

Programa de Investigación en Psicología



**Orientación temporal y actitudes hacia las conductas
económicas de ahorro y endeudamiento**

Tesis Doctoral

Presentada por:

Núria Albiñana Cruz

Directores:

Dr. Ismael Quintanilla Pardo

Dr. Vicente Javier Prado Gascó

Valencia, 2016

A Clara y a Víctor

AGRADECIMIENTOS

Sentir gratitud es muy bueno, siempre se acompaña de emociones agradables: alegría, amor y también paz cuando lo expresas, pues estás reconociendo y deseando corresponder lo bueno que te han ofrecido y has aceptado. Me considero afortunada por poder agradecer tanto a tantas personas, seres, situaciones y lugares que de un modo u otro, han aportado o aportan algo importante que contribuye a conformar mi realidad, mi vida.

Me siento muy agradecida a mis grandes y admirados profesores y profesoras: A Isabel Balaguer, en cuyo despacho en la facultad descubrí otro mundo dentro del mundo académico que conocía. A José María Peiró, que me orientó con mucho acierto hacia quien podría guiarme y ayudarme a materializar mi proyecto. A Pedro Gil, con quien me hubiera encantado llegar al destino que, por circunstancias no pudo ser, pero que durante lo que duró nuestro recorrido juntos, me enseñó muchas cosas, me animó y también me comprendió. Y muy especialmente, a los que me han acompañado en este tramo final y definitivo del proceso: mis directores de tesis, Ismael Quintanilla y Vicente Javier Prado, fuentes de inspiración y de sabiduría, que con su apoyo, orientación, supervisión, motivación y la confianza en mí depositada han hecho posible que yo haya realizado mi tesis doctoral. A Ismael le agradezco especialmente el ejemplo que nos da su impresionante trayectoria, pionero en su especialidad, su energía desbordante, su entusiasmo por todo, su creatividad y su capacidad privilegiada para transmitir historias. Y a Vicente, el mejor sherpa que todo el que se proponga escalar hasta la cima de sus más altos objetivos pueda soñar. A él le agradezco eternamente todo el conocimiento que me ha ofrecido, su paciencia, su empatía, su generosidad, sus siempre acertadas palabras de ánimo, su disponibilidad, su tesón y su convicción.

Muchas son las personas fuera del ámbito académico que en relación con este trabajo merecen agradecimiento, pero sin duda la que más, es Víctor. Le agradezco infinitamente su apoyo incondicional, la aportación de su experiencia en forma de acertadas recomendaciones y respetuosas sugerencias, su paciencia, sus cuidados, su amor y el espacio-tiempo que me ha brindado para gestar, materializar y hacer que cobre entidad propia este proyecto tan importante para mí.

A mi hija Clara le agradezco su alegría, sus sonrisas, sus abrazos, su ser. Su presencia me llena de amor, de esperanza, de paz, de felicidad, de alegría, me eleva en

todos los sentidos, lo cual es la mejor energía para todo lo que hago. Cuando nació trajo al mundo con ella una parte de mí que estaba muy adentro, que la esperaba para ser convertida de potencia en acto.

Doy gracias también a mi familia: A mi madre, Maribel, le agradezco su apoyo, su comprensión y el contraste que aporta su mirada, siempre es bueno aperebirse de otros puntos de vista. A Lita y a Tuto, el ejemplo de superación y coherencia que cada uno a su manera son. A ellos, y también a Juane, Ula, Mamme, Konrad, Julia, Mara, Seymour, Damian, Biki y a todos los demás, agradezco que sean como son, que me hagan sentir respetada y sobre todo muy querida; y que me den ánimos desde el cariño. A mis amigas y amigos también les agradezco y mucho, que aunque poco nos frecuentemos, sigamos unidos y siempre podamos contar unos con otros: Anna, Eva, Mery, Lucía, Juan, Yarret, Lore, Glo, Muma, Àngel, Neus, Mercedes, Pepe; y especialmente a Marian, cuya energía, positividad, permanente alegría y su capacidad para motivar han sido muy importantes para mí desde que nos reencontramos en el camino.

Muchas gracias también a todas las personas, compañeros y amigos, que han colaborado en la recogida de datos, y muy especialmente, a los miembros de la UTPAFIDE.

Y ya para finalizar, agradezco también a los evaluadores su buena disposición, su interés y el tiempo que han dedicado a la lectura y valoración de este trabajo.

RESUMEN

El comportamiento económico está estrechamente relacionado con aspectos psicológicos individuales y psicosociales. Actualmente, las propuestas para explicar la conducta económica tienen muy presente la importancia de los aspectos psicológicos, lo que justifica el abordaje de su estudio desde un enfoque económico y psicológico.

Una decisión económica suele implicar la resolución de un conflicto fundamental: ahorrar o gastar. El gasto, cuando es inasumible, puede renunciarse a él, ahorrar para acumular el capital necesario o bien pedir prestada la cantidad necesaria, es decir, endeudarse. Por ello, partiendo de la consideración de que el ahorro y el endeudamiento son dos de las conductas más importantes y representativas del comportamiento del consumidor, en ellas se ha centrado la presente investigación. Aunque se disponga de argumentos objetivos que sustenten una opción u otra, ahorrar o gastar, la decisión final se tomará bajo la influencia de factores personales, como las emociones, la motivación, las actitudes, la personalidad y/o la historia de aprendizaje; y también de factores culturales, situacionales y contextuales.

En caso de plantearse ahorrar o bien endeudarse, en toda decisión económica, el individuo valora las posibles consecuencias de las alternativas que considera. Esa valoración se da en términos de costo y beneficio; y también de los posibles beneficios o perjuicios presentes o futuros derivados de un gasto, de modo que la variable temporal está siempre presente en este tipo de decisiones. En esta investigación se considera dicho factor, la variable temporal, como la orientación personal hacia el tiempo, es decir, una actitud, frecuentemente inconsciente, que tenemos hacia el tiempo y hacia el proceso mediante el cual agrupamos en categorías temporales el flujo continuo de la existencia (Zimbardo y Boyd, 2008). La manera particular de hacer explícita la orientación temporal, refleja nuestras actitudes, creencias y valores en relación con el tiempo. En relación con la conducta económica, en esta investigación se considera que la orientación temporal es una variable de personalidad que puede influir en las actitudes hacia la conducta de ahorro y/o endeudamiento del individuo. Se pretende aportar y confirmar un nuevo factor explicativo de la conducta económica, analizando en qué medida afecta la orientación temporal a las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento.

Por este motivo, el objetivo general del presente trabajo es analizar la influencia de la orientación temporal en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento. Dicho objetivo general se plasma en los siguientes objetivos específicos: 1) Adaptar y validar los instrumentos de evaluación utilizados, 2) Determinar las actitudes hacia el ahorro, el endeudamiento y la orientación temporal de la muestra objeto de estudio, 3) Analizar las relaciones entre las variables objeto de estudio (orientación temporal, actitud hacia el ahorro y actitud hacia el endeudamiento); y por último, 4) Estudiar el papel del sexo en las variables estudiadas.

Para poder cumplir con los objetivos propuestos se recurrió a una muestra compuesta por 395 participantes (47.57% hombres y 52.43% mujeres) con edades comprendidas entre los 18 y los 56 años, con una edad media de 23.04 años (± 7.5). Para la obtención de la información se recurrió a un instrumento auto-administrado, consistente en una encuesta de elaboración propia, diseñada para, por una parte, conocer la orientación temporal de los sujetos que componen la muestra; y por otra, sus actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento. El diseño de la encuesta se realizó a partir de dos cuestionarios ya existentes, el Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo (ZTPI; Zimbardo y Boyd, 1999) y la Escala de Actitudes hacia el endeudamiento (Denegri, Delval, Ripoll, Palavecinos y Keller, 1998), así como un cuestionario creado ad hoc para la investigación, escala de actitudes hacia el ahorro, de elaboración propia. También se recogió información relativa a los datos demográficos de la muestra, en un breve cuestionario también de elaboración propia. Los datos se recabaron mediante un cuestionario auto-administrado en estudiantes universitarios y población general de Valencia de forma anónima.

En la presente investigación se han utilizado medidas estadísticas descriptivas y modelos multivariantes, así como modelos de ecuaciones estructurales (SEM). Para tales fines se utilizó el software SPSS 20 y el EQS 6.2. Respecto al primer objetivo específico, en relación a los resultados obtenidos, todos los instrumentos presentan adecuadas propiedades psicométricas. Los resultados muestran la unidimensionalidad de las escalas de actitudes hacia el endeudamiento y hacia el ahorro mostrando un buen ajuste tras la aplicación del análisis factorial confirmatorio: escala de endeudamiento ($\chi^2/g.l = 2.71$; NNFI= .94; CFI= .97; IFI= .97; RMSEA= .06) y escala de ahorro ($\chi^2/g.l = 4.17$; NNFI= .90; CFI= .97; IFI= .97; RMSEA= .07). En el caso del ZTPI se realizaron diversas reespecificaciones del modelo original propuesto por Boyd y Zimbardo (1999)

con la finalidad de encontrar un modelo que cumpliera con los indicadores de bondad de ajuste destacados por la literatura. Este modelo redujo la escala de los 58 ítems iniciales a 21 ítems distribuidos en las cinco dimensiones propuestas por los autores ($\chi^2/df= 1.66$; NNFI= .92; CFI= .93; IFI= .93; RMSEA= .03).

El segundo objetivo específico hacía referencia al análisis de las actitudes hacia el ahorro, el endeudamiento y la orientación temporal de la muestra objeto de estudio. A partir de este objetivo, se derivaron tres hipótesis. La primera de ellas, planteaba que los participantes en el estudio tendrían una actitud positiva hacia el ahorro (H2.1); y la segunda, que éstos presentarían una actitud negativa hacia el endeudamiento (H2.2). Los resultados descriptivos muestran actitudes positivas hacia el ahorro y actitudes negativas hacia el endeudamiento entre los participantes, lo cual permite confirmar ambas hipótesis. La tercera hipótesis, que planteaba que la orientación temporal predominante en la muestra sería la Futura (H2.3), también se confirma, pues los resultados indican que esa es la dimensión que ha obtenido más alta puntuación. La orientación menos frecuente entre los participantes es Presente Fatalista; y por lo que respecta a las orientaciones Pasado Negativo, Pasado Positivo y Presente Hedonista, en ellas se observan niveles medios.

El tercer objetivo específico consistía en analizar las relaciones entre las variables objeto de estudio. La primera hipótesis derivada de este objetivo, planteaba que los sujetos que presentaran una actitud favorable hacia el ahorro tendrían una actitud negativa hacia el endeudamiento (H3.1); y en los resultados se observa que existe una correlación estadísticamente significativa en sentido negativo entre ahorro y endeudamiento, por lo que se confirma la hipótesis. También se aprecia que las dimensiones del ZTPI están correlacionadas significativamente, exceptuando únicamente entre Pasado Positivo y Presente Hedonista y Futuro; y entre Presente Fatalista y Presente Hedonista. La siguiente hipótesis, que planteaba que una orientación predominante Presente Hedonista se relacionaría con una actitud negativa hacia el ahorro y positiva hacia el endeudamiento (H3.2), no se confirma, pues los resultados no ofrecen correlaciones significativas entre estas variables. Sin embargo, sí se ha obtenido una correlación significativa en sentido positivo entre la orientación Presente Fatalista y las actitudes hacia el endeudamiento. La tercera y última hipótesis planteaba que una orientación temporal predominante Futura se relacionaría con una actitud positiva hacia el ahorro y negativa hacia el endeudamiento (H3.3). En este caso,

se observa una correlación estadísticamente significativa en sentido positivo entre orientación Futura y ahorro; y una correlación estadísticamente significativa en sentido negativo entre la misma orientación temporal y endeudamiento, por lo que sí puede confirmarse la hipótesis.

El cuarto y último objetivo específico, consistía en estudiar el rol del sexo en las variables analizadas. En este caso, observamos diferencias significativas en las escalas de ahorro y endeudamiento. La hipótesis H4.1a planteaba que las mujeres tendrían una actitud más favorable que los hombres hacia el ahorro; los resultados muestran que las mujeres obtienen puntuaciones más altas que los hombres en este aspecto, por lo que dicha hipótesis se confirma, aunque la diferencia entre sexos en este caso es reducida. Respecto a la segunda hipótesis, que planteaba que los hombres tendrían una actitud más favorable hacia el endeudamiento que las mujeres (H4.1b), los resultados obtenidos muestran puntuaciones más altas en el caso de los hombres en comparación con las de las mujeres en este sentido, por lo que también se confirmaría la hipótesis. En cuanto a la tercera y última hipótesis, que planteaba que la orientación temporal predominante es distinta entre hombres y mujeres, siendo Futuro en el caso de las mujeres y Presente Hedonista en el caso de los hombres (H4.2), solo se han observado diferencias estadísticamente significativas en función del sexo para la dimensión temporal Futuro, siendo las mujeres las que presentan mayor tendencia a presentar una orientación temporal predominante Futura.

En el análisis de las correlaciones según el sexo entre las variables ahorro, endeudamiento y las dimensiones del ZTPI, observamos tanto en los hombres como en las mujeres una correlación entre el ahorro y el endeudamiento en sentido negativo, más destacada en el caso de las mujeres. En las correlaciones entre las dimensiones del ZTPI, comprobamos que en los hombres se da una correlación significativa en sentido positivo entre el endeudamiento y la dimensión Presente Fatalista. También se ha observado una correlación significativa en sentido negativo para los dos géneros entre el endeudamiento y el factor Futuro, en este caso más alta en el caso de los hombres. Por lo que respecta al ahorro, solo se observa una relación significativa en sentido positivo con la dimensión Futuro en el caso de los hombres.

En las correlaciones entre las dimensiones del ZTPI, en los hombres se da una correlación significativa para casi todas las dimensiones del inventario, excepto entre Pasado Positivo y Presente Hedonista; y entre este factor y Presente Fatalista. En el caso

de las mujeres, observamos como además de los dos pares de factores que no muestran correlaciones significativas en los hombres, tampoco se dan entre las dimensiones Pasado Negativo y Presente Hedonista.

Para finalizar, los resultados de las regresiones lineales múltiples con toda la muestra y según el género parecen confirmar la orientación temporal Futura como predictora estadísticamente significativa del ahorro.

Sobre la base de los resultados obtenidos, la orientación temporal se confirma como una variable de personalidad que puede incidir en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento, lo cual, supone un avance teórico en la investigación sobre comportamiento económico. A nivel práctico, este conocimiento puede contribuir a facilitar la comprensión de las claves de la conducta económica, lo cual puede implicar mejoras en el proceso de socialización económica que contribuyan a una más eficiente gestión de las finanzas personales por parte de la población, lo que a su vez podría redundar en una mejora en la estabilidad económica general, en todos los aspectos dependientes de la gestión a nivel individual.

Palabras clave: conducta económica, conducta del consumidor, ahorro, endeudamiento, orientación temporal, perspectiva temporal, ZTPI, actitudes.

ABSTRACT

Economic behavior is closely related to an individual's psychological and psychosocial aspects. Currently, proposals to explain economic behavior are very aware of the importance of psychological aspects; justifying its study from a economic and psychological approach.

An economic decision often involves solving a fundamental conflict: save or spend. Spending, when it is unaffordable, can be dispensed with, except to accumulate the necessary capital or borrow the necessary amount, i.e. debt. Therefore, based on the consideration that savings and debt are two of the most important representations of consumer behavior, research behavior has focused on this. Although available objective arguments support one option or another, save or spend, the final decision will be made under the influence of personal factors, such as emotions, motivation, attitudes, personality and / or learning history; and cultural, situational and contextual factors.

When considering saving or choosing debt, in every economic decision, the individual assesses the possible consequences of the alternatives considered. That assessment is given in terms of cost and benefit; and also of the possible benefits or future damages resulting from an expense so that the temporary variable is always present in such decisions. This research is going to consider that factor, the time variable, such as personal time orientation, i.e., an attitude, often unconscious, we have for the time and to the process by which we group together in temporary categories of the continuous flow of existence (Zimbardo and Boyd, 2008). The particular way of making explicit temporal orientation reflects our attitudes, beliefs and values in relation to time. Regarding economic behaviour, this research is going to consider that the temporal orientation is a personality variable that can influence attitudes towards saving behavior and / or debt of the individual. It aims to provide and confirm a new explanatory factor of economic behavior, analyzing the extent to which this affects the temporal attitudes towards saving and debt counselling.

For this reason, the overall objective of this paper is to analyse the influence of temporal orientation in attitudes towards saving and borrowing. This general objective is reflected in the following specific objectives: 1) To adapt and validate assessment tools used, 2) Determine attitudes towards savings, debt and temporal orientation of the sample under study, 3) Analyze the relationships between the variables under study

(time orientation, attitude towards saving and attitude toward debt); and finally, 4) To study the role of sex in the studied variables.

To meet the objectives a sample of 395 participants (47.57% men and 52.43% women) aged between 18 and 56 years, with a mean age of 23.04 years (± 7.5) is used. To obtain the information a self-administered survey instrument was used consisting of a home-made design, so that firstly, we can discover the time orientation of the subjects in the sample; and secondly, their attitudes towards economic behaviour of saving and borrowing. The design of the survey was conducted from two existing questionnaires, the inventory of temporal orientation (hereinafter ZTPI; Zimbardo and Boyd, 1999) and the Scale of Attitudes toward debt (Denegri, Delval, Ripoll, Palavecinos and Keller, 1998); and a questionnaire created ad hoc for research, a scale of attitudes towards savings, and their own calculations. We also collected information on the demographics of the sample, in a brief questionnaire which was also homemade. Data were collected using a self-administered questionnaire which was completed anonymously by students and general population in Valencia.

In this research we have been using descriptive statistics and multivariate models measures and structural equation modelling (SEM). SPSS 20 software and EQS 6.2 was used for such purposes. Regarding the first specific objective in relation to the results, all the instruments have adequate psychometric properties. The dimensionality of the scales of attitudes toward borrowing and saving confirmed to show good adjustment after application of confirmatory factor analysis: scale borrowing (chi-square / df = 2.71; NNFI = .94, CFI = .97, IFI = .97; RMSEA = .06) and saving scale (chi-square / df = 4.17; NNFI = .90, CFI = .97, IFI = .97; RMSEA = .07). In the case of Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI), various respecifications of the original were proposed by Boyd and Zimbardo (1999) in order to find a model that met the indicators of a good fit model featured in literature. This model reduced the scale of the initial 58 items to 21 items distributed in five dimensions proposed by the authors (chi-square / df = 1.66; NNFI = .92, CFI = .93, IFI = .93; RMSEA = .03).

The second specific objective refers to the analysis of attitudes towards savings, debt and temporal orientation of the sample under study. From this objective, three hypotheses were derived. The first one, argued that the study participants have a positive attitude towards saving (H2.1); and second, that they would present a negative attitude towards borrowing (H2.2). Descriptive results show positive attitudes towards

saving and negative attitudes towards indebtedness among participants, which confirms both hypotheses. The third hypothesis, which stated that the predominant temporal orientation in the sample would be the Future (H2.3), also confirmed, as the results indicate that this is the dimension that has obtained the highest score. The less common orientation among participants is Fatalistic Present; and with respect to the Negative Past, Positive Past and Hedonistic Present, in these average levels are observed.

The third specific objective was to analyze the relationships between the variables under study. The first hypothesis derived from this objective, the subjects raised submit a favorable attitude towards saving would have a negative attitude towards borrowing (H3.1); and the results shows that there is a statistically significant correlation between negative savings and debt, so the hypothesis is confirmed. It is also appreciated that the dimensions of ZTPI are correlated significantly, except only between Positive Past, Hedonistic Present and Future; and between this Fatalistic and Hedonistic Present. The following hypothesis, which states that a predominant Hedonistic orientation would relate to a negative attitude towards savings and positive towards the debt (H3.2), not confirmed, because the results do not provide significant correlations between these variables. However, it has gained significant positive correlation between Fatalistic Present and the attitude toward debt. The third and final hypothesis was that a Future time orientation is predominantly related to a positive attitude towards saving and negative towards the debt (H3.3). In this case, a statistically significant correlation in the positive direction between savings and Future direction is observed; and a statistically significant correlation between the same negative temporal orientation and indebtedness, which can itself be confirmed by the hypothesis.

The fourth and final specific objective was to study the role of sex in the variables analyzed. In this case, we observed significant differences in savings and borrowing scales. The H4.1a hypothesis was that women would have a more favorable position than men towards saving attitudes; the results show that women score higher than men in this aspect, so this hypothesis is confirmed, although the gender difference in this case is reduced. Regarding the second hypothesis, which stated that men are more favorable towards debt than women (H4.1b), the results show higher scores in the case of men compared to women in this attitude, so that this hypothesis is also confirmed. As for the third and final hypothesis, which stated that the predominant temporal orientation are different between men and women, Future in the case of

women and Hedonistic Present in the case of men (H4.2) they have only observed statistically significant differences by gender for the Future time dimension, women who have a higher tendency to present a Future time orientation being predominant.

In the analysis of correlations by sex between variables such as savings, debt and dimensions of ZTPI, observed both in men and women is a correlation between savings and borrowing in the negative, most prominently in the case of women. In the correlations between the dimensions of ZTPI, we found that in men a significant correlation in the positive direction between debt and Fatalistic Present dimension is given. A significant negative correlation has also been observed for both genders between debt and Future factor, in this case higher in the case of men. As regards saving, only a significant positive relationship with Future direction dimension in the case of men has been observed.

In the correlations between the dimensions of ZTPI, in men a significant correlation for almost all inventory dimensions, except between past and Present Hedonistic positives is given; and between this factor and Fatalistic Present. In the case of women, we observed that besides the two pairs of factors that do not show significant correlations in men, neither are between the Negative Past and Hedonistic Present dimensions.

Finally, the results of multiple linear regressions with the entire sample and by gender appear to confirm the Future temporal orientation is a statistically significant predictor of savings.

Based on the results, time orientation is confirmed as a personality variable that may influence attitudes towards saving and debt, which implies a theoretical advance in the research on economic behavior. On a practical level, this knowledge can help facilitate understanding of key economic behavior, which may involve improvements in the process of economic socialization that contribute to more efficient management of personal finances by the population, in turn this could lead to an improvement in the overall economic stability in all aspects of management dependent on an individual level.

Keywords: economic behavior, consumer behavior, savings, debt, time orientation, time perspective, ZTPI, attitudes

RESUM

El comportament econòmic està estretament relacionat amb aspectes psicològics individuals i psicosocials. Actualment, les propostes per explicar la conducta econòmica tenen molt present la importància dels aspectes psicològics, la qual cosa justifica l'abordatge del seu estudi des d'un enfocament econòmic i psicològic.

Una decisió econòmica sol implicar la resolució d'un conflicte fonamental: estalviar o gastar. La despesa, quan és inassumible, pot renunciar-se a ell, estalviar per acumular el capital necessari o bé demanar prestada la quantitat necessària, és a dir, endeutar-se. Per això, partint de la consideració que l'estalvi i l'endeutament són dos de les conductes més importants i representatives del comportament del consumidor, en elles s'ha centrat aquesta recerca. Encara que es disposi d'arguments objectius que sustentin una opció o una altra, estalviar o gastar, la decisió final es prendrà sota la influència de factors personals, com les emocions, la motivació, les actituds, la personalitat i/o la història d'aprenentatge; i també de factors culturals, situacionals i contextuals.

En cas de plantejar-se estalviar o bé endeutar-se, en tota decisió econòmica, l'individu valora les possibles conseqüències de les alternatives que considera. Aquesta valoració es dona en termes de cost i benefici; i també dels possibles beneficis o perjudicis presents o futurs derivats d'una despesa, de manera que la variable temporal està sempre present en aquest tipus de decisions. En aquesta recerca es considera aquest factor, la variable temporal, com l'orientació personal cap al temps, és a dir, una actitud, freqüentment inconscient, que tenim cap al temps i cap al procés mitjançant el qual agrupem en categories temporals el flux continu de l'existència (Zimbardo i Boyd, 2008). La manera particular de fer explícita l'orientació temporal, reflecteix les nostres actituds, creences i valors en relació amb el temps. En relació amb la conducta econòmica, en aquesta recerca es considera que l'orientació temporal és una variable de personalitat que pot influir en les actituds cap a la conducta d'estalvi i/o endeutament de l'individu. Es pretén aportar i confirmar un nou factor explicatiu de la conducta econòmica, analitzant en quina mesura afecta l'orientació temporal a les actituds cap a l'estalvi i l'endeutament.

Per aquest motiu, l'objectiu general del present treball és analitzar la influència de l'orientació temporal en les actituds cap a l'estalvi i l'endeutament. Aquest objectiu

general es plasma en els següents objectius específics: 1) Adaptar i validar els instruments d'avaluació utilitzats, 2) Determinar les actituds cap a l'estalvi, l'endeutament i l'orientació temporal de la mostra objecte d'estudi, 3) Analitzar les relacions entre les variables objecte d'estudi (orientació temporal, actitud cap a l'estalvi i actitud cap a l'endeutament); i finalment, 4) Estudiar el paper del sexe en les variables estudiades.

Per poder complir amb els objectius proposats es va recórrer una mostra composta per 395 participants (47.57% homes i 52.43% dones) amb edats compreses entre els 18 i els 56 anys, amb una edat mitjana de 23.04 anys (± 7.5). Per a l'obtenció de la informació es va recórrer a un instrument acte-administrat, consistent en una enquesta d'elaboració pròpia, dissenyada per a, d'una banda, conèixer l'orientació temporal dels subjectes que componen la mostra; i per una altra, les seves actituds cap a les conductes econòmiques d'estalvi i endeutament. El disseny de l'enquesta es va realitzar a partir de dos qüestionaris ja existents, l'Inventari d'Orientació Temporal (d'ara endavant ZTPI; Zimbardo i Boyd, 1999) i l'Escala d'Actituds cap a l'endeutament (Denegri, Delval, Ripoll, Palavecinos i Keller, 1998), així com un qüestionari creat ad hoc per a la recerca, l'escala d'actituds cap a l'estalvi, d'elaboració pròpia. També es va recollir informació relativa a les dades demogràfiques de la mostra, en un breu qüestionari també d'elaboració pròpia. Les dades es van recaptar mitjançant un qüestionari acte-administrat en estudiants universitaris i població general de València de forma anònima.

En la present recerca s'han utilitzat mesures estadístiques descriptives i models multivariants, així com models d'equacions estructurals (SEM). Per a tals finalitats es va utilitzar els programes estadístics SPSS 20 i el EQS 6.2. Pel que fa al primer objectiu específic, en relació als resultats obtinguts, tots els instruments presenten adequades propietats psicomètriques. Els resultats mostren la unidimensionalitat de les escales d'actituds cap a l'endeutament i cap a l'estalvi mostrant un bon ajust després de l'aplicació de l'anàlisi factorial confirmatori: escala d'endeutament ($\chi^2/\text{gl} = 2.71$; NNFI = .94; CFI = .97; IFI = .97; RMSEA = .06) i escala d'estalvi ($\chi^2/\text{gl} = 4.17$; NNFI = .90; CFI = .97; IFI = .97; RMSEA = .07). En el cas del ZTPI es van realitzar diverses reespecificacions del model original proposat per Boyd i Zimbardo (1999) amb la finalitat de trobar un model que complís amb els indicadors de bondat d'ajust destacats per la literatura. Aquest model va reduir l'escala dels 58 ítems inicials a 21 ítems

distribuïts en les cinc dimensions proposades pels autors ($\chi^2/\text{gl}= 1.66$; NNFI= .92; CFI= .93; IFI= .93; RMSEA= .03).

El segon objectiu específic feia referència a l'anàlisi de les actituds cap a l'estalvi, l'endeutament i l'orientació temporal de la mostra objecte d'estudi. A partir d'aquest objectiu, es van derivar tres hipòtesis. La primera d'elles, plantejava que els participants en l'estudi tindrien una actitud positiva cap a l'estalvi (H2.1); i la segona, que aquests presentarien una actitud negativa cap a l'endeutament (H2.2). Els resultats descriptius mostren actituds positives cap a l'estalvi i actituds negatives cap a l'endeutament entre els participants, la qual cosa permet confirmar ambdues hipòtesis. La tercera hipòtesi, que plantejava que l'orientació temporal predominant en la mostra seria la Futura (H2.3), també es confirma, doncs els resultats indiquen que aquesta és la dimensió que ha obtingut més alta puntuació. L'orientació menys freqüent entre els participants és Present Fatalista; i pel que fa a les orientacions Passat Negatiu, Passat Positiu i Present Hedonista, en elles s'observen nivells mitjans.

El tercer objectiu específic consistia a analitzar les relacions entre les variables objecte d'estudi. La primera hipòtesi derivada d'aquest objectiu, plantejava que els subjectes que presentessin una actitud favorable cap a l'estalvi tindrien una actitud negativa cap a l'endeutament (H3.1); i en els resultats s'observa que existeix una correlació estadísticament significativa en sentit negatiu entre estalvi i endeutament, per la qual cosa es confirma la hipòtesi. També s'aprecia que les dimensions del ZTPI estan correlacionades significativament, exceptuant únicament entre Passat Positiu i Present Hedonista i Futur; i entre Present Fatalista i Present Hedonista. La següent hipòtesi, que plantejava que una orientació predominant Present Hedonista es relacionaria amb una actitud negativa cap a l'estalvi i positiva cap a l'endeutament (H3.2), no es confirma, doncs els resultats no ofereixen correlacions significatives entre aquestes variables. No obstant això, sí s'ha obtingut una correlació significativa en sentit positiu entre l'orientació Present Fatalista i les actituds cap a l'endeutament. La tercera i última hipòtesi plantejava que una orientació temporal predominant Futura es relacionaria amb una actitud positiva cap a l'estalvi i negativa cap a l'endeutament (H3.3). En aquest cas, s'observa una correlació estadísticament significativa en sentit positiu entre orientació Futura i estalvi; i una correlació estadísticament significativa en sentit negatiu entre la mateixa orientació temporal i endeutament, per la qual cosa sí pot confirmar-se la hipòtesi.

El quart i últim objectiu específic, consistia a estudiar el rol del sexe en les variables analitzades. En aquest cas, observem diferències significatives en les escales d'estalvi i endeutament. La hipòtesi H4.1a plantejava que les dones tindrien una actitud més favorable que els homes cap a l'estalvi; els resultats mostren que les dones obtenen puntuacions més altes que els homes en aquest aspecte, per la qual cosa aquesta hipòtesi es confirma, encara que la diferència entre sexes en aquest cas és reduïda. Pel que fa a la segona hipòtesi, que plantejava que els homes tindrien una actitud més favorable cap a l'endeutament que les dones (H4.1b), els resultats obtinguts mostren puntuacions més altes en el cas dels homes en comparació de les de les dones en aquest sentit, per la qual cosa també es confirmaria la hipòtesi. Quant a la tercera i última hipòtesi, que plantejava que l'orientació temporal predominant és diferent entre homes i dones, sent Futur en el cas de les dones i Present Hedonista en el cas dels homes (H4.2), només s'han observat diferències estadísticament significatives en funció del sexe per a la dimensió temporal Futura, sent les dones les que presenten major tendència a presentar una orientació temporal predominant Futura.

En l'anàlisi de les correlacions segons el sexe entre les variables estalvi, endeutament i les dimensions del ZTPI, observem tant en els homes com en les dones una correlació entre l'estalvi i l'endeutament en sentit negatiu, més destacada en el cas de les dones. En les correlacions entre les dimensions del ZTPI, comprovem que en els homes es dona una correlació significativa en sentit positiu entre l'endeutament i la dimensió Present Fatalista. També s'ha observat una correlació significativa en sentit negatiu per als dos gèneres entre l'endeutament i el factor Futur, en aquest cas més alta en el cas dels homes. Pel que fa a l'estalvi, solament s'observa una relació significativa en sentit positiu amb la dimensió Futur en el cas dels homes.

En les correlacions entre les dimensions del ZTPI, en els homes es dona una correlació significativa per a gairebé totes les dimensions de l'inventari, excepte entre Passat Positiu i Present Hedonista; i entre aquest factor i Present Fatalista. En el cas de les dones, observem com a més dels dos parells de factors que no mostren correlacions significatives en els homes, tampoc es donen entre les dimensions Passat Negatiu i Present Hedonista.

Per finalitzar, els resultats de les regressions lineals múltiples amb tota la mostra i segons el gènere semblen confirmar l'orientació temporal Futura com predictora estadísticament significativa de l'estalvi.

Sobre la base dels resultats obtinguts, l'orientació temporal es confirma com una variable de personalitat que pot incidir en les actituds cap a l'estalvi i l'endeutament, la qual cosa, suposa un avanç teòric en la recerca sobre comportament econòmic. A nivell pràctic, aquest coneixement pot contribuir a facilitar la comprensió de les claus de la conducta econòmica, la qual cosa pot implicar millores en el procés de socialització econòmica que contribueixin a una més eficient gestió de les finances personals per part de la població, i també al seu torn podria redundar en una millora en l'estabilitat econòmica general, en tots els aspectes depenents de la gestió a nivell individual.

Paraules clau: conducta econòmica, conducta del consumidor, estalvi, endeutament, orientació temporal, perspectiva temporal, ZTPI, actituds.

ÍNDICE

I.- INTRODUCCIÓN	31
II.- MARCO TEÓRICO	43
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN AL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO. TEORÍAS Y MODELOS EXPLICATIVOS.....	47
1.1. Introducción.....	48
1. 2. Comportamiento económico.....	51
1.3. Teorías y modelos del comportamiento económico	52
1.4. Comportamiento del consumidor	58
1.5. Modelos sobre conducta del consumidor	61
1.5.1. Antecedentes.....	61
1.5.2. Propuesta de modelo psicoeconómico sobre conducta del consumidor	72
CAPÍTULO 2. CONDUCTAS ECONÓMICAS Y ACTITUDES.....	79
2.1. Conducta económica de ahorro.	79
2.1.1. Aproximación conceptual.....	79
2.1.2. Antecedentes históricos del ahorro.....	85
2.1.3. Aspectos socioeconómicos que pueden fomentar o disuadir la conducta de ahorro.....	88
2.1.4. Investigaciones y estado actual del ahorro en España	89
2.1.4.1. Estudios sobre el ahorro desde una perspectiva económica....	92
2.1.4.2. Estudios y teorías sobre el ahorro desde el marco de la psicología y otras disciplinas afines	107
2.2. Conducta económica de endeudamiento.....	114
2.2.1. Aproximación conceptual.....	114
2.2.2. Antecedentes históricos del endeudamiento.....	118

2.2.3. Aspectos socioeconómicos que pueden fomentar o disuadir la conducta de endeudamiento.....	126
2.2.4. Investigaciones y estado actual del endeudamiento en España	128
2.2.4.1. Análisis del endeudamiento desde una perspectiva económica	130
2.2.4.2. Estudios sobre el endeudamiento desde el marco de la psicología y otras disciplinas afines	132
2.3. Actitudes hacia las conductas económicas	144
2.3.1. Aproximación conceptual.....	144
2.3.2. El estudio y la medida de las actitudes hacia las conductas económicas	148
2.3.3. Repercusiones de las actitudes en la socialización económica, origen del pensamiento económico y madurez económica	152
2.3.4. Actitudes e impulsividad vs demora en la gratificación en la conducta económica	155
2.3.5. Actitudes y motivación en la conducta económica	158
CAPÍTULO 3. ORIENTACIÓN TEMPORAL.....	167
3.1. Antecedentes y estudios sobre el tiempo y la orientación temporal...	169
3.2. La Orientación temporal	176
3.2.1. Primeras aproximaciones al estudio de la orientación temporal	176
3.2.2. La orientación temporal como constructo	176
3.3. Medición de la orientación temporal. Orígenes y antecedentes del ZTPI	180
3.4. Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo (ZTPI)	185
3.4.1. El estudio de la orientación temporal. Investigaciones con el ZTPI.....	186
3.5. Estudios que relacionan la orientación temporal con conductas económicas	190

III. PARTE EMPÍRICA.....	199
CAPÍTULO 4. OBJETIVOS	203
CAPÍTULO 5. MÉTODO	207
5.1. Participantes.....	207
5.2. Instrumentos	211
5.3. Procedimiento	212
5.4. Análisis de datos	213
CAPÍTULO 6. RESULTADOS.....	217
6.1. Propiedades psicométricas de las escalas	217
6.1.1. Escala de actitudes hacia el endeudamiento	218
6.1.2. Escala de actitudes hacia el ahorro	220
6.1.3. Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo (ZTPI)	220
6.1.3.1. Análisis factorial exploratorio y confirmatorio del ZTPI	221
6.1.3.1.1 Análisis factorial exploratorio.....	221
6.1.3.1.2. Análisis factorial confirmatorio.	228
6.2. Análisis de las actitudes hacia el ahorro, las actitudes hacia el endeudamiento; y determinación de la orientación temporal de la muestra objeto de estudio.....	233
6.3. Análisis correlacional entre las escalas de endeudamiento, ahorro y ZTPI.....	234
6.4. Modelo de relaciones causales.....	235
6.5. Influencia del sexo en las variables estudiadas.....	237
6.5.1. Comparativa según el sexo para las variables actitudes hacia el endeudamiento, actitudes hacia el ahorro y ZTPI	238
6.5.2. Correlaciones según el sexo entre actitudes hacia el endeudamiento, actitudes hacia el ahorro y dimensiones del ZTPI ...	239
6.6. Regresiones lineales múltiples con toda la muestra y según el sexo..	240

CAPÍTULO 7. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	245
7.1. Limitaciones	254
7.2. Líneas futuras.....	255
7.3. Aportaciones e implicaciones	256
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	261
ANEXO 1. CUESTIONARIOS.....	305
ANEXO 2. COMITÉ ÉTICO	309

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Concepciones economicistas de ahorro.....	105
Tabla 2. Cuadro resumen de los estudios revisados sobre ahorro y variables psicológicas	113
Tabla 3. Cuadro resumen de los estudios revisados sobre endeudamiento y variables psicológicas	138
Tabla 4. Dimensiones temporales propuestas por Zimbardo y Boyd (1999, 2008) y ejemplos de estudios en los que se analiza su posible relación y asociación positiva o negativa a diversas variables relacionadas con la conducta, la salud y las actitudes... 187	
Tabla 5. Cuadro resumen de los estudios revisados sobre orientación temporal y condutas económicas.	196
Tabla 6. Índices de bondad de ajuste de la escala de actitudes hacia el endeudamiento.	219
Tabla 7. Análisis factorial exploratorio del ZTPI con autovalores mayor a 1. Estructura factorial rotada, comunalidades, autovalores y porcentaje de varianza explicada.	222
Tabla 8. Análisis factorial exploratorio del ZTPI con extracción fijada a cinco factores. Estructura factorial rotada, comunalidades, autovalores y porcentaje de varianza explicada.....	223
Tabla 9. Análisis factorial exploratorio del ZTPI con extracción fijada a tres factores. Estructura factorial rotada, comunalidades, autovalores y porcentaje de varianza explicada.....	226
Tabla 10. Índices de bondad de ajuste de los modelos sobre el ZTPI.....	230
Tabla 11. Resultados del análisis factorial confirmatorio con las cargas factoriales, Alfa de Cronbach, fiabilidad compuesta y la varianza media extraída para el ZTPI.	231
Tabla 12. Matriz de correlaciones interfactorial del ZTPI	232
Tabla 13. Resultados descriptivos de la escalas de ahorro, endeudamiento y las dimensiones del ZTPI.....	234

Tabla 14. Matriz de correlaciones entre las escalas de actitudes hacia el ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y las dimensiones del ZTPI.....	235
Tabla 15. Resultados del modelo de relaciones causales con las dimensiones del ZTPI, actitudes hacia el endeudamiento y actitudes hacia el ahorro.	237
Tabla 16. Actitudes hacia el ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y predominio de orientación temporal según el sexo.	238
Tabla 17. Matriz de correlaciones según el sexo entre las escalas de actitudes hacia el ahorro ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y las dimensiones del ZTPI.....	239
Tabla 18. Coeficientes de la regresión lineal múltiple sobre actitudes hacia el ahorro.	241
Tabla 19. Coeficientes de la regresión lineal múltiple sobre actitudes hacia el Endeudamiento.	242

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Propuesta de Modelo psicoeconómico sobre conducta del consumidor.....	75
Figura 2. Distribución porcentual de la muestra según el sexo.	207
Figura 3. Distribución porcentual de la muestra según el nivel económico.....	208
Figura 4. Distribución porcentual de la muestra según el estado civil.	208
Figura 5. Distribución porcentual de la muestra según la situación laboral.....	209
Figura 6. Distribución porcentual de la muestra según el nivel de estudios.	209
Figura 8. Distribución porcentual de la muestra según la situación laboral de las personas con las que conviven.....	210
Figura 9. Modelo de relaciones causales entre las dimensiones del ZTPI, actitudes hacia el endeudamiento y actitudes hacia el ahorro.	236

LISTADO DE ABREVIATURAS

AFE: Análisis Factorial Exploratorio

AFC: Análisis Factorial Confirmatorio

AVE: Average Variance Extracted (Varianza media extraída)

CFC: Consideration Future Consequences (Escala de Consideración de Consecuencias Futuras)

CFI: Comparative Fit Index (Índice de ajuste comparado)

DIF: Differential Item Functioning (Funcionamiento diferencial del ítem)

DT: Desviación Típica

F: Futuro

FC: Fiabilidad Compuesta

ITC: International Test Commission (Comisión Internacional de Tests)

KMO: Kaiser-Meyer-Olkin

MVR: Método Robusto de Estimación de Máxima Verosimilitud

NNFI: Non Normed Fix Index (Índice de ajuste no normado)

PH: Presente Hedonista

PF: Presente Fatalista

PN: Pasado Negativo

PP: Pasado Positivo

RMSEA: Root Mean Square Error of Aproximation (Error de aproximación cuadrático)

SEM: Structural Ecuation Model (Modelos de ecuaciones estructurales)

ZTPI: Zimbardo Time Perspective Inventory (Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo)

¿Qué es, pues, el tiempo? Si nadie me lo pregunta lo sé, mas si quiero explicárselo a quien me lo pregunta, no lo sé.

San Agustín, Confesiones, LXI c XIV

I.- INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

La justificación del interés de este trabajo se concreta en sus aspectos teóricos, prácticos y metodológicos, así como en los objetivos que plantea.

El propósito de este trabajo es doble: por una parte, pretendemos contribuir al desarrollo de la investigación sobre la influencia de la orientación temporal en el comportamiento humano, tomando como referencia la Teoría de la orientación temporal de Zimbardo (Zimbardo y Boyd, 1999, 2008). En nuestro caso, concretamente analizamos la posible influencia de la orientación temporal en dos conductas económicas, el ahorro y el endeudamiento. Por otra parte, pretendemos analizar las propiedades psicométricas de las herramientas utilizadas en el estudio, el cuestionario sobre actitudes hacia el ahorro y hacia el endeudamiento y el Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo (ZTPI; Zimbardo y Boyd, 1999). Estos objetivos y los aspectos teóricos, prácticos y metodológicos que conlleva su alcance, justifican el interés del presente trabajo.

Por tanto, en el aspecto teórico, se pretende contribuir a la ampliación y enriquecimiento del campo de conocimiento que relaciona el constructo orientación temporal con un amplio repertorio de comportamientos humanos, englobados en áreas como la salud, la economía y la psicología, entre otras. Son muchos los estudios que en la actualidad se están llevando a cabo con los mismos intereses; por lo que el nuestro pasaría a formar parte de un cuerpo teórico cuyo desarrollo está de plena actualidad. A la vez, de un modo más específico, nuestro trabajo puede contribuir a una mejor comprensión de los mecanismos psicológicos que subyacen en las conductas económicas, analizando las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento.

En el sentido práctico, este conocimiento puede resultar útil para prever problemas financieros a nivel personal, cuyas consecuencias en ocasiones tienen importantes repercusiones en el entorno, afectando en primer lugar al contexto más inmediato y posteriormente a la economía general.

Por otra parte, en el aspecto metodológico nuestra investigación puede aportar evidencia sobre la validez y utilidad de los instrumentos utilizados en la presente

investigación. Veamos a continuación en qué basamos la importancia de esta justificación y su utilidad práctica.

La vida se desarrolla en el tiempo. Toda la actividad humana tiene una dimensión temporal, y tiene lugar en el tiempo y el espacio (McGrath, 1988). Vivir anclado en el pasado, vivir el presente como si no hubiera un mañana o proyectar al futuro nuestros anhelos son actitudes bien distintas hacia la vida. ¿En qué medida una u otra de esas opciones pueden condicionar nuestro modo de proceder, nuestra conducta en el día a día? Estas cuestiones nos llevan a considerar que el tiempo es una dimensión fundamental en el campo de las ciencias sociales y del comportamiento, al igual que sucede en el de la física o la biología. Una muestra de ello son los numerosos estudios sobre el tiempo y la orientación temporal llevados a cabo por filósofos, antropólogos, psicólogos y físicos en la época moderna y postmoderna (Einstein, 1931; Fraisse, 1967; Hall, 1989; Heidegger, 1927; Husserl, Dussort y Granel, 1964; James, 1890; Kant, 1781; Lewin, 1942; Suddendorf y Corballis, 1997 y Trompenaars y Hampden-Turner, 1998), entre los más destacados. A partir de los estudios sobre la percepción del tiempo de Zimbardo y Boyd (1999, 2008), se han llevado a cabo numerosas investigaciones en las que se estudia la posible relación entre el constructo orientación temporal y todo tipo de actitudes ante la vida y comportamientos: consumo de drogas (Wills, Sandy y Yaeger, 2001), juego compulsivo (Hodgins y Engel, 2002), exclusión social, (Twenge, Catanese y Baumeister, 2003), conductas pro-ambientales (por ejemplo, ahorro de agua), (Corral-Verdugo, Fraijo-Sing y Pinheiro, 2006), preferencias en actividades recreativas (Shores y Scott, 2007), depresión y abuso de sustancias en personas socialmente excluidas (Pluck, Lee, Laude, Fox, Spence y Parks, 2008), bienestar subjetivo (Drake, Duncan, Sutherland, Abernethy y Henry, 2008) o conductas de prevención de la salud (por ejemplo, uso de productos de protección solar), (Orbell y Kyriakaki, 2008), entre otros. Sin embargo, no parece haber apenas estudios que vinculen la orientación temporal con los comportamientos económicos.

En vista de la diversidad de temas con los que se ha relacionado la orientación temporal, nos planteamos que ésta también podría influir en aspectos relacionados con la conducta económica. Esta es un área de conocimiento que, desde el enfoque de la psicología económica y gracias a la variada metodología de las ciencias sociales, ha podido aproximarse a temas como el ahorro, el endeudamiento, el desempleo, la evasión

de impuestos, el trabajo voluntario, la conducta del consumidor y el desarrollo infantil de conceptos económicos como el dinero (Riveros, Arias y Acosta, 2008).

Entre estas conductas económicas, el presente trabajo se centra en el ahorro y el endeudamiento, por considerarlas especialmente relevantes en el contexto por el que atraviesa el país, donde una grave crisis financiera nos ha llevado a una situación social complicada. No obstante, tras llevar a cabo una exhaustiva revisión, hemos constatado la escasez de literatura al respecto. Entre los estudios hallados, no hay ninguno que haya considerado el papel que la orientación temporal puede desempeñar como variable de personalidad moduladora de las actitudes hacia las conductas económicas que más repercusiones tienen tanto a nivel individual como en la economía en general, como el ahorro y el endeudamiento.

