el cotidiano para el investigador. Por ello resultó muy útil la etapa exploratoria inicial con grupos de indagación, en la medida que introdujo a los investigadores en el lenguaje y códigos de quienes evaluarían las escalas posteriormente.

Veamos ejemplos de proposiciones con dificultades de comprensión:

Siempre tuve la fantasía de la casa propia.

Ser propietario de una vivienda significa tener un buen estatus.

A un Estado burgués jamás le interesa construir viviendas dignas para los pobres.

El término *fantasía* en la primera proposición, *estatus* en la segunda y *Estado burgués* en la tercera no son garantía de universalidad en cuanto a su comprensión, seguramente su uso generaría altos porcentajes de no respuesta y/o se le asignarían significados diferentes, produciendo una medición de bajo nivel de validez.

Se corrigieron también aquellos enunciados con doble significado, en tanto que quien responde puede estar de acuerdo con parte de él y en desacuerdo con el resto. Veamos los siguientes ejemplos:

Da lo mismo ser propietario que inquilino, pero prefiero ser propietario.

El Estado a veces soluciona los problemas de los pobres y a veces los problemas de los ricos.

En el primer caso, alguien puede estar de acuerdo con la segunda parte de la proposición, pero no necesariamente con la primera: está de acuerdo con ser propietario, pero no le resulta indistinto ser propietario o inquilino. En el segundo caso, alguien puede estar de acuerdo con que el Estado ayude a los pobres y a nadie más que a ellos, por lo

tanto no estaría de acuerdo con ayudar a los ricos. Evidentemente, todos quienes se encuentren ante estas propuestas no sabrán ni podrán responder, porque no alcanzará una sola respuesta para dar cuenta de su nivel de acuerdo con la proposición. El significado unívoco de las proposiciones es otra de las condiciones relevantes para la construcción de escalas.

Esta doble problemática que puede surgir en la evaluación semántica requiere atenciones diferentes. El problema referido a la comprensión del significado se cumple haciendo una atenta lectura de los resultados del trabajo de campo, allí surgen las confusiones e incomprensiones manifestándose explícitamente. Sin embargo, el inconveniente referido al doble significado puede quedar encubierto por respuestas que aparecen como comprensivas del significado, pero en realidad están respondiendo a una parte del enunciado y no a la contradicción que pueda estar produciendo; por ello advertimos enfáticamente al respecto.

Reiteración conceptual

Puede ocurrir que ante un universo muy variado de proposiciones, se construyan escalas en donde se reitere un mismo juicio de valor en dos o más enunciados. Es decir, que a pesar de tener expresiones diferentes, significan lo mismo. No controlar esta posibilidad llevará inexorablemente a medir dos o más veces el mismo juicio, lo que implica otorgarle un peso diferencial en la medición sin haberlo decidido teóricamente: se trataría de una ponderación resultante de un error metodológico y no de una decisión inherente a la medición.

En la investigación de Pastrana y Cohen, este control se realizó posteriormente al trabajo de campo por medio de una matriz de correlaciones (utilizando el coeficiente "r" de Pearson), en la cual se correlacionaron entre sí las proposiciones de cada dimensión de cada escala. Se eligió este coeficiente porque se buscaba medir relaciones lineales entre

las proposiciones⁴ y porque se lo consideró suficientemente exigente para aceptar la existencia de dependencia estadística entre ellas en cuanto a las condiciones que impone a las variables relacionadas. Para poder aplicarlo, fue necesario transformar el escalograma de 5 alternativas en una variable cuantitativa con valores que oscilaron entre 1 y 5. Para ello debió tenerse en cuenta la *orientación* de la proposición de modo tal que el valor 1 coincidiera con el nivel más desfavorable o actitud más negativa y el valor 5 con el nivel más favorable o actitud más positiva. Por ejemplo, si la proposición fuera “*Comprarse la casa es asegurarse el porvenir*”, a la respuesta “totalmente en desacuerdo” le correspondería el puntaje 1, porque implica una actitud negativa hacia la propiedad de la vivienda. Pero, si la proposición fuera “*Comprar una vivienda no es una buena inversión*”, a la misma respuesta del ejemplo anterior (“totalmente en desacuerdo”) le correspondería el puntaje 5, porque implica una actitud positiva hacia la propiedad de la vivienda. En otras palabras, es importante observar la orientación del enunciado para asignar correctamente el puntaje correspondiente.