En vista de la escasez de estudios que relacionen dichas conductas económicas con variables psicológicas, la presente investigación puede suponer una primera aproximación en este campo. La conducta económica puede considerarse esencial en el repertorio del ser humano, pues todos, en algún momento de nuestro ciclo vital, sentimos la necesidad de reservar parte de un bien para conseguir un objetivo (en el futuro) o contraemos una deuda para poder disfrutar de algo ahora (en el presente), contando con la posibilidad de diferir su pago. Esto es algo que puede darse en cualquier ámbito de nuestras vidas: podemos asumir una deuda de honor, ahorrar energía o bien en el económico, que es en el que nos centramos en este estudio. El ahorro y el endeudamiento son dos conductas económicas que forman parte de nuestra realidad social. Es por ello por lo que consideramos de gran interés su estudio, mediante el cual pretendemos desentrañar las claves que subyacen en este tipo de comportamiento desde un enfoque apenas abordado hasta hoy: analizando la influencia de la orientación temporal en las actitudes hacia los comportamientos económicos de ahorro y endeudamiento.

La conducta de ahorro puede condicionar la superación o no de una situación de crisis de diversos tipos en el entorno familiar, garantizar la formación de los miembros de la unidad familiar y por consiguiente condicionar su competitividad de cara al acceso al mercado laboral, entre otras muchas circunstancias. Asimismo, puede procurar una jubilación en la que se mantenga el nivel de vida anterior a esta, o disponer de una vivienda en propiedad, por citar tan solo algunos ejemplos, según se desprende de los datos publicados por el informe de la Comisión Europea de 2013 (European

Coommission, Eurobarometer, 2013), concretamente de la Encuesta Internacional de Hábitos Financieros. En sociedades como la nuestra el ahorro es fundamental para el crecimiento económico y el proceso de acumulación de capital. No obstante, los resultados de la mencionada Encuesta Internacional (European Commission, 2013), revela que sólo el 15% de los españoles destina cantidades adicionales a sus ahorros regularmente. El estudio muestra además, que el 39% de los españoles no ahorra nada y que el 46% sólo lo hace de forma ocasional cuando puede. En estas circunstancias, el 44% de los españoles no tendría ahorros suficientes para hacer frente a sus gastos ni durante 3 meses. Estos datos ofrecen un panorama de la situación actual en cuanto a los hábitos de ahorro financiero, los cuales constituyen objeto de interés del presente estudio.

Por lo que respecta al endeudamiento, es uno de los factores que más ha incidido en la crisis que nos afecta desde hace varios años (Banco de España, 2014). Desde el momento en que se puso en marcha la Unión Monetaria, los tipos de interés iniciaron un descenso con el que las cajas de ahorros pretendían obtener su cuota de mercado, lo cual dio lugar a que el endeudamiento de familias y empresas alcanzara cotas nunca vistas (el endeudamiento de las familias españolas pasó de un 69% de su renta disponible en el año 2000 a un 131% en 2007; Banco de España, 2010). Esas y otras causas, como la escasa supervisión de las autoridades en la concesión del crédito o la burbuja inmobiliaria contribuyeron a que muchas personas contrajeran deudas realmente inasumibles (Álvarez, 2008).

Estas explicaciones, facilitadas por instituciones y expertos en finanzas, como podemos apreciar, no suelen apelar a variables individuales para dar cuenta de los orígenes y evolución de fenómenos de tal magnitud social como el gran incremento de la deuda de las familias. En nuestra revisión hemos hallado que es comparativamente pequeño el número de estudios que se han ocupado de relacionar las conductas económicas con variables psicológicas; y aún se reduce más si la variable psicológica es concretamente la orientación temporal.

Por este motivo, estudios como este pueden aportar una visión e interpretación de los hechos sustancialmente diferente, pues se consideran variables psicológicas, de personalidad, que en definitiva son las que subyacen a dejarse influir o no por las presiones externas en un sentido u otro, tanto en decisiones financieras como de cualquier otro tipo.

En este sentido, a lo largo del pasado siglo XX las actitudes de los individuos hacia el endeudamiento han cambiado enormemente, desde el rechazo a una aceptación del crédito como parte esencial de la sociedad moderna de consumo (Lea, Webley y Walker, 1995; Zuckerman, y Kuhlman 2000). Pero, ¿por qué ahorramos (o no) y/o nos endeudamos (o lo evitamos)?, en definitiva, ¿qué es lo que condiciona nuestras actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento? Los factores que determinan si un individuo se endeuda o ahorra y en qué medida lo hace están relacionados con lo social, pero también hay que tener en cuenta el componente psicológico a nivel individual, que en forma de actitudes, valores y creencias subyace en toda conducta económica (Lozano y Fuentes, 2011).

A diario los medios de comunicación nos ofrecen información que demuestra la importancia de la psicología y otras ciencias sociales en el estudio y la comprensión de los fenómenos que se dan como consecuencia de los vaivenes de la economía. Las decisiones políticas afectan a la sociedad en general y a los ciudadanos en particular; y las reacciones de éstos a su vez pueden condicionar su modo de proceder (Weber, 2014). Existe una relación bidireccional entre los efectos de la economía y el comportamiento individual económico, el cual comprende las acciones, deseos y pensamientos a la hora de decidir entre gastar o ahorrar (Denegri, 2004; Katona, 1979; Lea, Tarpy y Webley, 1987; van Raaij y Gianotten, 1990).

Por estas razones, para abordar el estudio del comportamiento económico individual consideramos necesario recurrir simultáneamente a los recursos y el cuerpo de conocimiento acumulados por la psicología y a la economía. Ambas disciplinas se aportan recíprocamente información, metodología e investigación que les permite estudiar en profundidad todo tipo de fenómenos relacionados con una y otra. La economía sin la psicología no ha podido explicar eficazmente algunos procesos económicos importantes, pero la psicología tampoco debe ignorar los procesos económicos y su influencia sobre la conducta social (Quintanilla y Bonavía, 2005). El estudio de la conducta en general, y la comprensión de los mecanismos que en ella subyacen desde el enfoque de la psicología, siguen los mismos patrones cuando dicho estudio se concreta en una conducta económica.

Es importante destacar, a modo de ejemplos, que desde mediados del siglo XX los casos de colaboración entre economistas y psicólogos se han ido sucediendo. Por ejemplo, en 1961, James G. March y Herbert A. Simon, (profesor de psicología de la

Universidad de Carnegie Mellon y premio Nobel de economía en 1978), publicaron conjuntamente el libro titulado *Organizational Theory* (March y Simon, 1961), muy conocido por los psicólogos organizacionales y un buen ejemplo de los buenos resultados en que se traduce la colaboración interdisciplinar. A medida que han ido evolucionando los estudios las sinergias entre profesionales de ambas disciplinas se han ido consolidando para ofrecer resultados integradores. Otra muestra es la concesión del premio Nobel de economía en el año 2002 a un economista y un psicólogo. Uno de los investigadores premiados fue Vernon Smith, un economista experimental, profesor de economía y derecho en la Universidad pública George Mason, en Virginia, interesado por la reproducción en laboratorio de situaciones controladas y de cómo éstas pueden dar lugar a juicios que afectan nuestras decisiones. El otro investigador fue Daniel Kahneman, un psicólogo experto en economía, profesor de la Universidad de Princeton, interesado también en la experimentación en laboratorio. Su aportación consistió en investigar sobre cómo podía influirse concretamente en decisiones financieras. Sus investigaciones señalaron algunas de las limitaciones de la economía clásica (basada en la noción de equilibrio, la linealidad y las retroalimentaciones negativas), que carece de valor predictivo en el mundo real, donde las interrelaciones son predominantemente dinámicas y no lineales (Kahneman, 2011; Rodríguez-Hölkemeyer, 2011). Otro ejemplo es la reciente distinción que se ha otorgado al economista Angus Deaton, premio Nobel en 2015, por sus estudios sobre el consumo y los vínculos con el bienestar y la pobreza, un caso más de investigación que relaciona variables económicas con variables psicosociológicas (Deaton, 1992, 1997; Deaton y Muellbauer, 1980).

Del desarrollo de estas colaboraciones entre economistas y psicólogos y de los frutos de sus investigaciones conjuntas ha surgido una disciplina muy relacionada con la psicología social, cuyo objeto primordial es la investigación de las conductas económicas, y que en la actualidad se conoce como Psicología Económica. Su origen según Fred Van Raaij (1997) se sitúa en el año 1972 en el departamento de psicología de la Universidad de Tilburg, donde junto con sus colaboradores iniciaron investigaciones relacionadas con la conducta del consumidor. Su cometido sería adquirir una base de conocimientos, estudiando conjuntamente algunos aspectos de la economía y de la psicología (Quintanilla, 1997) y se ocupa de estudiar el comportamiento económico, las variables que inciden en la toma de decisiones

económicas individuales y colectivas; y las formas como las personas comprenden el mundo de la economía y sus variaciones (Denegri, 1998).

Entre las diversas áreas de estudio de esta disciplina, el ahorro, el endeudamiento y el dinero son áreas de estudio recurrentes de la psicología económica. (Rodríguez-Vargas, 2005). Otros temas y conceptos estudiados son los relacionados con el déficit y la deuda pública, la política monetaria, la inflación o el efecto sobre los consumidores de las fluctuaciones de los tipos de interés. La competitividad, el crecimiento económico, el desarrollo sostenible, los ciclos y las crisis económicas, también son analizados, así como el mercado de trabajo y el desempleo, la importancia de las nuevas tecnologías, las diferencias entre los distintos sistemas políticos y económicos o la globalización, entre otros (Lozano y Fuentes, 2008). Todas estas cuestiones se estudian tanto individual como grupal o colectivamente, atendiendo a sus componentes interactivos, simbólicos y estructurales (Denegri, 1998 b) y considerando variables tales como la motivación, las actitudes y la toma de decisiones. En definitiva, se considera que este tipo de conductas económicas se puede ver influidas por aspectos de índole psicológica individual como la propia personalidad del sujeto, su capacidad de planificación o de pensamiento a largo plazo, sus motivaciones, sus actitudes y en general su historia de aprendizaje, así como su proceso de socialización.

Por tanto, plantearnos qué nos lleva a ahorrar o a asumir deudas puede contribuir a esclarecer la génesis de las crisis, enfocando el interés desde una perspectiva psicoeconómica individual que puede aportar sus resultados a estudios macroeconómicos que consideran variables más globales. Para alcanzar ese objetivo es fundamental la consideración de las actitudes en relación con el comportamiento. Una actitud favorable no es garantía de que haya un correlato de la misma que se traduzca en acción, pero sí que es capaz de definir los posibles marcos en los que ésta pueda manifestarse. Profundizaremos en la consideración de la capacidad predictiva de las actitudes sobre la conducta en el segundo capítulo, atendiendo a las teorías más relevantes y actuales desde las primeras formulaciones de Fishbein y Ajzen (Fishbein, 1967; Fishbein y Ajzen, 1977; Ajzen y Fishbein, 1977, 2005; Fishbein, 1980, Ajzen, 1985, 1991).

Por todo ello, el interés de este trabajo se focaliza en el estudio de las actitudes hacia dos conductas eminentemente económicas, el ahorro y el endeudamiento, analizando la posible influencia que sobre dichas actitudes pueda ejercer la orientación

temporal, entendida como una variable psicológica individual en el marco de la teoría propuesta por Zimbardo y Boyd (1999, 2008).

Partimos de la idea de que la conducta de ahorro se caracteriza por su proyección al futuro, debido a que lo ahorrado se reserva para satisfacer posibles necesidades venideras (Katona, 1979; Webley y Nyhus, 2013). Por su parte el endeudamiento parece relacionarse también con una orientación temporal hacia el momento presente, pues puede contribuir a satisfacer necesidades de modo inmediato (Denegri, 2006), aunque ello pueda deparar un futuro incierto, lo cual es precisamente una de las hipótesis que nos planteamos en el presente estudio.

El estudio del tiempo, entendido como magnitud física que nos permite ordenar secuencialmente lo que acontece y establece un pasado, un presente y un futuro es un tema cuyo interés se remonta a los orígenes del pensamiento humano y a la vez se mantiene de plena actualidad dada su relación con la ciencia y la filosofía.

La capacidad de percibir el tiempo es una de las características más específicas del ser humano, (Díaz-Morales, 2006; Mayer, Roberts y Barsade, 2008; Suddendorf y Corballis, 1997). Entre los distintos aspectos que caracterizan el sistema cognitivo humano, la percepción del tiempo contribuye a dotar de sentido a las experiencias y condiciona nuestros actos desde el momento en que somos conscientes de su flujo, por lo que su estudio ha sido y es, objeto de interés por parte de la psicología.

Una de las investigaciones más relevantes realizada por psicólogos en relación con la percepción humana del tiempo es la llevada a cabo por Zimbardo y Boyd (1999, 2008), que proponen que la orientación temporal es un proceso que está en el origen del comportamiento individual y social, y puede ser entendida como «*the totality of the individual's views of his psychological future and psychological past existing at a given time*», (Lewin, 1942:75, en Díaz-Morales, 2006). La orientación temporal se considera una dimensión fundamental en la construcción del tiempo psicológico, surgida a partir de los procesos cognitivos que permiten diferenciar entre el pasado, presente y futuro y que ejerce una gran influencia en el comportamiento humano en general.

Para la realización de nuestro estudio hemos estimado que el Inventario de Orientación Temporal creado por Zimbardo y Boyd (1999) para medir la orientación temporal (en adelante, ZTPI en sus siglas en inglés) es el más adecuado, ya que es el que se ha sometido a procedimientos metodológicos más exigentes y actuales para

analizar la idoneidad de sus propiedades psicométricas y además ha obtenido resultados satisfactorios. No obstante, en el contexto español aún no ha sido validado con técnicas actuales y complejas como los modelos de ecuaciones estructurales (SEM), por lo que uno de los objetivos del presente trabajo consiste precisamente en llevar a cabo esa validación.

Otro objeto de estudio, la relación entre un constructo eminentemente psicológico como es la orientación temporal con otros dos que son económicos, el ahorro y el endeudamiento, constituye un tema de plena actualidad que puede aportar respuestas a una gran cantidad de cuestiones relacionadas con los mecanismos que subyacen a la conducta económica, tales como las actitudes, cómo se crean dichas actitudes hacia la deuda y el ahorro, es decir, qué es lo que influye y cómo en nuestro comportamiento económico.

En definitiva, es precisamente nuestro comportamiento el que a lo largo de la historia en general y la historia de la economía en particular, nos ha llevado a innumerables situaciones de crisis, más o menos graves. De hecho en la actualidad asistimos a una de ellas, por lo menos en lo que respecta a nuestro contexto social más inmediato. Comprender qué es lo que subyace en la crisis desde una perspectiva psicoeconómica, mediante el estudio de la conducta económica individual, puede contribuir a conocer ciertas claves que, entre otras, pueden contribuir al surgimiento, mantenimiento o evitación de dichas situaciones precarias.

Por todo ello, en la presente investigación el objetivo general es analizar la influencia de la orientación temporal en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento. Los objetivos específicos consisten, por una parte, en adaptar y validar en el contexto español el ZTPI, validar dos instrumentos de medida de las actitudes hacia el ahorro y endeudamiento; y determinar las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento, así como la orientación temporal, en la muestra estudiada. Por otra parte, analizar las relaciones entre la orientación temporal y las conductas de ahorro y endeudamiento; y analizar el papel del sexo en las variables estudiadas.

Para alcanzar dichos objetivos, la tesis se estructura en siete capítulos organizados en tres bloques. En el primer bloque se introduce el trabajo de investigación y en los dos siguientes se desarrolla, por una parte el marco teórico y por otra, el estudio empírico, respectivamente, conforme se detalla a continuación:

Los tres primeros capítulos conforman el planteamiento teórico sobre los objetos de estudio. El primero de ellos es una introducción al comportamiento económico. El capítulo segundo profundiza en las conductas de ahorro y endeudamiento, así como en las actitudes hacia las conductas económicas. El tercer capítulo aborda el estudio del constructo orientación temporal. En el cuarto capítulo planteamos los objetivos generales y específicos de la presente investigación, así como las hipótesis a contrastar. A continuación, en el capítulo quinto se detalla el método, donde se describirá la metodología utilizada para la realización del estudio. En el sexto capítulo se describen y analizan los resultados obtenidos y en el séptimo y último presentamos las conclusiones de nuestro trabajo.

II.- MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO I.
INTRODUCCIÓN AL
COMPORTAMIENTO
ECONÓMICO. TEORÍAS
Y MODELOS
EXPLICATIVOS

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN AL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO. TEORÍAS Y MODELOS EXPLICATIVOS

En el primer capítulo se realiza una introducción en el estudio del comportamiento económico, revisando las teorías y modelos consideradas más relevantes y que pueden contribuir a mejorar la comprensión del fenómeno estudiado. Estas teorías y modelos son: la Teoría de la causación de conductas económicas de Gabriel Tarde (1935), la evolución del sistema económico según Keynes (1936), el Modelo de análisis psicológico de la conducta económica de George Katona (1951), el Modelo ternario y gráfico *previsional* de Paul Albou (1978), el Modelo de integración sobre la conducta económica de Fred van Raaij (1981), el Paradigma de causación dual de Lea, Tarpy y Webley (1991); y una breve revisión de la actual Teoría económica del comportamiento. A continuación, se centra el interés de modo específico en la conducta del consumidor, revisando también los modelos explicativos que al respecto se han planteado así como sus antecedentes: Modelos Cognoscitivos de Decisión (Modelo de Nicosia, 1968; Modelo de Howard-Shetz, 1969; Modelo de Bettman, 1979; Engel, Blackwell y Miniard, 1990) y el Modelo de Howard, 1989), el Modelo de Owen (1990), la Pirámide del comportamiento de Solomon (1992), el Paradigma A-B-C-D de Raju (1995), el Modelo simbólico-cultural del comportamiento del consumidor de Páramo (1999), el Modelo Psicoeconómico del Consumidor de Rodríguez-Vargas (2005) y el Modelo sobre la Conducta del Consumidor de Mollá Berenguer, Gomez y Quintanilla (2006). Para finalizar, se plantea una propuesta de modelo psicoeconómico sobre la conducta del consumidor, basada en el Modelo de Engel, Blackwell y Miniard (1990).

1.1. Introducción

Los fenómenos económicos son fenómenos humanos (Quintanilla, 1997). Los comportamientos económicos tales como el gasto, la compra, el ahorro, el endeudamiento o la inversión, entre otros, constituyen una parte importante de los comportamientos sociales que las personas realizan en la vida cotidiana (Lozano y Fuentes, 2011). Estos comportamientos tradicionalmente se han analizado desde un enfoque económico, atendiendo al nivel de ingresos, la inflación, y variables demográficas tales como el nivel socioeconómico, la edad o el sexo como variables explicativas (Inglehart, 1998).

Este tipo de planteamientos se basan exclusivamente en una relación de causa-efecto, sin considerar las actitudes, motivaciones, creencias, percepciones que pueden estar asociadas a dichas conductas, es decir, la naturaleza psicológica del fenómeno (Samuel-Lajeunesse, Juárez, y Català, 2014). Esta limitación nos puede llevar a conclusiones contradictorias e incluso alejadas de la realidad, por no tener en consideración variables que están presentes y condicionan los resultados (Peñaloza, Denegri y Gerhard, 2015).

La evolución social está ligada a la económica o laboral. Sociología, Filosofía y Psicología Social han estudiado las transformaciones que se han ido produciendo y que han configurado nuestra realidad social (Iglesias, 2012). En apenas cien años hemos asistido a grandes cambios, motivados por los avances científicos y el propio modo de investigar, que han condicionado la manera de percibir la realidad y adaptarnos a ella.

Uno de estos cambios es el de valores, afectando a la propia definición de nuestra identidad, como se refleja en la teoría de la Identidad Social de Tajfel y Turner (1979, 2004). Los autores proponen que las personas tenemos una tendencia innata a categorizarnos a nosotros mismos en grupos excluyentes (ingroups), construyendo una parte de nuestra identidad sobre la base de su pertenencia en ese grupo y trazando límites excluyentes con otros grupos ajenos a nosotros (outgroups). Nos identificamos con grupos con el fin de “maximizar nuestra distinción positiva”, pues la pertenencia al grupo ofrece identidad cultural y autoestima. En este sentido, tanto el estado de nuestras finanzas como nuestro modo de proceder en materia económica puede contribuir a nuestra adscripción a un determinado grupo social. Si bien

tradicionalmente se hablaba del trabajo como principal factor que configura nuestra vida y por ende nuestra identidad, actualmente lo hace el consumo. Hemos pasado de la ética del trabajo a la estética del consumo y la definición de nuestra identidad se basa en lo que consumimos o dejamos de consumir (Bauman, 2000). De hecho, aquel que no puede consumir, según el autor, es expulsado del mercado global y se convierte en un marginado.

Para entender esta nueva realidad hay que averiguar en qué se basa. Según Alonso (2004), los pilares del sistema de consumo han sido: 1) La publicidad, construyendo una realidad optima a la que el ciudadano debe aspirar para ser feliz; 2) La moda, donde se instala el disparador de la obsolescencia, de la definición de los bienes durables e inútiles y 3) La modificación en el lenguaje: a la deuda se le llama crédito, al consumo, tener libertad de acción, para tener libertad de acción hace falta consumir, para ello se debe tener más dinero, y se recurre al crédito, y al sobreendeudamiento. De hecho, se considera que el medio presiona y obliga al consumo, lo cual nos ha llevado a vernos en la obligación de desarrollar habilidades que nos hagan ser consumidores más eficaces y nos permitan desempeñarnos mejor en este contexto (Denegri, Gempp y Palavecino, 2005).

Aplicando las teorías de Bauman (2000) y de Turner, Brown y Tajfel (1979) podríamos decir que la motivación que subyace a una acción de consumo de bienes o servicios, en ocasiones obedece a una necesidad de identificarnos y que se nos identifique con el grupo que habitualmente hace uso de ello, y que además le caracteriza. En esta misma línea Wilkie (1994) señala que los símbolos de estatus son productos que sirven para enviar a otros mensajes sobre el estatus social elevado de una persona; también sirven a menudo para decirle a la propia persona internamente que él/ella ha llegado o lo ha logrado, o tiene un valor personal.

Ejemplos llamativos de esto podemos hallarlos en la conducta de algunos jóvenes que muestran una acuciante necesidad de consumir determinada ropa o calzado de una marca en concreto, como señas de identidad, para que se les acepte como miembros del grupo al cual aspiran a pertenecer (Walsh, 1993, Herrera, 2004, Bauman, 2000). En este sentido, Botero, Luna y Arrieta (2004), plantean que se hace necesario promover acciones educativas desde temprana edad lo que nos permitirá una mejor comprensión de por qué compramos y como ello se relaciona con nuestra identidad.

En definitiva, en nuestra cultura materialista, frecuentemente se nos valora por nuestras posesiones materiales más que por nuestra calidad humana (Bauman, 2000). Ello puede dar lugar a una construcción de la identidad basada en lo que tenemos o aparentamos tener, más que en quien somos o como nos comportamos y/o relacionamos con los demás (Samour, 2006). Para crear esos cimientos identitarios debemos satisfacer nuestras necesidades de posesión de bienes materiales (Cid, Espadalé, Carreras y Martínez, 2013). Dado que nos endeudamos para poseer objetos o servicios que definan nuestro estatus o identidad, podríamos hablar de una *identidad hipotecada*. Con esto nos referimos a la identidad que podemos crear proyectando un prototipo de nosotros hacia los demás como personas con un determinado estatus social, hábitos de consumo y estilo de vida que no se correspondería con los medios económicos reales de los que se dispone.

En el momento en que me presento en sociedad como consumidor o poseedor de tales bienes y/o servicios, me identifico con el grupo al que aspiro pertenecer, pero no se trata de una posesión real, pues técnicamente no es nuestro todo aquello que conseguimos mediante crédito, se nos permite disfrutar de ello porque hemos establecido un compromiso de amortización en un corto, medio o largo plazo. Esto es lo que denominamos *identidad hipotecada*, pues se trata de una identidad que podremos asumir de pleno en el momento en que satisfagamos las deudas, mientras, es una simple imagen que se sustenta en la deuda.

La relación de la identidad con la situación económica ha acompañado al ser humano desde siempre. En muchas sociedades en pleno siglo XXI se mantiene un sistema de castas o clases sociales. A pesar de que en la nuestra, en teoría no se margina ni discrimina a nadie por su clase social, lo cierto es que esto no siempre es así, e incluso uno mismo puede ver afectada su autoestima en función de cómo se auto-categorice en un escalafón social u otro (Belvedere, 2002; Margulis, 1997). Actualmente utilizamos el eufemismo estatus social, que parece un concepto más correcto para referirnos a lo mismo: clase social (Saxe-Fernández, 2001). Esto puede dar lugar a que se abra la posibilidad de ascender en la escala social mediante la compra del estatus. Quien consigue suficiente dinero tiene acceso a esferas de la sociedad que solo frecuentan los que ostentan el poder, que suelen ser los mismos que disponen de un elevado poder adquisitivo. Así pues, también podríamos hablar de *identidades compradas* o incluso, de *catálogos de identidades a la venta*.

Por todo ello, si la identidad de una persona depende de los objetos o bienes que le definen como usuario o consumidor, es posible que dedique un gran esfuerzo en obtenerlos, lo cual le lleva al ahorro para reunir el dinero necesario o a buscar una solución más rápida recurriendo al endeudamiento, siempre y cuando disponga de suficientes garantías para que le sea concedido el préstamo.

En definitiva, nos estamos refiriendo a comportamientos que aprendemos a lo largo de nuestro desarrollo evolutivo, en base al aprendizaje y la experiencia, pues aprendemos a crear nuestra identidad y también aprendemos nuestro comportamiento económico. Con el fin de ilustrar este aspecto, vamos a revisar las principales teorías y modelos sobre comportamiento económico y conducta del consumidor, en las que se aprecia cómo la importancia de los aspectos psicológicos en sus planteamientos ha ido incrementándose a la par que sus niveles de complejidad.

1. 2. Comportamiento económico

Como veremos a continuación, ya en la economía clásica, la teoría económica empezaba a relacionarse con la psicología. De hecho, el que se considera fundador de la economía, por ser el primero que realizó un estudio científico al respecto en su obra *La riqueza de las naciones* (1776), Adam Smith, era economista y filósofo; y en su época la filosofía se ocupaba de los mismos objetos de estudio que la psicología, la cual aún no gozaba de entidad científica propia. No obstante, durante el desarrollo de la economía neoclásica, sus planteamientos más racionalistas llevaron a que los economistas se distanciaran de la psicología, aunque algunos de sus máximos representantes siguieron recurriendo a sus explicaciones (Francis Edgeworth, 1881; Vilfredo Pareto, 1893; Irving Fisher, 1892; y John Maynard Keynes, 1930; en Schumpeter, 1954, 1982).

A continuación veremos los fundamentos de las teorías y los modelos más importantes y representativos sobre conducta económica, con el fin de apreciar cómo la psicología está presente de modo más o menos significativo según la época y el autor. Las teorías y modelos descritas a continuación tienen por objetivo explicar la conducta económica, hemos elaborado una síntesis a partir de los textos originales de los autores y de expertos que han analizado sus estudios a posteriori.

En primer lugar, nos ocuparemos de las formulaciones iniciales, consideradas tradicionales o clásicas (Fernández-Lopez, 1998); y después veremos las más recientes,

siendo este orden necesario para comprender mejor su evolución histórica y el estado actual de la situación. Entre las teorías y modelos considerados tradicionales, destacamos los de Gabriel Tarde (1935), John Keynes (1936) y George Katona (1951), por su relevancia e influencia en posteriores planteamientos. Tras su estudio, pasaremos a revisar otros planteamientos, como el Modelo ternario y gráfico previsional de Paul Albou (1978), el Modelo de integración sobre conducta económica de Fred van Raaij (1981) y el Paradigma de causación dual de la conducta económica, de Lea, Tarpay y Webley (1991). Finalizaremos con algunas consideraciones sobre la Teoría económica del comportamiento, corriente actual de conocimiento en la materia que aglutina recientes trabajos sobre economía llevados a cabo conjuntamente por economistas y psicólogos, como Akerlof (2001); Akerlof y Schiller (2012); Schiller, 2012, 2015) Kahneman (2002, 2011); Kahneman y Smith (2002); Kahneman y Tversky (1987, 2000) y Wärneryd (1991, 1993, 1998,2000, 2002, 2003). Empezamos la revisión de las teorías y modelos económicos con la propuesta de Gabriel Tarde.

1.3. Teorías y modelos del comportamiento económico

En la teoría de la Causación de la Conducta Económica, según Gabriel Tarde, (1935) la conducta económica es el resultado de la acción conjugada de dos causas psicológicas: el deseo y la creencia (Albou, 1984).

Deseos y creencias, que Tarde utiliza para explicar la conducta económica, son variables fundamentales de la psicología social. De su planteamiento se derivan proposiciones como las siguientes (p. 37):

1. El consumidor es un ser hecho de deseos y apetitos que cree, con o sin razón, en la utilidad agregada del deseo cuando se consigue.
2. Por ese motivo está dispuesto a hacer sacrificios. El precio, lo que cuesta lo que se desea en términos afectivos, viene determinado por la intensidad del deseo. Y la demanda refleja la fuerza de las creencias que son los mitos relacionados con una época determinada.

3. El consumo fluctúa constantemente según las formas que estos mitos adquieren: voluntad de poder, ambición y desafíos. Este fenómeno se amplía por la imitación.
4. Además, la producción depende de la invención y del trabajo, que a su vez vienen determinados por las necesidades.
5. El capital es el resultado de la suma de créditos (manifestados según las creencias del momento) que genera los deseos.

Por otra parte, Keynes (1936) explica la evolución del sistema económico mediante una teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Utiliza para ello variables, constructos y heurísticos psicológicos que han sido y son de especial interés para la investigación en psicología social y más concretamente, en psicología económica (Prebisch, 1960). Sus planteamientos básicos son:

1. El sistema económico está influido por dos grandes categorías de factores: los datos y las variables
2. Los datos se clasifican en siete grupos: a) volumen y cualificación de la mano de obra, b) cantidad y calidad de los elementos disponibles, c) nivel tecnológico, d) intensidad de la competencia, e) gustos y hábitos de los consumidores, f) actitudes de los productores sobre el trabajo y g) estructura social en general.
3. Las variables independientes son cinco: a) el análisis económico, b) la propensión a consumir, c) la incitación a la inversión, d) la curva de la eficiencia marginal del capital y e) el tipo de interés.
4. Las variables dependientes, obviamente condicionadas por las anteriores, son dos: a) el volumen de empleo y b) la renta nacional (medida en unidades de salario).
5. El esquema de relaciones resultante podría resumirse así: la preferencia por la liquidez y la cantidad de moneda condicionan el tipo de interés y la eficiencia marginal del capital. Éstos, a su vez, condicionan la propensión al consumo y la incitación a invertir. Y éstos, finalmente, determinan el producto nacional bruto y el nivel de empleo.

Por su parte, en el año 1965 Katona proclamó:

“Las actitudes de las personas, sus motivos, y las referencias obtenidas, componen el conocimiento de su medio ambiente, así como el de su

comportamiento. Para comprender los procesos económicos, así como otras manifestaciones de la conducta, deben también estudiarse las variables subjetivas” (Katona, 1965, p. 11).

Podemos apreciar cómo asocia la experiencia y las expectativas con las actitudes, analizando la cuestión desde una perspectiva eminentemente psicológica. Sitúa al consumidor en un lugar destacado y activo, pues considera que la respuesta en la conducta económica, que se produce cuando se dan cambios en el medio económico, no solo obedece a dichos estímulos económicos, sino que depende tanto del medio objetivo como de la persona afectada (Quintanilla, 2005). Este planteamiento supone un avance en relación a los supuestos keynesianos¹ y señala la inestabilidad de los gastos de consumo agregados a corto plazo. Según Katona los gastos importantes son de tipo discrecional y están sujetos a verdaderas decisiones, en contraste con la idea de conducta habitual (hábito). Por eso se deduce que tales gastos no son respuestas automáticas a los cambios de valor en los índices económicos, como por ejemplo, el ingreso disponible. No se puede suponer que un mayor nivel de ingreso siempre suponga un mayor nivel de gasto, y lo mismo a la inversa, pues en ocasiones los gastos superan los ingresos o más ingresos dan lugar a una mayor tasa de ahorro y consecuentemente, menos gasto. El mérito fundamental de este autor radica en incorporar al análisis económico clásico las variables psicológicas, especialmente lo relacionado con actitudes y expectativas (Rodríguez-Vargas, 2005).

El análisis psicológico de la conducta económica de Katona se podría resumir en los siguientes puntos:

1. Entre el estímulo económico y las respuestas comportamentales median variables psicológicas
2. El estímulo económico son las condiciones económicas objetivas existentes, como por ejemplo, la tasa de desempleo, el valor del dinero, el grado de inflación, la renta per cápita y la tasa impositiva.

¹ Supuestos keynesianos: El consumo de los hogares depende del ingreso disponible (ingresos menos impuestos), pero hay un “consumo mínimo” (sin el cual no se sobrevive). Ese consumo es denominado Consumo Autónomo. Además, no todo lo que recibe como ingresos se utiliza inmediatamente en consumo. Una parte se ahorra o se mantiene “en los bolsillos”, como reserva líquida.

3. Las respuestas comportamentales son las conductas que se manifiestan a través de la compra, la inversión, el ahorro y la utilización-disposición de bienes y servicios.
4. Las variables psicológicas actúan como intermediarias y son: a) las actitudes previas, b) el ambiente y su percepción por parte de los consumidores y c) las actitudes modificadas por las condiciones económicas.
5. Las actitudes previas están condicionadas por las experiencias pasadas e intervienen en la percepción de la situación particular en donde se produce el estímulo.
6. El ambiente se refiere a la situación económica del individuo, su percepción de esa situación y sus condiciones de intercambio en/para las transacciones económicas.
7. Las actitudes modificadas son el efecto de los estímulos económicos sobre la conducta de los individuos.
8. En consecuencia, las condiciones y fluctuaciones económicas mediatizadas por variables psicológicas, influyen sobre la conducta del consumidor y por extensión de los ciudadanos. Esas respuestas retroalimentan de nuevo al sistema al modificar las condiciones económicas existentes.

Esta perspectiva, claramente cognitiva, en palabras de Rodríguez-Vargas (2005, p. 96-97) “coloca al consumidor en un lugar destacado y activo, invalidando la simplicidad de los modelos anteriores, por ejemplo, el modelo de Tarde”.

Estos modelos tradicionales conforman las bases de posteriores planteamientos teóricos (Fernández-López, 1998), que detallamos a continuación.

Las siguientes propuestas han contribuido en gran medida al asentamiento institucional y académico de la psicología económica, dada su relevancia e impacto en los medios convencionales de la comunicación científica. Vamos a describir brevemente el Modelo ternario y gráfico *previsional*² de Paul Albou (1978), el Modelo de integración sobre conducta económica de Fred van Raaij (1981) y el Paradigma de causación dual de la conducta económica de Lea, Tarpay y Webley (1991). A continuación, expondremos los planteamientos básicos de la actual Teoría económica

² El concepto *previsional* es una traducción peculiar del idioma francés, en que se formuló originalmente el modelo, y hace referencia a “previsión”, no a “provisionalidad”, como en ocasiones se ha traducido.

del comportamiento propuestos por Kahneman (2002); Schiller (015) y Warneryd (2003), entre otros.

El Modelo ternario y gráfico previsional de Paul Albou (1978) pretende precisar las dimensiones psicológicas de la conducta económica y puede descomponerse en dos partes. En la primera se exponen las tres bases contextuales, las que determinan las dimensiones psicológicas de la conducta económica, y que son el contexto económico, político y sociocultural, teniendo en cuenta las posibles transformaciones, en una sociedad particular y una época histórica determinada. En la segunda se describen los componentes del plano psicológico del modelo, reinterpretando la dimensión individual de las conductas económicas desde el análisis de las condiciones colectivas de la existencia de la sociedad. Según su autor, el modelo permite comprender como reacciona el agente económico en presencia de estímulos procedentes del medio sociocultural en que se halla y los provenientes del sujeto mismo.

Por otra parte, el propósito del modelo de Fred van Raaij (1981) es integrar las variables económicas con las psicológicas, insistiendo en la necesidad de considerar la retroalimentación que se produce entre la conducta económica y las condiciones del medio, de acuerdo con el planteamiento de Katona (Quintanilla, 1997). Se trata de un modelo dinámico que permite múltiples combinaciones entre los cuatro grupos de variables que integra: a) medio económico en un contexto general, b) conducta económica en situaciones esperadas o inesperadas, c) ambiente percibido según factores personales y d) bienestar subjetivo en un clima social específico. Como puede apreciarse, van Raaij incorpora nuevos constructos y realizaciones a la elaboración de Katona y amplía sus miras hacia enfoques más complejos como el que veremos a continuación.

Según Lea, Tarpy y Webley, (1991) su aportación es paradigmática (denominada “Paradigma de causación dual de la conducta económica”) en tanto en cuanto plantean una nueva estructura de suposiciones acordadas dentro de la cual la investigación puede continuar (Lea, Tarpy y Webley, 1987). Es por ello por lo que más que un modelo, es más bien una representación organizada de los hechos, supuestos, explicaciones e investigaciones de las diversas tentativas teóricas en psicología económica, centrándose en las necesidades de una teoría comprensiva de la conducta económica y en los interrogantes que ésta aún no puede responder (Rodríguez-Vargas, 2005). Su punto de partida es que la conducta económica está sometida a una causación

dual, de modo que ciertos tipos de conductas económicas determinan el curso entero de los asuntos económicos (Burgoyne, Routh y Ellis, 1999), a la vez que la economía es parte del ambiente y una influencia muy importante sobre la conducta humana (Gaines y Cho, 2004; Moyano y Barría, 2006; Palomar y Pérez, 2003). Por primera vez se considera que la conducta económica real contiene claras evidencias irracionales, aunque no se desdeña la racionalidad en general, a la vez que reivindica la necesidad de que haya más aportaciones de la economía en los estudios que lleva a cabo la psicología económica y que los psicólogos tengan más cabida en los estudios de los expertos economistas. Se considera a la economía como un hecho social creado por las conductas de los individuos, que a su vez existen dentro de sus límites. La causación dual se muestra como un mecanismo de retroalimentación continua.

En las explicaciones del comportamiento económico que hemos descrito, destaca el paulatino incremento del protagonismo de variables psicológicas, habiendo evolucionando hacia explicaciones de marcado carácter psicosocial.

En síntesis, la teoría económica se ha sustentado por mucho tiempo en el supuesto de que las personas, aunque condicionadas por restricciones de información, actúan racionalmente (Cabrillo, 2015). Este principio es necesario para la construcción de una ciencia social, pues en caso de obviarlo, nada sería predecible. Pero hemos podido comprobar como algunos planteamientos, sin dejar del todo a parte la racionalidad, han creado modelos basados en una racionalidad limitada o imperfecta. Destaca el hecho de que psicólogos como Herbert Simon y Daniel Kahneman fueron distinguidos con el premio Nobel de Economía, en los años 1978 y 2002, respectivamente (Rodríguez, 2012). Las investigaciones que les valieron dicho reconocimiento tratan sobre la racionalidad limitada y el papel de las cogniciones en las decisiones, lo que evidencia que para explicar los fenómenos de la economía es necesario recurrir a los conocimientos de la psicología en general y de la psicología económica en particular. En la ciencia económica actual, sus trabajos se incluyen en la denominada teoría económica del comportamiento o *behavioral economics*, que es el enfoque más relevante en esta línea. Autores como George A. Akerlof (premio Nobel de Economía en 2001) y Robert J. Shiller (Akerlof y Schiller, 2012; Schiller, 2012, 2015; Daniel Kahnemann, 2011 (premio Nobel de Economía en 2002, junto con Vernon Smith), Kahneman y Tversky, 1987, 2000), han sido de los primeros en revisar la teoría económica, habiendo obtenido unos resultados que ponen de manifiesto la necesidad

imperiosa de tomar en consideración la influencia de la psicología en la economía, al igual que Karl Wärneryd (1991, 1993, 1998,2000, 2002, 2003) con sus propuestas en la misma línea.

En este sentido, mientras que desde la conducta económica “el comportamiento racional implica que los consumidores eligen alternativas de consumo que proporcionan los mayores beneficios, dado su presupuesto, los modelos psicológicos no suponen una función de utilidad constante, sino que toman en cuenta las diferencias individuales para definir una función de utilidad subjetiva y, de esta forma, puede brindar una explicación más realista del comportamiento”. (Ortega y Rodríguez-Vargas, 2004:123; citado por Alejo, Rojas y Pérez-Acosta, 2008).

El planteamiento psicológico al que hacen mención Ortega y Rodríguez-Vargas (2004) es muy acorde con el que nosotros adoptamos para abordar nuestro estudio de las conductas económicas. Las decisiones financieras se ven afectadas por los mismos factores que la conducta humana en general, como el aprendizaje, la motivación, las actitudes y en definitiva, las variables de personalidad. En este sentido, consideramos que la orientación temporal puede ser uno de esos factores que inciden en el comportamiento como variable intrapsíquica, por lo que su influencia puede hacerse notar igualmente en las conductas de ahorro y endeudamiento.

1.4. Comportamiento del consumidor

En este apartado nuestro interés se centra en la conducta del consumidor y los modelos explicativos que se han desarrollado para su mejor comprensión, explicación y predicción. Avanzaremos a través de la historia para analizar su evolución, desde el siglo XIX hasta la actualidad. A continuación, veremos los estudios que relacionan la orientación temporal con conductas del consumidor y finalizaremos el capítulo con una propuesta de modelo sobre la conducta del consumidor basado en el Modelo de Engel, Blackwell y Miniard (1990).

En la revisión de las que se consideran las teorías y modelos sobre comportamiento económico más relevantes, vista en el punto anterior, hemos constatado cómo se aludía frecuentemente al comportamiento del consumidor desde diferentes aproximaciones. Tanto el ahorro como en endeudamiento son comportamientos económicos que forman parte del repertorio conductual del

consumidor, por lo que consideramos oportuno dedicarle un apartado en el que veremos sucintamente las principales formulaciones teóricas al respecto.

Los modelos sobre conducta del consumidor presentan una estructura teórica de la conducta que puede ser común a todos los consumidores, tratan de explicar mediante un esquema los procesos mentales que presuntamente se han llevado a cabo cuando los consumidores toman decisiones relacionadas con sus compras. Para ello tienen en cuenta todos los elementos considerados relevantes en este tipo específico de conducta, los que pueden suponer una influencia determinante en la toma de decisiones de los consumidores, así como el modo de operar de esta influencia.

Endeudarse y ahorrar, como hemos visto en los apartados dedicados a las conductas económicas, forman parte del repertorio de conductas del consumidor. En definitiva, el endeudamiento consiste esencialmente en un tipo concreto de comportamiento de compra, en este caso, compra de dinero o crédito. El ahorro puede ser el paso previo a la compra una vez tomada la decisión de adquirir lo que desea o necesita, si no se dispone del efectivo necesario o ahorrado. Las opciones del consumidor para conseguir un bien o servicio, son, en esas circunstancias, empezar a ahorrar para reunir la cantidad necesaria o recurrir a comprar el dinero pagándolo a plazos. Es por ello por lo que consideramos necesario tener muy presente la teoría del consumidor, pues nos puede facilitar la comprensión de los fenómenos de ahorro y endeudamiento en tanto en cuanto se rigen por los mismos parámetros que la conducta de compra en general del consumidor.

La conducta del consumidor es un tema ampliamente estudiado del que aún no existe un modelo global que pueda explicar sus claves (Quintanilla, 2002), dada su complejidad y variabilidad. Al igual que el estudio de la conducta en general, es desde el marco de la psicología desde el que se aborda su análisis, aunque debido a la relevancia social de su objeto de interés, la psicología del consumidor se nutre de las aportaciones de otras ciencias que se ocupan del comportamiento humano (Sandoval, 1996). Entre estas cabe destacar la antropología, la sociología, la economía y la demografía.

La complejidad del estudio de la conducta del consumidor radica en varios aspectos, siendo uno de los más importantes la gran cantidad de variables intervinientes y constructos presentes en los modelos fundamentales (Morgan y Hunt, 1994). Estas variables, además de ser inobservables, cambian en el tiempo de modo impredecible, de

manera que las conclusiones obtenidas al respecto de la resolución de problemas de un consumidor en un momento dado pueden variar hacia el extremo contrario de un momento a otro. Dichos cambios deberían poder predecirse en términos de variables contextuales u organísmicas, y esto no es así en todos los modelos (Siegel, 1988).

Otro problema es la ambigüedad conceptual de las definiciones (Sandoval, 1996), lo cual complica las comparaciones entre estudios, pues bajo el mismo epígrafe pueden estar tratándose temas dispares. La gran cantidad de variables que potencialmente pueden influir en la conducta del consumidor es otra de las dificultades que supone el estudio de su conducta. Blackwell, Miniard y Engel, (1990) categorizan las variables como internas o externas, Shiffman, Hansen y Kanuck (1991) proponen otra categoría de variables que comprende las “diferencias individuales”, difíciles de distinguir de los aspectos psicológicos.

Por todo ello, los modelos sobre la conducta del consumidor no se pueden considerar epistemológicamente coincidentes y en muchas ocasiones carecen de validez, sobre todo, en los casos que integran resultados de enfoques cuantitativos y cualitativos simultáneamente (Hudson y Ozanne, 1988). No obstante, sus aportaciones facilitan la comprensión de los mecanismos que subyacen a la compleja conducta del consumidor, así como de las actitudes previas a su comportamiento. Siendo nuestro objeto de estudio las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento, es necesario conocer estos modelos sobre la conducta del consumidor para mejorar su comprensión y conocer con qué variables se han relacionado a lo largo de su estudio.

A continuación, se exponen algunos de los planteamientos sobre conducta del consumidor que pueden considerarse primeras aproximaciones a su estudio, como el Modelo de Marshall (1890), el Modelo de aprendizaje de Paulov (1903), el Modelo Psicológico Social de Veblen (1899) y el Modelo Psicoanalítico de Freud (1923), todos ellos muy relacionados con las corrientes que han marcado el devenir de la psicología a lo largo del siglo XX. Consideramos de sumo interés estas aportaciones dado que ya en ellas se aprecia la relación entre economistas y psicólogos, ya en los albores de las primeras formulaciones sobre las explicaciones teóricas del comportamiento del consumidor. El modelo de Paulov (1903) y el de Freud (1923) son la aplicación de los fundamentos de sus teorías al ámbito de la conducta del consumidor, mientras que los restantes (Marshall (1890) y Veblen (1899)) están planteados por economistas.

Los fundamentos de estos modelos se consideran las bases más profundas de los Modelos Cognoscitivos de Decisión (Modelo de Nicosia, 1968; Modelo de Howard-Shetz, 1969; Modelo de Bettman, 1979; Engel, Blackwell y Miniard, 1990) y el Modelo de Howard, 1989), el Modelo de Owen (1990), la Pirámide del comportamiento de Solomon (1992), el Paradigma A-B-C-D de Raju (1995), el Modelo simbólico-cultural del comportamiento del consumidor de Páramo (1999), el Modelo Psicoeconómico del Consumidor de Rodríguez-Vargas (2005) y el Modelo sobre la Conducta del Consumidor de Mollá, Berenguer, Gómez y Quintanilla (2006).

Veamos en primer lugar las primeras formulaciones de modelos explicativos de la conducta de los consumidores, considerando que algunos de ellos son meras aplicaciones de teorías generales sobre el comportamiento al contexto económico.

1.5. Modelos sobre conducta del consumidor

A continuación revisamos algunas de las proposiciones que tratan de representar la conexión entre diferentes componentes de la conducta del consumidor, explicando la influencia que cada uno de ellos tiene sobre el resto o sobre todo el conjunto que se representa. Los primeros intentos por establecer un modelo de la conducta del consumidor eran muy sencillos, se limitaban a estudiar las relaciones entre una variable dependiente (por ejemplo, consumo) y otra independiente (por ejemplo, nivel de ingresos). No obstante el nivel de complejidad ha ido en aumento, en el afán de crear un modelo global que ofrezca una explicación de la conducta del consumidor. Sin embargo, la utilidad de estos modelos complejos es más bien teórica, pues su aplicación práctica está muy limitada. Veremos a continuación los modelos considerados más relevantes por su aportación a la explicación de la conducta del consumidor y al tema de estudio de la presente investigación, lo cual servirá de antecedente para proponer un modelo psicoeconómico sobre la conducta del consumidor incluyendo las variables objeto de estudio de este trabajo.

1.5.1. Antecedentes

El Modelo de Marshall (1890) plantea que las decisiones de compra son el resultado de cálculos económicos, racionales y conscientes. El comprador trata de gastar dinero en mercancías que le proporcionen utilidad de acuerdo con sus gustos.

En relación con nuestro objeto de estudio, destacamos que Alfred Marshall fue uno de los primeros autores en introducir el tiempo en la economía. Consciente de la multitud de interrelaciones que existen en la actividad económica, trató de diseñar un Modelo analítico, el "Equilibrio parcial", cuya finalidad era aislar el comportamiento de un determinado aspecto económico, suponiendo que todo lo restante permanece invariable. Es así como surgió el concepto *Ceteris Paribus*, término ampliamente utilizado en la economía actual para reflejar en un análisis que "todo el resto permanece constante". Sin embargo, esta concepción tiene el inconveniente de que sólo permite realizar análisis estáticos, que excluyen la posibilidad de cualquier alteración en el comportamiento causado por el impacto de variaciones en el marco de la observación. Pero, como afirmaba el autor, tiene la considerable ventaja de contemplar y definir los hechos económicos individuales, que son esenciales en cualquier sistema económico.

Muchas son las aportaciones de este autor a la microeconomía en general y al estudio de la conducta del consumidor en particular, como por ejemplo, el haber dado un tratamiento gráfico a los conceptos de oferta y demanda, la introducción de conceptos de gran poder explicativo, tales como la elasticidad de la demanda, la cuasi-renta, el bien complementario y bien sustituto, economías externas y economías internas. También acuñó el término "excedente del consumidor" (que ya lo habían intuido otros autores), observando que las personas rara vez deben entregar por un bien el precio que realmente estarían dispuestas a pagar por él, por lo que se produce una diferencia a su favor, que es lo que él llama excedente del consumidor. Además, formuló las siguientes hipótesis:

- A menor precio de un producto, mayor venta
- Cuanto más elevado sea el precio de los artículos, las ventas serán menores.
- Cuanto más elevado sea el ingreso real, este producto se venderá más siempre y cuando no sea de mala calidad.
- Cuanto más altos sean los costos promocionales, las ventas serán también más grandes

El siguiente modelo explicativo de la conducta del consumidor es eminentemente psicológico, se trata del Modelo de aprendizaje de Pavlov (1903). Se basa en cuatro conceptos centrales: impulsos, claves, respuestas, reacciones; y trata de las reacciones a los estímulos de la conducta humana. Los impulsos llamados necesidades o motivos son los estímulos fuertes que incitan al individuo a actuar

(hambre, sed, frío, dolor, sexo, etc.). El estímulo es general, e induce a una respuesta. Si la respuesta ha sido agradable se refuerza la reacción al estímulo que la produjo. Pero si la respuesta aprendida no se refuerza, disminuye su vigor y con el tiempo llegara a extinguirse.

El modelo de Pavlov (1903) proporciona guías que orientan en el campo de la estrategia publicitaria. La repetición de los anuncios produce dos efectos deseables y sirve de refuerzo, porque el consumidor después de comprar queda selectivamente expuesto a los anuncios del producto. Las interpretaciones que se han llevado a cabo del modelo y su aplicación a distintos ámbitos, como el de la publicidad o el estudio de la conducta del consumidor, en ocasiones han complicado un modelo que precisamente destaca por su sencillez, con un planteamiento básico que se reduce a estímulos y respuestas.

Por otra parte, el Modelo Psicológico Social de Veblen (1899) considera al hombre como un animal social adaptado a las normas de su cultura; sus deseos y conducta están forjados con afiliaciones actuales a los grupos o por aquellas a los que quiere alcanzar.

Veblen (1899) considera que muchas de las compras son hechas o motivadas por la búsqueda de prestigio. Aseguraba que el consumo ostentoso sólo era realizado por las personas de un nivel socioeconómico alto y que esta clase de consumo era una meta que otros trataban de imitar. Hace hincapié en las influencias sociales en la conducta y recalca que las actividades del hombre están directamente relacionadas con su conducta y estas influidas por distintos niveles que existen en la sociedad. Entre las influencias sociales que plantea se encuentra la que ejerce la propia cultura, los grupos de referencia y la familia. No obstante, mantiene que aunque se sometan los individuos a las mismas influencias, estos van a demostrar diferencias, según sean las experiencias y la estructura mental de cada individuo. Estas diferencias son las que van a marcar la personalidad de cada individuo. En relación con la conducta económica, establece la importancia de la familia en las decisiones relacionadas con las compras. Según Veblen (1899), la familia tiene un ciclo o forma de vida que es el que va indicar cuáles son las clases de artículos que le interesan a cada miembro de acuerdo con el papel de cada uno desempeña en ella; cada uno tiene diferente papel en la decisión de compra.

Posteriormente se plantea el Modelo Psicoanalítico de Freud (1923). Según esta teoría, en cada persona existen una energía psíquica distribuida en las facetas de la

personalidad; la energía se proyecta hacia la satisfacción inmediata de las necesidades del individuo. En este modelo, la estructura de la personalidad consta de tres partes: ello (o id), yo (o ego) y superyó (o súperego).

El ello se refiere únicamente a la satisfacción de las necesidades biológicas básicas y de evitación del dolor. El papel primario del yo es mediar entre los requerimientos del organismo (las demandas del ello) y las condiciones del medio ambiente. El yo funciona mediante el principio de la realidad para satisfacer las tendencias instintivas de la manera más eficaz. La última parte de la personalidad que se desarrolla es el superyó, en la cual están contenidos los valores de la sociedad en la que se desarrolla el sujeto. Estos valores surgen de la identificación con los padres. El niño incorpora a su personalidad todas las maneras socialmente aceptables de conducirse que le señalan sus padres. Las funciones principales del superyó son inhibir y persuadir el ego a sustituir por objetivos morales las tendencias instintivas y a luchar por alcanzar la perfección; estos conflictos son la fuente de los problemas del desarrollo psicológico.

De esta breve descripción de la teoría de la personalidad de Freud se desprende que existen muchos puntos a considerar para entender el comportamiento del consumidor. La contribución más importante de esta teoría es la idea de que las personas son motivadas por fuerzas tanto conscientes como inconscientes. Las decisiones de compra están basadas, por lo menos hasta cierto grado, en motivaciones inconscientes.

Continuamos con la revisión de los modelos sobre la conducta del consumidor, empezando con los Modelos Cognoscitivos de Decisión, que como veremos comparten muchos supuestos con los planteamientos de Veblen (1899).

El grupo de los Modelos Cognoscitivos de Decisión enfatizan en los procesos de toma de decisiones y otras actividades mentales a las que se dedica la persona cuando ha de elegir comprar o consumir determinados productos o servicios. El proceso de decisión es lo que define el comportamiento del consumidor (Loudon y Della Bitta, 1993, Loudon, Della Bitta, Rosas y Teyssier, 1995). Estos modelos son dominantes entre las teorías de la psicología del consumidor, mantienen su vigencia; y además de poner el foco de interés en la actividad cognoscitiva determinante de la elección, consideran las influencias de variables externas de tipo cultural, social o situacional en el proceso de decisión (Sandoval, 1996:167). A continuación describiremos brevemente seis de los modelos cognoscitivos de decisión más relevantes:

1. Modelo de Nicosia (1968)
 2. Modelo de Howard-Shetz (1969)
 3. Modelo de Bettman (1979)
 4. Modelo de Engel, Blackwell y Miniard (1990)
 5. Modelo de Howard (1989)
1. Modelo de Nicosia (1968)

El proceso de toma de decisiones, según este modelo se da en un continuo que va de un estado pasivo a otro activo a través de tres dimensiones: las predisposiciones, las actitudes y las motivaciones. Se entiende por predisposiciones las estructuras pasivas no impulsoras que refieren a aspectos generales en el tiempo; las actitudes son fuerzas impulsoras débiles y las motivaciones son fuerzas que impulsan a la acción, a la vez que estructuras en desequilibrio que se refieren a aspectos concretos como puede ser una marca. El modelo considera cuatro campos de interacción: a) procesos del mensaje hacia el consumidor (publicidad, etc.), b) respuesta inmediata al mensaje en función de las características del consumidor (conforma su actitud), c) resultado y valoración de la búsqueda, que puede ser la motivación para actuar (comprar) y d) retroalimentación.

Es un modelo difícil de probar, pues pretende incorporar excesivas variables con ecuaciones no comprobadas ni verificadas y que cada vez se hace más complejo e inespecífico a medida que se intenta contextualizar (Quintanilla, 2002: 42).

2. Modelo de Howard-Shetz (1969).

Este modelo pretende explicar cómo los consumidores comparan los productos para elegir el que mejor satisfaga sus deseos. Para ello parte de la base de que la conducta de compra es un proceso de decisión racional, que la elección de la marca es un proceso sistemático y que esta conducta estará provocada por algo que afecte al sistema individual. Propone tres tipos de procesos mentales: percepción, aprendizaje y formación de actitudes; y se distribuye en cuatro conjuntos de variables (Santesmases, 1991 en Quintanilla, 2002). Estas son: las variables de entrada (estímulos comerciales y sociales), las construcciones perceptivas (proceso de búsqueda y obtención de información), el proceso de aprendizaje (motivos, criterios de decisión, potencial del conjunto evocado, predisposición, inhibidores y satisfacción); y las variables exógenas (características psicosociológicas del consumidor: cultura, clase social, personalidad, nivel económico y la importancia de la compra).

Este modelo tiene como limitación que no explica la influencia de las variables exógenas en los procesos de percepción y aprendizaje y tiene problemas para su evaluación, en su capacidad predictiva y en sus posibilidades de generalización. Como ventajas, merece destacar que refleja bastante bien la complejidad de la conducta de compra.

3. Modelo de Bettman (1979)

Este modelo destaca la importancia de los procesos cognitivos y el procesamiento de la información. No ha sido contrastado empíricamente, su complejidad hace que no sea posible ponerlo en práctica, por lo que no se puede considerar un modelo predictivo, aunque destaca su valor teórico, expositivo e ilustrativo.

El autor asume que el consumidor tiene una capacidad limitada de procesamiento de información y que a la hora de tomar decisiones no siempre se realiza un análisis complejo de las alternativas disponibles, sino que normalmente utiliza estrategias de decisión simples o heurísticas.

4. Modelo de Engel, Blackwell y Miniard (1990)

Este modelo surge a partir de otro anterior de Engel, Kollat y Blackwell (1973, 1978 y 1986), que en su versión inicial define el campo psicológico individual como un conjunto de variables personales con componentes primarias tales como: a) la información almacenada y la experiencia, b) los criterios de evaluación o especificaciones del consumidor, c) las actitudes y d) la personalidad. Las posteriores versiones de 1978 y 1986 incluyen cuatro componentes básicos: a) el input o variables estimulares, b) el proceso de información, c) el proceso de decisión y d) las variables que influyen en el proceso de decisión. Se trata de un modelo ambiguo y excesivamente generalista, pero destaca su énfasis en las variables individuales.

La formulación de Engel, Blackwell y Miniard (1990) consta de seis partes: a) etapas en el procesamiento de la información, b) input de información, c) procesamiento de información, d) evaluaciones de marca/producto, e) influencias sobre la motivación y f) influencias ambientales internalizadas. Estas partes determinan las etapas del proceso de decisión: reconocimiento del problema, búsqueda, evaluación de alternativas, elección y resultados. El consumidor sigue un esquema ordenado y secuencial para tomar sus decisiones, por lo que se trata de un modelo “lógico” o que asume criterios de

racionalidad económica. No obstante, parece demostrado que el procesamiento de la información es paralelo más que secuencial y que en muchas ocasiones el proceso de toma de decisiones no pasa por todas las etapas propuestas (Martin y Kiecker, 1990), (Erasmus, Boshoff, y Rousseau, 2001).

5. Modelo de Howard (1989)

Howard redefinió el modelo que formuló en 1969 con Shetz, centrándose en el producto y su evolución a lo largo de tres etapas diferentes, que a su vez, generan diferentes grados de decisión, niveles de información y velocidad de la decisión. El producto atraviesa distintos estados o etapas, que son la introducción, el crecimiento y la madurez, y además están muy vinculadas a la conducta del consumidor. Aún teniendo en consideración la complejidad de los mercados y la disparidad de la conducta del consumidor, es un modelo sencillo y claro para explicar la conducta de compra. El modelo se basa en seis elementos: a) la información, b) el reconocimiento de marca, c) la actitud, d) la confianza, e) la intención de compra y f) la posible compra.

Este modelo destaca entre los anteriores por su capacidad potencial para calcular e incorporar los coeficientes de regresión entre variables, considerando que estos variarían en función del producto analizado, pero para un mismo producto tenderían a permanecer estables en el tiempo. Una de las ventajas del modelo es su sencilla puesta en práctica y su alto contenido teórico-explicativo. Además, siendo predictivo conforma un modelo elemental refutable y verificable en diversos contextos.

Tras la revisión de los Modelos Cognoscitivos de Decisión, veamos a continuación cómo han evolucionado los planteamientos acerca de la conducta del consumidor con los siguientes modelos, más actuales.

En el Modelo de Owen (1990), se divide los niveles de análisis de la conducta del consumidor en macro-ambiente, micro-ambiente e individuo. El nivel macro es un conjunto de fuerzas que afectan a gran cantidad de personas en forma similar, tales como la cultura, sociedad, etc. El nivel micro se compone de factores interpersonales y situacionales que influyen en la conducta del consumidor en cualquier punto del tiempo. El individual son los procesos psicológicos que influyen en cada una de las fases de la conducta del consumidor: adquisición, consumo y disposición de productos o servicios. El modelo usa los niveles para clasificar influencias, no conductas, y describe cómo podrían darse las relaciones entre estos niveles. La clasificación de predictores es

extensa y compleja y los resultados pueden variar en función del analista, al igual que en el modelo de Solomon.

Por su parte, Solomon (1992) propone un modelo por niveles que pone de manifiesto que el estudio de la conducta del consumidor requiere un enfoque multidisciplinar. Explica sus planteamientos mediante la figura de una pirámide que da nombre a su modelo. Dicha pirámide tiene dos extremos: en uno se encuentra la conducta del micro-consumidor y en el otro la del macro-consumidor, o lo que es lo mismo, comportamiento individual contra actividades agregadas de grandes grupos de individuos. Entre los dos extremos, el modelo incluye diversas disciplinas según se aproximen al estudio del fenómeno micro o macro. Una de sus ventajas es que cualquier problema puede ser estudiado en cualquiera de estos niveles, pero como contrapartida se complica el análisis y las conclusiones a las que se llega a partir del modelo son bastante relativas.

Las siglas que dan nombre al paradigma A-B-C-D de Raju (1995), son las iniciales de “Access Buying behavior-Consumption characteristics-Disposal”, y se corresponden con las cuatro etapas secuenciales que representan los procesos de compra y consumo en cualquier cultura. El paradigma fue propuesto para comprender el comportamiento del consumidor en cualquier mercado global, de hecho, si se comprenden bien las mencionadas etapas, se dispone de una clave o herramienta donde se encuentran implícitas todas las funciones del comercio (compra y consumo).

Las cuatro etapas se detallan así: (1) Acceso: Hace referencia a ofrecer acceso tanto físico como económico al bien o servicio para los consumidores dentro de una cultura. (2) Comportamiento de compra: En esta etapa se tienen todos los factores que impactan la toma de decisión dentro de una cultura, tales como: percepciones, actitudes, respuestas del consumidor, entre otras. (3) Características de consumo: Los patrones de consumo son determinados por la orientación cultural y la distribución de clase social, entre otros factores, pudiendo observarse esta diversidad en los diferentes bienes o servicios específicos que son adquiridos y consumidos en cada cultura. (4) Desecho: La última etapa tiene mucha relación con responsabilidad en cuanto a la seguridad pública y la contaminación ambiental, ya que la mayoría de los países se están haciendo conscientes de la necesidad de protección del medio ambiente, alejándose de los productos desechables, por lo que resalta la importancia de diseñar sistemas de

producción y comercio que faciliten, el reciclaje, la reventa o la manufactura de los productos (Raju, 1995, en Rodríguez-Vargas, 2005:104).

Destacamos de este paradigma que de un modo sencillo y concreto comprende todos los aspectos de compra y consumo, por lo que es aplicable en cualquier cultura universal.

Por otra parte, en el Modelo Simbólico-Cultural del comportamiento del consumidor, de Páramo (1999) se considera la relación entre la cultura nacional, la congruencia entre el auto-concepto y la imagen; y el comportamiento del consumidor. La cultura nacional y la imagen de marca se considerarán variables separadas e independientes. El auto-concepto dependerá de la cultura nacional, y la congruencia de imagen será una medida de la similitud entre auto-concepto y la imagen de marca. El comportamiento del consumidor dependerá del grado de congruencia de imagen (Páramo, 1999).

Parte de la premisa de que el consumidor tiende a seleccionar productos y tiendas que guardan relación con su auto-concepto (Onkvisit y Shaw, 1987). De este modo, para minimizar la inconformidad asociada con una posible compra no deseada, debe lograr una autoimagen consistente, adquiriendo los productos correctos, hechos por los productores correctos y distribuidos en las tiendas correctas. En este sentido, varios investigadores han encontrado relación entre la autoimagen de una persona y ciertos productos que compra, tales como: automóviles, salud, limpieza, productos de cuidado personal y de diversión; vestuario, alimentos y cigarrillos; electrodomésticos y muebles; y revistas (Belk, Bahn y Mayer, 1982). Asimismo, la preferencia por determinadas tiendas detallistas también puede estar relacionada con el auto-concepto (Páramo, 1999).

Del modelo de Páramo (1999) destacamos el análisis del impacto que la cultura nacional (Hofstede, 1980) tiene en el comportamiento del consumidor a través del concepto de auto-congruencia. Sus estudios estuvieron motivados por el hecho de que en su país (Colombia), la entrada y crecimiento de las cadenas de supermercados se presentó como una gran amenaza para las tiendas de barrio, que se presumía no podían competir con sus estrategias comerciales, la variedad de productos, la variedad de marcas y los precios bajos que estos ofrecían. Pero a pesar de las predicciones realizadas y de las desventajas de las tiendas de barrio frente a los grandes supermercados e hipermercados, cuando éstos empezaron a instaurarse en el país el

fenómeno fue el opuesto a lo esperado (Páramo y Ramírez, 2009). En uno de sus trabajos, una etnografía sobre los valores, creencias y orientación temporal del consumidor de tiendas de barrio de Barranquilla (Páramo, 2005), incluye la perspectiva temporal, pero desde un planteamiento teórico distinto al propuesto por Zimbardo (1999, 2008), que es el que adoptamos en nuestro trabajo.

Por otra parte, revisamos el Modelo Psicoeconómico del Consumidor de Juan Carlos Rodríguez-Vargas (2005), que reviste especial interés porque se sitúa en la línea del Modelo de Integración sobre la Conducta Económica (van Raaij, 1981); y al igual que éste, propone integrar las variables económicas con las psicológicas. Su planteamiento de investigación pretende vincular las aportaciones del estudio de Denegri, Palavecinos y Ripoll (1998), en especial el instrumento empleado en éste, con el modelo teórico de van Raaij (1981). Con ello, se busca dotar al nuevo Modelo de un mayor soporte conceptual, así como enriquecer las conclusiones derivadas del mismo (Bravo, García, Jiménez y Rodríguez-Vargas, 2002), por haber asociado en él las dimensiones evaluadas por el cuestionario de Denegri y colaboradores (1998) con aquellos elementos que integran el modelo teórico de Fred van Raaij. En este sentido, una de las ventajas derivadas de este nuevo modelo es que su planteamiento resulta bastante globalizador y permite sugerir, a su vez, modelos más específicos integrados en éste.

El Modelo Psicoeconómico del Consumidor (Rodríguez-Vargas, 2005), se estructura desde una perspectiva holística e integral, pero ante todo objetiva y medible, lo que facilita su posterior validación (Rojas y Ramírez, 2010) y aplicabilidad en cualquier entorno económico, dada la validez comprobada de sus escalas (Ortega y Rodríguez-Vargas, 2004) y su vinculación a una teoría sólida.

Las conclusiones a las que llega el modelo son las siguientes, respecto al consumo: a) Los ingresos del núcleo familiar aparecen como predictores de los hábitos de consumo, b) los hábitos de consumo responsable se asocian al nivel de ingreso familiar, c) los hábitos de consumo están asociados de forma directa y positiva al bienestar subjetivo, d) el bienestar subjetivo con el estilo de consumo se relaciona de forma positiva con el nivel de ingresos del grupo familiar, mientras que entre bienestar subjetivo y estado de endeudamiento muestra una relación negativa, e) el Bienestar subjetivo está más determinado por los hábitos y conductas de consumo que por la percepción subjetiva de la situación financiera.

Por lo que respecta al endeudamiento, sus conclusiones son: a) el estado de endeudamiento está asociado de forma negativa al nivel de ingresos del grupo familiar, b) el endeudamiento está asociado de forma negativa a la situación financiera percibida, c) el nivel de ingresos del grupo familiar y las percepciones favorables sobre la situación financiera coinciden, d) la percepción más favorable del medio económico personal conduce a hábitos de consumo más responsables, e) la relación entre el bienestar subjetivo y la situación financiera percibida es modesta pero positiva, f) la asociación positiva entre actitud hacia el endeudamiento y percepción subjetiva de la situación financiera ha encontrado también que la actitud hacia el endeudamiento se relaciona de forma positiva con hábitos y conductas de consumo, así como con el bienestar subjetivo asociado a éstas.

Por último, el Modelo de Mollá, Berenguer, Gomez y Quintanilla (2006), plantea tres fases en el proceso de compra del consumidor, las cuales son: precompra, compra y postcompra. La primera fase es donde el consumidor va a reconocer las necesidades que tiene y comienza a buscar información sobre lo que desea y/o necesita, a su vez visita almacenes, evalúa las ofertas comerciales, los productos y las alternativas de compra. En la segunda fase (compra), la persona escoge un lugar donde comprar su producto o servicio y se somete a diversas condiciones del ambiente. Y por último en la postcompra, es cuando se pasa a la utilización del producto que compró y se reconoce el nivel de satisfacción de la persona con relación a la compra (Mollá et al., 2006).

En síntesis, todos los modelos expuestos contribuyen a la comprensión de la conducta del consumidor, teniendo en cuenta que se trata de un proceso complejo al que afectan múltiples variables que además pueden estar interrelacionadas. Pero, más que ofrecer una clave determinante de dicha conducta, la máxima contribución de estos modelos es precisamente el reconocimiento de que no disponemos de un constructo teórico definitivo capaz de explicar la conducta del consumidor en toda su extensión. A pesar de la enorme difusión que la segmentación de mercados ha alcanzado en los últimos años, la investigación en torno al peso de las variables psicológicas para delimitar grupos homogéneos de consumidores es todavía incipiente (Ortega, Rodríguez-Vargas y Botero, 2004).

Hemos visto cómo el comportamiento del consumidor se analiza desde un enfoque interdisciplinar, tomando conceptos propios de la psicología, la sociología, la psicología social, la antropología y la economía. A mediados del pasado siglo se asumió

que los consumidores no siempre actuaban conforme a las teorías establecidas, lo cual llevó a los expertos en mercadotecnia al estudio del comportamiento de los consumidores con el fin de afinar sus estrategias para vender más y con mayor facilidad (Michael, 1997; Schiffman, 2010; Solomon, 1997). De este modo surgió una disciplina que no solo analiza qué compran los consumidores, sino todo lo relacionado con ese proceso: por qué compra, cuándo, cómo, con quién y con qué frecuencia.

Por ello, consideramos que para estudiar la conducta del consumidor es necesario fundamentalmente considerar sus actitudes hacia todos los aspectos relacionados con dicha conducta, así como su personalidad. Asimismo, las conductas económicas de ahorro y endeudamiento son un ejemplo de comportamiento del consumidor, por lo que damos por supuesto que se ven afectadas por las mismas variables que este. En este sentido, la orientación temporal es un factor más que puede estar incidiendo en este complejo proceso que es la conducta del consumidor, por lo cual consideramos que podría conceptualizarse como un factor más que puede contribuir al avance del conocimiento en lo que a la comprensión de la conducta del consumidor se refiere.

Los modelos presentados así como los autores citados no son todos los que se han ocupado del estudio de la conducta económica y la del consumidor, pero estos son los que consideramos más directamente relacionados con el objeto de estudio de esta investigación, pues contemplan variables económicas y psicológicas. Ampliar la revisión supondría introducirnos en un campo más propio de un estudio estrictamente económico, lo cual no es el caso. No obstante, para abundar en estas cuestiones cabe mencionar los trabajos de Le Roy y Mitchel (1978), Hogarth (1987), Shiffman y Kanuk (2005), Mollá, Berenguer, Gómez, y Quintanilla (2006), Léon Walras (1874) (Teoría del equilibrio general), Knut Wicksell (1907) e Irving Fisher (1933) (Monetarismo); Arthur Pigou (1943) y Vilfredo Pareto (1971) (Economía del bienestar), entre otros.

1.5.2. Propuesta de modelo psicoeconómico sobre conducta del consumidor

Se han enumerado y expuesto los modelos sobre comportamiento del consumidor considerados más relevantes por sus repercusiones académicas y sociales. Entre los modelos cognoscitivos, el de Engel, Blackwell y Miniard (1990) es el más

adecuado como base a partir de la cual proponer la inclusión de la orientación temporal, por ser integrador, por su robustez y también porque desde que se formuló ningún otro modelo posterior lo ha modificado significativamente.

El Modelo de Engel, Blackwell y Miniard (1990) es un modelo de comportamiento de compra que afirma que todo comportamiento del consumidor es el resultado de variables internas y externas que influyen de manera conjunta a lo largo de todo el proceso de decisión de compra. Partimos de la consideración de que la percepción del tiempo es un proceso cognitivo (Ornstein, 1997, en Zimbardo y Boyd, 2008). Por ello, en nuestro caso, entre las variables internas, la orientación temporal sería una variable que influiría en las características individuales, concretamente en la personalidad, lo cual a su vez podría influir sobre el proceso de decisión. Otro tipo de variables influyentes en el proceso de decisión de compra son las sociales, que afectan, según el modelo de Engel, Blackwell y Miniard (1990), a las actitudes, junto a la cultura, los grupos de referencia y la familia.

Los modelos que analizan la relación actitud-conducta han posibilitado la predicción del comportamiento, introduciendo elementos intermedios que explican adecuada y predictivamente dicha relación. Dos de los modelos que más reconocimiento tienen en la comunidad científica son los basados en la Teoría de la conducta razonada Fishbein y Ajzen (Fishbein, 1967; Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen y Fishbein, 1980; Fishbein, 1980); y la Teoría de la conducta planificada (Ajzen, 1985, 1988), que es una extensión de la Teoría de la acción razonada. Dicha extensión se concreta en la aportación de un nuevo elemento, el control conductual percibido. A partir de éste, y junto a la actitud hacia la conducta y la norma subjetiva predicen la intención conductual (Ajzen, 1988).

En el caso que nos ocupa, las actitudes del consumidor en general y sus actitudes económicas en particular, también podrían estar influidas por la orientación temporal predominante.

Otra aportación del modelo sería asumir que el proceso de decisión no siempre atraviesa todas las etapas propuestas, dado que parece demostrado que el procesamiento de la información es paralelo más que secuencial (Erasmus, Boshoff, y Rousseau, 2001; Martin y Kiecker, 1990).

De acuerdo con la formulación de Engel, Blackwell y Miniard (1990), las etapas del proceso de decisión del consumidor en el modelo propuesto, para el caso del endeudamiento, entendido como conducta de compra de dinero, serían las siguientes: reconocimiento del problema (reconocimiento de que se necesita dinero), búsqueda (búsqueda de posibles soluciones), evaluación de alternativas (solicitar un préstamo a un familiar, amigo, o entidad financiera), elección (elección de quién prestará el dinero con los intereses estipulados) y resultados (obtención del dinero). Para el caso del ahorro, entendiendo el ahorro como una conducta de compra de un producto que permita salvaguardar la parte de nuestros ingresos que no gastamos y que pueda suponer un beneficio a largo plazo, el proceso sería el mismo: reconocimiento del problema (necesidad o voluntad de salvaguardar dinero), búsqueda (búsqueda de posibles opciones para ahorrar), evaluación de alternativas (abrir una cuenta de ahorro, crear un plan de pensiones, invertir, guardarlo simplemente), elección (elección de la opción considerara más óptima) y resultados (ahorro). A lo largo del proceso que explica el modelo, es en la fase de decisión en la que entrarían en juego la posible influencia de la orientación temporal sobre la personalidad y las actitudes.

Recordamos que en este proceso, según nuestro modelo, las fases descritas no asumen criterios de racionalidad económica, no es un modelo “lógico” en el que el consumidor siga un esquema ordenado y secuencial en su toma de decisiones, por el contrario, asumimos que el proceso puede no pasar por todas las etapas (por ejemplo, al reconocer el problema, pasar directamente a la solución sin evaluar alternativas).

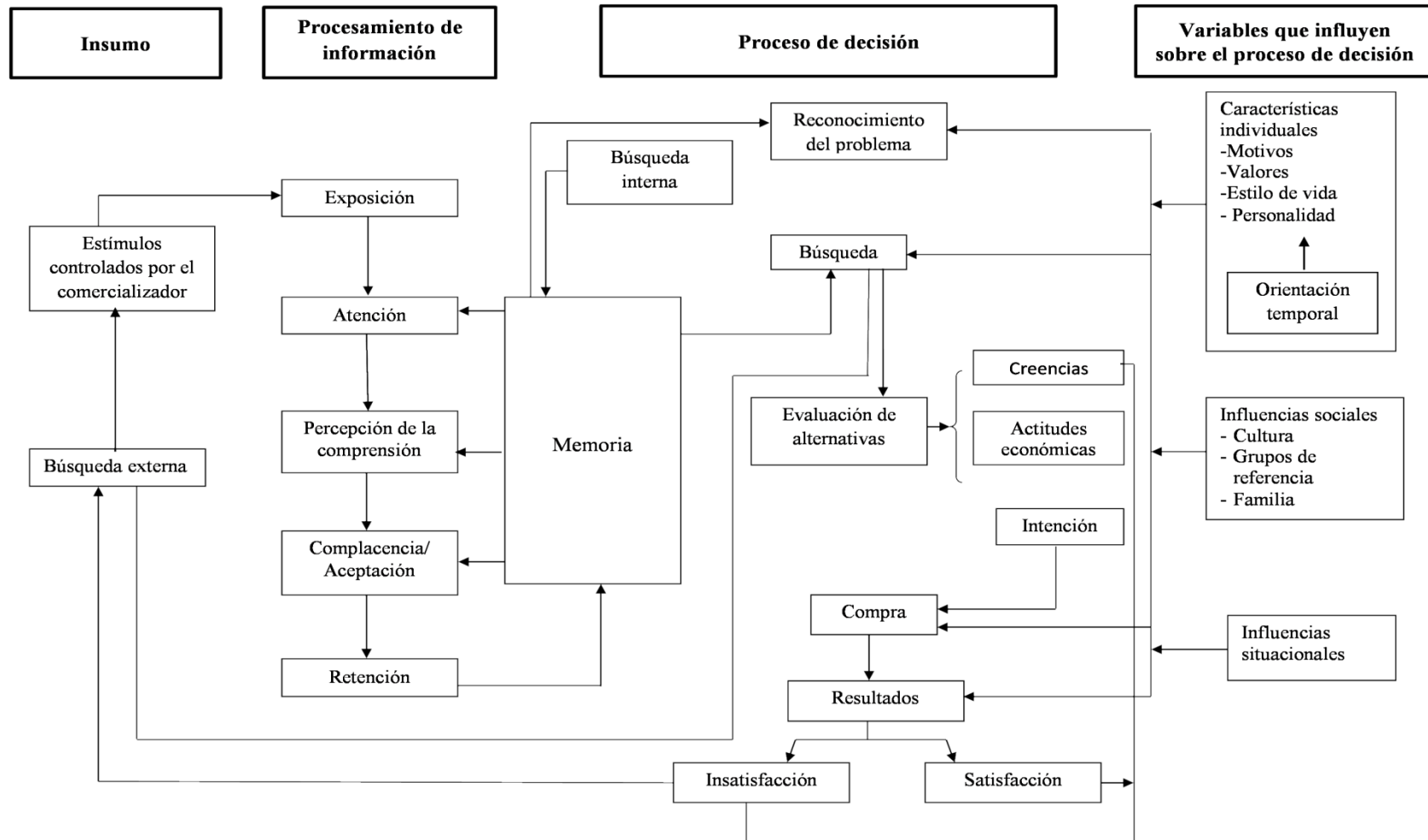


Figura 1. Propuesta de Modelo psicoeconómico sobre conducta del consumidor

Fuente: Elaboración propia

Tras la revisión de las teorías y modelos sobre comportamiento económico y vista la importancia de los aspectos psicológicos que en él subyacen, en el siguiente capítulo vamos a analizar el caso particular de la conducta de ahorro y endeudamiento, así como su relación con las actitudes, para lo cual un paso previo fundamental es definir y concretar estos conceptos.

CAPÍTULO II.
CONDUCTAS
ECONÓMICAS Y
ACTITUDES

CAPÍTULO 2. CONDUCTAS ECONÓMICAS Y ACTITUDES

El presente capítulo está organizado en tres apartados, el primero referido a la conducta de ahorro, el segundo a la de endeudamiento; y el tercero a las actitudes y la relación de las conductas económicas con los aspectos psicológicos. Los dos primeros se desarrollarán abordando prácticamente los mismos apartados en su estudio, con la consideración especial de aquellos aspectos que sean más propios o exclusivos de cada una de las conductas estudiadas. De este modo, en primer término se realiza una aproximación conceptual al ahorro y al endeudamiento; y a continuación, con el fin de comprender la importancia que dichas conductas representan para el ser humano, revisaremos sus antecedentes históricos. Este repaso de su evolución en nuestra sociedad nos llevará a considerar la situación actual de las investigaciones sobre el ahorro y el endeudamiento, desde una perspectiva económica y también psicosocial. Finalmente, estudiaremos qué aspectos pueden fomentar o disuadir las mencionadas conductas económicas, lo cual será útil para definir las variables más importantes a considerar en su estudio. En el apartado dedicado a las actitudes, tras una aproximación conceptual se estudiará su relación con aspectos psicológicos tales como los procesos de desarrollo y socialización, el comportamiento impulsivo y la motivación, vinculando todo ello a las conductas de ahorro y endeudamiento.

2.1. Conducta económica de ahorro.

2.1.1. Aproximación conceptual

Ahorro es la acción de ahorrar, economizar o evitar un trabajo. También es lo que se ahorra. Y desde la perspectiva económica, es la parte de la renta que no se destina al consumo, es lo contrario del consumo, pero no lo contrario del gasto (Hall, 2005). El destino de lo ahorrado, el capital, puede ser préstamos para el consumo, retención del dinero en forma líquida, inversión o préstamo a la producción (Vázquez, 2007).

Uno de los significados del verbo ahorrar, menos conocido y en desuso es dar libertad al esclavo (DRAE, 2014). El concepto proviene del adjetivo “horro, rra”, que se dice del que habiendo sido esclavo, alcanza la libertad (evita un trabajo, como decíamos en el párrafo anterior). Tal vez tenga algo que ver con ser libre y no depender de otro o de un salario para poder vivir a nuestro antojo, cosa que se puede conseguir si ahorramos lo suficiente. Otra acepción es guardar dinero como previsión para necesidades futuras, y una tercera, evitar un gasto o consumo mayor, lo cual es aplicable a todo tipo de bienes o posesiones.

En definitiva, el ahorro es una conducta humana, aunque no sólo humana, puesto que está presente en el reino animal, como un mecanismo de selección natural que da ventaja evolutiva a especies capaces de reservar y acumular energía mediante estrategias diversas. La hormiga, que se organiza socialmente para acumular alimento durante la época en que éste abunda, o los animales que hibernan, que adecúan su metabolismo para ahorrar alimento o su propia energía son ejemplo de ello. Desde la perspectiva de la antropología evolutiva se considera la hipótesis de que el ahorro es innato o, al menos, forma parte de la evolución de las especies, incluida la nuestra (Douglas y Isherwood, 1996; Irons y Cronk, 2000).

En este sentido, además de las necesidades básicas que ha de satisfacer para garantizar su supervivencia (Maslow, 1943), el ser humano tiene otras muchas que con más o menos acierto, puede considerar en su mente igual de esenciales o incluso imprescindibles, pudiendo llegar a convertirse en algo patológico (Steiner, Alfaya, y McShane, 1990). En cualquier caso, para acceder a ellas necesita medios, económicos mayormente, de los cuales no siempre puede disponerse a discreción, por lo que recurrir al ahorro o al endeudamiento es una posible solución para satisfacer dichas necesidades o carencias.

El recurso del ahorro es extensivo del plano financiero a prácticamente cualquier otro ámbito de lo que necesita o utiliza el ser humano en su vida. De hecho, somos capaces de ahorrar cualquier cosa: al igual que los demás animales, el humano ahorra energía y también comida, con el mismo propósito. Pero también es capaz de ahorrar todo lo que utiliza en su vida cotidiana y sabe que tiene un coste directo, que le afecta, pues lo que destina a una partida sabe que no lo puede destinar a otra. Puede, por ejemplo, ahorrar agua, pero no con el fin de saciar su sed más tarde, sino para poder afrontar el pago de la factura mensual que le pasa la compañía distribuidora. También

puede hacerlo porque su conciencia ecológica le dicta ese modo de proceder, por el bien del planeta, el agua es un bien escaso y muy valioso. O quizás se sienta identificado y quiera pertenecer al grupo de personas que ahorran agua.

Pero, ¿qué es lo que subyace a todas estas motivaciones para ahorrar agua si se someten a análisis funcional agotando sus últimas consecuencias? El refuerzo positivo, lo que mantiene la conducta de ahorro, con todas sus variaciones, sería preservar la posibilidad de satisfacer sus necesidades en el tiempo (Cautela, 2013; Irons y Cronk 2000). En el caso del ahorro motivado por el coste, en definitiva si no puede pagar la factura puede devenir una situación en la que el escenario habrá empeorado, si acaban cortándole el suministro. O bien, deberá tomar parte del presupuesto destinado a otras cosas, como puede ser el alimento, lo cual también supone una amenaza a su bienestar y en definitiva a su supervivencia. Si lo hace por conciencia ecológica, se trata de lo mismo, en este caso peligran su hábitat, lo cual también amenaza la supervivencia. En un hábitat sin los necesarios y adecuados recursos hídricos no se puede vivir. Y en el supuesto de que la motivación sea que tus referentes lo hacen, obviamente si no tienes nada que ver con ellos acabarás no estando con ellos, y por todos es sabido que el hombre es un ser social, solo no sobrevive (Baron y Byrne, 2005; Moscovici y Hewstone, 1986).

Atendiendo a los primeros resultados de la encuesta sobre la opinión pública de los ciudadanos europeos, conocida como Eurobarómetro (2015), las principales prioridades que dan por respuesta ante la cuestión “¿por qué ahorra?” son, por orden de importancia: disponer de un fondo de emergencia, pago de facturas, gastos de educación, jubilación y gastos de la vivienda. Las prioridades de los demás europeos presentan algunas variaciones en su orden: fondo de emergencia, hijos, vivienda, pago de facturas y pago de deudas.

Consideramos que la respuesta a “por qué ahorrar”, ha de tener en consideración como punto de partida que el ahorro es una conducta, y, como tal, es susceptible de estudio desde la perspectiva psicológica (Bonavía y Luna, 1996). Por ser consumidores, realizamos una actividad económica de modo informal a diario. Eso repercute en la economía y a la vez tiene consecuencias psicológicas. Tanto la psicología general como la psicología social, también deben tener en cuenta los procesos económicos que se dan en la sociedad, pues es obvio que su influencia es patente en la conducta social (Moscovici, 1993). Existe una influencia de la conducta de

las personas sobre la economía del mismo modo que variables económicas derivadas de políticas financieras actúan sobre la conducta del ser humano (Denegri, Delval, Ripoll, Palavecinos y Keller 1998; Lea, Tarpy y Webley, 1987).

Por todo ello, se hace necesario considerar el ahorro también desde la perspectiva de la economía. Clásicamente se considera el ahorro y la consiguiente acumulación de capital la fuente de la expansión capitalista de la producción (Modigliani, Ando y Brumberg, 1963). Las actuales economías de mercado, las instituciones financieras y los mercados de capital canalizan los ahorros hacia las unidades económicas para que éstas puedan satisfacer sus necesidades de inversión, con lo que se evitan las limitaciones impuestas por una estructura rígida de ingresos y gastos mediante un proceso de financiación.

Se pueden diferenciar dos clases de ahorro, según Butelmann y Gallego (2000):

- 1) Voluntario, definido por los economistas clásicos como la diferencia entre la renta monetaria y los gastos de consumo, puede ser individual o bien social o global. No puede formarse ningún tipo de ahorro mientras los bienes de consumo no estén cubiertos. El ahorro individual se efectúa por forma “contractual”, mediante seguros o sistemas de pensiones.
- 2) Forzoso, cuando es motivado por decisiones del Estado (ahorro público, logrado con los impuestos y empréstitos forzosos) o por necesidades de la empresa (autofinanciación).

También se distinguen diferentes tipos de ahorro en función del contexto en que se utilice el término. A continuación los enumeramos y definimos para distinguir cuál de ellos tomamos como referencia en nuestro trabajo. Se trata de definiciones propias de la Economía, de uso frecuente en el ámbito de las administraciones y del sector bancario (Argimón, 1996).

- a. Ahorro en cuenta corriente: Este concepto se usa en el contexto de la economía y las finanzas públicas. Es el saldo positivo de los ingresos en relación a los gastos en cuenta corriente de la balanza de pagos, que facilitan a la generación de recursos para la formación de capital.
- b. Ahorro en cuenta de capital: Hace referencia al saldo positivo de los Ingresos respecto a los gastos en cuenta de capital de la balanza de pagos.

- c. Ahorro en la economía: Es el excedente de ingresos por arriba de gastos de consumo el cual se denomina ahorro. Este concepto se calcula del ingreso nacional disponible menos los gastos de consumo final de las familias, el gobierno general y las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares.
- d. Ahorro financiero: Se conceptualiza como la diferencia entre el agregado monetario -el cual comprende monedas y billetes en poder del público no bancario, cuenta de cheques en moneda nacional y extranjera e instrumentos de ahorro líquido y a plazo ofrecidos al público- y los billetes y monedas que emite el Banco Central.
- e. Ahorro interno: Es la cantidad de recursos generados por la economía nacional por medio de la captación del sistema financiero y tributario del país destinado al financiamiento interno y del saldo corriente de balanza de pagos. Es aquella parte del ingreso nacional que no se consume. En otros términos, es la diferencia entre el Ingreso nacional disponible y el gasto de consumo final privado y del gobierno.
- f. Ahorro nacional: Renta total de la economía que queda, una vez pagados el consumo y el gasto público (las compras del Estado).
- g. Ahorro personal: Monto restante del ingreso disponible, una vez que se han pagado todos los gastos personales en un periodo determinado.
- h. Ahorro privado: Es la cantidad de renta que les queda a los hogares una vez pagados sus impuestos y su consumo.
- i. Ahorro público: Refiere a la cantidad de ingresos fiscales que le queda al Estado una vez pagado su gasto corriente.

No obstante, en la literatura hemos hallado un concepto muy relacionado con el ahorro, que consideramos oportuno mencionar por ser una propuesta con antecedentes en la psicología. Walker (1996), uno de los investigadores que han estudiado el ahorro desde el enfoque de la psicología económica ha propuesto el concepto “resguardo financiero”, que consiste en la tenencia de suficiente dinero para manejar eficazmente la economía propia (Walker, 1996). Otros autores consideran que el resguardo financiero sería la capacidad que tiene un hogar para hacer frente a gastos imprevistos, lo cual implica contar con un presupuesto que permita amortiguar pequeñas crisis (Groenland y Nhyus, 1994).

Otro concepto relacionado con el ahorro y que en ocasiones puede confundirse con este es el de inversión. Para comprender las teorías psicológicas que tratan de explicar cómo la conducta afecta a la economía, es fundamental distinguir los conceptos de ahorro e inversión (Rojas, 2006). Se parte de la concepción del ahorro como la abstención de consumir, es la parte de la renta que no se dedica al consumo, mientras que invertir es producir capital. En ocasiones se ahorra para invertir, pero muchas veces ahorramos solamente para atesorar nuestro dinero, o para gastarlo más adelante. Pero no siempre la distinción entre ahorro, consumo e inversión está del todo clara, aunque todos ellos son comportamientos económicos.

El tipo de ahorro al que hacemos referencia en este estudio es el “ahorro personal”, en el cual consideramos que se incluye la acepción más concreta “ahorro privado”, por ser la acepción que lo define como una conducta personal, y por tanto, susceptible de verse afectada por las actitudes y otras variables de carácter psicológico y/o psicosocial.

Habiendo analizado el ahorro desde las perspectivas psicológica y económica, se pone de manifiesto que la conducta de ahorro a nivel individual puede tener importantes repercusiones en la economía general. De hecho, desde una perspectiva macroeconómica, se ha tratado de explicar cómo las conductas de ahorro e inversión afectan a la economía. En este sentido, los trabajos de Akerlof y Shiller (2009), de Inderst, Müller y Wärneryd, (2007), Josephson y Wärneryd, (2008) y Wärneryd, (1999, 2012) han sido decisivos a la hora de revisar la teoría económica actual, obteniendo unos resultados que confirman la necesidad de tomar en consideración la influencia de la psicología en la economía. A partir de estos trabajos los mismos autores han planteado medidas de carácter psicológico para contribuir al bienestar económico, como por ejemplo, la modificación en la percepción del futuro (Bester y Wärneryd, 2006; Myerson y Wärneryd, 2006), de modo que no parezca tan lejano como para no ocuparse en el presente de lo que nos pueda deparar, mediante entrenamiento y formación. Una vez más se pone de manifiesto el vínculo entre el tiempo, o más concretamente entre la orientación temporal y las conductas económicas.

Concluimos este apartado destacando la importancia del ahorro, así como de su estudio, el cual obtendrá los mejores resultados cuando adopte un enfoque desde una perspectiva doble: económica y psicológica. Hemos visto como en general, los modelos económicos consideran a los ingresos como la principal variable a tener en cuenta, lo

que da lugar a planteamientos basados en la creencia de que cuanto más dinero tengan los ciudadanos, más ahorrarán, lo cual se ha comprobado que se ajusta bastante a la realidad (Álvarez, 2008). De hecho, un nivel de ingresos bajo que no cubra las necesidades puede dar lugar al comportamiento contrario al ahorro, el endeudamiento. Si la renta es elevada, se puede ahorrar y además mantener elevados niveles de inversión y consumo. La importancia del ahorro en el día a día radica en que establece una reserva para el futuro (de nuevo constatamos la presencia de la dimensión temporal). Disponiendo de reservas se puede afrontar compromisos futuros que requieran la conformación de un capital, como la jubilación, la educación de los hijos, costear unas vacaciones, adquirir una vivienda u otro bien de elevado coste, o en definitiva, poder solventar cualquier tipo de emergencia que requiera un aporte extra de capital que exceda de los ingresos ordinarios que permiten cubrir las necesidades básicas. También lo ahorrado puede servir para la mejora de uno mismo o de su situación financiera, pues puede permitir o facilitar el establecimiento de un negocio. Estas mismas ventajas pueden aplicarse al caso de empresas o gobiernos: no disponer de reservas puede dificultar la superación de una crisis, al tener que recurrir a otras partidas presupuestarias para hacerle frente (como está sucediendo en nuestro país con la llamada “hucha de las pensiones”, a la que se ha recurrido en exceso en los breves en que se ha visto y se ve el país; y la cual está quedando en unos niveles que hacen peligrar la garantía de las pensiones de los contribuyentes). Situaciones como esta y similares se han dado a lo largo de la historia, situaciones en las que se ha comprobado cómo la gestión del ahorro, público y privado ha dado lugar a importantes cambios en la economía. Por ello consideramos necesario revisar brevemente los antecedentes históricos del ahorro, lo cual veremos a continuación.