Ahora bien, respecto a la reiteración conceptual, una muy alta correlación entre dos proposiciones indicaría que la mayoría de los entrevistados las evaluaron de la misma manera, por lo tanto resultaría innecesario y erróneo que se las utilizara a ambas, dado que están midiendo el mismo aspecto o componente de la actitud en cuestión. Para ello, fue necesario determinar a partir de qué valor de “r” se consideraría que las proposiciones medían lo mismo y, como consecuencia de ello, debía optarse por una de las dos proposiciones correlacionadas. El valor límite fijado fue $r = 0.87$ porque a partir de ese valor el coeficiente de determinación “ r^2 ” es mayor que 0.75; en otras palabras, el nivel de determinación de una proposición sobre la otra es mucho mayor que la indeterminación “ k^2 ” ($r^2 = 0.757$ y k^2

4 El coeficiente “r” de Pearson mide correlación entre variables, según el supuesto de linealidad.

= 0.243 respectivamente para $r = 0.87$). Se asumió que toda vez que la correlación entre dos proposiciones superara ese valor de “ r ”, implicaría que ambas estarían midiendo el mismo componente de la actitud, por lo tanto, debía optarse por una de ellas. Una vez separadas estas correlaciones, se procedió a evaluar cuál de las proposiciones debía ser eliminada de la escala. Para ello se analizó el significado de cada proposición considerando la posibilidad de corregir alguna de ellas, con vistas a salvar su continuidad. La idea de preservar las proposiciones partió de considerar que su inclusión se había debido a una decisión teórica en la construcción inicial de la escala. En aquellos casos en que la modificación sintáctica del enunciado conllevaba una modificación profunda en el significado del mismo, como podía ser el caso de ubicarlo en la otra dimensión o alejarlo de la definición teórica de la variable, se procedía a eliminarlo definitivamente.

De este modo se procedió, entonces, a evaluar las proposiciones que componían el universo inicial de cada escala. En primer lugar, previo al trabajo de campo, se analizó el equilibrio del conjunto proposicional, en términos de orientación e intensidad. Una vez realizada la prueba empírica, se procedió a evaluar el nivel diferenciador de las proposiciones, luego se trabajó sobre la perspectiva semántica y, finalmente, se evitó la reiteración conceptual.

4.4. El proceso de contrastación

La etapa constructiva —última en la elaboración de las escalas y previa a la aplicación de las mismas— se inicia cuando el investigador ha decidido cuáles son las proposiciones que teóricamente supone apropiadas a lo que pretende medir. Durante esta etapa, propone el escalograma

y aplica criterios antes y después de la tarea de campo. Al finalizar este capítulo, en el Apéndice A, presentamos todas las proposiciones que fueron sometidas a prueba.

En la investigación que presentamos como ejemplo y en relación a la tarea de campo, ambas escalas fueron probadas en una muestra probabilística sistemática con arranque al azar de 300 casos, distribuidos en las localidades de la provincia de La Pampa en que se llevó a cabo el estudio.

Se consideró importante efectuar la contrastación de las escalas en el mismo universo⁵ de estudio en que se aplicarían definitivamente. De esta manera, se evitó cualquier interpretación de sentido de las proposiciones que estuviera fuera de la comprensión de quienes finalmente deberían responder.

En el diseño de cualquier instrumento de registro estructurado, y más aún cuando se pretende medir actitudes, debe evitarse que el significado otorgado a los términos empleados se traduzca en interpretaciones diferentes. De ser así, es muy probable que las variaciones actitudinales puedan deberse no solo a las predisposiciones estructurales diferenciales, sino también a las variadas adjudicaciones de significado. Solo se puede evitar tal desviación si el proceso de construcción del instrumento se realiza a partir de una instancia de contrastación que garantice la presencia de individuos integrantes del mismo universo que se pretende estudiar.

El trabajo de campo consistió en presentar las proposiciones a los entrevistados de acuerdo a las siguientes pautas:

- Cada entrevistado recibió una tarjeta que contenía las cinco opciones de respuesta del escalograma, tal como lo señalamos en el punto 3.1.

⁵ Entendemos *universo*, en términos estadísticos, como conjunto de todas las unidades de análisis posibles a ser estudiadas. En esta investigación, fueron los hogares propietarios de viviendas pertenecientes a los barrios FONAVI en estudio.

- A cada uno se le informó en qué consistía la entrevista. Ello implicaba que debía escuchar cada proposición que le sería leída y responder según las opciones de la tarjeta recibida. Se advirtió que no había respuestas buenas ni malas y que la gente opinaba sobre estos temas de diferente forma, siendo su opinión una de ellas.
- Se leyó una proposición inicial que no integraba la escala, pero que se utilizaba como prueba de comprensión del procedimiento que debía seguir la entrevista.
- Los entrevistadores debían:

Comenzar con proposiciones diferentes la aplicación de la escala para distribuir equitativamente posibles efectos distorsionadores como podrían ser: cansancio del entrevistado, distracción, influencia del significado de las proposiciones iniciales, etcétera.

Una vez decidido el inicio de aplicación de la escala, se debía respetar el orden de lectura.

Se debía repetir textualmente —sin interpretación ni aclaración alguna— hasta tres veces aquella proposición que generara dificultades de comprensión. Si igualmente no se obtuviera respuesta, se debía registrar el inconveniente.

4.5. Pruebas de validez y confiabilidad

Una vez terminado el trabajo de campo y realizado el procesamiento inicial de la información relevada, se procedió a medir el llamado *nivel diferenciador* de las proposiciones y sobre el cual reflexionamos en el punto 3.3. La etapa constructiva terminó cuando se aplicó el análisis factorial a las proposiciones con mayor nivel diferenciador, logrando un satisfactorio nivel de validez en ambas escalas.

El análisis factorial es un instrumento apto para la construcción de escalas, permite ordenar el universo de proposiciones dividiéndolo en partes (factores) de manera tal que cada una de ellas tiene una fuente independiente de variación, a la vez que a su interior contiene las proposiciones con mayor correlación positiva entre sí. En este sentido, R. Rummel (1977: 142) señala que “cada factor representa entonces una escala basada en la relación empírica entre las características (ítems)”.

En la investigación, se llevó a cabo el análisis de los componentes estableciéndose los factores mediante la técnica PA 2 o factorización principal con interacción. No siempre la técnica de factorización principal logra una estructura de significado inicial; es decir, no siempre pueden homologarse los factores resultantes con un determinado significado teórico. La coherencia estadística interna de un factor no reproduce necesariamente la coherencia del significado de las proposiciones que lo integran. Este es un momento en el cual el procesamiento de la información y su análisis se atraviesan entre sí, configurando una instancia única cuyo objetivo es definir uno o más conjuntos de proposiciones (factores), que como tales se deriven conceptualmente de la variable de origen y que mantengan un adecuado equilibrio entre las relaciones formales (estadísticas) y teóricas de las proposiciones involucradas en cada factor. Para facilitar la interpretación de los factores se rotaron los ejes por el método ortogonal.

La rotación de los ejes es un recurso habitualmente empleado para configurar una estructura con significados en los términos planteados en el párrafo anterior. En otras palabras, es una estrategia teórico-metodológica que se debe utilizar en el proceso de construcción de conocimiento. La rotación de ejes ortogonales requiere de un *a priori* teórico para que el proceso de validez se complete satisfactoriamente.

Se pudieron configurar varios factores para cada escala, pero solo se eligieron aquellos con *alta carga*. Es decir, aquellos que tuvieron una variancia que explicaba la mayor parte de la variancia total de la variable de origen, es decir, de la actitud que se pretendía medir. Los ítems con más alto nivel de validez quedaron al interior de estos factores. De esta manera, se aseguró que la construcción de las escalas mantuviera una satisfactoria coherencia teórica: se habían elegido aquellas proposiciones que en conjunto medían lo que los investigadores se habían propuesto medir. Las restantes proposiciones, aquellas que no habían integrado los factores *con alta carga*, fueron eliminadas de las escalas porque se asumió que no estaban relacionadas con las elegidas, seguramente medían aspectos no considerados teóricamente en la propuesta inicial.