2.1.2. Antecedentes históricos del ahorro

Desde una perspectiva biológica, el concepto es tan antiguo como la propia existencia de los seres vivos, teniendo en cuenta que cualquier organismo ahorra energía para poder disponer de ella cuando la necesita. Pero atendiendo a una acepción más específicamente relacionada con lo humano, se han encontrado evidencias de que antiguas civilizaciones como la inca, la egipcia o la china acostumbraban a guardar parte del fruto de sus cosechas (Cameron, Neal, y Coll, 2015).

En la Edad Media los monjes franciscanos crearon el primer Monte de Piedad, que fue el precursor de la caja de ahorros. Los llamados Montes de Piedad fueron creados para tratar de combatir la usura en el norte y centro de Italia, en Perusa, Savona y Florencia (Conde, 2003). En dicha época era usual que los prestamistas cobraran intereses altos por los créditos del orden del 20% al 200% (los intereses para la producción de cerveza, por ejemplo en Inglaterra eran del 500%). Por ello, el acceso al crédito estaba vedado o era muy restrictivo en cuanto al pago de los compromisos o estaba a merced de la usura para los agricultores, artesanos, pequeños comerciantes y los pobres. La palabra Monte hacía ya referencia a una caja pública o una masa metálica de dinero. Las ciudades estados italianas habían instaurado Montes desde el siglo XII para afrontar necesidades financieras o de obras públicas (López-Yepes y Títos-Martínez, 1995). La denominación de Piedad (di Pietà) se agrega para diferenciarlas de otros tipos de Montes, ya que cumplían fines caritativos y benéficos.

Los Montes de Piedad atendían las demandas de las clases sociales más necesitadas de protección, a través de la concesión de préstamos gratuitos sin interés, garantizados con alhajas y ropas, e intentando con ello suavizar los abusos de la usura. Para conseguir su finalidad, el Monte de Piedad necesitaba recursos, que obtenía sobre todo de la captación de depósitos en metálico. También obtenía fondos provenientes de limosnas, de ayudas de la Corona y de celebraciones religiosas. Con ello se formaba un fondo común.

No obstante, estos recursos pronto se manifestaron insuficientes y se hizo necesario cobrar intereses, hecho que supuso críticas dentro de la Iglesia Católica. Estas críticas no serían atemperadas hasta que en el Concilio de Letrán V en 1515 se admitió la posibilidad de establecer un moderado interés por los préstamos prendarios. El Concilio de Trento (1545-1563) proclamó el carácter benéfico de los Montes de Piedad.

En el siglo XVIII, los Montes de Piedad son patrocinados por la iniciativa real, manteniéndose la inspiración benéfico-religiosa de su funcionamiento. En Francia, no se establecieron hasta 1777 pero la Revolución francesa destruyó el monopolio que ejercía dicho establecimiento, y de ahí, la aparición de innumerables cajas de préstamos en las que se cometían enormes usuras.

A medida que las circunstancias socioeconómicas fueron cambiando, se crearon en los propios Montes de Piedad las cajas de ahorros, para fomentar el ahorro entre las clases más humildes. El concepto de Caja de Ahorros no aparecerá en Europa

(concretamente en Gran Bretaña) hasta la segunda mitad del siglo XVIII, fundado en el pensamiento de Jeremy Bentham (1748-1832). Bentham considera las cajas de ahorros como un instrumento de mejora de las condiciones de vida de las clases trabajadoras, a través de la remuneración del ahorro, lo que proporcionaba un nivel de seguridad económica superior. El rechazo protestante a los planteamientos piadosos de los Montes de Piedad da lugar a la fundación de las cajas de ahorros en la segunda mitad del siglo XVIII y a su posterior expansión. Las primeras se fundaron en Alemania durante la segunda mitad del siglo XVIII (Brunswick 1765 y Hamburgo 1768) y paulatinamente empiezan a reemplazar los Montes de Piedad.

En España, la primera caja de ahorros se fundó en Jerez de la Frontera en 1834. Al año siguiente, una real Orden estableció como objetivos de las Cajas recibir depósitos que devengarían intereses a corto plazo con miras a propagar el espíritu de economía y trabajo. Durante la segunda mitad del siglo XIX se inició en España el proceso legislativo que impulsó su instauración y desarrollo; y reguló su funcionamiento.

Posteriormente, ya en el siglo XX, comenzó el proceso de fusiones y concentraciones, que continuó en el siglo XXI. La burbuja inmobiliaria y la consecuente crisis inmobiliaria 2008-2014 provocó la fusión así como nacionalización de numerosas cajas de ahorros, tanto a nivel internacional como en España. De hecho, desde marzo de 2015, solamente quedan dos cajas de ahorros en nuestro país (Caixa Ontinyent y Caixa Pollença), las únicas que no se vieron afectadas por la reestructuración del sector tras la crisis financiera de 2008. El resto de las cajas que existían antes de dicho proceso desapareció o se transformó en fundaciones de distinto tipo.

Por lo que respecta a la banca, podemos situar sus orígenes en los negocios de los comerciantes de Mesopotamia, que crearon una especie de prototipo de banco como se entiende hoy en día, para prestar granos a los agricultores y negociantes desde 2000 a. C. (Pérez-Ramírez, 2009). También se han hallado indicios en la Antigua China y en la India de que el préstamo se incluía entre los comportamientos económicos de la época. Más adelante, tanto en la Antigua Grecia como en el Imperio Romano era habitual recurrir a los prestamistas en caso de necesidad, los cuales ya en la época aportaron innovaciones como aceptar depósitos y cambiar dinero.

Ya en la época moderna, fue en Italia donde la banca inició su trayectoria hasta la actualidad. Surgió en ciudades prósperas como Florencia, Venecia y Génova, a

finales del periodo medieval y principios del Renacimiento. Las familias Bardi y Peruzzi dominaron la banca en la Florencia del siglo XIV y establecieron sucursales en muchas otras partes de Europa. Se considera que el banco italiano más famoso fue el Medici, fundado por Juan de Medici en 1397.

El desarrollo de la banca se propagó del norte de Italia a toda Europa y tuvieron lugar varias innovaciones importantes en Ámsterdam durante la República de los Países Bajos en el siglo XVI, así como en Londres en el siglo XVII. Durante el siglo XX, el desarrollo en telecomunicaciones e informática llevaron a cambios fundamentales en las operaciones bancarias y permitieron que los bancos crecieran en tamaño y alcance geográfico. La crisis financiera de fines de los años 2000 ocasionó muchas quiebras bancarias, incluyendo a algunos de los bancos más grandes del mundo, y generó mucho debate sobre la regulación bancaria existente. Actualmente, la imagen de algunos bancos y cajas de ahorro se ha visto deteriorada; incluso algunos atraviesan serias dificultades por haberse denunciado malas prácticas en su gestión. Sin embargo, siguen siendo un pilar fundamental de la economía y de la estructura social.

Esta consideración sobre los antecedentes del ahorro pone de manifiesto la importancia del ahorro a lo largo de la historia de la humanidad, así como el hecho de que se trata de una conducta cuya esencia no varía con el paso del tiempo. Los hábitos de ahorro pueden variar en función de las circunstancias, pero las actitudes hacia esta conducta dependen en gran medida de factores psicológicos.

2.1.3. Aspectos socioeconómicos que pueden fomentar o disuadir la conducta de ahorro

Hasta ahora para fomentar el ahorro se han tomado medidas de carácter económico, que en absoluto han considerado los factores psicológicos de sus destinatarios, los ciudadanos, que han dado pruebas de que su capacidad de observación y sentido crítico y cuestionan los informes oficiales que emiten los gobiernos. Prueba de ello son las aportaciones de los planes de pensiones, que no dejan de aumentar, a pesar de que se pretendan transmitir mensajes de tranquilidad a la población (Fernández, Otero, Vivel y Rodeiro, 2012). Y visto el escaso éxito obtenido con estas políticas, se

empieza a considerar la necesidad de tomar otras medidas si realmente se pretende fomentar el ahorro.

Una de las medidas a adoptar propuestas consiste en aplicar técnicas de segmentación a la hora de tratar de concienciar a la población sobre la necesidad del ahorro, pues la evidencia demuestra que los distintos grupos poblacionales presentan estilos de vida y características muy distintas y que dicha variabilidad afecta a la asunción de las medidas adoptadas en pro del ahorro (Akerlof, 2001; Akerlof y Schiller, 2012; Kahnemann, 2011; Kahneman y Tversky, 1987, 2000; Schiller, 2012, 2015).

Dado que el 39% de los españoles no ahorra nada y que el 46% sólo lo hace de forma ocasional, cuando puede (Eurobarómetro, 2015), sería interesante disponer del conocimiento necesario para promover la conducta de ahorro. Zimbardo y Boyd (2008) defienden que la orientación temporal futura puede aprenderse y fomentarse, de modo que podría ser una estrategia a considerar para optimizar las actitudes favorables hacia el ahorro en la población, fomentando la concienciación de las consecuencias de sus actos al respecto, como apuntaban Schiller y Akerlof (2009).

En este sentido, el presente estudio puede contribuir a confirmar la importancia de la orientación temporal en las actitudes generales hacia las conductas económicas.

2.1.4. Investigaciones y estado actual del ahorro en España

Los datos que ofrecen los estudios llevados a cabo por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), la Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras, que es la Asociación Empresarial del Seguro (UNESPA) o el Instituto nacional de Estadística (INE) llevan años confirmando que la sociedad española no puede ahorrar, pues su nivel de ingresos sube menos que los precios, y que casi la mitad de los hogares llega a final de mes con serias dificultades para cubrir gastos en el mejor de los casos (Encuesta Internacional de Hábitos Financieros, 2012)³.

³ Encuesta realizada en noviembre de 2012 en España, Turquía, Luxemburgo, Polonia, Rumanía, Alemania, República Checa, Reino Unido, Eslovaquia, Italia, Francia, Austria, Bélgica y Holanda (14 países europeos), por el Instituto de Investigación de Mercados TNS.

La reforma fiscal que se llevó a cabo en España en 1999 presentaba entre sus principales objetivos el aumento del ahorro, el mismo que en la del 2003, pero la tasa de ahorro sigue disminuyendo año tras año, lo que también viene observándose en otros países de nuestro entorno (Domingo y Coto, 2015).

Se consideran diversas hipótesis para explicar esta tendencia, una de las más destacadas es la de Argimón (1996), que sugiere que puede ser que el ahorro familiar se comporte de diferente modo en períodos de crecimiento económico, llevando a las familias a endeudarse incluso para consumir, reduciendo así sus niveles de ahorro.

Según el Boletín Económico de 2014 del Banco de España sobre la economía del país, la renta disponible de los hogares se redujo en 2010 al 4,4 % en términos reales, una caída sin precedentes en las últimas décadas. El año anterior había aumentado un 1,6%, pero la conjunción de diversos factores invirtió la tendencia. Por una parte, los cambios en la política fiscal redujeron la aportación de las Administraciones Públicas (AAPP) a la renta de los hogares, a la vez que el impulso que dieron en 2009 los ingresos netos por intereses revirtió en 2010, lo cual, al disminuir en mayor proporción los intereses recibidos que los pagados, perjudicó a la renta de las familias. A eso hay que añadir que las rentas salariales volvieron a descender, pues aunque aminoró el ritmo de la destrucción de empleo, los salarios en el sector privado no se incrementaron y en el público se recortaron. Por último, la bajada de la renta nominal, en un 1,1% se agravó por la pérdida de poder adquisitivo debida al aumento de la inflación.

Aunque la renta real experimentó un retroceso, el consumo repuntó modestamente, lo cual, dadas las circunstancias anteriormente descritas en relación con el deterioro de la renta, provocó una fuerte caída de la tasa de ahorro de los hogares, que al cierre de 2010 se situó en el 13,1%, nivel casi 5 puntos por debajo del máximo alcanzado en 2009. No obstante, se mantiene ligeramente por encima de su promedio histórico (Torrero-Mañas, 2008, 2012).

El efecto amortiguador del ahorro puede haberse dado en este período gracias a cierta estabilización de la confianza de los consumidores, aunque esta se mantiene seriamente amenazada por el deterioro del mercado laboral, con escasas perspectivas de recuperación a corto y medio plazo, las tensiones en los mercados de deuda soberana, el alza de los precios del petróleo o de los tipos de interés, además de la inestabilidad social motivada por las reacciones a las políticas económicas y sociales que intentan

ponerse en marcha para paliar la situación de crisis (Domingo y Coto, 2015). Mientras se mantenga el descenso de renta real, el consumo no podrá recuperarse, lo que no impedirá que la tasa de ahorro siga descendiendo, según los citados autores.

Para poder evaluar los niveles de ahorro de un país hay que considerar junto al ahorro privado el del sector público y las administraciones públicas. La suma de todos estos tipos de ahorro es lo que se conoce en economía como “ahorro nacional” (Argimón, 1996).

En los últimos años dicho ahorro nacional no ha parado de disminuir (Viela y Amador, 2014) y, actualmente es considerado por los expertos como absolutamente insuficiente para el mantenimiento de una óptima situación económica. Si no hay ahorro no hay inversión, pues el capital de que se dispone por pedir prestado tampoco se puede invertir. Si además la inversión realizada previamente no da la rentabilidad necesaria para la devolución del capital, pagar los intereses y obtener beneficios, evidentemente no sólo no se ahorra sino que la situación empeora y lleva a una situación de crisis social (Ortega y Peñalosa, 2012).

Esta situación hacía prever que a medio o largo plazo, los Estados de los países ricos no iban a poder mantener los niveles de protección social establecidos, como estamos constatando día a día con los recortes que el gobierno aplica en sanidad, educación y prestaciones sociales en general. El Estado de Bienestar no puede mantenerse (Lozano-Gutiérrez, Fuentes-Martín, 2011); y la sociedad española hace años que se está concienciando de la necesidad de complementar sus ingresos para su jubilación, lo que se aprecia atendiendo a los incrementos observados en las aportaciones a fondos y planes de pensiones que, desde el año 1990, no dejan de aumentar (López-Casnovas, 2014). Estos planes de ahorro reportan ventajas fiscales que también los convierten en una buena opción para la gestión de la economía doméstica, pero parece claro que hoy por hoy su mayor atractivo radica en el factor previsión, que permite garantizar la seguridad económica en la jubilación. En un contexto de incertidumbre como el actual, esta tendencia parece destacar la importancia del factor previsión de las consecuencias futuras sobre las ventajas fiscales, a la hora de tomar la decisión de ahorrar.

Tras este repaso a la situación actual del ahorro en España a continuación veremos qué factores pueden propiciar una actitud favorable hacia el ahorro y por ende a la propia conducta de ahorro, desde una perspectiva económica.

2.1.4.1. Estudios sobre el ahorro desde una perspectiva económica

A lo largo de la historia se ha mostrado interés por la conducta de ahorro asociada al comportamiento económico (Bustelo, 1998). Desde principios del siglo XX se han llevado a cabo numerosos estudios y desarrollado teorías sobre distintos aspectos relacionados con el ahorro, tales como las variaciones del consumo, los determinantes del ahorro individual, empresarial y gubernamental, la relación entre el ahorro y el crecimiento económico, diferencias entre las tasas de ahorro nacionales y factores condicionantes tanto personales como sociales para su logro (Browning y Lusardi, 1996). Todos ellos permiten comprender el desarrollo y la evolución de la conducta de ahorro en nuestra sociedad y su conocimiento desde muy variadas perspectivas de pensamiento y enfoques, predominando en ellos el económico.

Tradicionalmente el objetivo de los estudios es el establecimiento de un modelo que describa lo más exhaustivamente posible la conducta de ahorro de las personas como individuos y como colectivos agrupados en las familias o las empresas. Las diferencias individuales se han tratado como varianza de error, no interesando su análisis, aunque sí se han utilizado en los modelos propuestos diversos constructos psicológicos.

A continuación revisamos dichos estudios sobre el ahorro, destacando las principales conclusiones a las que llegan y relacionándolos con otros posteriores, que contribuyen a una mejor comprensión del fenómeno (véase Tabla 1). Los siguientes planteamientos teóricos tienen en común que se desarrollan a partir de un concepto económico, la función de consumo. En Economía, la función de consumo, también llamada la función de gasto en consumo, es una función matemática simple usada para expresar el gasto de los consumidores. Posteriormente, con el desarrollo de herramientas matemáticas, ha sido posible hacer formulaciones más complejas, a partir de la formulación original keynesiana. A partir de este constructo, los autores obtienen sus conclusiones en relación con el ahorro, como veremos a continuación.

Para Schumpeter, cuya principal aportación es la concepción cíclica e irregular del crecimiento económico descrita en su obra *Theory of Economic Development* (“Teoría del crecimiento económico”, 1911) y que predijo la desintegración

sociopolítica del capitalismo, que, según él, se destruiría debido a su propio éxito, el ahorro es un fenómeno que depende exclusivamente del desarrollo económico. En una economía estacionaria solo puede lograrse el desarrollo mediante la obtención de créditos exteriores que crean las bases de producción que permiten el ahorro y la acumulación de capital.

Por su parte, Keynes es uno de los autores que en el pasado siglo marcó un hito con su intento de desarrollar un primer modelo formal de consumo con su Hipótesis de la Renta Absoluta (Keynes, 1936). Analizando específicamente la conducta de ahorro desde la perspectiva de la economía, se considera que los consumidores actúan racionalmente con el fin de maximizar la utilidad (es decir, para obtener la mayor satisfacción posible de sus acciones). Keynes basa las variaciones del consumo solamente en las variaciones de la renta corriente, e ignora la posible renta futura (o la ausencia de ella).

Considerar estos planteamientos irreales y demasiado simples llevó a Brady y Friedman (1947) a formular la Hipótesis de la Renta Relativa, concluyendo que el ahorro se explica atendiendo a la renta relativa con respecto a la media.

Posteriormente, Duesenberry (1949) también sometió a crítica los supuestos keynesianos, formulando su Hipótesis del Ingreso Relativo, con la que logró mostrar que la función consumo en el largo plazo es constante e independiente del nivel absoluto del ingreso.

Entre las variables que comúnmente aparecen en los estudios que pretenden explicar la conducta de ahorro, el ingreso se puede considerar un concepto fundamental. Entre las investigaciones sobre consumo y ahorro destacan la Hipótesis del Ciclo Vital (en adelante, HCV), de Ando, Brumberg y Modigliani (1954-1979) y de la Renta Permanente (en adelante, HRP) de Friedman (1957), ambos considerados desarrollos teóricos centrales como teorías explicativas del ahorro y su relación con las variaciones de la renta.

Planteamientos de desarrollo más actual son los estudios sobre el Acervo Amortiguador, de Deaton (1992) y Carroll (1991), que también ilustran la evolución de los estudios sobre el ahorro y las teorías desarrolladas desde las formulaciones keynesianas hasta la actualidad, así como la Teoría de la Elección Intertemporal, de Fisher (1931) y sus posteriores formulaciones.

A continuación se describen sucintamente los supuestos básicos de estas teorías sobre el ahorro.

1. Hipótesis de la Renta Absoluta (Keynes, 1936).

Keynes (1936) llevó a cabo el primer intento de formalización de la función consumo-ahorro (Castañeda, 2001). En su Teoría General se plantea una relación estable entre el consumo y el ingreso corriente disponible. Dicha relación cumple las hipótesis básicas que se mencionan a continuación:

- a) Ley Psicológica Fundamental: La propensión marginal al consumo es positiva y menor que la unidad. Este supuesto lo argumenta sin evidencia empírica.
- b) A medida que la renta aumenta el consumo crece, pero menos que proporcionalmente, por lo que la propensión marginal al consumo es menor que la propensión media, pues una vez cubiertas las necesidades primarias se tendrá un motivo más fuerte para acumular haciendo que se ahorre una mayor proporción de la renta cuando la renta real aumenta.
- c) La propensión marginal al consumo es decreciente a medida que aumenta el nivel de renta. Distingue entre la propensión a consumir a corto y largo plazo y afirma que los ajustes en los gastos a las variaciones en los ingresos se hacen imperfectamente en períodos cortos.

Los estudios empíricos llevados a cabo tras el planteamiento de estas tres hipótesis en principio corroboraban sus enunciados, pero posteriormente han ido surgiendo contradicciones. Los estudios llevados a cabo por Kuznets (1955), que utilizó datos medios de períodos largos, de entre diez y treinta años, indicaban que existía poca variación en la proporción entre el consumo y la renta y más concretamente, que la propensión media no tendía a decrecer a medida que aumentaba la renta disponible. Otro hallazgo fue que la razón consumo/renta era menor que el promedio durante los períodos de auge y mayor que el promedio durante los de recesión, lo cual significaba que la relación consumo/renta variaba inversamente al ingreso durante las fluctuaciones cíclicas.

No obstante, los análisis de corte transversal de Kuznets (1955), daban la razón a los planteamientos de Keynes referidos a que la propensión marginal al ahorro aumentaba a medida que se ascendía en tramos de renta superior. De este modo, se consideraba la existencia de diferentes relaciones entre el ahorro, el consumo y la renta,

según se considerara el largo plazo, las variaciones cíclicas o datos de corte transversal (Lera-López, 2000).

2. Hipótesis de la Renta Relativa (Brady y Friedman, 1947).

La Hipótesis de la Renta Relativa demuestra que la función consumo se desplaza hacia arriba con el tiempo, de modo que lo que explicaba el ahorro no era la renta absoluta de la familia, sino más bien su renta relativa con respecto a la media, lo cual se dedujo a partir de encuestas que se realizaron a familias sobre sus presupuestos domésticos y su posterior análisis por parte de Brady y Friedman (1947).

3. Hipótesis del Ingreso Relativo (Duesenberry, 1949).

Más adelante, otro estudio llevado a cabo por Duesenberry (1949), que dio lugar a su Hipótesis del Ingreso Relativo, mostraba que la función consumo en el largo plazo es constante e independiente del nivel absoluto del ingreso, lo cual era una crítica a la función de consumo keynesiana, ya que argumentaba en contra de los supuestos de que el consumo individual era independiente del efectuado por los demás consumidores y que este era independiente de los valores alcanzados anteriormente.

Para su teoría utilizó ideas derivadas de la antropología y de la psicología, que le llevaron a afirmar que el consumo siempre dependería del ingreso relativo de los consumidores, es decir, de sus ingresos como una proporción de la media de ingresos que ellos perciben en su comunidad.

De este modo, en el corto plazo, dicha función dependerá de la relación entre el ingreso corriente y el máximo ingreso alcanzado previamente, en razón de su hipótesis de la no reversibilidad de las relaciones de demanda; o el intento de los consumidores de mantener, en los períodos de crisis, un nivel de consumo relacionado con el nivel máximo de renta obtenido anteriormente.

El supuesto de partida era que las familias están dispuestas a sacrificar el ahorro a fin de proteger el nivel de vida (supuesto de no reversibilidad), bajo el cual el autor podía explicar las fluctuaciones cíclicas.

4. La renta de largo plazo

La idea central de estas teorías es que el consumo en un período particular depende de las expectativas sobre el ingreso para toda la vida y no del ingreso del período en curso. Así pues, el consumo tenderá a incrementarse cuando la renta

corriente es baja y con expectativas de aumentar y tenderá a ser menor que el ingreso corriente si se espera que este descienda en el futuro. Estas teorías plantean un consumidor racional único, que quiere obtener el nivel máximo de utilidad, sujeto a la restricción de que el valor presente de su consumo total en la vida no puede superar el valor presente de su ingreso total a lo largo de ella (Briceño, 2013).

Bajo esta restricción, un consumidor puede asignar su corriente de ingresos a un flujo de consumo pidiendo prestado y prestando, pero el valor presente de su consumo estaría limitado por el valor presente de su ingreso (se supone que si una persona recibe una herencia, dejará un legado de idéntica cantidad). Si los consumidores jóvenes anticipan un crecimiento sostenido en su ingreso y pueden endeudarse a costa de dicho incremento, su desahorro en los primeros años del ciclo de vida puede inducir una relación negativa entre ahorro y crecimiento.

Para que estas hipótesis se cumplan, la del Ciclo Vital y la de la Renta Permanente, exigen el supuesto de que los mercados de capitales sean perfectos, pues relacionan el consumo de los hogares con la renta futura antes que con la corriente. Si se dan restricciones de liquidez en los agentes, a causa de racionamientos en el crédito, su consumo respondería más al ingreso corriente que al futuro, con un comportamiento similar al que planteaba el propio Keynes.

Si se dan restricciones en el crédito, aunque sólo sea en un pequeño segmento del mercado, pueden dar lugar a grandes efectos en la conducta de los consumidores, lo mismo que si se dan facilidades, como se ha evidenciado en los años precedentes y la actualidad. Una de las razones más argumentadas por su parte para explicar su conducta de ahorro es que lo hacen para poder comprar algo, lo que indica que hay restricciones crediticias o al menos un deseo de no endeudarse (Deaton, 1992).

Al incrementarse la renta, el consumo no debería aumentar mucho, según las hipótesis del Ciclo Vital y la Renta Permanente, siempre que este fuera esperado. Si se dan restricciones, el consumo sería tan variable como el ingreso corriente y no habría manera de atenuar ese efecto. El asunto de las restricciones de liquidez ha generado controversias acerca de la política estabilizadora, pues su existencia justificaría las políticas de ajuste del gasto (López-Casnovas, 2014).

Cuantas más diferencias hubiera en la distribución de la renta entre la población, más efectivas serían las políticas de control del consumo. Además, el aumento de la

riqueza asociado a un aumento constante del ingreso a largo plazo incrementaría la capacidad de resistencia de las familias frente a oscilaciones transitorias de ingreso, lo que dificultaría y debilitaría la acción contra-cíclica basada en recortes transitorios del ingreso, como apunta Oliver (1996). Veamos con más detalle las diferencias entre estas hipótesis.

4.1. Hipótesis del Ciclo Vital (HCV) (Modigliani, 1954, 1979).

El planteamiento central de esta hipótesis, asociada a los trabajos de Ando y Modigliani (1963), Brumberg (1966), Modigliani y Brumberg (1954), y Modigliani (1985) se basa en que el individuo realiza un plan de consumo para toda la vida –el consumidor representativo decidirá consumir una cantidad razonablemente estable, cercana a la cantidad media que prevé consumir a lo largo de toda su vida (Modigliani, 1986)- y que el ahorro se debe fundamentalmente al deseo de las personas de garantizar su consumo en la vejez.

Según esta teoría, el ingreso tiende a variar sistemáticamente a lo largo de la vida de una persona y el comportamiento personal respecto al ahorro está determinado por la edad en que se encuentra la persona. Por tanto, las propensiones marginales al ahorro están relacionadas con la posición que la persona ocupa en el ciclo vital (Modigliani, 1954, 1979).

Se considera que los ingresos provenientes de la retribución laboral de un individuo son predecibles y que las retribuciones máximas se alcanzan en la edad adulta; mientras que son menores cuando es menos productivo en las restantes etapas de su vida, cuando es más joven y más viejo, lo cual coincide con los períodos en que el individuo no puede ahorrar (Modigliani y Brumberg, 1954). La edad adulta sería la etapa en la que se realizaría el mayor ahorro para pagar deudas contraídas en el período de juventud y también para financiar su jubilación.

La estructura por edades se refleja de diferentes modos en los resultados económicos de un país. Teniendo dos países la misma productividad promedio y similares tasas de participación laboral, su PIB per cápita diferirá si uno de ellos tiene una mayor proporción de población en edad de trabajar. Este ingreso per cápita difiere no solo por la estructura de edades, también porque la productividad es diferente en las diferentes edades de los trabajadores.

Como consecuencia, se dará una relación positiva entre las tasas de crecimiento demográfico y de la productividad con las tasas de ahorro en la economía. Si la población se mantiene estacionaria y las rentas de jóvenes y ancianos son similares, el ahorro y el desahorro son iguales y de signo contrario. Si la productividad crece, los más jóvenes son más ricos (los salarios son mayores) de lo que eran sus padres a su misma edad, su ahorro también será mayor que el de sus padres y el ahorro neto será positivo.

Cuanto más rápido sea el crecimiento, mayor será la tasa de ahorro. Si hay más jóvenes que ancianos, su ahorro total es superior al desahorro total de los miembros, por lo que se concluye que el ahorro es positivo para el conjunto de la sociedad.

Resumiendo la Hipótesis del Ciclo Vital, se trata de explicar el consumo, el ahorro y el desahorro a lo largo de la vida de un individuo, partiendo de que éste tiene un consumo constante a lo largo de su vida y durante su vida laboral activa, financia su gasto de consumo con el ingreso corriente y ahorra acumulando activos. Al final de su vida, el gasto de consumo se financia con los ahorros (disminuyen los activos) que se han ido acumulando durante la vida y con las aportaciones del gobierno (previsión social, pensiones) y de los hijos. Se considera que el individuo desea mantener a lo largo de su vida un perfil uniforme de consumo aunque el perfil de renta sea desigual, por lo que la HCV introduce explícitamente la riqueza como uno de los determinantes de las decisiones de consumo. Vemos cómo en estos planteamientos se otorga importancia al factor tiempo, pues dependiendo del momento de su trayectoria vital en que se encuentre el individuo, van a variar en gran medida tanto sus circunstancias como su percepción de las mismas, y por consiguiente, sus actitudes hacia una u otra conducta económica.

El ahorro está muy condicionado por el ciclo vital de los ingresos, pues durante la juventud se tiene escasa capacidad para generar recursos y muchas necesidades, de modo que la sociedad y la familia han de invertir en ellos hasta que alcancen la edad adulta, más productiva y con mayores posibilidades de generación de ingresos per cápita en las familias y de la economía en general, dándose más posibilidades de ahorrar e invertir.

En la etapa de jubilación se requieren pensiones y prestaciones gubernamentales para financiar el consumo. Si se alarga la vida laboral en relación con la jubilación se

incrementará el consumo, pues aumenta la renta del período vital y disminuye la duración de la época del desahorro.

De acuerdo con los postulados de la HCV, los activos se han agotado al final de la vida, lo cual contrasta con la evidencia empírica, pues las personas de mayor edad no parecen desahorrar mucho sino que más bien mantienen sus activos intactos para traspasarlos a sus herederos (Hayashi, Ando y Ferris, 1988; Ishikawa, 1988). Por contra a esta hipótesis, Weiss (1977) encuentra que no se aprecia una elevada disposición a dejar herencias y además, la cuantía de éstas no es importante y llega a los hijos cuando estos ya son mayores (Wallich, 1982).

En relación con este aspecto, y sobre la cuestión de las herencias, estudios de corte transversal aportan datos en contra del desahorro en la edad de jubilación, evidencia que ha sido generalizada a partir del método de generaciones traslapadas, según la cual las personas mayores tienen deseos de dejar herencias a sus hijos. Esto explicaría el incentivo de este colectivo para continuar ahorrando. No obstante, sobre la razón de las herencias se dan muchas y variadas posiciones.

Desde otro punto de vista, a la hora de confirmar o refutar la HCV, si el objeto de estudio son diversas condiciones económicas, como el estudio que llevaron a cabo Ando y Kennickell (1987) de las familias de los Estados Unidos, se llega a la conclusión de que la conducta respecto a la riqueza depende de la definición de esta. Definen tres tipos de riqueza: la que excluye los programas públicos y los planes privados de pensiones de la riqueza neta de las familias, otra incluyendo los planes privados y otra que incorpora ambos. Sus resultados muestran que con la excepción de los programas de pensiones, no se cumple la Hipótesis de Ciclo Vital.

Otros estudios consideran a la seguridad social un posible factor determinante en las decisiones de ahorro de los individuos. Katona (1964) encontró una relación positiva entre la tasa de ahorro y las pensiones, considerando que a través de las pensiones se reconoce la necesidad de ahorro para la vejez, pero otros autores no han hallado relaciones significativas entre ambas (Kotlikoff, 1979; Menchik y David, 1983; Kurz, 1981).

4.2. *Hipótesis de la renta permanente (HRP) Friedman (1957).*

Friedman (1957), plantea en su hipótesis que las familias tienden a suavizar su consumo y prefieren que tenga una trayectoria estable, lo cual dependerá del ingreso promedio esperado en un horizonte de largo plazo.

El ingreso total en un período dado estaría formado por el ingreso permanente que el individuo se asigna a sí mismo, más un componente transitorio de ingreso, siendo éste último tan solo una fluctuación aleatoria alrededor del ingreso permanente.

Análogamente, el consumo total en cualquier período es el consumo permanente más un componente aleatorio del consumo transitorio, que representa una desviación del nivel permanente o normal del consumo. Igualmente, supone que el consumo transitorio es solamente una variación aleatoria alrededor del consumo permanente.

El supuesto central de la HRP, es que un aumento repentino del ingreso, debido a una fluctuación transitoria, no afectará inmediatamente el consumo del individuo. En base a esto, se esperará que la propensión marginal al consumo (que mide cuánto se incrementa el consumo de una persona cuando se incrementa su renta disponible en una unidad monetaria) resulte menor para las familias de ingreso variable que para las familias con un ingreso estable.

Friedman (1957) plantea que el consumidor desea emparejar su corriente actual de ingresos en un patrón de consumo más o menos uniforme, lo cual provee un nivel de consumo permanente proporcional al ingreso permanente. Esta relación depende supuestamente de la tasa de interés, los gustos individuales y la variabilidad del ingreso esperado.

El planteamiento acerca de que la tasa de ahorro crece cuando aumenta la renta transitoria, pero no lo hace cuando aumenta la renta permanente, resolvió el dilema planteado por Kuznets (1934), quien percibió que en los Estados Unidos la tasa de ahorro no había subido en un siglo a pesar de los incrementos en la renta. Los hallazgos de Kuznets rebatían la evidencia de que la propensión marginal al consumo era menor que 1, y que al aumentar el ingreso de las familias ricas, sus tasas de ahorro crecían.

Por otra parte, Friedman (1957) establece una distinción entre la renta actualmente recibida o renta observada y la renta en la que el consumidor basa su conducta, denominada renta permanente. Esta debe reflejar el efecto del valor de su capital o riqueza: la riqueza no humana que posee, los atributos personales de los

perceptores de ingresos, tales como su nivel de instrucción, capacidad, personalidad, los atributos de la actividad económica donde realiza su labor, etc. Esta renta es, por lo tanto, análoga a una distribución de probabilidad.

Ya que la renta permanente no es observable, Friedman (1957) la considera como el valor esperado de la renta corriente observada y le aplica el sistema de Cagan (1956), según el cual el valor esperado es revisado en el tiempo a una tasa que es proporcionalmente la diferencia entre el valor observado y el esperado. Así, la renta permanente del período actual es una media ponderada de las rentas observadas en el período actual y en los anteriores.

Resulta difícil contrastar empíricamente la HRP dado que no es una variable observada, por lo que el desglose del ingreso en sus partes transitorias y permanentes, al igual que el referido al horizonte temporal para definir el ingreso permanente, es arbitrario. No obstante, de nuevo observamos la importancia de lo temporal en estas hipótesis económicas, cuyos planteamientos giran en torno al factor tiempo.

Los argumentos de la HRP conducen a que la propensión marginal al consumo de la renta corriente sea menor que la propensión de la renta permanente, lo cual ha sido corroborado empíricamente (Eisner, 1958; Flavin, 1981; Hall y Mishkin, 1982; Sachs y Larrain, 1994). Reid (1962) también defiende con evidencias la hipótesis de la renta permanente, basándose en datos de herencias, indemnizaciones y otros ingresos transitorios, llegando a la conclusión de que la propensión marginal a consumir la renta permanente era mayor que la propensión marginal a consumir la renta transitoria (Raymond y Uriel, 1987).

No obstante, poco después de que se publicara, la hipótesis de Friedman (1957) fue refutada por Bodquin (1959), con la encuesta de presupuestos de 1400 familias que recibían un ingreso transitorio (un seguro a veteranos de guerra). Según Bodquin (1959) la invalidez de la HRP se explica por la presencia de mercados capitales imperfectos; y por los sólidos fundamentos de los supuestos acerca de que los consumidores tienen el mismo acceso al mercado de capitales y que están en capacidad de prestar y endeudarse a la misma tasa de interés. Así pues, si algunos agentes tienen restricciones de liquidez, en el sentido de estar sujetos a racionamientos en el crédito o enfrentar tasas pasivas diferentes a las tasas activas, su consumo será excesivamente sensible al ingreso corriente. Dicho de otro modo, si los individuos no tienen capacidad para endeudarse, las reducciones en el ingreso irán acompañadas de descensos en el consumo.

Actualmente se considera que la validez empírica de la HRP en los países en vías de desarrollo es contradictoria, por la elasticidad del consumo respecto al ingreso permanente y porque el ingreso transitorio no se ahorra en su totalidad. Sin embargo, la mayoría de los estudios demuestran que la propensión marginal al ahorro del ingreso transitorio es mayor que la del ingreso permanente (Sachs y Larrain, 1994).

Otros estudios (Bayoumi y Koujianou, 1989) han tratado la proposición básica de la HCV con expectativas racionales, llegando a la conclusión de que para una parte de la población la variación del consumo es igual a la variación del ingreso, y para la otra parte, la variación del consumo depende de la tasa de interés. Agregando el comportamiento de las dos partes de la población, es posible encontrar una expresión que representa la variación del consumo privado agregado en función de la tasa de interés y de la variación de la producción. La estimación de esta expresión permite deducir al mismo tiempo los parámetros de la función de utilidad y el porcentaje de personas con restricciones de liquidez.

A modo de conclusión, comprobamos como en ambas hipótesis, la del Ciclo Vital y la de la Renta Permanente lo central es la consideración de que el consumo en un período particular depende de las expectativas sobre el ingreso para toda la vida y no del ingreso del período en curso, como defendía Keynes. Esto quiere decir que la conducta individual es decisiva para explicar la función consumo. La relación entre renta presente y renta futura y el tipo de interés como vínculo entre ellas es el fundamento de las relaciones existentes entre el consumo presente y el consumo futuro, sobre el cual descansan estas teorías. Sin embargo, la HCV desarrolla más profusamente el impacto de la riqueza y de otras variables demográficas en la función de consumo; mientras que la HRP se centra en la conducta dinámica del consumo, sobre todo a corto plazo y en relación con la renta (Deaton, 1992); y le ha prestado poca atención a la relación entre la edad, el ahorro y la creación de la riqueza. Es por todo esto por lo que hoy en día se reconoce que las dos teorías son casos especiales perfectamente definidos de la Teoría General de la Elección Intertemporal, que veremos tras revisar otra hipótesis que le precedió, la del acervo amortiguador (Carroll, 1991 y Deaton, 1992).

5. Hipótesis del acervo amortiguador (Carroll, 1991 y Deaton, 1992).

En el contexto de los países en desarrollo, caracterizados por la estrechez e imperfección de los mercados de capitales y por la variabilidad en los ingresos de los individuos, además de una mayor valoración por el consumo presente (Carroll, 1991;

Deaton, 1992), las decisiones de ahorro son simplemente una respuesta a la incertidumbre que generan las fluctuaciones de los ingresos y son, ante todo, una fuente de financiación bajo condiciones de restricciones al crédito.

Desde esta perspectiva, surge esta nueva hipótesis alterna al planteamiento del Ciclo Vital y al de la Renta Permanente, pues se considera que el ahorro deja de ser un residuo al consumo para convertirse en un estabilizador del ingreso corriente, es decir, un amortiguador de las fluctuaciones del ingreso.

6. Teoría General de la Elección Intertemporal.

Para comprender la aplicación de los planteamientos generales de esta teoría a la economía, es necesario partir del hecho de que aunque en un principio, los estudios empíricos que se llevaron a cabo para comprobar las hipótesis keynesianas fueron consistentes, sin embargo, posteriormente se observó que el nivel de ahorro no se incrementaba a medida que aumentaban los ingresos. En vista de que el modelo keynesiano no podía explicar el fenómeno del consumo, surgió la teoría de la elección intertemporal. Sus orígenes se remontan al siglo XIX, el concepto “elección intertemporal” fue introducido por John Rae en 1834 en su Teoría Sociológica del Capital. Posteriormente, a partir de dicha obra, Eugen von Böhm-Bawerk (1889) e Irving Fisher (1930), desarrollaron modelos basados en la elección intertemporal. Algunos de estos modelos incluyen la HCV propuesta por Modigliani (1954, 1979) y la HRP propuesta por Milton Friedman (1957), así como otros conceptos, como el de “equilibrio walrasiano”(Walras, 1874). El análisis walrasiano de tal equilibrio introduce dos nuevos conceptos de precios: los precios de futuros y los precios al contado.

Los modelos que conforman la Teoría General de la Elección Intertemporal estudian cómo las personas toman decisiones sobre cuáles y cuántas opciones son posibles en un determinado momento en el tiempo, cuando las elecciones en un momento determinado influyen en las opciones disponibles en otros momentos. Estas elecciones están influidas por el valor relativo que las personas asignan a dos o más pagos en diferentes momentos en el tiempo. La mayoría de las elecciones requieren decisiones que consideran los costes y beneficios en el tiempo. Estas decisiones pueden ser sobre el ahorro, el esfuerzo de trabajo, la educación, la nutrición, el ejercicio o la atención de la salud, entre otras muchas. Desde principios del siglo XX, los economistas han analizado las decisiones intertemporales utilizando el modelo de utilidad descontada, que parte del supuesto de que las personas evalúan los beneficios y costes

resultantes de una decisión de la misma manera que los mercados financieros evalúan las pérdidas y ganancias, de manera exponencial "descontando" el valor de las pérdidas conforme se retrasan en el tiempo. Esta "utilidad descontada" se ha utilizado para describir cómo las personas toman decisiones intertemporales y se ha utilizado como una herramienta para la política pública. Las decisiones políticas acerca de la cantidad a gastar en investigación y desarrollo, en salud y en educación, por citar algún ejemplo, dependen de la tasa de descuento utilizada para analizar dichas decisiones.

Irving Fisher desarrolló la teoría de la elección intertemporal en su libro *Teoría de interés* (1930). Al contrario de Keynes, que relaciona el consumo con los ingresos corrientes, el modelo de Fisher (1930) mostró cómo las prospectivas racionales de los consumidores eligen el consumo presente y futuro para maximizar su satisfacción por vida.

Según Fisher (1930), la impaciencia de un individuo depende de cuatro características de su flujo de ingresos: el tamaño, la distribución en el tiempo, la composición y el riesgo. Además de esto, la previsión, el autocontrol, el hábito, la expectativa de vida, y el legado (o preocupación por la vida de los demás) son los cinco factores personales que determinan la impaciencia de una persona, que a su vez determina su preferencia temporal.

En base a ello, un consumidor puede ser un ahorrador o un deudor neto. Si se encuentra inicialmente en un nivel de consumo en el que no es ni una cosa ni otra, un aumento de los ingresos puede hacer de él un ahorrador o un deudor neto en función de sus preferencias. Un aumento en los ingresos actuales o en ingresos futuros incrementará el consumo actual y futuro (motivos moderadores del consumo). Ahora, consideremos un escenario en el que se incrementan las tasas de interés. Si el consumidor es un ahorrador neto, ahorrará más en el período actual, debido al efecto de sustitución; y consumirá más en el período actual, debido al efecto ingreso (Varian, 2001). Así pues, el efecto puede convertirse en ambiguo. Si el consumidor es un deudor neto, sin embargo, tenderá a consumir menos en el período actual, debido al efecto sustitución; y el efecto ingreso, reduciendo así su consumo habitual.

Una vez más, vemos como la variable tiempo está presente en las hipótesis y teorías sobre las conductas económicas. En el caso de la Teoría de la Elección Intertemporal, es fundamental para explicar las conductas de ahorro y endeudamiento.

En la Tabla 1 se recogen en síntesis algunas de las principales aportaciones conceptuales del ahorro proporcionadas por las distintas corrientes de la economía que han sido revisadas.

Tabla 1. Concepciones economicistas de ahorro.

Teoría	Autor(es) original(es)	Principales aportaciones en relación con el ahorro
Teoría del crecimiento económico	Schumpeter (1911)	El ahorro depende del desarrollo económico
Hipótesis de la Renta Absoluta	Keynes (1936)	<p>a) Ley Psicológica Fundamental: La propensión marginal al consumo es positiva y menor que la unidad. Este supuesto lo argumenta sin evidencia empírica.</p> <p>b) A medida que la renta aumenta el consumo crece, pero menos que proporcionalmente, por lo que la propensión marginal al consumo es menor que la propensión media, pues una vez cubiertas las necesidades primarias se tendrá un motivo más fuerte para acumular haciendo que se ahorre una mayor proporción de la renta cuando la renta real aumenta.</p> <p>c) La propensión marginal al consumo es decreciente a medida que aumenta el nivel de renta. Distingue entre la propensión a consumir a corto y largo plazo y afirma que los ajustes en los gastos a las variaciones en los ingresos se hacen imperfectamente en períodos cortos.</p>
Hipótesis de la Renta Relativa	Brady y Friedman (1947)	La función consumo se desplaza hacia arriba con el tiempo, de modo que lo que explica el ahorro no es la renta absoluta de la familia, sino su renta relativa con respecto a la media. De este modo, las preferencias son interdependientes, no independientes.
Hipótesis Ingreso Relativo	Duesenberry (1949)	La función consumo en el largo plazo es constante e independiente del nivel absoluto del ingreso.
Ciclo de Vida y Renta Permanente	Modigliani (1954, 1979) y Friedman (1957).	El consumo en un período particular depende de las expectativas sobre el ingreso para toda la vida y no del ingreso del período en curso. Así pues, el consumo tenderá a incrementarse cuando la renta corriente es baja y con expectativas de aumentar y tenderá a ser menor que el ingreso corriente si se espera que este descienda en el futuro. Por tanto, el consumo, se mantendría relativamente estable ante las fluctuaciones de la renta corriente.
Hipótesis del Acervo Amortiguador	Carroll (1991) y Deaton (1992)	Las decisiones de ahorro son una respuesta a la incertidumbre que generan las fluctuaciones de los ingresos y son, ante todo, una fuente de financiación bajo condiciones de restricciones al crédito. El ahorro deja de ser un residuo al consumo para convertirse en un estabilizador del ingreso corriente, es decir, un amortiguador de las fluctuaciones del ingreso.
Teoría de la Elección Intertemporal	Fisher (1930), Varian (2001)	Las prospectivas racionales de los consumidores eligen el consumo presente y futuro para maximizar su satisfacción por vida.

Fuente: Elaboración propia

A modo de conclusión, en esta revisión de los principales modelos teóricos sobre la función ahorro, se observa que en la mayor parte de las formulaciones, el ingreso es la variable explicativa fundamental. El supuesto de partida, la hipótesis keynesiana básica acerca de que el consumo es una función estable de la renta, abrió la senda a las contrastaciones entre las variaciones a corto y largo plazo de las tasas de ahorro de las familias, entre las series cronológicas y los estudios de corte transversal, lo cual pone de manifiesto que ya los primeros estudios llevados a cabo sobre el ahorro incluyen la variable temporal como aspecto fundamental para comprender el fenómeno.