Finalmente, se cumplió con la prueba de confiabilidad para garantizar que las escalas fueran consistentes al realizar con ellas diferentes mediciones. A tal efecto, se utilizó *la técnica de dos mitades* con el empleo del coeficiente "r" de Pearson, controlado por la técnica alfa de Cronbach.

La técnica de dos mitades fue empleada por Likert y consiste en dividir el universo de proposiciones en dos subuniversos cuantitativamente iguales, eligiendo al azar qué proposiciones integran qué mitad. Se procedió luego a correlacionar ambos subuniversos partiendo del supuesto de que si la correlación era positiva y no tendía a 0, las proposiciones estaban midiendo en el mismo sentido⁶. En caso contrario, se evaluó el desempeño individual de las proposiciones para detectar cuál o cuáles medían en sentido diferente al conjunto restante o se comportaban estadísticamente en forma independiente. En este caso, se aplicó para cada escala la técnica de dos mitades, tantas veces como conjuntos habitacionales se estudiaron en la investigación. Se obtuvieron los siguientes resultados:

⁶ Se consideró así cuando el coeficiente fuera mayor que 0.50.

Coeficientes "r" de Pearson según escalas y conjuntos habitacionales

Conjunto - localidad	Hacia la vivienda propia	Hacia los planes habitacionales
Santa Rosa (n=150)	0,72	0,64
Gral. Pico (n=60)	0,68	0,64
Gral. Acha (n=50)	0,71	0,60
Col.25 de mayo (n=40)	0,62	0,61

A partir de estos resultados, se consideró que ambas escalas habían alcanzado un satisfactorio nivel de confiabilidad dando, en consecuencia, por concluida la etapa constructiva⁷ y disponiéndose a transitar la etapa de aplicación.

5. Aplicación de las escalas

5.1. Cuestionario definitivo

Una vez definido el universo definitivo de proposiciones, en otras palabras, una vez constituida la escala de actitudes, se procedió a llevar a cabo la última de las etapas: la de aplicación.

Para cumplir con esta etapa, se elaboró un nuevo cuestionario que fue aplicado a una muestra diseñada con los mismos criterios que para la etapa constructiva, pero integrada con entrevistados diferentes. El cuestionario contenía ambas escalas y un conjunto de preguntas derivadas de variables cuya información fue necesaria para posibilitar un análisis relacional de las escalas, que permitiera describir más exhaustivamente las actitudes en cuestión.

⁷ Las proposiciones definitivas para cada escala pueden consultarse en el Apéndice B.

Entre las variables que complementaron el relevamiento de las escalas, se encontraban⁸: *edad*, *sexo*, *nivel de instrucción*, *ocupación* (medida a través de condición de actividad, categoría ocupacional y tipo de ocupación), *nivel económico social* (medida a través de ocupación y nivel de instrucción), *movilidad social* (medida a través de la diferencia entre ocupación del entrevistado y ocupación del jefe del hogar de origen), *composición familiar* (medida a través de cantidad de hijos y cantidad de personas a cargo), *situación habitacional anterior*, *opinión sobre diferentes servicios públicos* y *expectativas respecto del rol del Estado en su relación con los sectores sociales más vulnerables*.

Como toda variable, las escalas requirieron la definición de sus respectivos sistemas de categorías. El punto de partida son las cinco alternativas de respuesta de cada indicador (proposición). A cada alternativa se le asignó un código numérico que varió entre 1 y 5. Fue importante hacer coincidir el número 1 con la actitud más negativa y el 5 con la más positiva de cada proposición, para otorgarle un significado coherente al uso de los códigos. Se procedió a sumar los puntajes de respuesta a todas las proposiciones para cada entrevistado. De este modo, se obtuvieron tantos puntajes totales como entrevistados.

Finalmente, se calculó el promedio de puntaje por entrevistado. Se realizó esta operación teniendo en cuenta que algunos entrevistados no habían evaluado algunas proposiciones por desconocimiento, no querer responder o por cualquier otro motivo. A partir de allí se construyó una distribución de frecuencias de los promedios y se procedió a definir los intervalos de cada categoría de la variable en cuestión, tal como ocurre con cualquier variable. En otras palabras, quedaron constituidas las diferentes

⁸ Recuérdese que las unidades de análisis eran los hogares propietarios de viviendas pertenecientes a los barrios FONAVI en estudio de la Provincia de La Pampa. Dentro de ellos, se eligieron como unidades de recolección al jefe o su cónyuge, según rigurosos criterios de selección al azar.

actitudes hacia la propiedad de la vivienda de interés social y hacia los planes habitacionales generados por el Estado. Como aclaración final, señalamos que el número de categorías es consecuencia de las decisiones que se hayan tomado oportunamente.

5.2. Breves conclusiones sobre la aplicación de ambas escalas

El análisis final de ambas escalas, realizado con un objetivo de carácter descriptivo por medio de sus relaciones estadísticas con las variables señaladas anteriormente, permitió concluir lo siguiente para la actitud hacia la propiedad de la vivienda. Cabe aclarar que lo que se presenta a continuación es una selección muy abreviada, y con carácter de ejemplo, de las conclusiones alcanzadas en la investigación por medio de ambas escalas:

- Aquellos entrevistados con mayor vulnerabilidad en su condición económico-social, se mostraron predispuestos más favorablemente hacia la propiedad de la vivienda. A medida que mejoraba su condición, la actitud se tornaba indiferente o negativa hacia la propiedad de viviendas provistas por el sector público. Estos resultados confirmaron lo esperado por los investigadores, quienes desde este supuesto habían planteado la dimensión *seguridad individual y familiar* para la construcción de la escala. Este resultado fue importante porque advirtió, principalmente a los hacedores de este tipo de planes habitacionales públicos, que destinar estas viviendas a los sectores sociales más críticos no solo contribuye a asistir a quienes más lo necesitan, sino también a quienes están mejor predispuestos a valorizar y preservar el bien adquirido.

- Esta conclusión fue muy consistente porque la misma tendencia se reiteró con variables como *movilidad social* y *situación habitacional anterior*. A mayor movilidad y mayor precariedad en la vivienda anterior, mejor predisposición respecto de haberse constituido en propietario de la vivienda actual. Quienes provenían de hogares de origen, con jefes ocupados en tareas más calificadas y/o eran propietarios de sus viviendas, tendían a ser escépticos respecto del logro alcanzado al momento de la entrevista.
- Esta línea interpretativa se ratificó también cuando se analizó la escala según *composición familiar*. Aquellos hogares con mayor cantidad de hijos o carga de familia asumieron una actitud más favorable hacia la propiedad de la vivienda.

Respecto de la actitud hacia los planes habitacionales generados por el Estado, como consecuencia de su análisis, se concluyó lo siguiente:

- Los resultados alcanzados ratificaron las conclusiones expresadas para la variable anterior. A medida que los hogares mejoraban su condición económico-social, adoptaban actitudes menos favorables hacia este tipo de planes. Esto mismo ocurría con la movilidad social descendente o en aquellos casos de movilidad ascendente muy leve. Para todos estos hogares, tener que acceder a la vivienda propia por medio de planes públicos de carácter asistencial conllevaba la idea de fracaso, de crisis, de deterioro y, por lo tanto, constituía una predisposición indiferente o negativa.
- Se observó también que los sectores sociales menos favorecidos y/o con movilidad social descendente eran menos demandantes del Estado y, en consecuencia, estaban más satisfechos con el rol desempeñado por

aquel. Muy probablemente esto ocurría porque la demanda había sido ya satisfecha: habían logrado apropiarse legítimamente de su vivienda.