Hemos visto como gran parte de estas teorías e hipótesis han sido confirmadas y refutadas desde sus planteamientos iniciales hasta la actualidad. Ninguna de ellas es definitiva ni totalmente explicativa de la conducta económica de ahorro. Dado que los modelos económicos tradicionales han mostrado limitaciones a la hora de predecir y explicar la conducta de ahorro, la investigación ha de profundizar en los mecanismos psicológicos que subyacen en dicho comportamiento (Webley y Nyhus, 2008). Según los autores, el desarrollo de nuevas herramientas para la evaluación de la evolución del consumo y los ingresos de las familias en el tiempo, ha permitido desarrollos más complejos de la teoría del ahorro fundamentada en los modelos básicos del Ciclo de Vida y Renta Permanente, dando lugar a una gran cantidad de aportaciones en lo que a estudios sobre el ahorro se refiere. En ellos se analizan factores relevantes en la determinación de la función de ahorro, tales como los sistemas de pensiones, las transferencias inter-generacionales, la influencia de factores culturales, la fiscalidad, la incertidumbre de la inflación, las variables demográficas, el precio de la vivienda y la riqueza de las familias, entre otros.

Estos y otros estudios llevados a cabo sobre el ahorro ponen de manifiesto que quedan muchas cuestiones sin explicar, como por ejemplo el origen de las diferencias individuales en la conducta de ahorro, cómo influyen las diferencias culturales o el papel que juegan distintas prácticas parentales.

La evolución del estudio de la conducta de ahorro y el análisis de la situación actual planteados hasta ahora dan lugar a uno de los objetivos de esta investigación, que es comprender mejor cómo influye la psicología humana en el comportamiento económico en general, y más concretamente en las conductas individuales de ahorro y endeudamiento.

Tras el análisis de estas concepciones economicistas sobre el ahorro, pasamos a ver una relación de estudios y teorías sobre el ahorro desde un enfoque psicosocial.

2.1.4.2. Estudios y teorías sobre el ahorro desde el marco de la psicología y otras disciplinas afines

Muchas de las predicciones que se establecen desde la teoría económica, dependen de las hipótesis que se formulan al respecto del comportamiento humano (Quintanilla y Bonavía, 2005), que se interpreta desde una concepción previamente establecida, axiomáticamente y no siempre confirmada, sobre una posible naturaleza humana específica, inalterable y previsible.

Una de esas hipótesis sobre el comportamiento humano es la Teoría de la Utilidad Esperada (Neumann y Morgenstern, 1944), según la cual, los seres humanos siempre nos comportamos con arreglo a la norma, por la búsqueda del máximo beneficio con el mínimo esfuerzo, y que ello es consustancial a las personas por cuanto es una manifestación de su racionalidad. No obstante, estos principios se han revisado, discutido e incluso rechazado en algunos casos (Mora, 2000).

Partiendo de esta situación, en la que por una parte parece confirmarse que nuestras decisiones son racionales y por otra que dependen de otros factores, consideramos necesario estudiar las aportaciones que la ciencia que se ocupa del pensamiento y comportamiento ha realizado. Centrando el interés en la conducta de ahorro, desde una perspectiva microeconómica, como apunta Groenland (1999), hasta finales del siglo pasado no se desarrollaron muchas teorías globales psicológicas sobre el ahorro, como objeto de interés en sí mismo. Cabe mencionar dos de las más destacadas desde un enfoque teórico general, si bien no han podido ser testadas empíricamente en detalle, como la de Ölander y Seipel (1970) y la de Katona (1975).

Ölander y Seipel (1970) parten de las teorías del procesamiento de la información y definen la conducta de ahorro como resultado de una secuencia propositiva y racional de los sujetos, que tras analizar y evaluar subjetivamente las consecuencias de diferentes alternativas disponibles, toman la que creen mejor decisión dependiendo de las circunstancias.

Por su parte, Katona, (1975) desde la lógica de su modelo teórico, descrito en apartados anteriores, afirmó que la conducta de ahorro (y por oposición su contraria, el consumo) dependía de dos factores: los ingresos y algunas variables intervinientes como el optimismo y el pesimismo reflejo del impacto del contexto económico general y personal.

Otro modo distinto de analizar la conducta de ahorro desde un enfoque psicológico ha consistido en relacionar diversas variables de manera aislada con la conducta de ahorro (Wärneryd, 1999). Un ejemplo son las diversas clasificaciones que se han propuesto acerca de los motivos que inducen a los sujetos a ahorrar. Lindqvist (1981) propuso cuatro motivos básicos jerarquizados que son los siguientes: 1) para tener liquidez (dinero en efectivo) en cualquier momento, 2) para afrontar problemas financieros que aparezcan de improviso, 3) para poder comprar bienes de consumo duraderos que requieren una gran cantidad de dinero y 4) para resolver con garantías los problemas de salud en un futuro. El problema de este tipo de clasificaciones es que no queda claro del todo cómo estos diferentes motivos se relacionan entre sí y cómo nos pueden ayudar a predecir el comportamiento de ahorro de las personas en un período de tiempo determinado.

Una primera aproximación a la introducción de variables psicológicas como factores relacionados y con posible capacidad explicativa del ahorro en particular y el comportamiento económico en general, podemos encontrarla en los trabajos de Shefrin y Thaler (1988). A partir de las formulaciones de las hipótesis de la Renta Permanente (Friedman, 1957) y del Ciclo Vital (Modigliani, 1954, 1979); y de las críticas que recibieron, estos autores propusieron tres enmiendas a las mismas que denominaron “Hipótesis del Ciclo Vital Conductual” (Shefrin y Thaler, 1988), basadas en desarrollos teóricos propios de la psicología.

La primera enmienda es la inclusión del concepto *autocontrol*. Dado que la recompensa inmediata de consumir es mayor que la recompensa inmediata de ahorrar, decidir y cumplir con la decisión de no gastar todo el dinero aquí y ahora requiere un gran esfuerzo mental. En definitiva, los sujetos difieren ampliamente en su capacidad de autocontrol para demorar la gratificación, aprendizaje que se comienza a desarrollar desde las primeras etapas del proceso de socialización y se asienta con la edad.

La segunda y tercera enmiendas establecen que no siempre una fuente de ingresos personal es igual a otra; que la asunción de que el “dinero es dinero” no es real

(Thaler, 1985, 1991). Es decir, que los sujetos separan con claridad sus fuentes de ingresos y de riqueza, lo cual explica por qué ante algunos ingresos somos más propensos a ahorrarlos que a gastarlos, o viceversa. Por ejemplo, se gastará antes un ingreso que provenga de una gratificación extraordinaria en el trabajo que el obtenido por herencia.

No obstante, aunque los resultados obtenidos por Shefrin y Thaler (1988) ofrezcan mayor consistencia que las hipótesis precedentes sobre el ahorro (HCV y HRP), es necesario seguir investigando para constatarlos empíricamente. La conducta de ahorro es un proceso complejo que no puede ser abordado desde aspectos específicos y aislados como han hecho hasta el momento la mayoría de los estudios (Quintanilla y Bonavía, 2005).

La necesidad de desarrollar modelos más comprensivos, que incorporasen desde una visión dinámica, el conjunto de variables explicativas procedentes de diversos campos de estudio dio lugar a la propuesta de Van Veldhoven y Groenland (1993). Estos autores plantearon la necesidad de avanzar en cinco líneas de investigación relativamente interdependientes que condujeran al desarrollo de un modelo teórico integrado. Según estos autores, los factores contextuales, generales y personales deberían recibir mayor atención, así como los eventos estimulares específicos (un aumento de salario, el nacimiento de un hijo, etc.). También sugieren que requiere más investigación los procesos perceptivos, cognitivos y evaluativos relacionados con la toma de decisiones, así como el reparto de asignaciones. Aspectos relativos a la planificación temporal y la demora en la gratificación, claves en la conducta de ahorro, igualmente merecen más atención.

Van Veldhoven y Groenland (1993) defienden que todas estas variables pueden tener un efecto distinto sobre comportamientos de ahorro diferentes, ya que no es lo mismo pensar en un plan de pensiones que en formas más discrecionales de ahorro (como reunir el dinero suficiente para irse de vacaciones). Y todo ello manteniendo la distinción entre los niveles de ahorro individual y agregado y los diferentes métodos para su estudio, ya que todos resultan necesarios dependiendo de los objetivos buscados.

Un estudio muy relacionado con el objeto de interés del presente trabajo, es el realizado por Webley y Nyhus (2006), que señalaron que el comportamiento de los padres (especialmente el que se relaciona con la elección inter-temporal) influye en el

comportamiento económico de los hijos. Para ello compararon la orientación futura, la concienciación y la conducta de ahorro en hijos de 16 a 21 años con la de sus padres con el objetivo de analizar si el modo de abordar los problemas y decisiones económicas se transfieren de una generación a otra. En este mismo estudio, también analizaron si aspectos de la socialización económica podían influir en el comportamiento económico de la edad adulta. Los resultados mostraron que el comportamiento de los padres (como tratar temas financieros con los hijos) y las orientaciones de los padres (concienciación, orientación al futuro) tienen un débil pero claro impacto en el comportamiento económico de los hijos así como en su comportamiento económico en la edad adulta (Webley y Nyhus, 2006).

Por otra parte, en el estudio “*Effect of saving motives and horizon on saving behaviors*” sobre los motivos para ahorrar y las perspectivas de ahorro de las personas de Fisher y Montalto (2009) se parte de la Teoría de la Prospectiva, que defiende que las decisiones relativas a consumo y ahorro están basadas en un referente puntual, más que en el nivel de ingresos que se da durante el ciclo vital. La Teoría Prospectiva plantea también que los individuos construyen varios relatos mentales, permitiendo así plantear a las familias diferentes motivos para ahorrar. En la medida en que la Teoría Prospectiva no asume que las decisiones de ahorro estén basadas en los ingresos a lo largo de la vida, también admite que las perspectivas y expectativas de ahorro puedan variar. Destaca entre las conclusiones del estudio de Fisher y Montalto (2009) que los motivos de ahorro para emergencias y ahorro vinculado con la jubilación aumentan la probabilidad de ahorrar con regularidad. Ahorrar para afrontar eventuales situaciones problemáticas (fondos de emergencia) o en planes de jubilación, parece ser frecuente en las personas que se consideran ahorradoras, que les gusta ahorrar en general. También se observa que perspectivas de ahorro más amplias aumentan significativamente la probabilidad de ahorrar con regularidad, mientras que la mala salud tiene un efecto significativamente negativo en la probabilidad de hacerlo. Los resultados muestran que los motivos para ahorrar de los hogares difieren en función de la perspectiva de ahorro, pero la relación exacta no está clara, por lo que se hace necesaria más investigación sobre el vínculo entre los motivos de ahorro, la perspectiva de ahorro y los comportamientos de ahorro. Asimismo, concluyen que cuando se hagan recomendaciones o desarrollen planes financieros, es necesario concienciar a

profesionales y educadores sobre la necesidad de tener en cuenta los objetivos de ahorro de los hogares, la perspectiva de ahorro y el estado de salud (Fisher y Montalto, 2009).

Los resultados del estudio llevado a cabo sobre satisfacción con el nivel económico, ingresos y ahorro de Traut-Mattausch y Jonas (2011) evidencian que tanto los académicos como los profesionales deben prestar atención a las variables psicológicas como determinantes de la conducta de ahorro. Concretamente, investigan el efecto de los ingresos y la satisfacción económica en la conducta de ahorro. Para ello, se basan en un modelo sobre la conducta de ahorro que incorpora los efectos de una variable económica y psicológica, siguiendo la línea trazada por Webley y Nyhus (2008), que ya planteaban la necesidad de abordar nuevas aproximaciones en la investigación, con el ánimo de desarrollar modelos sobre el ahorro y el consumo que incorporen los efectos de las variables socio-económicas y psicológicas, así como las interacciones que puedan darse entre ellas (Webley y Nyhus, 2008). Las hipótesis más destacadas que confirman Traut-Mattausch y Jonas (2011) en su investigación son las siguientes: 1) El nivel de ingresos está positivamente relacionado con el ahorro, 2) La satisfacción económica está también positivamente relacionada con el ahorro, 3) La relación entre la satisfacción económica y la conducta de ahorro está modulada por el nivel de ingresos, 4) La influencia de la satisfacción económica sobre la actitud hacia el ahorro está también modulada por el nivel de ingresos; y por último, 5) La relación entre la satisfacción económica y la actitud hacia el ahorro es fuerte y positiva en sujetos con bajo nivel de ingresos, pero no hay relación en el caso de nivel de ingresos alto. Resumiendo, los resultados sugieren que la satisfacción financiera de las personas combinada con su nivel de ingresos tiene implicaciones teóricas importantes a la hora de comprender las actitudes hacia el ahorro, así como hacia la conducta de ahorro en sí misma (Traut-Mattausch y Jonas, 2011).

También se ha investigado si la conducta de ahorro manifestada en la adolescencia se mantiene en la edad adulta. Para ello, se realizó un estudio longitudinal (Ashby, Schon y Webley 2011), llevado a cabo en Reino Unido durante dieciocho años, sometiendo a prueba el desarrollo de un modelo contextual de conducta de ahorro, examinando la interrelación entre el nivel socio-económico familiar, el estilo parental, la socialización económica, los logros socio-económicos en la edad adulta y la conducta de ahorro en la adolescencia y en la edad adulta. Los resultados sugieren que ahorrar a los 16 años está relacionado con ahorrar a los 34; y que las experiencias de socialización

durante la adolescencia, así como el estatus social y el nivel de ingresos, conforman el ahorrador que seremos.

Con el mismo interés por discernir las claves para potenciar el ahorro, (Lusardi, 2004; Lusardi, Keller y Keller, 2008), llevaron a cabo una investigación mediante la que identificaron tres barreras o dificultades a las que se enfrenta la intención de ahorrar: la falta de información sobre cómo ahorrar, la falta de ingresos como para poder ahorrar y la falta de auto-control.

Thaler y Benartzi (2004) diseñaron y probaron en casos reales un programa que utilizaba los principios económicos de comportamiento para favorecer las conductas de ahorro. La esencia del programa era sencilla: las personas que se comprometen con antelación a asignar una parte de su salario futuro para su plan de jubilación, consiguen aumentar el ahorro para su jubilación. Los resultados obtenidos sugieren que la psicología económica se puede utilizar para diseñar programas eficaces prescriptivos para las decisiones económicas importantes. Asimismo, dichos resultados ofrecen una respuesta válida a dos críticas frecuentes a la psicología económica: la dependencia de los estudios de laboratorio utilizando muestras limitadas y ficticias; y la explicación a posteriori de las anomalías, recurriendo a alegar que son debidas a la imposibilidad de dar explicación a todas las respuestas potenciales.

Otro factor a considerar a la hora de explicar la conducta de ahorro es el contexto cultural. Diversos estudios han mostrado diferencias significativas en los hábitos y preferencias relacionadas con ahorrar en función del país en que se han llevado a cabo, aunque en términos generales coinciden en que la población valora positivamente dicha conducta y la prefiere a endeudarse (Argandoña, 2012; Fernández, Vivel, Otero, & Rodeiro, 2012). Como ilustra el hecho de que en alemán se utiliza la misma palabra para referirse a la deuda y a la culpa (*schuld*), la consideración de estar endeudado suele tener ciertas connotaciones negativas.

A continuación resumimos gráficamente los estudios revisados y sus principales aportaciones al estudio del ahorro desde un enfoque psicológico.

Tabla 2. Cuadro resumen de los estudios revisados sobre ahorro y variables psicológicas

Autor/año	Principales conclusiones
Ölander y Seipel (1970)	Parten de las teorías del procesamiento de la información y definen la conducta de ahorro como resultado de una secuencia propositiva y racional de los sujetos, que tras analizar y evaluar subjetivamente las consecuencias de diferentes alternativas disponibles, toman la que creen mejor decisión dependiendo de las circunstancias.
Katona (1975)	La conducta de ahorro (y por oposición su contraria, el consumo) depende de dos factores: los ingresos y algunas variables intervinientes como el optimismo y el pesimismo reflejo del impacto del contexto económico general y personal.
Shefrin y Thaler (1988)	Enmiendas a las hipótesis HCV y HRP 1ª. Inclusión del concepto de autocontrol. 2ª y 3ª: No siempre una fuente de ingresos personal es igual a otra, los sujetos separan con claridad sus fuentes de ingresos y de riqueza, lo cual explica por qué ante algunos ingresos somos más propensos a ahorrarlos que a gastarlos, o viceversa.
Thaler y Benartzi (2004)	La psicología económica se puede utilizar para diseñar programas eficaces prescriptivos para las decisiones económicas importantes
Webley y Nyhus (2006)	El comportamiento de los padres influye en el comportamiento económico de los hijos, así como en su comportamiento económico en la edad adulta
Lusardi, 2004; Lusardi, Keller y Keller (2008)	Identificaron tres barreras o dificultades a las que se enfrenta la intención de ahorrar: la falta de información sobre cómo ahorrar, la falta de ingresos como para poder ahorrar y la falta de auto-control.
Fisher y Montalto (2009)	Los motivos de ahorro para emergencias y ahorro vinculado con la jubilación aumentan la probabilidad de ahorrar con regularidad. Ahorrar para afrontar eventuales situaciones problemáticas o en planes de jubilación, parece ser frecuente en las personas que se consideran ahorradoras, que les gusta ahorrar en general. Perspectivas de ahorro más amplias aumentan significativamente la probabilidad de ahorrar con regularidad La mala salud tiene un efecto significativamente negativo en la probabilidad de ahorrar Los motivos para ahorrar de los hogares difieren en función de la perspectiva de ahorro
Traut-Mattausch y Jonas (2011)	La satisfacción financiera de las personas combinada con su nivel de ingresos tiene implicaciones teóricas importantes a la hora de comprender las actitudes hacia el ahorro en sí, como hacia la conducta de ahorro
Ashby, Schon y Webley (2011)	Ahorrar a los 16 años está relacionado con ahorrar a los 34 Las experiencias de socialización durante la adolescencia, así como el estatus social y el nivel de ingresos, conforman el ahorrador que seremos.
Argandoña, 2012; Fernández, Vivel, Otero, & Rodeiro, 2012	Se han hallado diferencias significativas en los hábitos y preferencias relacionadas con ahorrar en función del país en que se han llevado a cabo los estudios sobre el ahorro, aunque en términos generales coinciden en que la población valora positivamente dicha conducta y la prefiere a endeudarse

Fuente: Elaboración propia

Tras esta revisión de los estudios que tratan de explicar el comportamiento de ahorro desde una perspectiva psicológica, comprobamos que las aproximaciones se han llevado a cabo desde distintos enfoques. Muchos de los estudios parten de hipótesis de carácter económico, que mejoran su capacidad explicativa y predictiva cuando se les añaden variables psicológicas. También observamos como el factor tiempo está presente, aunque no se contemple como variable moduladora, sino como un continuo en el que puede surgir y desarrollarse, en base a determinadas circunstancias, la conducta de ahorro. En este sentido, consideramos que nuestro estudio puede contribuir a situar la variable temporal en un lugar en que se aprecie su peso como moduladora de la conducta económica, influyendo en el individuo como factor de personalidad determinante de las actitudes; y posiblemente también del comportamiento.

Tras acotar el concepto, situar el origen y evolución de la conducta de ahorro; y revisar estudios que la han analizado, tanto desde un enfoque económico como psicosocial, a continuación se profundiza en la conducta de endeudamiento.

2.2. Conducta económica de endeudamiento

Al igual que en el apartado dedicado al ahorro, se inicia este sobre endeudamiento con su conceptualización, atendiendo a las distintas acepciones que se le puede dar al término. A continuación repasaremos sus orígenes y evolución hasta la actualidad, en el punto que dedicamos a sus antecedentes históricos. Seguidamente, veremos también cuál es la situación de las investigaciones sobre el endeudamiento y los estudios que se han llevado a cabo sobre este desde las perspectivas económica y psicosocial. Finalizaremos el capítulo considerando las cuestiones prácticas que pueden facilitar el endeudamiento, así como los factores psicológicos que pueden asimismo incidir en dicho comportamiento.

2.2.1. Aproximación conceptual

En términos generales, la obligación que alguien tiene de pagar, satisfacer o reintegrar a otra persona algo, por lo común dinero es una deuda, según el DRAE, (2014). También lo es una obligación moral contraída con alguien o un pecado, culpa u ofensa. Contraer deudas o reconocerse obligado, es endeudarse. Y el endeudamiento es

la acción o efecto de endeudarse o el conjunto de obligaciones de pago contraídas por una nación, empresa o persona (DRAE, 2014).

También se entiende el endeudamiento como “consumo anticipado”, es decir, un tipo particular de consumo diferido, ya que la utilización del bien se realiza previamente al pago de éste (Descouvières, 1998). A partir de esta definición se puede desprender cómo el endeudamiento se hace presente con el solo uso del bien, el cual ha sido obtenido previo a su pago (Denegri, 2006). Es en este sentido en el que lo tomamos en nuestro trabajo, ya que entendemos que es un comportamiento del consumidor dado que endeudarse supone una de las posibles opciones ante la situación de adquirir un bien. Si no se dispone del capital necesario para pagar lo que se pretende adquirir, las opciones son ahorrar o pedir dinero prestado. También se puede ahorrar sin que el objetivo sea una compra o inversión (en la economía doméstica o particular); del mismo modo que uno puede endeudarse por otros motivos ajenos al consumo, como por ejemplo, cuando se pide prestado para pagar deudas acumuladas.

En su estudio y posterior desarrollo del Modelo Psicoeconómico del Consumidor, Rodríguez-Vargas (2011) define el endeudamiento como un tipo particular de consumo en el cual la utilización del bien se realiza previamente a su pago. La distinción entre crédito y deuda es sutil. Normalmente se entiende por crédito un convenio que permite pedir dinero prestado durante un período determinado de tiempo, suponiendo que el que pide prestado, tiene la capacidad financiera de responder al compromiso (Lea, Webley y Levine, 1993).

Cabe destacar que una de las acepciones de deuda es a priori negativa, considerando la indeseabilidad de todo lo relacionado con ofensas, culpas o pecados, aunque el término obligación lleva implícita la imposición o exigencia moral que debe regir la voluntad libre, lo cual tampoco es muy digno de una valoración positiva.

El endeudamiento es un estado financiero que puede ser público o privado (Calva, 2007), y se puede considerar desde una perspectiva macro y micro económica. En el estudio que nos ocupa, aunque consideremos su acepción general y maticemos su definición en referencia a lo público, nuestro objeto de interés se centra en el fenómeno a nivel privado o particular, es decir, el de las familias o personas.

En el ámbito macroeconómico podemos encontrar en circulación distintas definiciones de endeudamiento a cargo de diversos estudiosos del tema, de las que

citamos tres clásicas a modo de ejemplo, pero en las que no se va a profundizar en este trabajo pues la acepción que nos interesa como objeto de estudio y que se trata de relacionar con los constructos “ahorro” y “perspectiva temporal” es, como hemos aclarado, la que se refiere al ámbito privado.

La primera de ellas define el endeudamiento como el capital pasivo, tal como aparece en el balance y en su integridad. Una segunda definición dice que el endeudamiento de la sociedad se limita a las deudas a largo y medio plazo y a las deudas a corto plazo, o sea, el conjunto del pasivo exigible, omitiendo capital y reservas. Y una tercera plantea que el endeudamiento es el total de las deudas contraídas por la empresa en concepto de ayuda a la tesorería, deducidas de las disponibilidades (Stora, Lotte y Richoux, 1981).

Centrándonos en la acepción referida a lo particular o privado, la asunción de deuda por parte de la población es un hecho que se ha visto favorecido en gran medida por los cambios a los que hemos asistido en los últimos años en lo que a nuevas formas de financiación, nuevos patrones de consumo y ahorro se refiere (Wilkis, 2014). Esta situación ha dado lugar a proclamar la existencia de la cultura del endeudamiento (Lea, Webley y Levine, 1993), en la que se considera tan normal endeudarse que forma parte de nuestro estilo de vida. Hace años, un préstamo se solicitaba para compras consideradas importantes (una vivienda, el coche familiar, objetos o bienes que se consideraban “para toda la vida”). Era una opción a considerar detenidamente, por la responsabilidad que se asumía y para la que se debía disponer de garantías o avales. Sin embargo, hoy en día se ofrece financiación para prácticamente cualquier compra: vacaciones, ropa, alimentación o incluso para disponer de efectivo para llegar a final de mes, con lo cual, parece extenderse la idea de que si no se dispone de suficiente dinero para algo que se quiere comprar y tampoco se puede ni se quiere ahorrar para conseguirlo, siempre existirá la posibilidad de pedirlo prestado. En definitiva, siempre habrá alguien (alguna entidad bancaria o prestamista) que venda dinero para que se pueda seguir comprando, a poco que se pueda aportar una mínima garantía. Por otra parte, se ha responsabilizado a la coyuntura económica (aumento del precio de la vivienda y bajada de los tipos de interés) de los altos niveles de endeudamiento alcanzados por la sociedad española, pero se ha comprobado que más bien se debe a una serie de factores sociales que amenazan la estabilidad de la economía personal y familiar española, que repercute en el ámbito social y psicológico de los consumidores

(Garcés y Salcedo, 2008: 45). De hecho, en palabras de los citados autores, “el endeudamiento puede considerarse ya una práctica habitual de nuestros días que forma parte de la cultura de la sociedad de consumo”.

En síntesis, el endeudamiento es la capacidad que tiene una persona de deber dinero sin caer en la morosidad. Las entidades bancarias suelen permitir un endeudamiento de entre el 35 y el 40 por ciento (Asociación Hipotecaria Española, 2013), es decir, que la deuda adquirida por una persona no puede ser mayor que el 35 por ciento de lo que ingresa. En caso de superar ese porcentaje, se considera que se pone en riesgo la capacidad de afrontar los gastos mensuales ordinarios, tales como alimentación, suministros, colegios, etc. (Lefebvre, 2012). La capacidad de endeudamiento puede calcularse objetivamente mediante una fórmula que relaciona los ingresos de una persona con sus gastos periódicos. La más común, aunque existen variaciones, es la siguiente (Banco de España, 2012):

$$CE = (IT - GF) \times 0.35$$

Así, la capacidad de endeudamiento (CE) es igual a los ingresos totales (IT) mensuales (la suma de todos los ingresos incluidos rendimientos de depósitos y activos financieros) menos los gastos fijos (GF) mensuales (considerando recibos, pagos de tarjetas de crédito y las cuotas de otros préstamos), multiplicado por .35 (valor del porcentaje de endeudamiento que se considera óptimo o adecuado).

Tras estas consideraciones, podríamos decir que el endeudamiento en definitiva es “la compra de la compra”, pues en cierto modo compramos dinero para poder comprar un bien o servicio, concretamente compramos la cantidad de dinero necesaria para satisfacer la necesidad de consumo más una cantidad previamente pactada con quien nos lo vende en forma de interés, que es lo que realmente pagamos por el dinero. No obstante, atendiendo al significado de “prestar” según el DRAE, se trata de “entregar algo a alguien para que lo utilice durante algún tiempo y después lo restituya o devuelva”, sin especificar que por ello haya que pagar a cambio ninguna cantidad, por lo que aunque es habitual referirse a la compra de dinero como “préstamo” en realidad podría considerarse un término inexacto.

Así pues, concluimos este apartado con nuestra definición de endeudamiento, que será la que utilizaremos en el presente trabajo. Entendemos que el endeudamiento es un tipo de consumo, es comprar dinero o bienes y pagarlos en diferido, en el plazo y con

los intereses estipulados. Destaca el hecho de que todas las definiciones de endeudamiento tienen en común que integran la dimensión temporal, en el sentido de que para satisfacer una necesidad del presente asumimos un crédito para pagar en el futuro, lo cual avala el interés por el estudio que nos ocupa, sobre la posible relación entre la orientación temporal y las conductas de ahorro y endeudamiento.

Tras definir el endeudamiento, surge una pregunta: ¿por qué endeudarse? Y en términos más generales, ¿por qué las personas, las familias y/o los países se endeudan? ¿Qué factores influyen a la hora de tomar la decisión de asumir una deuda?

Estas cuestiones nos llevan a la necesidad de estudiar el comportamiento del consumidor para comprender los mecanismos que subyacen a la decisión de endeudarse, pues en definitiva, como hemos visto, se trata de una conducta de compra cuyo pago se aplaza o difiere en el tiempo. De este modo se establece una primera aproximación a su estudio desde la perspectiva de la psicología económica, considerando el fenómeno del endeudamiento como una conducta susceptible de ser analizada desde la óptica de las ciencias del comportamiento (Garcés y Salcedo, 2008). Antes de pasar a relacionar el concepto que nos ocupa con el comportamiento del consumidor desde una perspectiva teórica, veamos cómo surgió y ha evolucionado el fenómeno del endeudamiento hasta nuestros días, lo cual contribuirá a mejorar su comprensión.

2.2.2. Antecedentes históricos del endeudamiento

A medida que las necesidades del hombre iban incrementando su nivel de complejidad, su satisfacción requería estrategias más sofisticadas que el mero uso de la habilidad física o la fuerza. Dado que viviendo en sociedad el uso de la fuerza no contribuiría en mucho al mantenimiento de una situación de avenencia entre los humanos; y además, no todos podían valerse del mismo recurso, el uso del trueque resultó una buena solución para conseguir lo que necesitaban o deseaban (Cipolla, 2013). Otro factor que propició este avance fue el mayor nivel de especialización en trabajos y productos, que de este modo podían adquirirse en lugar de tener que crearlos uno mismo.

El endeudamiento debió aparecer bajo una forma de compromiso en especie en la época del trueque, desde el momento en que los bienes objeto del intercambio no estaban disponibles en el momento en que se producía dicho intercambio (Stora, Lotte y Richoux, 1981). Supuestamente, quien adquiría un bien, gracias a la confianza que suscitaba en el que se lo vendía, contraía una deuda prometiendo la entrega de los bienes acordados en contrapartida, pues aún no existía la moneda (Vives y Oller, 1987)

En un reciente estudio sobre la historia de la moneda del Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y el Gobierno de España de 2012, se plantea que el surgimiento del trueque fue posible porque existía un excedente de un bien y podía intercambiarse por otro producto con otro individuo o grupo. No obstante, establecer una equiparación exacta entre los productos a intercambiar no siempre era fácil o posible, por lo que el invento de la moneda contribuyó a solucionar éste y otros problemas asociados a la práctica del trueque, como querer vender algo sin tener necesidad de comprar otra cosa.

Las monedas tal y como hoy las concebimos, se convirtieron en el elemento principal de intercambio, pues sus características facilitaban transacciones de todo tipo, necesitaban ser fabricadas, lo cual no era sencillo y podían acumularse y trasladarse fácilmente (Cipolla, 2013). La principal ventaja de la moneda respecto al trueque es su uso como contrapartida, es decir, permite el pago inmediato sin tener que recurrir a la buena fe, facilitando los intercambios asegurando la conversión de la contrapartida en bienes mediante un número de piezas concretas (Stora, Lotte y Richoux, 1981).

Esta nueva situación facilita la aparición de un tercer implicado en el proceso de intercambio de bienes, cuando el adquirente no dispone del dinero necesario para efectuar su compra: el prestamista (Ocampo, 2011). Su función es adelantar al comprador el dinero necesario para pagar al proveedor al contado, que en definitiva, es la más elemental de las funciones bancarias, la que consiste en prestar dinero.

Revisando brevemente sus antecedentes históricos, vemos cómo ya en la Antigua Grecia surge la noción de endeudamiento con la práctica de contraer deuda con el objetivo de adquirir flotas marinas. Posteriormente, en el Renacimiento, familias con sobrados recursos económicos inician las *casas comerciales*, que serían las precursoras de los primeros bancos como entidades crediticias (Denegri, 2006), como se explica en el apartado anterior dedicado a los orígenes del ahorro.

A partir del siglo XII, tras un largo período marcado por conflictos entre sociedades, hambrunas y epidemias en el que las transacciones económicas eran muy básicas, es cuando se producen cambios que dan lugar a formas más complejas y organizadas de la economía (Feliu, 2013). Según el autor, los núcleos urbanos experimentan un notable desarrollo gracias a que los comerciantes antaño trashumantes se instalan de modo permanente en ellas y los artesanos cada vez pueden especializarse más en su labor, siendo en cierto modo precursores del sector industrial que posteriormente se desarrollaría y que tantos cambios aportaría a la humanidad.

Estos cambios posibilitaron la independencia de los señores feudales y que las ciudades cobraran entidad propia, siendo autosuficientes en su defensa, administración, o incluso en la organización de la justicia, así como en el desarrollo de una cultura idiosincrática (Camps, 2013).

Todo ello favorecía el desarrollo del comercio, en medio de un auge económico que supuso una considerable necesidad de dinero, que hasta la fecha se limitaba a lo que ahorraban los mercaderes y a todas luces resultaba insuficiente para satisfacer la demanda existente (Aldcroft y Morewood, 2003). De este modo, el endeudamiento se impone como medida compensatoria provisional de la necesidad de dinero entre los negociantes, tales como industriales o artesanos. Los que prestaban el dinero lo hacían con elevados intereses, pero aún así consiguieron implantar su presencia en las principales plazas comerciales (Cameron, Neal y Coll, 2015). En principio, los particulares no podían acceder a los préstamos, quien necesitara dinero para su subsistencia debía recurrir a la beneficencia o pedir limosna.

Según Iglesias (1995), la consideración social de los préstamos fue positiva gracias a la opinión favorable que hacia ellos manifestó la Iglesia, la cual lo estimaba legítimo siempre y cuando el destino del mismo fuera la financiación del negocio o empresa y el interés acorde al riesgo asumido, razonable y justificado.

El mismo autor relata en su obra que aunque en un primer momento los empresarios se limitaban a solicitar préstamos en los casos en que realmente fuera necesario para el desarrollo de su empresa, con moderación y prudencia, no tardaron en aparecer abusos propiciados por los propios prestamistas, que vieron que animando a endeudarse a propios y extraños, sus ganancias aumentaban exponencialmente, lo cual, como puede comprobarse en la actualidad, es una práctica que se ha mantenido a lo largo de los siglos hasta llegar a nuestros días.

Al conocerse los abusos se trató de controlarlos, de hecho, el Concilio de Nicea (Collins, 2000) fue el primero en condenar el préstamo de dinero a interés y la usura, pero se mostró favorable a los préstamos razonables para favorecer el desarrollo de la economía.

De los siglos XVI al XVIII se dan toda una serie de circunstancias que favorecen la prosperidad de los bancos en toda Europa, como el colonialismo, los intercambios internacionales y el auge de los gremios, las ligas y las grandes compañías (Pedrero-Sánchez, 2000). En esta situación de prosperidad, todos tratan de obtener los máximos beneficios: la realeza trata de apropiarse de la parte que estima le corresponde mediante impuestos que aplica según sus leyes, entrando en pugna con los señores, artífices de las riquezas; y el propio poder ciudadano, que se rebela contra lo que considera injusto (Foladori, 2014).

En esta situación los expertos justifican la necesidad del préstamo de dinero a interés para mantener y potenciar aún más el nivel de desarrollo alcanzado, aunque el caos entre los distintos intereses implicados en el mundo económico de la época desembocará en la revolución de 1789 (Martin, 2013), en la que se desarrollaron las libertades de comercio y se favoreció a la industria. A partir de ese momento es el Estado el que se beneficiaría de los impuestos que hasta la fecha iban a parar a las arcas reales y señoriales.

Determinante fue también la creación de la bolsa, en el siglo XVIII tras la Revolución Francesa (Fusi, 2012). Los particulares que disponían de algún excedente fruto de su trabajo podían confiar esos ahorros a la empresa, cuyo desarrollo estaba condicionado por las inversiones de capital que se le asociaban y además ya no era necesariamente propiedad exclusiva de una persona o familia.

En el siglo XIX, siendo ya el Estado el que organiza el mercado financiero, se regulariza la gestión de los bancos, se autoriza la apertura de bolsas de valores y se crean códigos de comercio que regulan mediante leyes todo lo relacionado con los préstamos, uniformando así los derechos y obligaciones de prestamista y prestatario, así como intentando atajar los desmanes de los usureros (Marichal, 2013). Con estas regulaciones, según el citado autor, se consigue mantener bajos los intereses y se sientan las bases de una economía cada vez más basada en la industria y que consecuentemente necesitaba una infraestructura financiera a la altura de las circunstancias.

Llegados a este punto, la historia del crédito aporta datos que contribuyen a explicar y comprender la situación económica actual. España, que había sido uno de los imperios más poderosos de la época premoderna, en la era industrial se convirtió en un estado dependiente del crédito, lo cual tuvo sus repercusiones en la ciudadanía, como suele suceder. El país tras un largo período de decadencia, perdió su estatus imperial hacia 1840, a lo que siguió un lento proceso de reforma que acabó en una dictadura nacionalista, la de Miguel Primo de Rivera en 1923 (Cameron, Neal y Coll, 2005). España, con el fin de hacer frente a su larga decadencia, y con la esperanza de modernizar su industria, se vió obligada a contraer cada vez más deuda en los mercados internacionales. La deuda contraída llevaría a aceptar, en mayor o menor grado, la intervención extranjera (del mismo modo que sucede en la actualidad).

En el siglo XX el endeudamiento experimenta una diversificación y surgen modos de financiación de todo tipo, para una vez más, adaptarse a las necesidades del momento. Se trata de una época en la que se alternan períodos de crisis con conflictos bélicos en un contexto de desarrollo científico que no conoce precedentes (Ocampo, 2011). Las empresas han de iniciar un proceso de expansión y la autofinanciación no cubre las necesidades de semejante exigencia, por lo que el endeudamiento de las empresas es la única opción para mantenerse (Feliu, 2013). Por otra parte, la competencia es cada vez mayor, por lo que hay que plantearse la propia estructura de la empresa para hacer frente a la situación, así como impulsar la productividad, el rendimiento, en definitiva, la eficiencia.

Así las cosas, las pequeñas empresas que no logran estar a la altura se extinguen o son absorbidas por otras más potentes, dejando en el panorama económico únicamente a grandes empresas o medianas con un nivel de especialización muy elevado (Cameron, Neal y Coll, 2005).

De este modo, la banca y la bolsa, o lo que es lo mismo, indirectamente, el ahorro de los particulares y los fondos del Estado, que son los pilares de la economía, se encargan de la financiación de las empresas más potentes (Livingstone y Lunt, 1992).

La situación de endeudamiento bancario no es ya transitoria, destinada a salvar un período difícil, sino que es permanente y alcanza en algunos casos proporciones sin precedentes (Alonso, Azofra-Valenzuela y Rodríguez-Sanz, 2000).

Uno de los estudios que mejor resumen todo este proceso es el llevado a cabo por Palley (2009), que en su trabajo “*La macroeconomía de la ‘financiarización’: un enfoque de etapas del desarrollo*” analiza dicho concepto mediante un enfoque de “etapas de desarrollo”. Se entiende por *financiarización* un proceso que aumenta la importancia del sector financiero y de los intereses financieros en el funcionamiento de la macroeconomía (Epstein, 2001; Palley, 2009). Krippner (2004) la define como un patrón de acumulación en el cual la ganancia se genera crecientemente mediante canales financieros, más que a través del intercambio y la producción de mercancías.

Más concretamente, es un sistema o proceso económico que trata de traducir todo lo que se considera valor y es susceptible de ser intercambiado a un mero instrumento financiero o derivado. Esto incluye valores tangibles e intangibles, promesas futuras y/o presentes. Una vez más vemos cómo en la economía las dimensiones temporales están muy presentes. El objetivo de la financiarización, en definitiva es lograr reducir cualquier producto del trabajo o servicio en un instrumento financiero intercambiable, como una divisa, y así hacer que sea más sencillo para las personas comercializar estos instrumentos financieros (Gomez y Korine , 2008).

La financiarización evoluciona a través de diferentes etapas desde el final de la Segunda Guerra Mundial. En su obra, Palley (2009) analiza su historia utilizando un marco macroeconómico kaleckiano⁴ simple, centrándose en cómo los cambios en 1) los patrones de remuneración, 2) la ingeniería financiera de las empresas, 3) las evaluaciones de los activos de mercado, y 4) el comportamiento en materia de endeudamiento de las empresas y de los consumidores afectan a los resultados macroeconómicos. Palley (2009) destaca el hecho de que dado que la financiación es un fenómeno a largo plazo y expansivo en sus etapas iniciales e intermedias, hace que sea muy difícil contrarrestarla, debido en gran parte a que en política no se suele implantar cambios cuando las cosas van bien, aunque ello pudiera suponer evitar un problema futuro. Esta afirmación pone de manifiesto la importancia de la consideración de las consecuencias futuras de los actos presentes en el ámbito de la economía, tema del que

⁴ El modelo kaleckiano supone una sociedad capitalista dividida en dos clases sociales – trabajadores y capitalistas, con sus respectivas formas de ingreso: ganancias y salarios (incluido los sueldos) -, las cuales tienen un comportamiento diferente respecto del ahorro. Concretamente, la propensión al ahorro de los capitalistas es mucho mayor que la de los trabajadores. Kalecki, M. (2013). *Theory of economic dynamics* (Vol. 6). Routledge.

nos ocuparemos en el apartado correspondiente, el relacionado con la orientación temporal.

El estudio de Palley (2009) se centra en la economía estadounidense, en donde la *financiarización* está más desarrollada, lo cual aporta una perspectiva a largo plazo y además puede ser útil para predecir resultados en otros países. Es precisamente por las claves que aporta y que son de gran utilidad para comprender el estado actual de la situación económica por lo que consideramos oportuno referirnos a él, sintetizando sus preceptos básicos. La Edad de Oro del capitalismo es el punto de partida del análisis. Este período, de aproximadamente veinticinco años de duración y cuyo inicio coincide con el fin de la II Guerra Mundial, se caracterizó por un rápido crecimiento y una economía de pleno empleo, así como por elevados beneficios financieros y la expansión del mercado bursátil (Barciela, 2005). Esta situación se mantuvo hasta los años setenta, cuando se produjo un cambio y se pasó del boom de los sesenta a la inflación con estancamiento, lo cual llevó a una situación de conflicto cada vez más grave por la distribución de la renta (Castel, 2014). Las empresas empiezan a sufrir restricciones financieras a causa de que sus beneficios se reducen por el alto nivel de empleo. Así pues, tras un período de expansión, basado en altos niveles de consumo, se produjo la mayor recesión desde la Gran Depresión de los años treinta, caracterizada porque tanto las empresas como las familias tienen restringido su endeudamiento, lo cual coincide con la crisis de los años 70 (Cameron, Neal y Rodríguez, 2005).

En los años ochenta, según Palley (2009), se inicia la era de la financiarización, que en principio formaba parte de una estrategia empresarial para afrontar las dificultades y retos de la década anterior, pero que acabó afectando a los ciudadanos. Las empresas empezaron a endeudarse para financiar actividades como las adquisiciones apalancadas (compra por ejemplo de una empresa con la ayuda de una gran parte de capital externo para alcanzar la suma necesaria). En estos casos, como garantía (o “apalancamiento”⁵) se utiliza de forma exclusiva o mayoritaria los flujos o activos (como bienes) de la empresa por adquirir, para asegurar y pagar el dinero prestado en la compra (García, 1999). La adopción de este sistema tenía diversas consecuencias positivas: las empresas podían devolver fondos a los accionistas, financiar sus planes de inversión y al aumentar su endeudamiento, frenaban las

⁵ El apalancamiento financiero, según la definición de Stora, Lotte y Richoux (1981) es la financiación de las inversiones mediante el endeudamiento.

demandas salariales de los trabajadores. Además, los cambios estructurales en el mercado de trabajo debilitaron la posición negociadora de los trabajadores, lo que cambió la distribución de la masa salarial a favor de los directivos, cambio ejemplificado en la explosión de las retribuciones de los altos ejecutivos (Mishel, 2007).

Tras el boom de las adquisiciones empresariales apalancadas de los años ochenta llegó el boom del endeudamiento de los consumidores, que duró hasta la crisis de 2007. Palley (2009) mantiene que el endeudamiento familiar es un componente esencial de la financiarización. Así como se produjo el apalancamiento de los balances empresariales para transferir renta y espolear el crecimiento, dicho apalancamiento también tuvo lugar en las economías domésticas.

Esta etapa se explica atendiendo a un modelo cuyo elemento central es la necesidad del reconocimiento tanto de la deuda empresarial como familiar (Robles, 1998). En ella, al tener restringido el endeudamiento, empresas y familias tratan de desendeudarse, lo cual supone que dejan de endeudarse con los bancos y pasan a amortizar la deuda.

Los efectos de esta tendencia son que el gasto de familias y empresas disminuye, pudiendo llegar a extinguirse prácticamente, pues es necesario reducir gasto para amortizar deuda. De este modo, se aprecia como el endeudamiento estimula el gasto y el apalancamiento lo bloquea. A ese efecto hay que añadir otro factor que lo agrava, y que es el hecho de que además de amortizar deuda hay que abonar el pago de sus intereses, lo cual aún reduce más el gasto (Palley, 2009).

Todo lo expuesto ilustra como los efectos de la financiarización se aprecian en toda la economía, pues afecta a la participación salarial y a la redistribución funcional de la renta; redistribuye la renta entre las familias trabajadoras y capitalistas; transforma los beneficios en intereses pagados a las familias capitalistas; primero fomenta el consumo y la inversión a través del endeudamiento y luego los frena mediante el desapalancamiento y el pago del servicio de la deuda. La teoría de Palley (2009) contribuye a explicar el fenómeno del endeudamiento en todos los ámbitos de la economía, desde el doméstico al más global y destaca su influencia en todos los ámbitos sociales. Al igual que sucede con otros fenómenos que afectan a la sociedad, que surgen o se dan por primera vez en los Estados Unidos y luego se manifiestan en Europa, como por ejemplo el caso de las hipotecas sub-prime, aunque en un principio los estudios de Palley se gestaron en la sociedad americana, sus conclusiones parecen poder

extrapolarse a prácticamente cualquier economía actual, incluida la española. Es por ello por lo que hemos considerado pertinente su inclusión en este apartado, con el fin de ilustrar la evolución del endeudamiento.

En este sentido, tras este repaso a la evolución del endeudamiento hasta nuestros días, a continuación veremos qué aspectos socioeconómicos pueden fomentar o disuadir la conducta de endeudamiento.

2.2.3. Aspectos socioeconómicos que pueden fomentar o disuadir la conducta de endeudamiento.

A continuación veremos qué aspectos pueden contribuir a propiciar situaciones que lleven al endeudamiento, considerando tanto aspectos prácticos relacionados con nuestro contexto social, como atendiendo a variables psicológicas o psicosociales. Las diferencias individuales pueden condicionar el modo en que nos pueden afectar los estímulos provenientes del medio, por lo que es oportuno considerarlos por separado.

A nivel práctico, el uso de tarjetas o medios de pago tecnológicos, la competencia entre bancos, el comercio electrónico y la publicidad son factores determinantes del endeudamiento particular. Por una parte, el uso de tarjetas ha modificado el comportamiento del consumidor, facilitando la compra, tanto al contado como aplazada, sin necesidad de llevar prácticamente dinero encima (Sermepa, 2006). Esto da lugar a que en vez de pueda improvisarse una compra en cualquier momento y circunstancia, sin que previamente se haya planificado (Stearns, 2011). Si una compra (o gasto) se considera previamente, es posible que se establezcan unos límites, respecto a la cantidad a gastar. Pero si surge espontáneamente la opción de adquirir un bien o servicio, podemos ser “víctimas” de las estrategias comerciales y llevar a cabo una compra de la que después tal vez nos arrepintamos. Se menciona el uso de tarjetas por su relevancia, dado que en nuestra sociedad se vienen utilizando desde hace medio siglo, pero lo cierto es que actualmente asistimos a una nueva revolución en este sentido, dado que los avances tecnológicos nos están ofreciendo muchas opciones de

pago, alguna de las cuales aún están popularizándose y solo son utilizadas por unos pocos (como por ejemplo los pagos a través del móvil).