- Se consideró necesario despejar la duda en cuanto a que no se estuviera midiendo la actitud hacia los planes habitacionales generados por el Estado, sino más bien hacia la política asistencial del Estado en general. Para ello, se decidió controlar ciertas variables que podían realizar diferentes evaluaciones de acciones llevadas a cabo por el Estado. En tal sentido, se correlacionó la escala en cuestión con: *opiniones respecto del funcionamiento de los ferrocarriles, respecto de los planes de salud pública y respecto de la atención hospitalaria*. Los resultados obtenidos despejaron esa duda: no se halló relación estadística significativa alguna, la actitud medida era independiente de las opiniones respecto de otras acciones del Estado.

El conjunto de estas conclusiones para ambas escalas permitió probar satisfactoriamente una de las hipótesis generales de la investigación, la cual planteaba que más allá de las diferencias culturales —en los casos que las hubiere— y de la supuesta “facilidad” con que accedía a la vivienda propia la denominada “población FONAVI”, los sectores sociales más desfavorecidos dentro de esta población resultaban ser los que mejor predisposición tenían para ocupar, vivir y apropiarse de sus viviendas.

Estos sectores, que se presentaban mejor dispuestos para integrarse socialmente al nuevo hábitat, eran quienes asumían las actitudes más positivas hacia la propiedad de sus viviendas y hacia el Estado en tanto generador de planes habitacionales. Contrariamente, quienes dentro de la “población FONAVI” formaban parte de los sectores sociales menos desfavorecidos asumían las actitudes indiferentes o críticas.

Estos resultados fueron de interés para quienes dentro del Instituto Provincial de Vivienda diseñaban los conjuntos habitacionales, en la medida en que podían predecir de alguna manera el comportamiento de futuros adjudicatarios en términos de conservación y mantenimiento del estado constructivo de las unidades y de los barrios.

Se supo, entonces, que además de las limitaciones impuestas por las posibilidades materiales de los adjudicatarios, debían tenerse en cuenta las predisposiciones de los mismos y que las características económico-sociales, la movilidad social, la composición familiar y la situación habitacional anterior eran factores fuertemente relacionados a tales predisposiciones.

Apéndice A. Propositiones utilizadas en la etapa constructiva

Escala de actitudes hacia la propiedad de la vivienda

- Una vivienda es lo mejor que les puedo dejar a mis hijos cuando ya no esté.
- Conseguir la casa propia es lo mejor que la gente como uno puede aspirar.
- Para tener mi casa estaría dispuesto a trabajar horas extras durante varios años.
- Solo cuando uno posee vivienda propia puede vivir como le gusta.
- Tener mi casa jamás fue el sueño de mi vida.
- Para llegar a tener una vivienda no estoy dispuesto a sacrificarme varios años.
- Quiero tener mi casa porque mis parientes la tienen.
- Tener vivienda propia es estar cubierto contra lo que le pueda pasar a uno, las desgracias de la vida.
- Comprarse una vivienda es un mal negocio.
- Quiero tener mi casa por mi seguridad y la de los míos.

- Lucharía y trabajaría con más ganas si supiera que puedo llegar a tener mi casa.
- Teniendo mi casa tendré más estabilidad en mi vida.
- La gente no se fija si uno es dueño o alquila.
- La casa propia es un refugio frente a los males de la vida.
- La casa propia es un seguro contra la inflación.
- No quiero poseer una vivienda porque me ataría.
- Tener la casa propia es el mejor seguro si uno se queda sin trabajo y sin plata.
- Comprarse la casa es empezar a tener problemas.
- Solo a los mediocres no les interesa tener casa propia.
- Comprarse la casa es asegurarse el porvenir.
- Hasta que no se tiene la vivienda propia uno no debe quedarse tranquilo.
- Vivir en la casa propia da tranquilidad.
- Aquel que no se preocupe por tener la casa propia es un necio.
- Alquilando se puede tener mejores viviendas.
- Me importa tener casa propia porque si me quedo sin trabajo mi familia no va a la calle.
- Desde que me casé mi deseo más íntimo es tener mi casa.
- Lo que más quiero es llegar a tener mi casa.
- Los que tienen casa propia son a los que les ha ido bien en la vida.
- Cuando uno es propietario la gente lo trata mejor.
- Tener una vivienda propia es dejar de ser pobre.
- Querer comprarse una vivienda es arriesgado.
- Si uno tuviera siempre dinero para pagar un alquiler por una linda casa, no sería importante tener una vivienda propia.
- Mientras la vivienda sea de buena calidad, no importa ser propietario o inquilino.
- La casa propia brinda seguridad.
- Una familia sin casa propia es una familia sin futuro.

- No tendría por amigo a quien no le interese ser propietario de una vivienda.
- Solo con suerte se llega a ser propietario en este país.
- A la gente propietaria de una vivienda se la respeta más.
- Ser propietario de una vivienda no asegura la felicidad.
- A la gente propietaria de una vivienda se la considera mejor.
- Da lo mismo ser propietario que inquilino.
- No hay mejor casa que la propia.
- La vivienda propia es el mejor negocio.
- La felicidad no se alcanza hasta que uno tiene la casa propia.
- La vivienda propia es el mejor seguro para la vejez.
- El más sólido respaldo económico es la vivienda propia.
- Ojalá que todo padre de familia llegue a ser propietario de su vivienda.
- La propiedad no es para todos.
- El techo propio es el mejor respaldo en la vida.
- Comprar una vivienda no es una buena inversión.
- Toda persona con vivienda propia se gana el respeto de los demás.
- Quien tiene casa propia consigue amigos de buena posición económica.
- No es bueno ser dueño de una vivienda porque se está muy atado a la ciudad.
- Tener la casa es todo lo que se puede pedir en la vida.
- La vivienda es una de las primeras necesidades que hay que satisfacer.
- Comprarse una casa es garantizar el futuro de los hijos.
- La gente con casa propia es gente segura.
- La mejor inversión es la compra de la casa.
- Es bueno privarse sabiendo que así se ahorra para la compra de la casa.
- No ser propietario de una vivienda es signo de pobreza.
- La compra de la casa es el principal objetivo material que todo hombre debe tener.

- La gente que cree que porque tiene casa propia aseguró su porvenir está equivocada.
- La vivienda propia dejó de tener solidez económica.
- Se respeta más a los propietarios.
- Es necesario enseñarle a los hijos saber ahorrar para comprarse la casa.
- No quiero tener vivienda propia porque me gusta cambiar de casa seguido.
- No quiero ser propietario porque cuesta mucho dinero mantener una vivienda.
- Es preferible seguir alquilando antes que comprar una casa peor que la que se tiene.

Escala de actitudes hacia los planes habitacionales generados por el Estado

- Las viviendas construidas por el Estado no duran muchos años.
- Si no fuera por las viviendas que ofrece el Estado, la gente como yo nunca lograría una buena vivienda.
- En los barrios de viviendas ofrecidas por el gobierno no se puede llevar una vida íntima familiar.
- Hay más conflictos entre los vecinos de los barrios de viviendas estatales que en los otros.
- Los barrios de los planes gubernamentales están ubicados en los límites de las ciudades, alejados de todo.
- Me da bronca que la gente como uno solo pueda tener vivienda propia a través del gobierno.
- Los barrios de los planes gubernamentales no me gustan porque las viviendas están apiladas una tras otras y no hay intimidad.
- No me anotaría en los planes estatales de vivienda porque los gobiernos nunca cumplen con lo que prometen.
- Solo se puede llegar a tener una vivienda ofrecida por el Estado si uno conoce a alguien en el gobierno.
- Los trámites para acceder a una vivienda son muy sencillos.