En relación con los efectos sobre el endeudamiento que puede tener la facilidad de pago mediante tarjetas u otros medios tecnológicos, utilizar una tarjeta de crédito tiene las mismas consecuencias que disponer de cualquier crédito o modalidad de financiación. Su fácil uso puede confundir al usuario, pues no se dan los trámites habituales y necesarios para contratar un préstamo o financiación, por lo que en ocasiones el consumidor puede no ser del todo consciente de su obligación de devolver el dinero y de pagar los intereses. De hecho, la facilidad que las tarjetas aportan al consumo pueden dar lugar a la realización de un sinnúmero de operaciones y el consiguiente endeudamiento irreflexivo y superfluo de su titular en muchas ocasiones (Sánchez Calero, 2004), pues en definitiva contribuyen a eliminar barreras prácticas (no disponer de efectivo en el momento) y también psicológicas (diferir la consideración de las consecuencias de la compra).

Por otra parte, la competencia entre los bancos es otro de los factores que puede incidir, fomentando o disuadiendo, el endeudamiento. Con el fin de conseguir más beneficios, lo cual es su objetivo como negocio, para atraer a más clientes se ponen en práctica estrategias comerciales que tratan de persuadir al cliente de que asumir un crédito es una buena opción (Thaler y Benartzi, 2004). Con esto no queremos decir que endeudarse sea a priori negativo, simplemente se pretende hacer notar que comprar dinero, es decir, endeudarse, está sujeto a las mismas estrategias de marketing que la venta o promoción de cualquier bien o servicio.

A la consideración del uso de las tarjetas de crédito y otros medios de pago tecnológicos como facilitadores o propiciadores del endeudamiento hay que añadir un factor determinante que cada día está más presente, el comercio electrónico. Las tarjetas no solo nos permiten consumir en cualquier lugar o tipo de comercio, sino también desde casa o cualquier sitio en que dispongamos de un dispositivo con conexión. Esto ya era posible desde hace tiempo ordenando compras contra-reembolso, por ejemplo, pero la facilidad que brinda a las empresas el cobro por tarjeta a través de internet incrementa las posibilidades en general, de todo tipo de bienes (incluso préstamos dinerarios) o servicios y además a nivel internacional, las veinticuatro horas del día.

Por último, la publicidad, es otro de los factores que puede contribuir al endeudamiento, pues el mensaje que transmiten las entidades o prestamistas en general

es que un crédito puede solucionar los problemas derivados de la necesidad de liquidez rápida y sencillamente, el acceso al préstamos es fácil e inmediato y los costes mínimos (Garcés y Salcedo, 2008; Ortega y Rodríguez-Vargas, 2005).

Cabe destacar que la influencia hacia la conducta de endeudamiento de todos los aspectos mencionados estará condicionada por factores psicosociales e individuales. En función de las actitudes, motivaciones, socialización, aprendizaje, estatus, etc., del consumidor harán más o menos mella en su actitud hacia el endeudamiento y posiblemente también en su modo de proceder al respecto. En este sentido, uno de nuestros objetivos es analizar la influencia de la orientación temporal, entendida como una variable psicológica más que puede incidir en las actitudes hacia el endeudamiento y el ahorro. Tras estas consideraciones sobre los aspectos socioeconómicos que pueden fomentar o disuadir la conducta de endeudamiento, a continuación atenderemos al contexto en el que se aprecia su influencia actualmente en nuestra sociedad.

2.2.4. Investigaciones y estado actual del endeudamiento en España

Diversos estudios (Arestis, Troncoso y Cavalcante, 2009; Palley, 2009) sitúan los orígenes de la actual situación financiera en los años setenta y la explican atendiendo a dos elementos interrelacionados que han venido funcionando desde entonces: las políticas de liberalización implantadas tanto en las economías desarrolladas como en desarrollo y la política monetaria basada en la macroeconomía del llamado *nuevo consenso*. Esta nueva política estaba centrada en la política monetaria, con la casi total desaparición de la política fiscal, y, en concreto, su instrumentalización mediante los continuos cambios en los tipos de interés como forma de controlar la inflación. El efecto de ambas actuaciones ha sido crear una liquidez y una deuda familiar en las principales economías mundiales, en particular en EE.UU. y el Reino Unido de una magnitud extraordinaria, que está en el origen de la crisis (Arestis et. al, 2009).

Hay acuerdo en considerar que el período en el que el endeudamiento alcanzó sus más altas cotas fue también una época de esplendor o prosperidad para la economía española (Gay de Liébana, 2013). También lo hay en considerar que dicha prosperidad se basaba en la demanda en constante crecimiento de inversión residencial y consumo

por parte de las familias (Febrero y Dejuán, 2009), todo ello financiado con deuda bancaria. Semejante patrón de crecimiento era insostenible. Al elevarse el precio de los inmuebles se hacía necesario un endeudamiento creciente, lo cual a posteriori daba lugar a un mayor peso del servicio de la deuda, que restaba demanda en otros mercados.

El endeudamiento alcanzó niveles muy elevados, pero al frenar su crecimiento, incrementarse los tipos de interés, subir los precios de los inmuebles, saturarse el mercado y el hecho de que ya no se concedían créditos tan fácilmente, empezó a descender el PIB y a aumentar el desempleo, debido a la falta de demanda efectiva (Informe BDE, 2013). En esta situación, la única y obligada opción es el ahorro para poder hacer frente a las deudas contraídas, con el agravante de que ya no se puede recurrir a más endeudamiento para hacerles frente en caso de necesidad, lo cual puede implicar la ruina en caso de perder alguna de las fuentes de ingresos con que se contaba para mantener el “metabolismo basal” de gastos en el entorno familiar (Febrero y Dejuán, 2009).

Según el informe del Banco de España de 2013 sobre el endeudamiento de la economía española (BDE, 2013), en el período anterior a la crisis económica, durante la expansión, en nuestro país se alcanzaron niveles de endeudamiento en los hogares y sociedades no financieras superiores a los de otros países de nuestro entorno. Esta situación, según la misma fuente, fue propiciada básicamente por tres factores: tipos de interés bajos, optimismo sobre el crecimiento económico e infravaloración de los riesgos.

El origen de esta situación se encuentra en la entrada en la Unión Europea Monetaria (en adelante, UEM), que facilitó las condiciones de financiación de modo que impulsó el crédito hasta límites insospechados, y además sin moderación alguna por parte del resto de políticas económicas (Foladori, 2014). Al llegar la crisis, el valor de la riqueza de las familias y de las empresas, así como sus expectativas de rentas futuras fueron revisadas a la baja, dando lugar a una situación en la que se hizo necesario reducir los niveles de endeudamiento del sector privado no financiero.

En España los efectos de la crisis aún han sido más graves debido a que el endeudamiento privado era muy elevado, entre otras causas. A día de hoy, aunque se han reducido considerablemente estos niveles de endeudamiento desde los máximos alcanzados a mediados de 2010, todavía se encuentran en un nivel superior al de su

punto de partida y al que se da en las economías de nuestro entorno. (Informe FMI, 2015).

Veamos a continuación cómo se explica desde el punto de vista de la economía la situación que se ha alcanzado respecto al endeudamiento de las familias en el contexto español.

2.2.4.1. Análisis del endeudamiento desde una perspectiva económica

Para comprender estos hechos hay que considerar que nuestra sociedad ha cambiado mucho y muy rápido en poco tiempo (Velasco, 2009). En cuestiones económicas, los cambios aún han sido mayores en los dos últimos siglos, coincidiendo con revoluciones que han cambiado radicalmente el panorama social (Foladori, 2014).

Por ejemplo, hasta finales de los años ochenta tener un inmueble en propiedad era algo excepcional (Guerra, 2004), hoy en día lo que debería (y no es así) parecerse excepcional es la cantidad de bienes de todo tipo que hoy por hoy se consideran normales como parte del patrimonio de una familia de nivel medio. Antes era necesario ahorrar durante años para acumular la cantidad de dinero necesaria para dar la “entrada” de un piso, a menos que se obtuviera ayuda por parte de la familia, o incluso en ese caso. Hoy en día la tasa de propiedad de vivienda en España supera el 85% (INE, 2015) lo cual es un porcentaje elevado en comparación con países vecinos y con nosotros mismos hace apenas cincuenta años.

En relación con este cambio, actualmente la sociedad española aún trata de recuperarse de la resaca de un período en el que algunos bancos no solo prestaban dinero para pagar la parte de un piso que no se había podido ahorrar, sino el piso entero, los gastos derivados de su adquisición (incluidos impuestos), el mobiliario, un coche y algo más para unas vacaciones para aliviar el estrés acumulado con tantas compras. (Gay de Liébana, 2013).

Otro de los cambios que se han producido en la sociedad en que vivimos es que hoy en día hay muchos más bancos, lo cual les hace estar en permanente competencia (Según el Banco de España, hay registradas más de 298 instituciones financieras monetarias en nuestro país). Y no solo hay más cantidad de empresas dispuestas a

vender su dinero, sino que sus filiales dedicadas exclusivamente a los préstamos personales ofrecen la posibilidad de obtener dinero instantáneamente, con apenas requerimiento de garantías. Al haber tanta competencia, además de las facilidades que ofrecen este tipo de instituciones, el papel que desempeña la publicidad es determinante para la formación de actitudes y en general afecta a todo el proceso de toma de decisiones de consumo en relación al endeudamiento. Mediante técnicas de persuasión basadas en los principios de influencia social (Cialdini, 2005) se encauza la voluntad del consumidor por los derroteros deseados para lograr el objetivo de que compre, que consuma.

En los países donde la gente tiene fácil acceso a los periódicos y a una gran variedad de revistas, tanto de interés general como especializadas, así como abundantes canales de televisión, los consumidores están expuestos continuamente a ideas, productos, opiniones y anuncios publicitarios nuevos. Esta información que se difunde a través de los medios de comunicación masiva es una importante fuente de conocimientos que influyen en la formación de las actitudes del consumidor (Schiffman y Kanuk, 2005) y conforman el zeitgeist de nuestros tiempos, los de la estética del consumo (Bauman, 2000). En definitiva, todos estos factores han contribuido a que durante el siglo XX las actitudes hacia el endeudamiento hayan cambiado enormemente, desde un aborrecimiento general del endeudamiento a una aceptación del crédito como parte de la sociedad moderna de consumo (Lea, 1995; Zuckerman, 2000).

Podemos concluir que el crédito es fundamental para la actividad económica. Los hogares se endeudan para facilitar el consumo y comprar viviendas, y las empresas suelen necesitar crédito para financiar sus inversiones (Rajan y Zingales, 1998). El endeudamiento del sector privado tiene, naturalmente, repercusiones importantes para las políticas económicas, siendo uno de los principales factores de la estabilidad financiera. En este sentido, la historia pone de manifiesto que las crisis bancarias sistémicas suelen ir precedidas de aumentos excepcionalmente importantes del crédito al sector privado. (Dembiermont, Drehmann y Muksakunratana, 2013). Es obvio que los factores macroeconómicos pueden condicionar la conducta del consumidor en relación a sus actitudes y hábitos hacia el ahorro y el endeudamiento, pero no menos importantes son los factores que tienen que ver con los factores psicosociales y sus características personales. De ello precisamente es de lo que nos ocupamos a continuación.

2.2.4.2. Estudios sobre el endeudamiento desde el marco de la psicología y otras disciplinas afines

Para comprender la “psicología del endeudamiento”, es necesario establecer que la causa del endeudamiento no está clara ni definida (Rodríguez-Vargas, 2005), pero existen diversos planteamientos que tratan de explicar por qué las personas se endeudan. Uno de ellos es la consideración de la pre-existencia de rasgos psicológicos específicos (ser caprichoso e impulsivo, nivel alto de ansiedad en relación con la compra, entre otros), la insatisfacción personal (adquirir deudas otorga poder de decisión negado en su entorno familiar y/o laboral), la atracción por los estímulos de consumo (relacionados con la felicidad y éxito social); y la mayor aceptación de valores consumistas y el bajo nivel de autoestima (Denegri, 2006).

Por otra parte, según Westrum, Hollnagel, Woods y Levenson, (2006), (en Villamar, 2015) las circunstancias sociales o demográficas, así como la influencia de allegados (familiares y/o amigos) pueden tener cierta influencia en la toma de decisiones en general, pero en igualdad de condiciones, no siempre se procede como sería previsible. Cada cual, en función del análisis de la situación, de la valoración de los pros y contras que haya realizado, optará por asumir deudas o por el contrario, eludirá semejante compromiso prefiriendo el pago inmediato o la renuncia a la adquisición si no dispone de medios para hacer frente al gasto, según los autores.

Parece demostrado que diversos factores externos, pero también internos pueden incidir en las actitudes hacia el endeudamiento, y todo ello en las propias conductas de endeudamiento. Por ejemplo, las políticas económicas pueden condicionar, alentando o disuadiendo, la tendencia a endeudarse de las personas, pero en última instancia, la decisión de hacerlo o no es personal y se toma individualmente, por lo que las variables psicológicas son determinantes y han de ser tenidas en consideración (Lea, Webley y Walker, 1995). En este sentido, analizar la relación que guardan las actitudes hacia el endeudamiento con la orientación temporal podría contribuir a esclarecer las causas que llevan a las personas a endeudarse.

A continuación se revisan estudios que relacionan variables psicológicas con actitudes hacia el endeudamiento y la conducta en sí misma de endeudarse, así como los principales resultados y conclusiones que ofrecen. Se aprecia que aunque el tiempo es

un factor presente en gran parte de los estudios, no se ha considerado una variable que pueda modular la actitud hacia las conductas económicas, como variable de personalidad, salvo en la investigación llevada a cabo por Deshpande y Rutledge (2013).

Diversos estudios muestran correlaciones moderadas entre nivel de endeudamiento y actitud hacia la deuda (Livingston y Lunt, 1992; Lea, Webley y Levine, 1993), aunque la calidad de las escalas utilizadas y de los procedimientos empleados en estas investigaciones han sido criticados. Por otro lado, aunque se han estudiado las características demográficas de los sujetos más propensos a endeudarse mediante la utilización de tarjetas de crédito, aún se conoce poco sobre las motivaciones y procesos que subyacen al uso excesivo del crédito (Rodríguez-Vargas, 2005). También conviene tener en cuenta un matiz que aportaron los estudios de Lea, Webley y Levine (1993) a la investigación sobre el endeudamiento: constataron que la mayoría de los estudios tratan de deuda inmanejable (la que supera las posibilidades de ser afrontada con los ingresos disponibles), mientras que la deuda manejable ha sido muy poco investigada y ello puede dificultar la interpretación de muchos de estos estudios.

Uno de los primeros estudios a considerar, por ser pionero en el sentido de que quien lo llevó a cabo fue un psicólogo interesado en asuntos económicos, fue el de Katona (1975), que mostró que la capacidad y envergadura del endeudamiento aumenta junto con el nivel de ingresos, lo cual también se vio en estudios llevados a cabo posteriormente por otros autores (Livingstone y Lunt, 1992).

Por su parte, Hirschman y Goldstucker, en un estudio llevado a cabo en el año 1978, evidenciaron que las personas jóvenes, más educadas, con mayores ingresos, con actitudes favorables al préstamo, conscientes de las modas (y no tanto del precio), orientadas al logro y al riesgo son los principales usuarios del crédito. Estos estudios fueron replicados y validados en el año 1986 por Canner y Cynak, obteniendo los mismos resultados. Posteriormente, en otro estudio Hirschman (1979) relacionó el número de tarjetas de crédito que posee un individuo con la cantidad de dinero gastada y el número de compras. En otro estudio se halló también una relación directa y positiva entre el uso de tarjetas de crédito y la deuda (Christenson, Faber y Mitchell, 1994).

También se ha intentado relacionar el endeudamiento con el nivel de ingresos, pero ha sido un tema muy discutido, pues algunos estudios muestran que las deudas en general, sobre todo las inmanejables, están asociadas a situaciones de pobreza (Sullivan,

Warren, y Westbrook, 1989), mientras que otros han encontrado que sujetos con mayores niveles de endeudamiento hacían un uso irracional de las tarjetas, tenían más cuentas corrientes que el promedio poblacional y curiosamente, sus ingresos eran medios (D'Astous, 1990).

Zhu y Meeks (1994) estudiaron la relación entre variables económicas objetivas y subjetivas. En la investigación que llevaron a cabo con una muestra de 618 familias de renta baja se observó una clara interacción entre actitud hacia el crédito, nivel educativo del cabeza de familia y balance de deuda de la unidad familiar.

Otro estudio en la misma línea es el de Lea, Webley y Walker (1995), en el que se constató cómo el estado financiero percibido tiene mayor peso en las expectativas de estilo de vida que el estrato social de procedencia.

Según Katona y Mueller (1995), los individuos con bajos ingresos y elevadas expectativas en su estilo de vida mantienen una alta tolerancia a las deudas y desarrollan hábitos de compra impulsivos; asimismo, se da el caso de personas que cuentan con amplios márgenes de ingresos pero no experimentan fuertes necesidades de compra.

Por otra parte, Lea, Webley y Walker (1995) proponen como variables asociadas al endeudamiento: a) autocontrol y preferencia temporal: la capacidad para ejercer el autocontrol ha sido asociada tradicionalmente a la toma de decisiones financieras y a la elección de postergar la gratificación (por ejemplo, ahorrar o gastar en el momento); b) influencia social y satisfacción económica: los hogares satisfechos con su nivel económico actual tenderán a compararse favorablemente con otros y, por lo tanto, estarán menos inclinados a sentir la necesidad de excederse en sus gastos para alcanzar mayor satisfacción (Roland-Lèvy y Walker, 1994; Lunt y Livingstone, 1991; Walker, Lea y Webley, 1992); c) actitudes hacia la deuda: Walker (1995) sostiene que una tendencia negativa de actitud hacia las deudas se asocia a la intención de alejarse de ellas; no obstante, el propio autor reconoce no haber utilizado una escala con suficientes garantías psicométricas en la obtención de estos resultados. Vemos cómo una de las variables asociadas al endeudamiento propuestas por Lea et al. (1995), la preferencia temporal, asociada a la demora en la gratificación, destaca la importancia de la orientación temporal, conforme se propone en la presente investigación.

Desde esta perspectiva de estudio centrada en las actitudes, se ha acuñado el concepto “propensión a la deuda” (Luna, 1998), que supone un paso previo a la deuda

conductual y real, y está vinculada a la valoración subjetiva del dinero y de su manejo (Rodríguez-Vargas, 2005). En este contexto, se han desarrollado instrumentos como la Escala de Actitudes hacia la Deuda (Davies y Lea, 1995), la Escala de Actitud hacia el Crédito (Xiao, Noring y Anderson, 1995) o la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri, Palavecinos, Ripoll y Yáñez, 1999), la cual ha sido utilizada en este estudio y que se describe en apartados sucesivos.

Posteriormente, Davies y Lea (1995), en un estudio llevado a cabo con su referida Escala de Actitudes hacia la Deuda, encontraron que aquellos sujetos más endeudados eran más tolerantes a la deuda que aquellos que tenían deudas más pequeñas o ninguna en absoluto, en una muestra de estudiantes ingleses. Este resultado sugiere que los cambios en su situación de deuda pueden haber afectado causalmente a su actitud hacia la deuda, en lugar de al contrario.

También en relación con las actitudes, Boddington y Kemp (1999), encontraron que se daba una correlación significativa entre la actitud hacia el endeudamiento y la cantidad de deuda que la persona realmente tenía, de manera que los niveles de deuda más altos fueron acompañados por una tolerancia mayor hacia la deuda. Sin embargo, los resultados de este estudio no proporcionan ninguna evidencia acerca de si el aumento de la deuda precedió al cambio de actitud, o si las dos medidas cambiaron al mismo tiempo. De esta forma, independientemente de la relación causal entre la actitud hacia el endeudamiento y el nivel real de deuda de las personas, resulta evidente que existe una relación entre ambas variables, por lo cual resulta relevante el estudio de las actitudes hacia el endeudamiento.

Por otra parte, Walker (1996) analizó las variables clave que se dan en los hogares con riesgo de endeudamiento y señaló como tales los estilos débiles de administración de ingresos, la presencia de deudas inmanejables y, en tercer lugar, el resguardo financiero (según definición del propio autor, sería la tenencia de suficiente dinero para manejar eficazmente la economía propia (Walker, 1996). En este sentido, en relación con la administración de ingresos, se halló que existe correlación entre la socialización económica del individuo, su manejo del dinero y el uso del crédito (Lea, Webley y Walker, 1995).

El estudio realizado por Webley y Nyhus (2001) reveló que la mitad de las personas endeudadas durante un año seguían estándolo en el siguiente y, además, una diferencia esencial entre los deudores crónicos y los deudores temporales era la

presencia de un compañero, de manera que las personas solteras que viven solas tienden a la deuda crónica. También encontraron que aunque las variables económicas por sí solas predicen la deuda aceptablemente, los factores psicológicos (en especial orientación al presente, autocontrol y actitudes hacia la deuda) mejoran la precisión en la predicción del endeudamiento. Sin embargo, análisis dinámicos sugieren que muchas de estas diferencias en variables psicológicas entre deudores y no deudores podrían ser una consecuencia de estar en deuda, más que una causa de esta situación, coincidiendo con los resultados de Boddington y Kemp (1999) mencionados anteriormente.

Rodríguez-Vargas (2005), en su Modelo Psicoeconómico del Consumidor, mencionado en el apartado en que revisamos los modelos sobre la conducta del consumidor, intenta resumir la interrelación de la situación financiera objetiva y percibida, la actitud hacia el endeudamiento, los hábitos de consumo y el bienestar subjetivo asociado a dichos hábitos, estableciendo relaciones entre todos esos factores, que resumimos a continuación.

Un aspecto destacable del estudio es la elevada proporción de sujetos que considera el uso del crédito como una parte esencial del estilo de vida actual. Otros hallazgos del estudio son: el estado de endeudamiento está asociado de forma negativa al nivel de ingresos del grupo familiar y a la situación financiera percibida; y se corrobora la asociación positiva entre actitud hacia el endeudamiento y percepción subjetiva de la situación financiera.

Otro importante hallazgo de Ortega y Rodríguez-Vargas (2005) es que las fuentes de endeudamiento son distintas en función del nivel de ingresos, de manera que las deudas con entidades bancarias, tarjetas de crédito o alquiler de locales comerciales están más extendidas entre las franjas más altas de ingresos, mientras que en los niveles inferiores cobran más importancia las deudas relacionadas con consumos básicos.

Otra de las conclusiones de su investigación es que los individuos toman como referente más inmediato de su medio económico objetivo el nivel de ingresos y, en consecuencia, vertebran las percepciones relativas a su estatus social en los ingresos.

Por otra parte, un reciente estudio sobre las variables que subyacen al endeudamiento, señala el locus de control⁶ como una variable psicológica relevante que

⁶El Locus de control es un rasgo de la personalidad estable en el tiempo, y sitúa a las personas en un continuo según la responsabilidad que aceptan sobre los eventos sociales que experimentan -que pueden ser positivos, negativos o neutros-. Así se

presenta una relación teórica a con las actitudes hacia la deuda, y por consiguiente, con el uso del crédito (Mansilla, Denegri y Álvarez, 2016). Estos resultados ponen de manifiesto la importancia de la consideración de la influencia de variables psicológicas y no solamente económicas para explicar este tipo de fenómenos, máxime si se pretende que se produzcan cambios significativos del comportamiento.

Otra variable de tipo interno a considerar es el sexo. En este sentido, diversos estudios (Huberman, Iyengar, y Jiang, 2007; Johannisson, 2008; Sundén y Surette, 1998) sugieren que las mujeres presentan mayor aversión al riesgo que los hombres, lo cual podría potenciar su actitud positiva hacia el ahorro y negativa hacia el endeudamiento. La mayor esperanza de vida de las mujeres puede ser otra causa de su preferencia por el ahorro (Huberman et al., 2007), así como el hecho de que las mujeres, conscientes de que tendrán menores rentas cuando se retiren, dado que los sistemas públicos y los planes de pensiones empresariales están basados en los ingresos obtenidos durante la vida laboral activa, pueden ahorrar a nivel particular en mayor medida que los hombres para compensar este efecto negativo en las pensiones, (Fernández-López, Otero, Vivel y Rodeiro, 2006; Johannisson, 2008).

Por lo que respecta al endeudamiento, hemos hallado datos que lo relacionan con el sexo pero a nivel conductual, no actitudinal. En este sentido, según el informe realizado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (en adelante SBIF), (2009) las mujeres muestran un nivel de endeudamiento respecto a su ingreso inferior al de los hombres.

Por otra parte, los resultados del estudio sobre el endeudamiento y comportamiento de los consumidores Realizado por la Asociación de Estudios Psicológicos y Sociales para la Universidad de Castilla la Mancha (2007) muestran que aunque el endeudamiento es algo superior en hombres (61%) que en mujeres (57%), esta diferencia no puede considerarse como muy significativa.

muestra el grado en que un individuo percibe el origen de su propio comportamiento, ya sea de manera interna o externa a él. (Visdómine-Lozano y Luciano, 2006)

Tabla 3. Cuadro resumen de los estudios revisados sobre endeudamiento y variables psicológicas

Autores/año	Principales conclusiones
Katona (1975), Livingstone y Lunt (1992)	La capacidad y envergadura del endeudamiento aumenta junto con el nivel de ingresos
Hirschman y Goldstucker (1978)	Las personas jóvenes, más educadas, con mayores ingresos, con actitudes favorables al préstamo, conscientes de las modas (y no tanto del precio), orientadas al logro y al riesgo son los principales usuarios del crédito
Hirschman (1979)	Relacionó el número de tarjetas de crédito que posee un individuo con la cantidad de dinero gastada y el número de compras.
Canner y Cynak (1986) (Replicación del estudio de Hirschman y Goldstucker (1978) con los mismos resultados)	Las personas jóvenes, más educadas, con mayores ingresos, con actitudes favorables al préstamo, conscientes de las modas (y no tanto del precio), orientadas al logro y al riesgo son las principales usuarias del crédito
Sullivan, Warren, y Westbrook (1989)	Relacionan el endeudamiento con el nivel de ingresos
D'Astous (1990)	Sujetos con mayores niveles de endeudamiento hacían un uso irracional de las tarjetas, tenían más cuentas corrientes que el promedio poblacional y sus ingresos eran medios
Livingston y Lunt (1992) y Lea, Webley y Levine (1993)	Correlaciones moderadas entre nivel de endeudamiento y actitud hacia la deuda
Christenson et al. 1994	Se halló una relación directa y positiva entre el uso de tarjetas de crédito y la deuda
Zhu y Meeks (1994)	Observaron una clara interacción entre actitud hacia el crédito, nivel educativo del cabeza de familia y balance de deuda de la unidad familiar.
Katona y Mueller (1995)	Los individuos con bajos ingresos y elevadas expectativas en su estilo de vida mantienen una alta tolerancia a las deudas y desarrollan hábitos de compra impulsivos
Lea, Webley y Walker (1995)	Proponen como variables asociadas al endeudamiento: a) autocontrol y preferencia temporal, b) influencia social y satisfacción económica, c) actitudes hacia la deuda
Davies y Lea (1995)	Los sujetos más endeudados son más tolerantes a la deuda que los que tienen deudas más pequeñas o ninguna en absoluto
(Lea, Webley y Walker, 1995).	En relación con la administración de ingresos, se halló que existe correlación entre la socialización económica del individuo, su manejo del dinero y el uso del crédito
Walker (1996)	Los estilos débiles de administración de ingresos son una variable clave que se da en los hogares con riesgo de endeudamiento

Tabla 3. Continuación.

Autores/año	Principales conclusiones
Boddington y Kemp (1999)	En relación con las actitudes, encontraron que se daba una correlación significativa entre la actitud hacia el endeudamiento y la cantidad de deuda que la persona realmente tenía, de manera que los niveles de deuda más altos fueron acompañados por una tolerancia mayor hacia la deuda.
Webley y Nyhus (2001)	La mitad de las personas endeudadas durante un año seguían estándolo en el siguiente Una diferencia esencial entre los deudores crónicos y los deudores temporales es la presencia de un compañero, de manera que las personas solteras que viven solas tienden a la deuda crónica. Aunque las variables económicas por si solas predicen la deuda aceptablemente, los factores psicológicos (en especial orientación al presente, autocontrol y actitudes hacia la deuda) mejoran la precisión en la predicción del endeudamiento.
Ortega y Rodríguez-Vargas (2005)	Los individuos toman como referente más inmediato de su medio económico objetivo el nivel de ingresos y, en consecuencia, vertebran las percepciones relativas a su estatus social en los ingresos Se corrobora la asociación positiva entre actitud hacia el endeudamiento y percepción subjetiva de la situación financiera.
Asociación de Estudios Psicológicos y Sociales para la Universidad de Castilla la Mancha (2007)	El endeudamiento es algo superior en hombres (61%) que en mujeres (57%)
Huberman, Iyengar, y Jiang, (2007); Johannisson, 2008; Sundén y Surette (1998)	Las mujeres presentan mayor aversión al riesgo que los hombres, lo cual podría potenciar su actitud positiva hacia el ahorro y negativa hacia el endeudamiento.
Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), (2009)	Las mujeres muestran un nivel de endeudamiento respecto a su ingreso inferior al de los hombres
Mansilla, Denegri y Álvarez (2016)	El locus de control es una variable psicológica relevante que presenta una relación teórica a con las actitudes hacia la deuda, y por consiguiente, con el uso del crédito

Fuente: Elaboración propia

En síntesis, aunque las causas que llevan a un individuo a endeudarse no están del todo claras (Rodríguez-Vargas, 2005), por lo menos disponemos de información que permite obtener algunas conclusiones que orienten sobre la pertinencia de abordar futuras líneas de investigación considerando, por ejemplo, la importancia de los rasgos psicológicos, la atracción por un estilo de vida marcado por el consumo, la aceptación de valores consumistas, las circunstancias sociales o demográficas, los factores externos (políticas económicas), la edad (ser joven), el uso de tarjetas de crédito y el nivel de ingresos, entre otras variables.

En función de estos factores y de las combinaciones entre ellos, los niveles de endeudamiento asumidos podrían considerarse adecuados, en tanto en cuanto no ponen en riesgo la estabilidad del estilo de vida o estatus, o excesivos, cuando se da una situación de sobreendeudamiento, lo cual nos lleva a plantearnos si existe un nivel óptimo de endeudamiento en el que se equilibren sus aspectos positivos y negativos. Los estudiosos de la cuestión han llevado a cabo minuciosos análisis para tratar de dar respuesta a esta cuestión, entre los que destacan las tesis de Modigliani y Miller (1958), (Palenzuela y de la Fuente-Herrero, 2008), pero han quedado relegados a teorías sin aplicación, debido a que todos los datos son variables (oscilaciones de los intereses de los préstamos, dificultad en el cálculo del riesgo financiero, imposibilidad de utilizar los datos presupuestados, a veces alejados de la realidad). Por todo ello, se puede concluir que no hay un nivel óptimo, sino una amplia gama de niveles de endeudamiento admisibles en función del perfil y de las circunstancias del potencial deudor (Lea, Webley y Levine, 1995; Ramon y Jordana, 2013).

Si bien es cierto que las personas valoran la austeridad y se identifican con prácticas racionales en el uso del crédito (Rutledge y Deshpande, 2013), también reconocen que el crédito es una vía rápida de satisfacción de la necesidad de consumo. Denegri (2006) destaca el hecho de que el uso masivo del crédito ha cambiado el perfil de la sociedad transformándola en sociedad de consumo. La aceptación del endeudamiento como estado normal del ciudadano se debe a toda una serie de cambios psicosociales que se han producido al respecto de nuestra relación con el dinero, así como nuestro modo de proceder con él. Estos cambios, según Garcés y Salcedo (2008), “suponen el triunfo de determinadas estrategias publicitarias promovidas por el comercio y la banca, que han modificado la emocionalidad del consumidor y eliminado su aversión al riesgo económico y la racionalidad en la planificación del presupuesto familiar”. Actualmente, predomina una ideología consumista, cargada de valores hedonistas, muy alejada de las concepciones tradicionales, en las que el ahorro el sacrificio eran los principios que debían regir la economía personal y familiar (Garcés y Salcedo, 2008). De hecho, nuestra sociedad hoy por hoy se caracteriza por “la democratización del crédito”: acceso al crédito a sectores sin solvencia suficiente, a través, fundamentalmente de las tarjetas de crédito otorgadas por las cuentas nómina (Negre de Alonso, 2001).

En este sentido, Stone y Vasquez-Maury (2006) plantean que los principales riesgos para una economía doméstica son un nivel de gasto excesivo y la adquisición de vivienda con préstamos hipotecarios altos y a largo plazo con tipos de interés variable. Si a esto se le unen circunstancias imprevistas indeseables, como enfermedades o desempleo, pueden darse situaciones graves e insostenibles.

En estas circunstancias, en las que el acceso al crédito es fácil, es posible que el nivel de endeudamiento supere las posibilidades de asumirlo mediante los ingresos disponibles. Es cuando se considera que se da una situación de sobreendeudamiento, circunstancia de la que nos ocupamos a continuación.

Así como el endeudamiento le ofrece al consumidor la posibilidad de mejorar su calidad de vida, aplazando y fraccionando el pago de las cantidades requeridas para hacer frente a la satisfacción de sus necesidades, siempre y cuando la deuda asumida sea coherente con su nivel de ingresos, el sobreendeudamiento implica la imposibilidad de hacerse cargo de ésta (Roa, 2006) y supone un problema para quien se ve en semejante situación. Según la Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía, (actualmente es una asociación de ámbito estatal) Facua (2005), cabe distinguir entre el sobreendeudamiento activo y sobreendeudamiento pasivo. Se considera que al tipo activo se llega en el caso en que una persona consume irracional e irreflexivamente, de manera impulsiva, de modo que sus ingresos no le permiten asumir los pagos de los créditos que ha asumido. El sobreendeudamiento pasivo es el que se produce cuando se dan una serie de circunstancias imprevistas en la vida de un individuo o en la familia que impiden hacer frente a las deudas contraídas, por lo que se trata de una situación involuntaria e impredecible. También se establece una distinción en las causas del sobreendeudamiento, que se considera pueden ser internas o externas (Facua, 2005). Entre las causas internas o personales pueden darse todo tipo de desgracias personales o familiares, accidentes, enfermedades o la irresponsabilidad y mala gestión de su economía por parte de los deudores. Las causas externas pueden ser despidos, huelgas o cualquier factor ajeno a la voluntad del deudor (Tokunaga, 1993).

En el estudio sobre consumo “*Aspectos económicos, sociales y psicológicos del endeudamiento de los consumidores españoles*” (Garcés y Salcedo, 2008), al preguntar si conoce alguna persona sobre-endeudada, es decir con dificultades para pagar los préstamos que debe, el 53% de los encuestados responde afirmativamente. De hecho

son mayoría los que dicen que conocen a “algunas personas” (38%). El 11% dice que conoce una sola persona y el 4% afirma conocer muchas personas en esa situación.

A los que conocían a personas sobre-endeudadas en su entorno se ha preguntado también por las causas que, en su opinión, habían llevado a estas personas a esa situación. El análisis de estas respuestas aporta datos interesantes: cerca de la mitad de las respuestas (45%) se refieren a que el sobreendeudamiento se ha debido a causas imputables a las propias personas sobre-endeudadas: imprevisión económica, mala administración o gastos excesivos e innecesarios, etcétera. En nuestra opinión, sería interesante considerar en qué medida estas manifestaciones pueden estar condicionadas por el efecto del *Error fundamental de atribución*⁷ (Ross, 1977); cuyo efecto se denomina “sesgo actor-observador”, que podrían explicarlas desde un enfoque psicológico.

Frente a éstos, entre los casos que podemos considerar como de “sobreendeudamiento pasivo o no imputable” la primera causa mencionada es el paro (18%), la segunda la separación o el divorcio (16%), la tercera la enfermedad (4%) y, finalmente, como cuarta causa la viudedad (3%). Si tenemos en cuenta que un 13% de las respuestas se refieren a “otras causas imprevistas no imputables a las personas sobre-endeudadas” podemos concluir que la percepción de los encuestados es que hay más casos de sobreendeudamiento pasivo, no imputable al consumidor (55%) que casos imputables a la mala administración o descontrol en el gasto de la persona sobre-endeudadas (45%) (Garcés y Salcedo, 2008).

Los efectos del sobreendeudamiento pueden alcanzar magnitudes sociales, aunque el origen del problema esté en el sujeto individual, pues la situación de este afecta a su familia y crea un efecto dominó de largo alcance (Negre de Alonso, 2001). Un consumidor endeudado por encima de sus posibilidades, en el momento en que es consciente de su situación y decide atajarla es un sujeto que deja de ser un miembro productivo de la sociedad, pues se introduce en una dinámica ajena al proceso de consumo que la mantiene (Contreras, La Fuente, Fuentealba, García, y Soto, 2006). Por

⁷ Error fundamental de atribución (conocido también como sesgo de correspondencia o efecto de sobre-atribución): Tendencia o disposición a sobredimensionar disposiciones o motivos personales internos cuando se trata de explicar un comportamiento observado en otras personas, dando poco peso por el contrario a motivos externos, tales como el rol social (incluyendo el rol de género) o la situación, para este mismo comportamiento. Dicho de otro modo, es la tendencia a explicar los comportamientos fundamentados más por el carácter o personalidad del individuo, que recurriendo a las circunstancias (factores sociales y ambientales) que lo rodean e influyen.

otra parte, en función de la gravedad de su situación, el individuo puede verse afectado por todo tipo de presiones y acoso de acreedores que normalmente afectarán a su estado emocional y como consecuencia, al modo de relacionarse con sus semejantes. La inseguridad económica entraña un costo humano elevado para la sociedad.

A la vista de los datos, podemos afirmar que el endeudamiento es una de las claves que explican qué es lo que ha sucedido en nuestro país para llegar a la situación socioeconómica de crisis en que nos hallamos inmersos (Álvarez, 2008; López-Casnovas, 2014). Para averiguar y comprender cómo y por qué se han alcanzado niveles tan elevados de endeudamiento, es necesario estudiar los mecanismos que subyacen a esta conducta económica, atendiendo tanto a los factores meramente económicos, como a los psicosociales.

Como se observa, algunos de los factores más relevantes a la hora de explicar la conducta de endeudamiento, al igual que sucedía en el caso del ahorro, hacen referencia a aspectos propios de la psicología, y más concretamente de la psicología social. Por ello, consideramos que el presente estudio puede aportar a dicha explicación un factor novedoso, la orientación temporal, que aún estando presente en gran parte de los estudios analizados, hasta el momento no goza del protagonismo que consideramos merece.

De entre todos los factores psicosociales y variables individuales mencionados que pueden incidir en la conducta de endeudamiento, destacamos las actitudes; y tal y como se ha expuesto, pensar en las consecuencias futuras, o vivir anclado en el disfrute presente, es decir, la orientación temporal.

2.3. Actitudes hacia las conductas económicas

Al igual que sucede con todas las conductas que forman parte de nuestro repertorio y que no son innatas, aprendemos (o no) a ahorrar y también a endeudarnos (o a no hacerlo). Ya desde la infancia, por ser una conducta positivamente valorada, se nos trata de inculcar las ventajas de ahorrar frente a dilapidar nuestros haberes. No es frecuente escuchar a una madre, padre o demás ascendentes decir a sus vástagos “gastaros toda la paga semanal hoy mismo, no guardéis nada”. Frente a esto, el marketing, la publicidad y las facilidades para acceder al crédito, entre otros factores, inducen a conductas de consumo y gasto, a menudo impulsivo. En definitiva, a lo largo de nuestra vida nos vemos involucrados en un proceso de aprendizaje económico que configura nuestra predisposición favorable o desfavorable hacia determinadas conductas económicas, es decir, nuestras actitudes.

2.3.1. Aproximación conceptual

El término “actitud” es utilizado con muchos y muy distintos sentidos. Coloquialmente, se entiende por actitud una postura que expresa un estado de ánimo o una intención, o, de modo más general, una visión del mundo. También se suele denominar “actitud” al modo de enfrentar una tarea, de confrontar un problema, en expresiones como, “lo que importa no es tanto el resultado, sino la actitud”. Este carácter polisémico hace particularmente importante acotar el significado de “actitud” a la hora de operativizar su concepción en aras de la investigación.

En este trabajo se adopta la concepción de Baron y Byrne, (2009) quienes consideran que las actitudes son *evaluaciones globales y relativamente estables que las personas hacen sobre otras personas, ideas o cosas, que en general pueden ser positivas, negativas o neutras/ambivalentes*. En este sentido, la actitud en sí misma no es una variable observable, sino una variable latente, que ha de ser inferida de ciertas respuestas mensurables y que refleja en última instancia una evaluación global positiva o negativa del objeto de la actitud. De acuerdo con dicha concepción, la actitud global ante un objeto sería el conjunto de las valoraciones atribuidas al objeto de la actitud en

términos como beneficioso-perjudicial, divertido-aburrido, útil-inútil. Se considera que la actitud es positiva si predominan las valoraciones positivas (beneficioso, divertido, útil), mientras que si las atribuciones predominantes son negativas (perjudicial, aburrido, inútil) se considera que la actitud es negativa. En relación con la predisposición a actuar, las actitudes tienen tres propiedades: dirección, intensidad y fuerza. Se habla de dirección para determinar si las actitudes son positivas, negativas o neutras. La intensidad se refiere a su alcance, es decir, al grado en que la actitud es positiva o negativa. Y por último la fuerza se considera como el grado de estabilidad o la resistencia al cambio de las actitudes. Según esta concepción, las actitudes se pueden ubicar en un continuo en cuyos extremos se encuentren las predisposiciones más negativas y más positivas a actuar, ocupando el centro las actitudes neutras o indefinidas.

Conocer una actitud implica conocer con detalle cada uno de sus tres componentes (Sánchez, Mesa, y Hernández, 2009): el componente afectivo, el componente cognitivo y el componente conativo o comportamental. El componente cognitivo hace referencia a la representación cognoscitiva del objeto de actitud, que se considera necesaria para que dicha actitud exista. Lo conformarían las percepciones y las creencias, así como la información que tenemos sobre un objeto determinado. Esta representación puede ser imprecisa o errónea, en el primer caso el afecto relacionado con el objeto sería poco intenso; si es errónea no afectará para nada a la intensidad del afecto. No pueden generar actitudes los objetos desconocidos o sobre los que no se tiene información. El componente afectivo es el más característico de las actitudes, pues es el sentimiento en favor o en contra de un objeto persona o situación, en definitiva, objeto social. Además es el que marca la diferencia entre las actitudes y las creencias y opiniones, pues estas últimas se caracterizan más por su componente cognoscitivo. El componente conativo o comportamental hace referencia a la tendencia a reaccionar de un modo u otro hacia el objeto de actitud, es el componente activo de la actitud.

Estos tres componentes de las actitudes (cognitivo, afectivo y conductual) no se dan de forma aislada sino que interactúan afectando en conjunto a las valoraciones sobre el objeto de las actitudes (Pérez-Samaniego, 1999, Pérez-Samaniego y Devís, 2004). Por ejemplo, aunque una persona sepa positivamente que endeudarse para pagar un coche nuevo puede causarle problemas, por no disponer de una estabilidad en su fuente de ingresos que garantice los pagos, y que por tanto asumir una deuda es

perjudicial para su economía, es posible que el placer que le suponga disfrutarlo le lleve a hacerlo. Puede incluso que esas sensaciones de placer le hagan cambiar su evaluación sobre las posibles consecuencias adversas, llevándole a pensar que comprarse un coche a crédito, sin contar con las suficientes garantías no tiene por qué suponer un problema. Pero también puede ocurrir lo contrario: el conocimiento de los riesgos que supone asumir un crédito puede provocar en el sujeto la idea de que realmente no va a ser más feliz con un coche nuevo, o que el placer de disfrutarlo no compensa los problemas que puede suponerle no poder pagarlo.

Como vemos, determinar el tipo de relación que existe entre cognición, afecto y conducta entraña una enorme complejidad. A pesar de ello, algunas teorías explicativas de la conducta se basan en una relación causal, directa y lineal entre estos tres componentes

Durante años en psicología se han estudiado las actitudes, habiéndose desarrollado un volumen de conocimiento considerable, aunque no siempre ha habido acuerdo en sus planteamientos (Ajzen, 1985; Ajzen y Fishbein, 1991, 2005; Olson y Zanna, 1993; Petty, Wegener y Fabrigar, 1997). La relación entre actitud y conducta es uno de los ejes de las diversas teorías y modelos que incluyen el estudio de las actitudes. En este sentido, es comúnmente aceptado que, si bien no siempre no determinan directamente los comportamientos, las actitudes pueden considerarse un antecedente habitual de los mismos, en la medida que predisponen a responder de una manera consistentemente favorable o desfavorable hacia un objeto actitudinal determinado (Baron y Byrne, 2002; Hawking, 1994).

Si consideramos que dicho objeto es el endeudamiento o el ahorro, las actitudes hacia uno u otro serían la predisposición a responder mostrando aceptación o rechazo (Denegri, 1998). Centrándonos en el endeudamiento, la actitud frente a este se define como la posición subjetiva que un individuo adopta respecto al uso del crédito para la satisfacción de sus necesidades materiales (Herrera, Estrada y Denegri, 2006). Es decir, se puede concebir el endeudamiento como un aspecto consustancial de los patrones de consumo o por el contrario como una conducta económica evitable. Respecto a la actitud hacia el ahorro, entendemos que sería positiva en caso de considerarlo algo beneficioso para los propios intereses, y negativa en caso de no mostrar interés por ahorrar. El ahorro siempre se ha valorado positivamente, sin embargo, a lo largo del pasado siglo las actitudes hacia el endeudamiento, en principio negativas, fueron

mejorando hasta que hoy en día se acepta el crédito como un elemento más de la moderna sociedad de consumo (Lea et al., 1995; Zuckerman, 2000). Estudios recientes indican que un alto porcentaje de sujetos reconoce que el uso del crédito es parte esencial de su actual estilo de vida, pues le permite acceder a una batería de bienes mejorando su calidad de vida (Wilks, 2014).

Denegri (1999) plantea que las actitudes hacia el endeudamiento mediarían en las decisiones de consumo, decisiones que tienen que ver tanto con el ahorro como con la asunción de deudas. Según sus postulados, habría dos perfiles o estilos actitudinales: el “austero” y el “hedonista”. El estilo actitudinal "austero", se caracteriza por un enfrentamiento cauteloso al endeudamiento, manteniendo una posición más tradicional en el manejo y administración de los recursos financieros. Este perfil evitaría el crédito y tendería al ahorro. El estilo actitudinal “hedonista”, por su parte, se caracteriza por un uso del endeudamiento como recurso habitual para el logro de los bienes y servicios requeridos. Este perfil, entonces, utilizaría principalmente las estrategias del crédito y no la del ahorro.

En la misma línea y considerando los mismos constructos, Quintanilla (1997) propone una clasificación de los consumidores en función de sus actitudes, dando lugar a cinco tipos diferenciados: el consumidor modelo, el mal organizado, el temporalmente deudor, el deudor crónico y el defectuoso. Destacamos el hecho de que esta clasificación distingue en función del endeudamiento asumido y la capacidad de ahorro de los consumidores, entre otros factores, por lo que resulta especialmente relevante en relación con nuestro objeto de estudio. Veamos qué caracteriza a cada uno de los tipos:

- 1) El consumidor modelo: Su situación económica puede incluir préstamos pero ellos reparan su deuda de acuerdo a un plan organizado de pago.
- 2) El consumidor mal organizado: Este tipo de consumidor corresponde a personas cuyas deudas anteriores le hacen necesario el pedir un préstamo, sin embargo, a pesar de todo lo acumulado logran salir adelante.
- 3) El consumidor temporalmente deudor: Este tipo de consumidor cae de vez en cuando en deudas, especialmente cuando sus egresos superan a sus ingresos en algún mes. Es capaz de restablecer el ciclo normal.
- 4) El consumidor deudor crónico: Los egresos exceden por largos períodos a los ingresos.

- 5) El consumidor defectuoso: Este individuo simplemente no devuelve el dinero de los préstamos; se considera que su nivel de responsabilidad es bajo.

Tras esta breve aproximación conceptual a las actitudes, en la que constatamos su importancia y repercusiones en la explicación del comportamiento en general y en particular de la conducta económica, a continuación profundizaremos en su estudio y estrategias de medición.

2.3.2. El estudio y la medida de las actitudes hacia las conductas económicas

Tras la aproximación conceptual, a continuación se presenta una revisión de las escalas de medida de actitudes hacia conductas económicas que consideramos más relevantes. Disponer de instrumentos de medida fiables, válidos y adecuados a los propósitos de investigación resulta clave para el estudio de las actitudes hacia las conductas económicas. Los estudios que se presentan en este apartado responden a una concepción de la medición de actitudes a partir de creencias conductuales.

Considerando los instrumentos de medida de las actitudes en general, Ajzen y Fishbein (2005) distinguen entre instrumentos que miden la actitud globalmente mediante un sumatorio de las creencias conductuales (habitualmente mediante diferenciales semánticos), e instrumentos que realizan una medición de las actitudes identificando y diferenciando las creencias conductuales en las que se apoyan. De acuerdo con Ajzen (2002), la principal ventaja de los primeros es la sencillez a la hora de aplicarlos para identificar globalmente las actitudes ante un determinado objeto, mientras que los instrumentos que diferencian creencias conductuales ofrecen más información sobre los fundamentos de la actitud. Pérez-Samaniego, Iborra, Peiró-Velert y Beltrán-Carrillo (2010) plantean que la agregación (la medición global de las actitudes mediante el sumatorio de creencias conductuales) puede oscurecer la relación peculiar que mantienen determinadas creencias específicas. Para estos autores, las escalas basadas en la agregación limitan la comprensión y las posibilidades de intervención sobre las actitudes, ya que las creencias conductuales mantienen una relación a menudo más compleja (e, incluso, contradictoria) de la que puede deducirse de un sumatorio global de valoraciones que pueden resultar incluso contradictorias. En otras palabras, la

identificación de dimensiones actitudinales permite conocer con más precisión las creencias sobre conductas económicas, así como fijar objetivos más concretos a la hora de intervenir sobre ellas y valorar sus implicaciones.

Desde la perspectiva de estudio de la conducta económica centrada en las actitudes, se ha acuñado el concepto *propensión a la deuda* (Luna, 1998), que es un paso previo a la deuda conductual y real, y que se relaciona con la compra impulsiva y compulsiva (Denegri, 1997). Para ello se han desarrollado una serie de instrumentos como los que se detallan a continuación:

- Escala de Compra Compulsiva de Valence y cols. (1998)
- Escala de diferencia de compradores compulsivos de Faber y O'Guinn (1992)

Otros instrumentos diseñados específicamente para la valoración de las actitudes hacia el endeudamiento son los siguientes:

- Escala de actitudes hacia la deuda de Davis y Lea (1995)
- Escala de actitudes hacia el endeudamiento de Denegri, Gaete, Rojas, Gómez, y Aravena (2011)

La Escala de Actitud hacia la Deuda (Davies y Lea, 1995), y la escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri et al., 2011) son las más utilizadas en investigaciones sobre actitudes hacia comportamiento económico. Por su interés y su relación con el presente trabajo, a continuación pasamos a describirlas.

- **Escala de Actitud hacia la Deuda de Davies y Lea (1995).**

Esta escala fue desarrollada para el estudio *Actitudes de los Estudiantes hacia la deuda estudiantil*, e indica en qué medida una persona acepta o se opone a endeudarse. Se compone de 14 ítems tipo Likert, en una escala de 7 puntos de “Fuertemente de acuerdo” (1) a “Fuertemente en desacuerdo” (7). Los autores obtuvieron un Alfa de Cronbach de 0.79. Esta escala fue analizada por Boddington y Kemp (1999), quienes encontraron que los resultados eran descritos por un solo factor, considerando un 21.4% de la varianza.

- **Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento Denegri et al. (2011).**

La Escala de Denegri fue desarrollada siguiendo una estrategia factorial de componentes principales, a través de la cual se eliminaron 12 afirmaciones que no alcanzaban los pesos factoriales requeridos, quedando la escala compuesta por 13 ítems

en formato tipo Likert. En un estudio posterior, realizado por Contreras, La Fuente, Fuentealba, García, y Soto, (2006), se eliminaron dos nuevos ítems, quedando la Escala de Actitudes Hacia el Endeudamiento compuesta por 11 ítems.

Esta Escala se ajustó a la población universitaria mediante el análisis realizado por Medina et al. (1999) en su evaluación de conductas y actitudes hacia el endeudamiento en estudiantes de la Universidad de La Frontera. El análisis factorial por ejes principales reveló una estructura oblicua definida por tres factores que logran explicar el 40.3% de la varianza. (Contreras, De la Fuente et al. 2006).

En nuestro estudio hemos seleccionado esta escala por sus óptimas propiedades psicométricas y por haberse utilizado en estudios sobre actitudes hacia el endeudamiento con muestras similares a la nuestra (Denegri et al. 2011).

Estudios en los que se ha empleado estos instrumentos (las dos escalas descritas) han podido constatar que:

- a) Los sujetos con mayor tendencia a endeudarse presentan en mayor grado un *locus* de control externo que aquellos que muestran actitudes más austeras. También se observa en ellos bajos niveles de auto-eficacia, contemplan el dinero como fuente de poder y prestigio y tienen tendencia a buscar nuevas sensaciones (Tokunaga, 1993; Mansilla, Denegri y Álvarez, 2016).
- b) Los sujetos que se endeudan más utilizan el crédito para influir en los demás o para sentirse mejores con ellos mismos; y ejercen escaso control sobre su situación financiera. A ello se añade que en general poseen poca solvencia financiera y escasa comprensión de los mecanismos del crédito (Livingston y Lunt, 1992).
- c) Lea y cols. (1995) encontraron que los sujetos deudores tendían a ser de sexo femenino, con trabajos de media jornada o desempleadas, bajos ingresos, vivir en casa alquiladas y tener varios niños a su cargo. Además tenían la percepción que su situación financiera era peor que la de sus padres y decían manejar mal el dinero.
- d) Lea, Webley, y Walker (1995) encontraron que las variables que mejor distinguían a un individuo en riesgo de ser deudor excesivo de los no deudores o deudores medios eran el bajo control y manejo del dinero, el grado de pobreza, la socialización económica, el conocimiento del dinero obtenido en casa y el uso

de préstamos “no regulares” para absorber deudas de consumos básicos o pagar otras deudas.

- e) También se ha observado la coexistencia de actitudes más austeras acerca del uso del dinero con actitudes de valoración del crédito como forma de mejorar la calidad de vida. En estos mismos sujetos se observaron hábitos de consumo deficientes y una sensación de pasar por una difícil situación financiera y gastar más de lo que debieran. También se apreciaba escaso conocimientos de las tasas de interés y de conceptos económicos básicos relacionados con el uso de crédito (Denegri, Delval, Ripoll, Palavecinos y Keller, 1998).

En general, los estudios muestran que la tendencia al endeudamiento ha aumentado considerablemente en los últimos años, al mismo tiempo que han cambiado las actitudes sociales hacia este fenómeno, que se han vuelto más tolerantes. Por otra parte, se observa que las personas sobrestiman la cantidad de cosas que tienen los demás (comparación social) de modo que obtienen una percepción errónea que conlleva una “infelicidad o insatisfacción crónica” al suponer que los demás tienen más que ellos. Este sentimiento individual es reforzado por la excesiva competencia individualista de los modelos económicos imperantes y por los símbolos de status social compartidos en las representaciones sociales de la sociedad (Luna, 1998).

Estas conclusiones son un ejemplo de los resultados obtenidos por investigaciones llevadas a cabo con las escalas de medida de actitudes hacia la deuda. Por lo que respecta al estudio y medida de las actitudes hacia la conducta económica de ahorro, no existe una escala estandarizada ampliamente utilizada y con propiedades psicométricas adecuadas para la medición de las actitudes hacia éste. Por ese motivo, para la realización del presente trabajo hemos desarrollado una breve encuesta cuyas características detallamos en el apartado dedicado a los instrumentos utilizados.

Dado que los factores situacionales pueden condicionar la conducta en un sentido u otro, de modo que independientemente de que se disponga de mayor o menor capital pueda presentarse actitudes positivas o negativas hacia el ahorro y/o el endeudamiento, surge la necesidad de recurrir a la consideración de otras variables psicológicas que expliquen estas conductas. Hasta el momento estas variables se han tenido en consideración en el marco de teorías motivacionales o sobre la demora en la gratificación, o se han incluido en modelos más amplios. La tendencia actual apunta hacia la relación e interpretación de las actitudes hacia las conductas económicas con

otros constructos que ayuden matizar su sentido y mejorar su capacidad predictiva (Akerlof y Schiller, 2009). En este sentido, como se verá más adelante, constructos como la orientación temporal pueden servir para enmarcar y ponderar el sentido de las actitudes hacia las conductas económicas.

A continuación analizamos la relación de las actitudes hacia el comportamiento económico con otras variables psicológicas y con el proceso de socialización económica, desde sus orígenes hasta el alcance de la madurez económica.

2.3.3. Repercusiones de las actitudes en la socialización económica, origen del pensamiento económico y madurez económica

Como se ha apuntado anteriormente, el aprendizaje de las actitudes hacia las conductas económicas dura toda la vida, formando parte desde muy temprana edad de los procesos de socialización (Álvarez y Álvarez, 1998). La socialización económica es un proceso mediante el cual los individuos aprenden a interactuar con la sociedad, y adquieren los conocimientos, destrezas y estrategias asociadas al consumo predominantes en la sociedad, lo cual repercutirá en las actitudes de las personas hacia el endeudamiento (Denegri, Caprile, Gempp, y Palavecino, 2003) y demás conductas económicas.

En este sentido, Luna, (1998) plantea que durante la niñez y adolescencia las actitudes personales hacia la deuda establecerían lo que se denomina como la *propensión a la deuda*, (concepto que se introdujo en el punto anterior dedicado al estudio y la medida de las actitudes hacia las conductas económicas), que se caracterizaría por anteceder a la conducta real de deuda. En función de cómo se desarrolle el proceso de socialización podríamos vernos abocados a determinados hábitos de consumo problemáticos, como pueden ser el consumismo y el endeudamiento excesivo, al igual que sucede con las conductas adictivas llevadas al extremo.

Denegri (1995), por su parte, planteó un modelo para la comprensión de los procesos de socialización económica, el Modelo de Psicogénesis del Pensamiento Económico. Este se fundamenta en la existencia de una secuencia evolutiva que muestra

un patrón de cambio conceptual propio de una construcción progresiva, que permite identificar la existencia de tres niveles de desarrollo en la comprensión de la economía y del dinero. Dichos niveles avanzan desde la focalización en aspectos visibles y materiales del dinero hasta su conceptualización abstracta como mecanismo fiduciario de intercambio.

El Modelo de Denegri (1995) mantiene que el primer nivel, denominado *pensamiento extraeconómico y primitivo*, se extiende entre los 6 y los 10 años y se caracteriza por una concepción difusa, desorganizada y con marcadas dificultades para comprender el mundo económico. El niño tiende a aplicar las reglas del comportamiento social-personal a los eventos económicos, por lo que la noción de ganancia aparece excluida como factor articulador de la economía, aún no se comprende.

En el segundo nivel, denominado *pensamiento económico subordinado* (11-14 años), existe una mayor comprensión y se desarrolla una conceptualización económica básica que incluye la idea de ganancia y la incorporación del carácter fiduciario del dinero como medio global de intercambio. Habría una fuerte incorporación de preceptos morales y sobre valoración del rol del Estado en el ámbito económico, lo que se traduciría en una baja valoración de la iniciativa ciudadana.

Finalmente, en el tercer nivel, denominado *pensamiento económico inferencial*, y que correspondería teóricamente a la adolescencia tardía y adultez, los sujetos son capaces de comprender los múltiples determinantes de los problemas y ciclos económicos, incluyendo nuevas variables y adscribiendo al Estado un rol más realista y despersonalizado. Con esto aparece sustituida la idea de causalidad lineal, propia del nivel anterior, por una conceptualización sistémica del mundo económico. También se da una alta valoración de la iniciativa de la influencia ciudadana. (Denegri, 1997).

Podría suponerse que los individuos avanzan de acuerdo a su edad al pensamiento inferencial, pero parece ser que este avance no es espontáneo ni tiene relación con el nivel educativo, sino que sería necesaria una educación y alfabetización económica. En cualquier caso, las formas de comprensión del mundo económico en la edad adulta no son un tema muy estudiado, aunque su trascendencia sea grande por las consecuencias que una mala gestión económica puede acarrear.

Cuando alcanzamos la edad adulta somos los responsables de nuestra economía y de todo lo que con ella se relaciona, nuestro rol profesional y nuestro estado de cuentas. Esto significa que si somos buenos gestores de nuestra economía disfrutaremos de un satisfactorio desarrollo económico a lo largo de nuestra vida o por el contrario, hipotecaremos nuestro futuro con un consumo impulsivo e irracional (Webley, 1999).

No obstante, diversos estudios (Ayllón, Vallejos y Yáñez, 1999; Baeza, Durán y Vargas, 1999; Medina, Méndez y Pérez, 1998) evidencian que una buena comprensión de la economía a nivel conceptual no es garantía de competencia para un comportamiento económico eficiente. En ellos se observa que mientras mayor es la formación económica formal, mayor también es la complejidad y cantidad de información manejada por los sujetos, haciéndose su conceptualización de la economía más abstracta y sofisticada.

Sin embargo, el nivel de educación económica formal no aparece sustantivamente asociado a los hábitos de consumo, actitudes hacia el endeudamiento y, en general, a una conducta económica eficiente. Estudiantes de últimos cursos de grados en economía mostraron un desempeño económico en sus finanzas personales tan ineficiente como aquellos sin una educación económica sistemática (Ayllón et al., 1999; Baeza et al., 1999 y Medina et al., 1999).

Estos resultados vienen a sugerir que la educación económica conceptual, propia de la formación universitaria, sería insuficiente, por sí misma, para modelar hábitos y actitudes hacia el consumo. Si bien los universitarios de carreras con formación económica tienen un mejor nivel de comprensión de la economía y también más elementos de juicio para seleccionar vías de consumo más eficientes, ello no basta si no se considera el aspecto de la aplicación cotidiana, el desarrollo de competencias respecto al manejo del dinero y el cambio de actitudes hacia el consumo, los que parecieran instalarse tempranamente como producto de los procesos de socialización económica en la infancia (Denegri, del Valle-Rojas, Gempp, Arzola, y Ángel, 2006). Todo ello, corrobora la importancia de las variables psicológicas en relación con la conducta económica.

2.3.4. Actitudes e impulsividad vs demora en la gratificación en la conducta económica

La impulsividad en el gasto y el consumo sería una de las consecuencias de los procesos de socialización y adquisición de actitudes hacia las conductas económicas que nos interesa especialmente destacar. El motivo es que la caracterización del gasto como impulsivo y, frente a él, la demora en la gratificación, son dos aspectos que guardan una estrecha relación con la orientación temporal y con la conducta económica tal y como se verá más adelante (véase Capítulo 3).

En relación con la conducta impulsiva, centrando nuestro interés en las conductas económicas, diversos autores han puesto de relieve el peso de los determinantes sociales en la compra por impulso, señalando el significado simbólico de los objetos para conformar una identidad social positiva (Páramo, 1999; Williams, Currie, Wright, Elton, & Beattie, 1997); Dittmar, Beattie y Friese, 1995), las influencias normativas (Rook y Fischer, 1995) y de los procesos de socialización (Elliot, Eccles y Gournay, 1996). En cualquier caso, sin embargo, todas las definiciones de compra impulsiva han contemplado la ausencia de previsión en el acto de consumo (Luna-Arocas, 1998), lo que implicaría una tendencia a no considerar las consecuencias futuras de dicho gasto, y la escasa atención a los recursos financieros disponibles (Denegri, Palavecinos, Ripoll y Yáñez, 1999). Como manifestación extrema de la compra impulsiva se habla de compra compulsiva (Hanley y Wilhelm, 1992), cuyos resultados apuntan al endeudamiento y consiguientes problemas legales, estrés y conflictos de pareja (Ashford y Black, 1996). Especial atención ha recibido la idea de que la compra compulsiva es más probable cuando están presentes emociones negativas (Faber y O'Guinn, 1992), pues, por extensión, se ha constatado que el comportamiento de compra podría aliviar momentáneamente estados afectivos de este tipo (Miltenberger, Redlin, Crosby, Stickney, Mitchell, Wonderlich y Smyth, 2003).

Los estudios realizados sobre la compra por impulso mantienen la tendencia a incorporar variables de deuda y gasto impulsivo en sus medidas. Los sujetos tienden a preferir resultados inmediatos (para lo cual una opción sería endeudarse) en lugar de retrasar la gratificación (para lo que deberían ahorrar), aunque esta sea mayor a largo plazo (Denegri et al., 1999; Hanley y Wilhelm, 1992). De esta forma, si no median otros

factores, como la socialización, los valores o las actitudes, es más probable una conducta de gasto (o endeudamiento) que una conducta de ahorro.

Por otra parte, una de las características de la conducta de la sociedad actual, sobre todo de los sectores más jóvenes es la necesidad de gratificación inmediata (Ruiz-Olivares, Lucena, Pino y Herruzo, 2010). Aprender a demorarla, mejorando el autocontrol, puede contribuir a tener una mayor conciencia de las consecuencias de las acciones presentes y por consiguiente, la conducta de ahorro puede verse como necesaria si se trata de evitar dificultades económicas futuras debidas a una mala gestión de la renta actual, entre otros factores. Desde esta perspectiva de nuevo se puede observar como uno de los ejes centrales para comprender las conductas de ahorro parece ser la dimensión o perspectiva temporal, en vista de que algunos sujetos se centran en la gratificación inmediata, en el presente, mientras que lo deseable sería que pudieran considerar las consecuencias futuras de sus actos de consumo, poniendo en práctica su capacidad para demorar esa gratificación. En palabras de Zimbardo y Boyd (2008: 229) “nuestra forma de pensar y de sentir en relación con el tiempo influirá en nuestras decisiones económicas”. En nuestro estudio se trata de ver en qué medida eso es cierto en relación con las conductas económicas de ahorro y endeudamiento.

En este sentido, nos referimos a la teoría de la Demora en la Gratificación de Walter Mischel (1962) porque el control de estímulos también está presente a la hora de tomar una decisión relacionada con las conductas económicas que estudiamos. Un impulso o necesidad de adquisición de un determinado objeto o bien de consumo puede verse satisfecha aún cuando no se cuente con los recursos económicos necesarios gracias al endeudamiento, o al uso de cantidades ahorradas. La capacidad de demorar una decisión relacionada con una adquisición precipitada podría evitar problemas en el futuro. Veamos en qué consiste la teoría y cómo se llevó a cabo en su planteamiento original.

El estudio longitudinal realizado por Mischel y Metzner (1962) en los años sesenta mostró la importancia del control de estímulos y del refuerzo retardado en el éxito tanto académico como emocional y social e ilustra el poder predictivo de las actitudes hacia el tiempo sobre la conducta.

El experimento consistió en dejar solo en una habitación a un niño con un dulce o caramelo y antes de salir decirle que tiene dos opciones, o comérselo o no, pero que si es capaz de esperar a que vuelva en unos minutos, el investigador le promete que al

volver le dará otro igual. Durante el experimento se ve cómo los niños intentan distraerse para evitar “caer en la tentación”, lo cual se asemeja a lo que hacemos los adultos en circunstancias parecidas. Mischel (1962) comprobó que los niños más pequeños eran, mayoritariamente, incapaces de demorar la gratificación; tal capacidad no se desarrolla hasta los 3-5 años de edad. Posteriormente se llevó a cabo un seguimiento de los niños que habían participado en el experimento, comprobando que aquellos que se habían mostrado menos capaces de auto-controlarse, tenían peores resultados académicos en la adolescencia. Asimismo, se encontró que la capacidad de diferir la gratificación a los cuatro años pronostica dos veces más que el CI las posteriores puntuaciones obtenidas en varios test de inteligencia (Mischel, 1962, 2011).

En relación con el trabajo de Mischel (1962), algunos estudios sobre el comportamiento del consumidor desde la perspectiva psicológica, han distinguido entre reflexividad e impulsividad como extremos del comportamiento de consumo (Rodríguez-Vargas, 2005). La conducta de compra reflexiva consistiría en el consumo racional y planificado, que incluiría acciones orientadas a una gestión eficiente de los recursos económicos disponibles, lo que implica jerarquizar las necesidades de compra, ordenar los productos según su importancia y previsión de gastos, entre otras cuestiones (Denegri, Palavecinos, Ripoll y Yáñez, 1999). Por otra parte, en el otro extremo de esta conceptualización, la conducta de compra impulsiva se define en términos de compra no planificada (Clover, 1950; Stern, 1962), compra emocional (Rook y Fisher, 1995), compra con consecuencias emocionales negativas (Gardner, 1985) o compra conflictiva (Loudon y Della Bitta, 1995), caracterizada por la ausencia de planificación (Luna-Arocas, 1998), vinculada a una escasa atención a los recursos financieros disponibles y, frecuentemente, favorecida por el atractivo superficial de los productos (Denegri, Palavecinos, Ripoll y Yáñez, 1999). Esta distinción es también aplicable a la conducta económica de endeudamiento, entendida como paso previo necesario a determinadas compras y también como comportamiento de compra en sí mismo, en tanto en cuanto se paga un interés por el dinero facilitado. De hecho, la reflexividad e impulsividad pueden considerarse extremos opuestos de actitudes hacia el comportamiento económico.

Tras conocer las principales aportaciones de las teorías sobre impulsividad y demora en la gratificación en relación con las actitudes, a continuación veremos la relación de estas con la motivación en la conducta económica.

2.3.5. Actitudes y motivación en la conducta económica

La motivación puede contribuir a la comprensión de las actitudes hacia las conductas económicas, así como de las propias conductas. Atendiendo a sus fundamentos fisiológicos, su relación con las emociones o a las relaciones entre motivación, aprendizaje y personalidad, la motivación se ha estudiado desde variadas propuestas teóricas (Quintanilla, 2002). A continuación revisaremos la Teoría de la motivación de Maslow (1934), la Teoría de sistemas de Lasarre (1995) y la Teoría de McClelland (1978), por considerarlas las más relevantes, por su relación con las actitudes y su aplicación al análisis de la conducta económica.

Maslow (1934) propone cuarenta y dos postulados en su teoría, que han sido sintetizados a dieciséis por Eberhard Todt, (1982: 190-194). En ella hipotetiza la existencia de una jerarquía de las necesidades en la que éstas se estructurarían en función de un orden de prioridades. Esto supondría que las necesidades van atenuándose progresivamente y que las que ocupan un nivel superior y aún no han sido satisfechas cada vez son más acuciantes. También plantea que a medida que evoluciona el individuo en su trayectoria vital, sus necesidades también lo hacen desde las más básicas o garantes de la supervivencia a las más sofisticadas relacionadas con la calidad de vida o la autorrealización. El autor agrupa las necesidades en cinco categorías: a) fisiológicas, b) de seguridad, c) de pertenencia y amor, d) de estima; y e) de autorrealización.

Según Maslow (1934), la finalidad de todo ser humano es la autorrealización, objetivo deseable para todos y posible de alcanzar. En síntesis, plantea una visión dinámica de la persona, que a pesar de estar biológicamente determinada, pues todas las necesidades son innatas, está motivada para alcanzar niveles superiores hasta la autorrealización.

Sus planteamientos, susceptibles de ser interpretados de diversos modos, han sido sometidos a crítica (Neuberger, 1974; Wahba y Bridwell, 1976) pero eso no ha impedido que sea una teoría con amplia repercusión no solo en el ámbito de la psicología sino también el del marketing o la publicidad.

En resumen, y en relación con nuestro interés, según los planteamientos de Maslow (1934) las conductas o las actitudes hacia determinadas conductas, pueden

explicarse por varias necesidades, a la vez que se producen ciertos determinantes externos. Estos pueden favorecer, a su vez, la aparición de una nueva necesidad. Se trata de una teoría de la diversificación de las necesidades que justifica que cada persona sienta necesidades diferentes a pesar de que la carencia pueda ser similar para todos. Aplicada a las actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento, la motivación podría explicar por qué ante la misma necesidad, cada persona puede presentar actitudes bien distintas hacia el modo ideal de satisfacerlas. Concretando, si se percibe como necesaria la compra de un bien material y eso se traduce en motivación, habrá quien considere una buena opción endeudarse para satisfacer su objetivo (actitud positiva hacia el endeudamiento), mientras que otros preferirán ahorrar hasta conseguir la cantidad necesaria sin tener que recurrir al crédito (actitud positiva hacia el ahorro).

Por otra parte, Lasarre parte en su Teoría de sistemas (1995), del concepto *homeostasis*, más bien propio de la fisiología y que fue acuñado por Claude Bernard (1865), en el siglo XIX, aunque aparece reiteradamente en planteamientos de las ciencias humanas. La homeostasis es el necesario equilibrio que han de mantener los organismos para el buen funcionamiento de su sistema. El organismo, para soportar las variaciones del medio externo debe conservar su medio interno lo más estable posible, equilibrado.

Los principios esenciales de la Teoría de sistemas son tres (Lasarre, 1995, 91):

1. La interdependencia entre variables. Una necesidad concreta (inter)depende de otras que, a su vez, se relacionan entre sí. La producción depende del consumo y la economía nacional de la mundial.
2. La totalidad es diferente a la suma de las partes. Tiene propiedades específicas y diferentes a las partes de la componen. Una empresa es una cosa diferente al conjunto de servicios que la componen.
3. El principio de retroalimentación o feed-back. Un aumento de los precios puede conllevar un aumento de salarios, que hace aumentar los precios. El ser humano se relaciona con el medio ambiente modificándolo y tal cambio influye de nuevo en los seres humanos que, a su vez, actúan modificando su medio ambiente.

Cannon (1932) extrapoló estos planteamientos a la psicología para explicar el proceso que siguen la motivación y las necesidades. La necesidad es un estado de tensión generado por una situación de desequilibrio y la principal función de la conducta es el restablecimiento del equilibrio. La satisfacción es el estado de equilibrio.

Parsons y Merton (1975), sociólogos ambos y también economista el primero, extendieron el modelo para investigar el comportamiento económico y social. Parsons (1975) afirma que las acciones humanas se desarrollan a la vez a través de cuatro medios: el biológico, el psíquico, el social y el cultural. Este modelo sirve para explicar las relaciones entre el individuo y el medio ambiente, las que se dan entre los individuos, la sociedad y las instituciones, independientemente de los individuos. Biología, psicología, sociología, antropología y economía giran en torno a una misma concepción teórica de la conducta humana.

En este modelo, la necesidad es la norma, no se establecen distinciones entre necesidades biológicas, psicológicas o culturales, pues las necesidades se expresan y reconocen a través de comportamientos precisos o normas culturales (Quintanilla, 2002). Los sistemas económico y social se rigen por las mismas reglas y uno es un producto del otro y viceversa; consecuentemente, la conducta económica se ajusta a este sistema homeostático buscando el equilibrio, pero según el autor, no se explican las contradicciones internas del sistema ni tampoco el progreso y la creatividad de las personas. En este sentido, las conductas de ahorro y endeudamiento pretenderían alcanzar ese equilibrio que garantizaría cierto bienestar, aunque no se podría explicar por qué en ocasiones dichas conductas pueden llevar a quien las asume justo a lo contrario.

La tercera teoría que consideramos por su posible repercusión en la explicación de las actitudes hacia las conductas económicas es la Teoría de la motivación humana basada en la necesidad de logro de McClelland (1978).

Los orígenes de esta teoría se encuentran en los trabajos de Max Weber (1905) sobre el rol de la ética protestante del trabajo como fuente de crecimiento de las sociedades industriales. El crecimiento de la sociedad industrial es resultado del trabajo que realizan personas motivadas por el efecto de los resultados y de sus logros personales (McClelland, 1961, 1985, en Quintanilla, 2002:93).

Los supuestos básicos de la teoría son que la motivación se construye como resultado de la asociación entre los cambios afectivos y ciertos objetos, situaciones o acciones. Todas las necesidades se aprenden, lo innato son las reacciones emocionales asociadas con ellas. En consecuencia, la satisfacción es resultado del placer que produce hacer (y hacer bien) aquello que la persona se propone. Esta propuesta personal se orienta según tres necesidades: el logro (que impulsa a las personas hacia su desarrollo

superando las cotas preestablecidas y mejorando constantemente sus propias realizaciones), el poder (que es la influencia sobre los otros y la posibilidad de ejercer control sobre ellos) y la afiliación (entendida como la búsqueda del agrado y aceptación de otros).

En palabras del autor de la teoría, “la fuerza de una motivación, en tanto que impulsión para implicarse en una actividad, depende de la expectativa cognitiva del efecto en particular que esta actividad producirá y también de la atracción o valor de la consecuencia que tenga para el individuo” (McClelland, 1961:31).

De esto se deduce que la toma de decisiones arriesgadas depende de la motivación de logro, el éxito de una actividad en especial y el incentivo como valor estimulante de la actividad. Las personas con una alta necesidad de logro preferirán situaciones con probabilidad de éxito pero de alta dificultad, de modo que el resultado tenga un significado real asociado al logro personal. Considerando la asunción de una deuda considerable como una decisión arriesgada, esta dependería de la motivación de logro, es decir, de lo importante que fuera para el sujeto la consecución de su objetivo, del éxito que le reportara y el incentivo que supondría lo que fuera a obtener mediante la disposición del crédito. Esta teoría podría aplicarse también al ahorro, pudiendo explicar la capacidad de sacrificio de algunos sujetos en pro de la consecución de sus metas siempre que estas mantengan relación con el acopio de un montante de dinero para satisfacerlas.

Tras esta revisión a las teorías que hemos considerado más relevantes sobre motivación, a continuación veremos cómo surge la relación teórica entre este constructo y el comportamiento económico.

Los orígenes del vínculo entre motivación y conductas económicas o conducta del consumidor y en definitiva, de la semilla de la que surgió y evolucionó la psicología del consumidor podemos hallarlos en el método que desarrolló Ernest Dichter (1968) a mediados de los años cuarenta, en el Institute for Motivational Research, en Croton-on-Hudson (Nueva York, EEUU). El método fue diseñado para analizar e interpretar los resultados obtenidos mediante entrevistas a consumidores, su relación con los productos y servicios que compran o pueden comprar o que utilizan o pueden utilizar. A pesar de las muchas críticas que recibió, por la ausencia de metodología científica, reduccionismo psicoanalítico, negligencia epistemológica, excesiva utilización de métodos clínicos y ausencia de validez predictiva, entre otras, eso no le impidió

convertirse en su época en el principal exponente de la investigación de mercados (Bonavía y Quintanilla, 2011).

El trabajo de Dichter y el debate científico que suscitó dio lugar a numerosas críticas y también aportaciones, como las de Likert (1969), Gardner (1987), Warner y DeFleur (1969) y Politz (1975), entre otros, que contribuyeron a impulsar el desarrollo de una embrionaria psicología del consumidor. La investigación de motivaciones se convirtió en una parte esencial de la investigación del consumidor, afianzando los estudios cualitativos. Además, al poner el énfasis de la investigación en la demanda, en los deseos de los consumidores, se favoreció el empleo de teorías y técnicas de psicología económica y del consumidor, todo ello desde un enfoque más social.

Posteriormente, Lasarre (1995) realizó una nueva propuesta para estudiar y explicar las conductas económicas, basándose en el modelo del estrés ambiental (desarrollado previamente desde el modelo homeostático por Lazarus, 1966; Lazarus y Cohen, 1977; Lazarus y Folkman, 1984), que trata de darnos las claves de cómo se pasa de la inercia al movimiento y considera la motivación como un elemento esencial en el desarrollo de la persona. No profundizaremos en el modelo de estrés ambiental por centrarse básicamente en los procesos cognitivos que se desarrollan en torno a una situación estresante, simplemente destacaremos que, según los autores, la experiencia estresante resulta de las transacciones entre la persona y el entorno, lo cual Lasarre trata de extrapolar a las conductas económicas. Estas transacciones dependen del impacto del estresor ambiental, impacto mediatizado en primer lugar por las evaluaciones que hace la persona del estresor y, en segundo lugar, por los recursos personales, sociales o culturales disponibles para hacer frente a la situación de estrés. Lasarre trata de aplicar estos postulados para comprender qué subyace a la conducta económica, su propuesta puede resumirse en cinco puntos:

1. El comportamiento y la percepción del ambiente económico dependen de un conjunto de dos factores: a) las características individuales de los sujetos y b) las características objetivas del ambiente.
2. La percepción funciona como un termostato evaluando permanentemente los estímulos ambientales.
3. Si el ambiente es percibido como un conjunto óptimo de estímulos óptimos en relación con una norma, el sujeto se encuentra en equilibrio (homeostasis).

4. Si el ambiente es percibido como poco o muy poco estimulante y fuera de la norma, el sujeto se encuentra en una situación de estrés que debe reducir para hacer frente a la situación (coping).
5. Son posibles, entonces, dos formas de conducta: la adaptación y el ajuste. La adaptación conlleva un cambio de sí mismo. El ajuste actúa sobre el ambiente. Las personas pueden adaptarse a la penuria seleccionando los productos más indispensables (adaptación). Las personas pueden cambiar de marca ante un producto que no las satisface o que no encuentran en el lineal (ajuste).

En síntesis, las personas pueden actuar sobre sí mismas o sobre el ambiente. Desde este planteamiento destaca el rol del individuo y su capacidad de desarrollo y crecimiento.

Relacionando todo ello con las conductas económicas, basadas en transacciones entre la persona y el ambiente, podemos ver un ejemplo de la aplicación de estos planteamientos en las conductas de ahorro y endeudamiento. Si constatamos que nuestro equilibrio financiero se desnivela a causa de que gastamos más de lo que ingresamos, una conducta adaptativa implicaría gastar menos (adaptar nuestros hábitos) o emplear otro sistema para satisfacer nuestras necesidades (adaptar nuestras costumbres, como por ejemplo, comprar productos más económicos de marcas blancas). Una conducta de ajuste conllevaría instalar una aplicación en el dispositivo móvil que controle los gastos y nos avise al llegar a cierto límite previamente establecido (ajuste de la cantidad). Con todas estas estrategias podríamos reducir el nivel de endeudamiento que se iría acumulando en caso de recurrir al crédito descubierto al no poder llegar a final de mes, por ejemplo.

Retomando la idea de la influencia de la persona en el medio, es importante constatar la reciprocidad implícita en dicha relación. Las decisiones financieras individuales de las personas afectan al funcionamiento de la economía global y viceversa, como se constata en los informes financieros mundiales y afirman expertos economistas (Akerlof, 2014; Kahneman, 2011; Wilkis, 2014). Un ejemplo de ello, también relacionado con ahorro y endeudamiento lo hemos podido constatar a la vista de los efectos que produjo el abaratamiento del crédito en el incremento de deuda hipotecaria en la población española, desde finales de los años noventa hasta 2006 aproximadamente. Cuando las personas han tenido dificultades para afrontar las deudas, la repercusión en la economía también se ha hecho patente (Gay de Liébana, 2012).

Concluimos este capítulo, en el que se han estudiado a fondo las conductas económicas de ahorro y endeudamiento, así como el papel que juegan las actitudes en la conducta, destacando la importancia de los aspectos psicológicos para explicar el comportamiento económico, a la vista de las principales conclusiones a las que han llegado los estudios que han relacionado variables económicas y psicológicas. Por ello, a continuación profundizaremos en el constructo *orientación temporal*, el cual es considerado en la presente investigación como un posible factor determinante de las actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento.

CAPÍTULO III.
ORIENTACIÓN
TEMPORAL

CAPÍTULO 3. ORIENTACIÓN TEMPORAL

Tras la exposición de las principales aportaciones teóricas y aspectos prácticos relacionados con las conductas de ahorro y endeudamiento, así como el estudio de las actitudes y factores psicológicos relacionados, a continuación abordamos el estudio del constructo denominado *orientación temporal*, entendido como variable psicológica con la que relacionamos el comportamiento económico en nuestra investigación. Empezaremos revisando los antecedentes y estudios que sobre el tiempo y la propia orientación temporal se han llevado a cabo, lo cual nos llevará a su definición. Posteriormente explicaremos los modos en que puede medirse la orientación temporal, en función de las diferentes teorías que la han estudiado, lo cual nos introducirá en los orígenes del inventario sobre orientación temporal que hemos utilizado en este estudio, el Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo (ZTPI, en adelante) (Zimbardo y Boyd, 1999). A continuación describiremos con detalle el inventario ZTPI, así como las dimensiones que plantea; y finalizaremos el capítulo revisando los estudios que lo han utilizado desde su creación hasta la actualidad.

El significado de la interpretación psicológica del tiempo ha sido motivo de debate entre científicos, físicos, filósofos y psicólogos (Zimbardo y Boyd, 1999). Iniciamos este capítulo con una revisión de los estudios sobre el tiempo y la orientación temporal, precursores de la teoría formulada por Zimbardo y Boyd (1999). Estudiaremos también sus antecedentes y evolución a lo largo de los últimos cuarenta años, desde que sus autores empezaron a desarrollarla iniciando una serie de estudios que han ido conformando un sendero de investigación que no cesa de ampliarse. Seguidamente, concretaremos una definición del constructo *orientación temporal*, cuestión importante en la que el consenso entre investigadores es fundamental, dado que se han hecho y se están haciendo estudios sobre ello en todo el mundo. Posteriormente veremos cómo se puede medir la orientación temporal, atendiendo a la evolución de los criterios que se utilizan actualmente para ello y los distintos modos de proceder, en función de los planteamientos teóricos a que se adscriba la investigación y el tipo de estudio a realizar. Seguiremos con la presentación y descripción del inventario ZTPI

(Zimbardo y Boyd, 1999) y finalizaremos el capítulo revisando las investigaciones que se han llevado a cabo utilizándolo para medir la orientación temporal de los sujetos, entendida como variable de personalidad que puede relacionarse con diversas actitudes y conductas.

Antes de pasar a tratar todos los aspectos descritos introductoriamente, es fundamental concretar a qué nos referimos cuándo hablamos de orientación temporal. Gran parte de los conocimientos sobre el tiempo y su percepción se basan en estudios y resultados muy diversos, por lo que resulta necesario establecer como punto de partida la diferenciación entre conceptos que en ocasiones se han utilizado indistintamente, ya sea por el propio criterio de los autores o de los traductores de sus obras. (Thiébaud, 1998, Díaz-Morales, 2006).

Holman y Silver (1998) establecieron una diferenciación entre la *perspectiva* y la *orientación temporal*. Por una parte, la “perspectiva temporal”, cuya principal característica según la definición de Nuttin (1985) sería la distancia cognitiva a la que se sitúan las experiencias vividas y las metas, junto con otras propiedades como su grado de coherencia, cantidad, afectividad o continuidad (Nurmi, 1989; Pervin, 1989; Schmuck y Sheldon, 2001). Por otra, la “orientación temporal”, que haría referencia a la tendencia diferencial del sujeto a estar centrado en el pasado, presente o futuro (Lewin, 1942; Zimbardo y Boyd, 1999). En este sentido, aunque Zimbardo y Boyd (1999) utilizan el término “perspectiva”, puede considerarse, al traducir al español, que el Inventario de Perspectiva Temporal es una medida de la orientación temporal de acuerdo a la mencionada diferenciación de Holman y Silver (1998) y Díaz-Morales (2006). De acuerdo con este planteamiento, en el presente estudio vamos a usar el término *orientación* en general.

Empezamos con la consideración de los estudios sobre el tiempo. Con el fin de facilitar la apreciación de su evolución, se presentan por orden cronológico de aparición o publicación de sus resultados.

3.1. Antecedentes y estudios sobre el tiempo y la orientación temporal

Veamos a continuación diferentes conceptualizaciones sobre el tiempo y la orientación temporal planteadas por filósofos, antropólogos, psicólogos y físicos que en algún momento mostraron interés científico por su estudio y comprensión a lo largo de su trayectoria de investigación.

Los planteamientos más antiguos sobre el tiempo son los de los filósofos de la Grecia Antigua. Platón, en uno de sus *Diálogos* trata acerca del tiempo, en el *Timeo*, por ejemplo, dice:

“Pero entonces el Hacedor del devenir y el Universo... procuró hacer una imagen móvil de la eternidad y, al ordenar el cielo, hizo de la eternidad, que permanece siempre en un punto, una imagen eterna que marchaba según el número ese que llamamos tiempo... Estas son todas partes del tiempo y el era y el será son formas devenidas del tiempo que de una manera incorrecta aplicamos al ser eterno, pues decimos que era, es y será, pero según el razonamiento verdadero sólo le corresponde el es. El era y el será conviene que sean predicados de la generación que procede en el tiempo, pues ambos representan movimientos.... El Tiempo por tanto nació con el Universo....”

Por su parte, Aristóteles consideraba el tiempo como algo muy difícil de entender o interpretar:

“Con el tiempo hemos de tratar de algo misterioso, oscuro y muy difícil de captar, pues una parte de él ha acontecido y ya no es, otra está por venir y no es todavía y parece imposible que lo que está compuesto de no ser tenga parte en el ser.”(...) “Además de esto si ha de existir algo divisible en partes, entonces será necesario que cuando exista existan también las partes, o todas o algunas. Pero aunque el tiempo es divisible, algunas de sus partes ya han sido, otras están por venir y ninguna es. El ahora no es una parte.”

Agustín de Hipona, San Agustín, también reflexionó sobre el tiempo desde la perspectiva de la conciencia subjetiva. Dado que en la mente humana existe la capacidad de recordar, la memoria, el fuero interno del hombre está disperso entre el

pasado y el futuro. Mantiene que uno de los anhelos del hombre es lo imperecedero. En su obra *Confesiones* se pregunta qué es el tiempo:

“Qué es el tiempo? ¿Quién podrá explicarlo fácil y brevemente? ¿Quién podrá comprenderlo con el pensamiento para poder luego hablar de él? No obstante, ¿qué cosa más familiar y conocida que el tiempo mencionamos en nuestras conversaciones? Y en hablando de él sabemos de qué se trata, como lo sabemos cuando lo oímos mencionar a otro. ¿Qué es, pues, el tiempo? Si nadie me lo pregunta lo sé, mas si quiero explicárselo a quien me lo pregunta, no lo sé. Lo que sí digo sin vacilar es que sé que si nada pasase no habría pretérito; y si nada adviniere no habría tiempo futuro; y si nada existiese no habría tiempo presente. Pero aquellos dos tiempos, pretérito y futuro, ¿cómo pueden ser, si el pasado ya no es y el futuro todavía no es? Cuanto al presente, si siempre fuere tal y no pasase a ser pasado, ya no sería tiempo sino eternidad. Si es necesario entonces que para ser tiempo, pase el presente a ser pretérito, ¿cómo decimos que existe este presente, si su causa o razón de ser reside en dejar de ser, de modo tal que no podemos decir con verdad que existe el tiempo sino cuando tiende al no ser?

Influido por las ideas de Aristóteles, Santo Tomás de Aquino también dedicó una parte importante de su obra al estudio del tiempo. Ambos definían el tiempo como “el número del movimiento según el antes y el después”. “Aquí el número del tiempo no es el número en cuanto abstracto e independiente de lo que se enumera, sino en cuanto existente en lo enumerado (el movimiento), condición indispensable para que sea continuo. O sea es una medida inmanente al movimiento que se hace explícita en la numeración cuando hay un intelecto que distingue a sus fases (Romero, 2006).

El estudio filosófico del tiempo dio lugar a planteamientos más relacionados con la física, entre los que destaca el sistema de Isaac Newton. Para Newton (1663), referente fundamental de la física clásica, el tiempo era una entidad absoluta. Tiempo y espacio constituían el contexto en el que todo acontecía. Concebía el tiempo como algo único para todo el universo, estableciendo una distinción entre el tiempo *real*, matemático y el *relativo*, que se correspondería con su medida.

“De sí mismo y por su propia naturaleza, el tiempo absoluto, real y matemático, fluye uniformemente, sin relación a algo exterior, denominándose también duración. El tiempo relativo, aparente y vulgar, es alguna medida sensible y externa (exacta y aproximada) de la duración por medio del movimiento;

utilizándose habitualmente en lugar del tiempo verdadero, tal como la hora, el día, el mes, al año”.

De nuevo un filósofo, Kant (1781), asumió en su propio sistema el tiempo absoluto de Newton, pero como categoría del entendimiento. Consideraba que la capacidad humana de concebir el tiempo es una habilidad innata que permite dar significado al modo en que los individuos experimentan el mundo. Filósofos existencialistas y psicólogos como Heidegger (1927) y Husserl (1964) expusieron su noción del tiempo en el mismo sentido.

Otro filósofo, William James, defendió el concepto del tiempo como central para la psicología e incluso le dedica todo un capítulo a la percepción del tiempo en su obra “Principios de Psicología” (1890). En su obra hallamos los antecedentes más remotos del concepto “perspectiva” temporal, (equiparable a la consideración de la orientación temporal, como se ha explicado en el inicio del presente apartado), que fue punto de partida para posteriores desarrollos teóricos en el ámbito de la psicología. Según James, “la perspectiva temporal es el conocimiento de otra parte de la corriente, en el pasado o en el futuro, cercana o lejana, que siempre se entremezcla con el conocimiento de lo presente” (James, 1890:127).

Ya en el siglo XX, en su Teoría de la Relatividad (1931), Einstein estableció la naturaleza relativa del tiempo entendido como fenómeno físico. Sus observaciones le llevaron a afirmar que el tiempo es relativo al movimiento, a partir de lo que desarrollaría el concepto del continuo espacio-tiempo para sustentar su teoría física.

De nuevo un psicólogo interesado por el estudio de tiempo, Kurt Lewin (1942), definió la perspectiva temporal como la totalidad de las nociones que tiene una persona, en un momento dado, de su futuro y de su pasado psicológico. Esta aproximación conceptual también puede considerarse un antecedente fundamental de la teoría sobre la orientación temporal de Zimbardo y Boyd (1999, 2008), como reconocen sus propios autores.

Desde los años cuarenta del pasado siglo los estudios sobre el tiempo, tanto desde enfoques propios de la física como de la ciencia del comportamiento siguieron evolucionando, dado el interés que suscitaba su estudio como factor capaz de condicionar el comportamiento humano.

Para Paul Fraisse (1967), considerado el padre del estudio psicológico del tiempo, los actos que realizamos en cualquier momento no sólo dependen de la situación en la que nos encontramos en ese instante, sino también de todo lo que ya hemos experimentado y de todas nuestras expectativas futuras. Cada uno de nuestros actos tiene esto en cuenta, a veces explícitamente y siempre de una manera implícita.

Estas conceptualizaciones dan paso al desarrollo de un marco de conocimiento sobre el tiempo, en el que paso a paso se ha ido haciendo más complejo su estudio. Veamos algunas muestras de las investigaciones que se han llevado a cabo desde entonces y de las conclusiones a las que han llegado.