- Las viviendas provistas por el Estado no me gustan porque son todas iguales.
- Los barrios creados por el Estado están bien organizados.
- Las viviendas que hace el Estado son muy duraderas.
- Los conjuntos habitacionales construidos por el gobierno parecen villas miserias de lujo.
- La adjudicación de las viviendas nunca se hace en forma clara y honesta.
- Las viviendas provistas por el Estado no me gustan porque no se puede elegir.
- En los conjuntos habitacionales vive gente muy pobre.
- Los barrios creados por el Estado están muy limpios.
- Las viviendas que hace el Estado son de calidad.
- Por las condiciones que piden en los planes gubernamentales para poder tener una vivienda, solo los que tienen plata pueden llegar a poseerla.
- Los barrios de viviendas estatales parecen un palomar.
- Los conjuntos habitacionales están ubicados en los peores lugares de la ciudad.
- No me gustan las viviendas estatales porque no se puede hacer lo que uno quiera con ellas.
- Si no fuera por el apoyo estatal, mucha gente no podría tener nunca su casa propia.
- Las empresas que construyen las viviendas provistas por el Estado usan materiales de segunda.
- Las viviendas estatales son viviendas dignas.
- El Estado no se preocupa por la calidad de las viviendas.
- Solo un gobierno insensible no se interesaría por ayudar al pueblo a tener su vivienda propia.
- Obtener una vivienda del Estado es más que nada cuestión de cuña.
- Las viviendas del Estado se valorizan como cualquier otra vivienda.
- Para comprar una casa le tengo más confianza al Estado que a un particular.

- Las viviendas estatales con el tiempo terminan siendo caras.
- Las viviendas hechas por el gobierno son confortables.
- Aunque los trámites sean complicados, los prefiero porque me aseguran que en algún momento tendré mi casa propia.
- Si no fuera por las viviendas que ofrece el Estado, la mayoría de los trabajadores no lograría nunca una buena vivienda.
- Las viviendas construidas por el Estado están incompletas.
- Las viviendas construidas por el Estado no me gustan porque hay que aceptarlas como son.
- Es imposible que pueda comprar una vivienda mejor que las que hace el gobierno.
- El problema es que a poco de adjudicarse las viviendas, las instituciones del gobierno se despreocupan totalmente.
- Los barrios creados por el Estado son agradables.
- Me gustan las viviendas de los planes estatales porque son de ladrillo.

Apéndice B. Propositiones utilizadas en la etapa de aplicación

Escala de actitudes hacia la propiedad de la vivienda

- La felicidad no se alcanza hasta que uno tiene la casa propia.
- Una familia sin casa propia es una familia sin futuro.
- Comprarse la casa es asegurarse el porvenir.
- Tener vivienda propia es estar cubierto contra lo que pueda pasar a uno, las desgracias de la vida.
- Lo que yo más quiero es llegar a tener mi casa.

- El más sólido respaldo económico es la vivienda propia.
- Yo quiero tener mi casa por mi seguridad y la de los míos.
- La casa es el mejor seguro contra la inflación.
- Me importa tener casa propia porque si me quedo sin trabajo mi familia no va a la calle.
- La gente con casa propia es gente segura.
- La compra de la casa es el principal objetivo material que todo hombre debe tener.
- La casa propia es el mejor seguro contra la vejez.
- La vivienda propia es el mejor negocio.
- Tener la casa es todo lo que se puede pedir en la vida.
- Comprarse una casa significa garantizar el futuro de los hijos.
- La mejor inversión es la compra de la casa.

Escala de actitudes hacia los planes habitacionales generados por el Estado

- Los barrios de los planes habitacionales generados por el Estado no me gustan, porque las viviendas están apiladas unas tras otras y no hay intimidad.
- Me gustan las viviendas de los planes estatales porque son de ladrillo.
- Las viviendas provistas por el Estado no me gustan porque no se pueden elegir.
- El Estado siempre se preocupa por la calidad de sus viviendas.
- En los barrios de viviendas ofrecidas por el gobierno no se puede llevar una vida íntima familiar.
- No me anotaría en los planes estatales de vivienda porque nunca cumplen lo que prometen.
- Las viviendas que hace el Estado son muy duraderas.
- Obtener una vivienda del Estado es más que nada cuestión de caña.
- Las viviendas hechas por el gobierno son confortables.

- No me gustan las viviendas estatales porque no se puede hacer lo que uno quiere con ellas.
- Las viviendas construidas por el Estado están incompletas.
- Solo se puede llegar a tener una vivienda ofrecida por el Estado si uno conoce alguien en el gobierno.
- Las viviendas provistas por el Estado no me gustan porque uno debe aceptarlas como son.