Desde una perspectiva antropológica, Hall (1989), estableció una distinción en la orientación temporal entre culturas monocrónicas y policrónicas. Según sus planteamientos, las culturas con una orientación temporal monocrónica tienden a hacer las cosas de una en una, tienen horarios y claras segmentaciones temporales. Por otra parte, las culturas con orientación temporal policrónica tienden a hacer varias cosas a la vez y van desarrollando sus actividades sin considerar horarios preestablecidos. El autor también afirmó que los occidentales es probable que presenten una orientación temporal monocrónica, mientras que las personas de América Latina y el Mediterráneo presentan una orientación más bien policrónica.

Otros autores consideran la relación que el ser humano mantiene con el tiempo como un factor determinante de nuestra evolución como especie. En este sentido, para Suddendorf y Corballis (1997), controlar el tiempo puede ser una función básica del desarrollo como personas, que ha sido vital en la evolución del funcionamiento cognitivo humano.

Otro estudio realizado por Trompenaars y Hampden-Turner (1998) analizó el *horizonte temporal* en 42 países. El concepto *horizonte temporal* hace referencia a la longitud del horizonte de planificación y a la longitud o cantidad de tiempo que una persona dedica a pensar en el pasado o en el futuro. Las culturas confucianas puntuaron más alto en la planificación a largo plazo, mientras que las culturas occidentales lograron mejores resultados en la planificación a corto plazo.

También se han realizado estudios transculturales sobre el ritmo de vida en 31 países, mediante la observación del comportamiento de los ciudadanos (Levine y Norenzayan, 1999). Se encontró que el ritmo de vida era significativamente más rápido

en climas más fríos, en los países económicamente desarrollados y en las culturas individualistas.

Hofstede (2001) estudió los valores relacionados con el trabajo en 40 países y encontró un factor de orientación temporal a largo plazo frente a otro a corto plazo en los resultados obtenidos mediante la *Encuesta de Valores*, administrada a estudiantes universitarios en 22 países. En los países con una fuerte orientación a corto plazo (la mayoría de los países occidentales) se fomentan valores que incluyen recompensas orientadas al futuro, como la perseverancia y el ahorro, mientras que en los países con orientación a largo plazo (como China y Taiwán), se fomenta el respeto por la tradición, por mantener las apariencias y cumplir con las obligaciones sociales. La orientación temporal a largo plazo muestra correlaciones significativas con otras características nacionales, en particular el crecimiento económico. Posteriormente, Hofstede, Hofstede, y Minkov (2010) propusieron una nueva versión de este índice de orientación a largo plazo versus orientación a corto plazo, basado en un subconjunto de ítems de la *Encuesta de Valores Mundial* y evidenciaron una relación entre los resultados académicos y el crecimiento económico en un estudio realizado en 93 países (Hofstede y Minkov, 2010).

Por su parte, Brislin y Kim (2003) sugieren una dicotomía estrechamente relacionada entre el *tiempo de reloj* y el *tiempo de suceso*. Las culturas basadas en el tiempo de reloj, como los Estados Unidos, son puntuales y cumplen los horarios, mientras que culturas basadas en el tiempo del suceso, como América Latina, funcionan más bien siguiendo el curso natural de los acontecimientos sociales. Esto puede explicar el choque cultural que se produce en la situación en la que alguien procedente de una cultura basada en el tiempo de reloj se interese por el inicio de un evento, por ejemplo. Si pregunta a una persona de cultura basada en el tiempo de suceso, “¿Cuándo empieza la representación?”, por ejemplo, es probable que obtenga una respuesta de tipo “antes de la cena”. Si insiste, puede seguir obteniendo respuestas como las siguientes: “cuando anochezca”, “cuando lleguen los artistas”, “cuando esté todo listo”, respuestas que no le permiten concretar a qué hora exacta empieza el espectáculo.

Otro gran estudio transcultural relacionado con la orientación temporal es el *Proyecto GLOBE*. Este estudio sobre liderazgo y comportamiento organizacional realizado en 62 países también recogió datos sobre la *orientación futura*, descrita como “el grado en que una colectividad alienta y premia comportamientos orientados hacia el

futuro, como la planificación y la demora en la gratificación” (Ashkanasy, Gupta, Mayfield, y Trevor -Roberts, 2004, p. 282). Concluyeron que las sociedades con una orientación futura más acusada, como Singapur, Austria o Canadá tienden a ser menos jerárquicas, más humanas, e individualistas.

McGrath y Tschan (2004) distinguen cuatro procesos en los aspectos temporales de la vida cotidiana: *uso del tiempo*, *ritmo de vida*, *percepción del tiempo* y *orientación temporal*. *Uso del tiempo* se refiere a la distribución de un individuo de tiempo durante las actividades diarias tales como trabajar, comer, tiempo libre, tiempo de viaje, y el cuidado personal. *Ritmo de vida* se refiere a la velocidad a la que se realizan las actividades cotidianas. Por *percepción del tiempo* se entiende cómo los seres humanos juzgan el paso del tiempo, la estimación de la duración de los intervalos temporales específicos y sentimientos sobre el paso del tiempo en general. Por último, la *orientación temporal* se refiere a cómo la gente compara el presente con el futuro (esperanzas y temores).

Posteriormente, otro estudio entre diferentes culturas fue realizado por Luszczynska, Gutiérrez-Dona, y Schwarzer (2005) para medir la *Consideración de las Consecuencias Futuras* (Strathman, Gleicher, Boninger, y Edwards, 1994) en estudiantes estadounidenses, turcos, y polacos. Una mayor consideración de las consecuencias futuras se asoció con una alta auto-eficacia general en todos los países.

Por su parte, el estudio de Milfont y Gapski (2010), también transcultural y en este caso realizado en 73 países, integró una serie de datos sobre la orientación temporal en diferentes culturas y se obtuvo dos factores relacionados con el futuro y la orientación a largo plazo. Solo el factor orientado al futuro fue asociado al desarrollo humano y la riqueza de los países.

En definitiva, la percepción subjetiva del tiempo posibilita que tengamos noción del pasado, presente y futuro, lo cual a su vez nos permite entender el curso y la duración de los acontecimientos, situarlos en su momento y generar expectativas sobre ellos. (Morgado, 2014). Podríamos decir que todos nuestros actos tienen lugar en una perspectiva temporal; dependen de nuestro horizonte temporal en el momento preciso en el que ocurren (Zimbardo y Boyd, 2008).

Recientes investigaciones sobre cómo percibimos el tiempo los seres humanos indican que depende de lo que se esté haciendo. Para tiempos relativamente cortos

utilizamos un reloj interno. Pero el proceso es más complejo y al parecer, los humanos podemos hacer juicios de tiempo en base a influencias externas. Por ejemplo, podemos utilizar la distancia para calcular el tiempo que se tarda en ir a alguna parte. (Wearden, 2014).

En la revisión realizada, que abarca publicaciones editadas desde 1979 hasta 2016, hemos encontrado una gran variedad de investigaciones que tratan de relacionar la orientación temporal con variables psicológicas, médicas y sociales, entre otras. Las variables con que se ha relacionado la orientación temporal son muy variadas: orientación temporal futura y frustración (Bouffard, Lens, y Nuttin, 1983); motivación, rendimiento académico y orientación temporal futura (De Volder y Lens, 1982); perspectiva temporal, actitudes hacia el tiempo y alcoholismo (Hulbert, y Lens, 1988); el rol de la perspectiva temporal futura en la motivación estudiantil (Husman, y Lens, 1999; Lens, 1998); orientación futura en el individuo y en la sociedad (Lens y Moreas, 1994); perspectiva temporal futura y motivación (Nuttin y Lens, 1985); la perspectiva temporal en el comportamiento humano (Nuttin, Lens, Van Calster y De Volder, 1979); diferencias en la orientación temporal entre adolescentes belgas y japoneses (Shirai, 1996); orientación temporal e identidad en adolescentes y adultos jóvenes (Shirai, 1997); efectos de la orientación temporal sobre variables motivacionales y cognitivas (Simons, Dewitte, y Lens, 2001); o actitudes hacia el futuro en estudiantes de secundaria (Van Calster, Lens, y Nuttin, 1987), por citar algunos ejemplos.

Tras revisar los estudios que se han llevado a cabo sobre la orientación temporal, podemos concluir que ha estado muy presente en una variedad de estudios y proyectos interculturales, pero los hallazgos obtenidos no pueden integrarse en un cuerpo de conocimiento común debido a la ausencia de una base teórica general subyacente y una falta de convergencia metodológica a través de estos estudios (Sircova van de Vijver, Osin, Milfont, y Fieulaine, 2014). Según los autores, esto se debe a dos razones sustantivas y metodológicas. Un inconveniente es la falta de una visión global en el estudio de la orientación temporal. Otro es la ausencia de instrumentos psicométricamente validados para estudiar los conceptos tratados.

Además, en los estudios transculturales llevados a cabo no se han realizado análisis de varianza, por lo que algunas de las diferencias en lo que a orientación temporal que refieren los citados estudios podrían deberse a errores en la medición, como las que podrían darse por una traducción no adecuada de los ítems de los

cuestionarios empleados en los distintos países y culturas (Milfont y Fischer, 2010; van de Vijver y Leung, 1997).

3.2. La Orientación temporal

3.2.1. Primeras aproximaciones al estudio de la orientación temporal

Considerando que los autores hacen uso de distintos conceptos y constructos para referirse a la orientación temporal en sus estudios, resulta necesario acotar la noción. El marco teórico desarrollado por Zimbardo (1999, 2008) durante los últimos treinta años, a partir de sus investigaciones sobre la orientación temporal, ha dado lugar a un cuerpo de conocimiento y una definición que ha sido adoptada en la mayoría de estudios que sobre orientación temporal se han realizado, desde la creación del inventario ZTPI y que se están llevando a cabo en la actualidad.

Aunque sigue siendo un campo de estudio en continua evolución, actualmente, la Teoría sobre la orientación temporal de Zimbardo (1999) se ha convertido en un referente a nivel internacional. Es por ello por lo que los contenidos relacionados con la orientación temporal en nuestro estudio parten de sus supuestos y hemos elegido su inventario como herramienta para medir la orientación temporal.

3.2.2. La orientación temporal como constructo

Los trabajos de Zimbardo y Boyd (1997, 1999, 2003, 2005, 2008, 2014, 2015) suponen un referente básico en la delimitación y operativización de la orientación temporal como constructo.

Zimbardo y Boyd (2008: 60) conciben la orientación temporal como “la actitud personal y con frecuencia inconsciente que tenemos hacia el tiempo y hacia el proceso por medio del cual el flujo continuo de la existencia se empaqueta en categorías temporales”. La orientación temporal resulta esencial para dar orden, coherencia y significado a nuestra vida, en la medida en que nos permite articular y proporcionar sentido a conductas, hechos y experiencias. En ese sentido, la orientación temporal o, para ser más precisos, nuestra manera de hacerla explícita, refleja nuestras actitudes,

creencias y valores en relación con el tiempo. Se trataría de responder a cuestiones tales como si dedicamos más tiempo a pensar en el pasado, tratar de anticipar el futuro o nos centramos en el momento presente, o qué sucede cuando pensamos en el pasado, presente o el futuro, si nuestros pensamientos son positivos o negativos, alegres o tristes, o si tratamos de evitarlos porque nos causan dolor o recurrimos a ellos para sentirnos mejor. La orientación temporal contribuye a determinar las respuestas a esta clase de preguntas y refleja nuestros pensamientos, sentimientos y actos, es decir, todos los aspectos de nuestra vida.

Además de su aportación teórica, el trabajo de Zimbardo y Boyd (1999, 2008) muestra una preocupación por operativizar los constructos que forman parte de la orientación temporal. La conducta podría descomponerse y organizarse en los diferentes marcos temporales (pasado, presente y futuro), lo cual le otorgaría sentido y coherencia. Serían estos marcos los que facilitarían la codificación, organización y recuerdo de las experiencias ya vividas o que se están viviendo y también la generación de expectativas u objetivos; en definitiva, el planteamiento de posibles situaciones futuras.

A pesar de la cantidad de autores que hablan de la importancia de lo temporal, apenas existen estudios que hayan utilizado instrumentos específicos para su medición, es decir, que permitan su aplicación empírica más allá de la teoría. Esta preocupación da origen a la primera versión del ZTPI, en el que profundizaremos en el siguiente apartado.

La orientación temporal presenta múltiples dimensiones (Zimbardo y Boyd, 2008) y aunque los autores no descartan dar por válidas otras nuevas, dado que pueden seguir apareciendo, evolucionando y cambiando, hasta el momento han definido siete: Pasado Negativo, Pasado Positivo, Presente Fatalista, Presente Hedonista, Futuro, Futuro Trascendental y Presente Holístico. Las dos últimas no se incluyen en el ZTPI. La dimensión Futuro Trascendental no se incluye porque existe un cuestionario creado específicamente para su medición, el Inventario de Orientación Temporal Futura Trascendental (IPTFT); y por estar relacionada con la religión que dice profesar la persona, con su espiritualidad y con su creencia en la vida después de la muerte, lo cual podría influir en los resultados obtenidos en las restantes dimensiones y afectar a la validez del inventario ZTPI. La definición de la orientación Futuro Trascendental (FT) es la siguiente: *creencias religiosas que condicionan la actitud ante la vida, como la de otra vida después de la muerte o las consecuencias futuras sobre nosotros mismos de*

conductas no aprobadas por los preceptos de la religión profesada en cuestión. La dimensión Presente Holístico tampoco se incluye por considerarse adecuada para la cultura oriental pero no para la occidental. Esta dimensión se caracterizaría por vivir en el momento presente e incluir el pasado y el futuro en un estado de presente expandido. Se trata de un sentido o percepción del tiempo fundamental en el budismo zen, y considerándolo como un estado especial de conciencia, podría alcanzarse mediante la práctica de la meditación zen. Esta perspectiva no se incluye en el inventario de orientación temporal porque es menos común en culturas occidentales que en las orientales y es bastante ambigua en relación con sus componentes.

A continuación se describen las cinco orientaciones temporales adecuadas para nuestra cultura occidental que componen el ZTPI:

- **Pasado Negativo (PN):** Actitud hacia el pasado negativa, recordarlo no supondría nada grato sino más bien lo contrario, podría ser motivo de sufrimiento y dolor.
- **Pasado Positivo (PP):** Orientación en la que primarían los positivos y agradables recuerdos de épocas pasadas que nos llevarían a un estado de felicidad al evocarlos.
- **Presente Fatalista (PF):** Ausencia de orientación temporal, lo cual supone no dar importancia al presente, no estar afectado por el pasado ni tener interés por el futuro.
- **Presente Hedonista (PH):** Priorizar el disfrute del momento actual, buscando placeres y dando satisfacción a cualquier deseo cuya satisfacción suponga procurar un buen momento, sin pararse a considerar las consecuencias de esos actos.
- **Futuro (F):** Tendencia a plantearse objetivos y metas a medio y largo plazo, considerando y llevando a cabo si es necesario sacrificios en el momento presente si se consideran necesarios para su consecución.

Teóricamente, las perspectivas temporales descritas por los autores no están relacionadas entre sí, es decir, la puntuación que una persona obtenga en una dimensión no tiene por qué tener relación con las que pueda obtener en las otras. No obstante, en la práctica, los autores han hallado pautas coherentes en los perfiles individuales de las perspectivas temporales.

Boniwell y Zimbardo (2004) han investigado los perfiles temporales basados en las interrelaciones entre las cinco dimensiones del modelo. Estos autores proponen que el perfil más funcional es una orientación temporal equilibrada, con puntuaciones bajas en las orientaciones disfuncionales, puntuaciones altas en las funcionales, y una puntuación moderada de la orientación Presente Hedonista restante.

Según Zimbardo y Boyd (2008) una orientación temporal “equilibrada” permitiría considerar conjuntamente los diferentes marcos temporales de acuerdo a las situaciones y sus peculiaridades, lo cual daría lugar a un estado óptimo o incluso un sentido del yo más realizado (Erikson, 2000). Si alguna de las orientaciones temporales se utiliza más frecuentemente que las otras se produciría un sesgo hacia esa orientación y podría alterarse el estado de equilibrio (Zimbardo y Boyd, 1999), aunque los autores afirman que cada persona presenta un perfil formado por las puntuaciones en cada una de las dimensiones y cada una de ellas varía a lo largo de un continuo que va de una puntuación baja a una puntuación alta (Zimbardo y Boyd, 2008).

Recientemente se ha formulado un nuevo concepto relacionado, denominado Orientación Temporal Equilibrada o BTP (Balancead Time Perspective) (Boniwell, 2009; Boniwell y Zimbardo, 2004; Zimbardo y Boyd, 2009). Esta orientación supone que estar orientado predominantemente hacia el Futuro es positivo, pero también lo es estar conectado con los aspectos positivos del pasado y tener en consideración el espacio personal, relacionado con la dimensión Presente Hedonista, entendido como un modo de procurarse el bienestar. Esta orientación temporal se ha relacionado con la salud física y mental (Oyanadel y Buela-Casal, 2011), y supone que la orientación al Pasado Negativo y Presente Fatalista debe ser baja, ya que en caso contrario hay mayor riesgo para la salud. También ha tenido implicaciones en aspectos psicológicos relacionados al cáncer (Wakefield, Homewood, Taylor, Mahmut, y Meiser, 2010).

Otros estudios han demostrado que los perfiles que presentan una orientación temporal equilibrada están estrechamente relacionados con el bienestar subjetivo y la satisfacción con la vida (Boniwell et al, 2010; Drake, Duncan, Sutherland, Abernethy, y Henry, 2008; Sircova y Mitina, 2008).

Dado que una orientación temporal equilibrada parece relacionarse con aspectos positivos, se ha probado una terapia para conseguirla o restaurarla, habiéndose obtenido buenos resultados y probado su efectividad (Zimbardo, Sword y Sword, 2012),

3.3. Medición de la orientación temporal.

Orígenes y antecedentes del ZTPI

Tras la revisión teórica llevada a cabo para este trabajo, hemos podido constatar que apenas hay instrumentos que midan la orientación temporal. Generalmente, los estudios se han basado únicamente en aspectos teóricos más que empíricos; y aunque los investigadores han tratado de construir instrumentos de medida válidos, estos esfuerzos han estado un tanto dispersos y no han sido acumulativos, lo cual dificulta la comparación de los resultados obtenidos entre los estudios llevados a cabo (Zimbardo y Boyd, 1999 en Ortuño y Gamboa, 2009). A continuación presentamos algunos de los instrumentos que fueron creados o adaptados para la medición de la orientación temporal.

Los primeros intentos para captar la complejidad de la orientación temporal en una única escala en algunos casos utilizaron tests o cuestionarios ya existentes, como por ejemplo la adaptación del Test de Apercepción Temática (Wohlford, 1966), basado en el original del mismo nombre de Murray (1943), el cual no destaca precisamente por la bondad de sus propiedades psicométricas, no es muy fiable y su aplicación y contrastación son bastante costosas. Además de este, hubo otros intentos para medir la orientación temporal, como el Inventario de Experiencias (Cottle, 1968), el Test de los Círculos (Cottle, 1976), el método de Inducción de la Motivación (Nuttin, 1985), Cuestionarios sobre la Estructura del Tiempo (Bond y Feather, 1988; Roos y Albers, 1965a, 1965b), y el Cuestionario de Trayectorias Temporales (Rapoport, 1990), entre otros (Zimbardo y Boyd, 1999: 1272). Todos ellos presentan niveles de fiabilidad muy reducidos, por lo que no gozaron de gran aceptación.

Otros autores, en su pretensión de simplificar la conceptualización del constructo han optado por centrarse en una única dimensión para medir la orientación temporal, como el presente o el futuro. Con este criterio se desarrolló la Escala de Ansiedad hacia el Futuro (Zaleski, 1996), o la escala de búsqueda de sensaciones (Zuckerman, 1994), que destaca por estar orientada al presente. Otro instrumento mejor aceptado es la Escala de Consideración de Consecuencias Futuras (CFC), de Strathman, Gleicher, Boninger y Edwards (1994), cuya aplicación es más sencilla y ofrece mejores resultados en lo que a validez y fiabilidad se refiere, pero presenta la limitación de que aborda la

orientación temporal de modo parcial, pues obviamente solo considera una de las dimensiones temporales (Ortuño y Gamboa, 2009) ya que mide el grado en que los individuos consideran las consecuencias futuras de sus actos. Los sujetos que puntúan alto en CFC “se espera que consideren las implicaciones futuras de su comportamiento y usen sus metas u objetivos como guías de sus actos presentes” (Strathman et al., 1994:743, en Rutledge y Deshpande, 2013). Por otra parte, los que puntúan bajo en dicha dimensión “tienden a centrarse más en sus necesidades inmediatas, preocupaciones y se espera que no demoren la satisfacción de sus necesidades inmediatas” (Strathman et al., 1994:743, en Rutledge y Deshpande, 2013).

Otro cuestionario es el de Wessman (1973), conocido como Escala LTPD de sus siglas en inglés (Long Term Personal Direction), traducido como Escala de Orientación Personal a Largo Plazo; y posteriormente adaptado para sus estudios sobre la orientación temporal por Savickas y sus colaboradores (Marko y Savickas, 1998, Ringle y Savickas, 1983, Savickas, 1991 y Savickas et al., 1984). También para medir la orientación futura, Peetsma (2000) desarrolló el Cuestionario de Perspectiva Temporal Futura.

No obstante, en la revisión sobre estos cuestionarios y escalas; así como de los estudios realizados con ellos, por el momento no hemos hallado estudios comparativos, lo cual posibilitaría el contraste de los resultados obtenidos con independencia de la herramienta utilizada para la medición de la orientación temporal. Ese es precisamente uno de los objetivos perseguidos por Zimbardo y Boyd (1999, 2008), con la creación de su inventario, que se puedan establecer comparaciones en cualquier contexto y diseño de investigación. En estos aspectos profundizaremos a continuación, antes veamos cómo surge el mencionado inventario.

Hemos podido comprobar que la orientación temporal ha sido conceptualizada de diversas maneras y que la mayoría de cuestionarios y escalas para medirla se centraban en la dimensión futura (Peetsma, 2000; Strathman et al., 1994; Wessman, 1973 Wohlford, 1966; Zalesky, 1996). En un artículo previo a la publicación de su inventario ZTPI, Zimbardo y Boyd (1997) establecen la diferencia entre la orientación futura y la presente usando una escala diferente para conceptualizar cada una de ellas, dando lugar a la medida de la orientación temporal que hasta la fecha más se ha utilizado en la comunidad científica desde su creación, el Inventario de Orientación

Temporal ZTPI. El ZTPI surgió de la necesidad de contar con un vocabulario y una medida coherentes para hablar del tiempo.

Efectivamente, uno de los objetivos de la creación del inventario era disponer de un instrumento que resolviera las limitaciones y falta de acuerdo en los criterios de medición de la orientación temporal (Zimbardo y Boyd, 1997, 1999, 2008). Con el nuevo inventario, a diferencia de otras escalas existentes, podían evaluarse las diferentes orientaciones temporales, enmarcadas en presente, pasado y futuro; y además con una herramienta con adecuadas propiedades psicométricas.

Parece ser que el impulso inicial para el desarrollo del ZTPI tuvo lugar tras la realización del famoso Experimento de la Prisión de Stanford⁸ (Zimbardo, Haney, Banks y Jaffe, 1973). Concretamente, a raíz de la observación de las graves alteraciones que se produjeron en la orientación temporal de los participantes durante la semana en que transcurrió la experiencia. Un aspecto del poder de la situación demostrada por el estudio fue la alteración de la percepción subjetiva del tiempo de muchos de los participantes, inicialmente orientados hacia el futuro y que pasaron a estar inmersos en el momento presente, dejando de considerar cualquier aspecto relacionado con su pasado compartido (eran compañeros de estudios) o expectativas futuras, ya que estaban participando en un experimento voluntariamente con un clara fecha de inicio y fin (Zimbardo y Boyd, 1999).

El cuestionario utilizado en el Experimento de la Prisión de Stanford, para medir la orientación temporal de los participantes, denominado Inventario de Perspectiva Temporal de Stanford (Stanford Time Perspective Inventory, Zimbardo et al., 1973), se considera la versión original del ZTPI que conocemos actualmente y que se ha utilizado en este trabajo. Posteriormente, se creó una nueva, que consistía en un cuestionario de dos páginas llamado “Los tiempos de tu vida” (The Times of Your Life, González y Zimbardo, 1985). Esta fue utilizada en una encuesta realizada a más de doce mil lectores de la revista *Psychology Today*, para analizar, desde una perspectiva psicológica, las implicaciones que podía tener, estar orientado hacia el presente o el futuro. El inventario consistía en un cuestionario de dos páginas e incluía solamente la

⁸ Experimento de la Prisión de Stanford: Experimento llevado a cabo en el año 1971 por Phil Zimbardo y un grupo de colaboradores del Departamento de Psicología Social de la Universidad de Stanford (Palo Alto, California, Estados Unidos). Consistió en un estudio psicológico acerca de la influencia de un ambiente extremo, la vida en prisión, en la conducta humana, en función de los roles sociales que desarrollaban los participantes (cautivo, guardia). El procedimiento fue recrear una prisión ficticia y reclutar voluntarios que desempeñaban los roles de guardias y prisioneros. No se pudo concluir según el plan previsto porque el comportamiento observado en los participantes hizo temer por su integridad física y mental.

evaluación de las orientaciones hacia el presente y el futuro (González y Zimbardo, 1985; Zimbardo y González, 1984). Mediante análisis factoriales, redujeron el grupo de setenta ítems que habían planteado originalmente a treinta y uno. Analizando las correlaciones entre estos ítems, observaron cómo se agrupaban en diferentes combinaciones que formaban siete factores diferenciados: cuatro orientados al futuro, dos orientados al presente y uno que era una medida de la sensibilidad hacia el paso del tiempo o reacción emocional a la presión que el tiempo ejerce sobre nosotros. A cada factor se le dio un nombre: Factor 1: Futuro, motivación en el trabajo de la motivación-perseverancia, Factor 2: Presente fatalista, sin preocupaciones, evitar la planificación, Factor 3: Presente, hedonista, Factor 4: Futuro, búsqueda y planificación de metas u objetivos, Factor 5: Presión del tiempo, Factor 6: Futuro, la acción práctica ganancias futuras; y Factor 6: Futuro, planes específicos para cada día. Tras la aplicación del inventario, se apreciaron nuevos factores, que a su vez presentaban relaciones con distintos estilos de vida, lo cual dio lugar a una reelaboración del mismo en la que se incluyeron perspectivas relativas al pasado.

De este modo, los resultados de la investigación llevada a cabo mediante la encuesta en la revista *Psychology Today*, que los autores habían preparado basándose en sus investigaciones exploratorias (González y Zimbardo, 1985; Zimbardo y González, 1987), supusieron una primera demostración empírica de la utilidad de su escala para medir las diferencias en la orientación temporal de las personas.

La escala original se ha ido perfeccionando en base a los resultados obtenidos en los estudios que la han utilizado. En ningún momento se partió de una hipótesis acerca de los factores que se podría obtener, simplemente, surgieron a partir de los análisis estadísticos realizados. Posteriormente se determinó la validez de la estructura de cinco factores, a la vez que se analizaron y revisaron los elementos individuales para aumentar la consistencia interna (Holman y Zimbardo, 1999; Zimbardo y Boyd, 1999).

A partir de los resultados de sus investigaciones y tras constatar que no hay dos personas que tengan la misma actitud hacia el tiempo, Zimbardo (1999) desarrolló un criterio común para medir las actitudes hacia el tiempo y en los años 1997 y 1999 publicó respectivamente dos cuestionarios: el ZTPI (Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo, Zimbardo y Boyd, 1997), incluyendo las cinco perspectivas temporales que consideran fundamentales para la medición de las actitudes hacia el tiempo: Pasado Negativo, Pasado Positivo, Presente Hedonista, Presente Fatalista y

Futuro; y el Inventario sobre la Orientación Temporal Futura Trascendental (Zimbardo y Boyd, 1999), éste último diseñado específicamente para la medición de la perspectiva Futura Trascendental, como se explicó en el punto anterior.

La última versión del ZTPI se basa en análisis teóricos, entrevistas en profundidad, grupos de discusión, análisis factoriales y la retroalimentación que suponen los comentarios de los participantes en los diversos estudios llevados a cabo por los autores durante los últimos treinta años.

El ZTPI ha sido sometido a estudios experimentales y correlacionales, a partir de los cuales se han obtenido resultados que han demostrado su fiabilidad y validez para la medición de la orientación temporal. Los estudios de validez discriminante realizados por los autores indican que realmente la orientación temporal es un nuevo concepto, aunque esté muy relacionado con otros como la depresión, la búsqueda de sensaciones y la responsabilidad (Díaz-Morales, 2006). Las dimensiones del inventario comparten un porcentaje de varianza común con una gran cantidad de variables psicológicas, lo cual se explica por el hecho de que el tiempo es una variable muy presente en la conducta de los seres humanos, pero no implica que la contribución parcial de las cinco dimensiones temporales sea irrelevante. Recientemente, Sircova, Fons, van der Vijver, Osin y Taciano (2014) han encontrado evidencias de la validez de dicha estructura factorial en un estudio realizado en 24 países. Asimismo, estudios llevados a cabo en diferentes contextos muestran resultados que indican que las perspectivas Pasado Negativo y Presente Fatalista aparecen negativamente asociadas con el bienestar psicológico, mientras que con las perspectivas Pasado Positivo y Futuro sucede lo contrario, apareciendo además positivamente correlacionadas en muchos casos. La orientación Presente Hedonista se relaciona con comportamientos de riesgo, mejores relaciones con los demás y más bienestar psicológico.

En los últimos años se ha incrementado considerablemente el número de investigaciones sobre la dimensión psicológica del tiempo que puede identificarse como “orientación temporal” (Sircova, Fons y Van de Vijver, 2014), habiéndose hallado correlaciones entre esta y múltiples conductas. En este sentido nuestro estudio contribuiría a ampliar el conocimiento de la influencia que puede darse entre la adscripción a una perspectiva en concreto y las actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento. Teniendo en cuenta que la conducta de ahorro implica temporalidad, consideramos que su estudio en relación con la orientación

temporal puede ayudar a entender y encauzar la actitud hacia el ahorro. Las actitudes hacia el endeudamiento, en tanto en cuanto supone una proyección hacia el futuro del pago de la deuda que se contrae para satisfacer una necesidad en el presente, puede ser también susceptible de verse afectada por la orientación temporal. Estas consideraciones son el punto de partida para el planteamiento de la cuestión de investigación de este trabajo, es decir, si la adscripción a una determinada orientación temporal por parte de los individuos tiene relación con sus actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento.

A continuación describimos el ZTPI y presentamos una recopilación de los resultados y conclusiones alcanzadas por la investigación original sobre el tiempo y la orientación temporal que a lo largo de más de treinta años han llevado a cabo Philip Zimbardo y John Boyd.

3.4. Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo (ZTPI)

El ZTPI es un instrumento de medida multidimensional de la orientación temporal, compuesto por 56 elementos con una escala tipo Likert de cinco opciones de respuesta, que hacen referencia a las creencias, preferencias y valores asignados al pasado, presente y futuro. Los 56 ítems se organizan en cinco factores que han sido reproducidos mediante análisis factorial exploratorio y confirmatorio (Zimbardo y Boyd, 1999). En el Anexo 1 se incluyen el inventario original y la versión propia que hemos adaptado para la realización de presente trabajo.

La investigación sobre la dimensión psicológica del tiempo se ha incrementado considerablemente en los últimos años (Sircova et al. 2014), dando lugar a numerosos estudios sobre las propiedades psicométricas del ZTPI, adaptaciones del cuestionario en diferentes países y también a diversas investigaciones que tratan de relacionar el constructo con múltiples variables relacionadas con la psicología, salud o sociología, entre otras disciplinas. Concretamente en España se llevó a cabo una validación del ZTPI (Díaz-Morales, 2006), pero solo se realizaron análisis factoriales exploratorios (AFE).

A continuación se examina cómo ha evolucionado el estudio de la orientación temporal desde la publicación del inventario por Zimbardo y Boyd (1999), las adaptaciones que se han realizado en otros países, así como los resultados obtenidos a partir de los análisis psicométricos a que se ha sometido en cada uno de los estudios que han empleado el inventario.

3.4.1. El estudio de la orientación temporal.

Investigaciones con el ZTPI

Desde la creación del inventario, varios estudios realizados en más de 20 países han analizado sus propiedades psicométricas en diversos contextos culturales (Sircova et al., 2014), obteniendo en ese aspecto buenos resultados: Argelia (Djarallah y Seghir Chorfi, 2009), Brasil (Leite y Pasquali, 2008; Milfont, Andrade, Belo, y Pessoa, 2008), Chile (Oyanadel, Buela-Casal, Pérez-Fortis, 2014), España (Díaz-Morales, 2006), Estonia (Seema y Sircova, 2013), Filipinas (Agsoy, Cacanog, Chiong, y Ocenar, 2010), Francia (Apostolidis y Fieulaine, 2004), Grecia (Anagnostopoulos y Griva, 2012), Israel (Carmi y Goroshit, 2014), Japón (Shimojima, Sato, y Ochi, 2012), Letonia (Kolesovs, 2009), Lituania (Liniauskaite y Kairys, 2009), México (Corral-Verdugo, Fraijo-Sing, y Pinheiro, 2006), Los Países Bajos (van Beek, y Kamphuis, 2012), Polonia (Przepiorka, 2011), Portugal (Ortuño, y Gamboa, 2009), República Checa (Lukavská, Klicperová-Baker, Lukavský, y Zimbardo, 2011), Rumania (Gavreliuc, Mitu, y Gavreliuc, 2012), Rusia (Sircova, Sokolova, y Mitina, 2008), Serbia (Kostic y Nedeljkovic, 2013), Sud África (Dissel y Potgieter, 2007), Suiza (Carelli, Wiberg, y Wiberg, 2011), y Ucrania (Senyk, 2012).

La validez predictiva, convergente y discriminante del instrumento también se ha demostrado a través de una serie de estudios, resumidamente, en estudios realizados en diferentes países las dimensiones temporales Pasado Negativo y Presente Fatalista aparecen reiteradamente asociadas negativamente con el bienestar psicológico (Boniwell, Osin, Linley, y Ivanchenko, 2010; Daugherty y Brase, 2010; Ferrari y Díaz-Morales, 2007; Hamilton et al., 2003; Holman y Zimbardo, 2009; Shipp, Edwards, y Lambert, 2009; Sircova y Mitina, 2008; van Beek et al., 2011 Zimbardo y Boyd, 1999). Por otro lado, las orientaciones Pasado Positivo y Futuro aparecen en muchos casos asociadas positivamente con el bienestar psicológico (Daugherty y Brase, 2010;

Hamilton, Kives, Micevski, y Grace, 2003; Holman y Plata, 2005; Milfont y Gouveia, 2006; Zimbardo y Boyd, 1999).

La orientación Presente Hedonista se relaciona simultáneamente con preferencia por las conductas de riesgo, mejores relaciones interpersonales y mayor bienestar psicológico (Boniwell et al., 2010; Fieulaine y Martinez, 2011; Kashdan, Rose, y Fincham, 2004; Zimbardo y Boyd, 1999).

La siguiente tabla muestra gráficamente a qué variables se asocian positiva o negativamente las dimensiones temporales propuestas por Zimbardo y Boyd (1999, 2008).

Tabla 4. Dimensiones temporales propuestas por Zimbardo y Boyd (1999, 2008) y ejemplos de estudios en los que se analiza su posible relación y asociación positiva o negativa a diversas variables relacionadas con la conducta, la salud y las actitudes.

Dimensión	Asociada positivamente a:	Asociada negativamente a:
PN (Pasado Negativo)	- Problemas de salud mental (Laghi, Baiocco, D'Alessio, y Gurrieri, 2009; Sircova et al., 2008; van Beek, Berghuis, Kerkhof, y Beekman, 2011; Zimbardo y Boyd, 1999)	-Satisfacción con la vida (Boniwell, Osin, Linley, y Ivanchenko, 2010; Shipp, Edwards, y Lambert, 2009). -Relaciones positivas con los otros (Holman y Zimbardo, 2009; Sircova y Mitina, 2008).
PP (Pasado Positivo)	-Salud mental y autoestima (Zimbardo y Boyd, 1999). -Responsabilidad por la salud, nutrición y crecimiento (Hamilton, Kives, Micevski, y Grace, 2003).	
PF (Presente Fatalista)	-Agresión, ansiedad, y depresión (Zimbardo y Boyd, 1999). -Ideación suicida (van Beek et al., 2011). -Actividad física (Hamilton et al., 2003). -Uso de tabaco/alcohol/drogas (Daugherty y Brase, 2010). -Procrastinación (Ferrari y Diaz-Morales, 2007)	

Tabla 4. Continuación.

Dimensión	Asociada positivamente a:	Asociada negativamente a:
PH (Presente Hedonista)	-Preferencia por la novedad y búsqueda de sensaciones (Zimbardo y Boyd, 1999). -Uso de sustancias (Fieulaine y Martinez, 2011). -Curiosidad y exploración (Kashdan, Rose, y Fincham, 2004). -Satisfacción con la vida (Boniwell et al., 2010).	
F (Futuro)	-Concienciación, preferencia por la coherencia, consideración y medida de las consecuencias futuras y de autoinforme horas dedicadas a estudiar a la semana (Zimbardo y Boyd, 1999). -Estilo de vida saludable (Daugherty y Brase, 2010). -Ajuste a largo plazo después de un evento muy estresante (Holman y Plata, 2005). -Actitudes y comportamientos pro-ambientales (Milfont y Gouveia, 2006).	

Fuente. Elaboración propia

Son escasos los estudios que han utilizado el ZTPI y que hayan adoptado un enfoque comparativo. En algunos casos se han realizado comparaciones sobre la orientación temporal entre países (Rusia y Reino Unido; Boniwell et al, 2010) o muestras etno-lingüísticas (Kolesova, 2009), pero sin pruebas de equivalencia estructural o con pruebas muy limitadas.

Un estudio realizado por White, Valk, y Dialmy (2011) realizó una prueba de equivalencia estructural de la medida ZTPI entre tres países (Estonia, Marruecos y Estados Unidos), utilizando análisis de componentes principales dentro de cada muestra de países en comparación con los factores extraídos de una matriz agrupada a través de coeficientes de congruencia Tucker. Concluyeron que el ZTPI mostraba algunos resultados comparables, pero los factores no resultaron completamente idénticos en los tres países. El estudio de Sircova et al. (2007) trata de resumir los resultados obtenidos en diversas investigaciones usando ZTPI en diferentes países (Brasil, Francia, Italia, Sudáfrica, España, Rusia y los Estados Unidos).

Posteriormente, otro estudio (Sircova et al. 2014) trata de evaluar la equivalencia estructural del ZTPI en 24 países, con una muestra de más de 12.000 encuestados, mediante la investigación de la invarianza de su estructura de cinco factores. Aplicando análisis factoriales exploratorios, seguido de análisis rotatorios y también factoriales confirmatorios estudiaron si las cinco dimensiones temporales establecidas originalmente en Estados Unidos también se dan en otras culturas y por tanto, si se puede utilizar esta medida de la orientación temporal como adecuada para hacer comparaciones inter-culturales. Para evaluar la equivalencia escalar de las escalas específicas utilizaron el procedimiento DIF (Differential Item Functioning).

Los resultados obtenidos muestran que el ZTPI es una medida estandarizada adecuada para evaluar las diferencias individuales en las cinco dimensiones de la orientación temporal, válida inter-culturalmente, considerándose éstas invariantes a través de países de muy distintas tradiciones culturales. La considerable reducción de ítems a partir de los análisis factoriales exploratorios y DIF no afectaron a la estructura factorial global.

De hecho, este estudio comparativo se planteó en vista de la ingente cantidad de estudios que se estaban llevando a cabo en diferentes contextos geográficos y culturales, ya que el ZTPI se ha utilizado en numerosos estudios llevados a cabo en todo el mundo, en más de treinta países en los cinco continentes (Stolarski, Fieulaine, y Van Beek, 2014). En la revisión que hemos realizado, además de los trabajos mencionados en la introducción de este punto, hemos constatado la gran variedad de temáticas relacionadas con la orientación temporal, como por ejemplo, ansiedad (Åström, Wiberg, Sircova, Wiberg y Carelli, 2014); bienestar subjetivo (Bhullar, Surman y Schutte, 2015; Güell, Orchard, Yopo y Jiménez-Molina, 2014); alcoholismo en jóvenes (Braitman y Henson, 2015); salud percibida y conducta saludable (Griva, Tseferidi y Anagnostopoulos, 2015; Visser y Hirsch, 2014); adolescencia (Haghani, Sadeghi. H. y Sadeghi, M., 2014; Laghi, Pallini, Baumgartner y Baiocco, 2015; McKay, Andretta, Magee y Worrell, 2014; Perry, McKay, Worrell, Živkovič, Mello y Musil, 2015); estrategias volitivas (King, y Gaerlan, 2015); procesamiento de órdenes (Nowack y van der Meer, 2014); calidad de vida en pacientes con trastornos mentales severos (Oyanadel y Buela-Casal, 2014); tendencias sexuales (monogamia vs promiscuidad) (Ponzi, Henry, Kubicki, Nickels, Wilson y Maestripieri, 2014); conducta económica (Rutledge y Deshpande, 2015); cooperación bajo presión (Saraiva e Iglesias, 2015); bienestar percibido (Sailer, Rosenberg, Al Nima,

Gamble, Gärling, Archer y Garcia, 2014); bienestar y sabiduría en la edad adulta (Webster, Bohlmeijer y Westerhof, 2014), comportamiento agresivo (Zajenkowska, Zajenkowski y Stolarski, 2014); por citar algunos ejemplos, entre otros muchos, de estudios recientes.

Tras la exhaustiva revisión llevada a cabo, comprobamos que la orientación temporal es un constructo que puede contribuir a mejorar la comprensión de todo tipo de comportamientos y actitudes humanas hacia los más variados objetos y situaciones. Son abundantes los estudios sobre variables psicológicas o relacionadas con la salud y el bienestar, así como conductas sociales. Pero por el momento, como se puede comprobar, son muy escasos los dedicados a conductas económicas concretamente. Es por ello por lo que consideramos que este trabajo puede suponer una novedosa aportación en el estudio general de la orientación temporal, al ser su objetivo el estudio de la posible influencia de la orientación temporal en las actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento.

3.5. Estudios que relacionan la orientación temporal con conductas económicas

Los estudios que han tratado de explicar las actitudes hacia las conductas económicas atendiendo a la orientación temporal no son muchos, pero aún son más escasos si el foco de interés se centra en el ahorro y el endeudamiento, como hemos podido comprobar en la revisión llevada a cabo. Por ello consideramos que el presente estudio realmente puede suponer una interesante aportación en un campo de investigación que prácticamente está por desarrollar.

A continuación describimos los principales resultados que han obtenido investigaciones que relacionan la orientación temporal con diversas conductas económicas, ordenados por fecha de publicación y destacando los que consideramos más afines a nuestro objeto de estudio. Conviene aclarar que no todos ellos han utilizado el ZTPI para medir la variable orientación temporal, como veremos a continuación, bien porque aún no existía el inventario o por preferencia de los investigadores.

Los primeros estudios fueron los llevados a cabo por Lea, Webley, y Walker, (1995) y Webley y Nyhus (2001) y ambos concluyen que los individuos menos propensos a pensar en las consecuencias futuras de sus actos suelen pedir más dinero prestado (tienden a endeudarse más). Veamos cómo se realizaron estos estudios y qué variables consideraron.

Lea et al., (1995) analizaron los factores correlacionados con la deuda del consumidor y se investigaron variables psicológicas que podían ser causas o consecuencias de la deuda. Entre ellas se incluye la variable “horizonte temporal”, que se refiere a la longitud del período de tiempo que se tiene en cuenta en el proceso de planificación del gasto y del ahorro. Se ha demostrado que es una de las más robustas covariables de comportamiento de ahorro en investigaciones anteriores (Nyhus, 2002; Wärneryd, 1999): ayuda a discriminar entre los ahorradores y los que no ahorran y predice el comportamiento de ahorro. Lea et al., (1995) encuestaron a tres grupos muestrales con diferentes historias de deuda en los dos años anteriores: no deudores, deudores leves y graves deudores (demandados). Se encontró que los deudores tenían horizontes temporales más cortos que los que no son deudores, pero no se hallaron diferencias entre los grupos en lo referente a actitudes hacia la deuda o el locus de control.

Webley y Nyhus (2001) consideraron las preferencias temporales como una variable independiente y para evaluarlas utilizaron un cuestionario que ofrecía dos opciones de respuesta en relación a las preferencias de pago de impuestos: los sujetos podían elegir entre pagar todo de golpe o aplazar el pago con intereses.

Prácticamente en el mismo período, Hershey y Mowen (2000) estudiaron los determinantes psicológicos de la planificación de la jubilación. Para medir la orientación temporal futura desarrollaron un cuestionario de nueve ítems, descartando los inventarios de González y Zimbardo (1985) y el de Jones (1988) por ir más allá del alcance de su investigación. Sus resultados confirmaron, al igual que los obtenidos más tarde por Jacobs-Lawson y Hershey, (2005) que la orientación futura está relacionada con una mayor implicación por parte de los individuos en conductas planeadas, como los planes de jubilación.

Más adelante, en su investigación sobre los factores psicológicos implicados en la intención de implementar planes de ahorro exitosos, Rabinovich y Webley, (2007) concluyeron que aquellos que son más propensos a pensar en las consecuencias futuras

de sus actos tienden a ahorrar más. En su estudio, al igual que Lea et al. (1995) y Webley y Nyhus, 2001), también utilizaron la variable “horizonte temporal”, y para evaluarla se planteó a los participantes la siguiente cuestión: “La gente usa diferentes horizontes temporales cuando deciden sobre qué parte de los ingresos gastar y qué parte ahorrar. ¿Cuál de los horizontes de tiempo mencionados a continuación es más importante en su hogar en lo que respecta a los gastos y ahorros?” Como la muestra del estudio estaba compuesta por sujetos de dos países (Holanda y Bielorrusia, se consideró oportuno diferenciar las opciones de respuesta dado que a los investigadores les constaba por estudios anteriores que el horizonte temporal para las decisiones económicas en Bielorrusia es muy corto (ver Rabinovich y Webley, 2004), por lo que fue necesario incluir una opción más corta. De este modo, las opciones de respuesta para la muestra holandesa oscilaron entre “desde el próximo par de meses” a “más de 10 años a partir de ahora” y para la bielorrusa iban desde “el próximo mes o menos” a “los próximos 5-10 años”.

El horizonte temporal está vinculado a la necesidad de autocontrol en el ahorro por la *hipótesis del ciclo de vida de comportamiento* (Shefrin y Thaler, 1988). De acuerdo con el modelo de dos “yos”, aquellos cuyo “planificador” domina sobre el “hacedor” tienen un horizonte de tiempo más largo y son más propensos a ejercer el autocontrol con éxito con el fin de suprimir las respuestas iniciadas por el “hacedor”. Por lo tanto, el horizonte temporal así como el autocontrol están relacionados con el dominio del “planificador” que es el que inicia el comportamiento de ahorro. Tomando estas ideas como punto de partida para su estudio, Shefrin y Thaler (1988) hipotetizaron que tres factores estarían relacionados con el ahorro, a saber: el horizonte temporal, el uso de técnicas o estrategias de control del gasto y la facilidad para controlar los gastos. Hallaron que el horizonte temporal era un buen predictor de la conducta de ahorro, resultado consistente con anteriores investigaciones (Nyhus, 2002; Wärneryd, 1999); y también confirmaron que ayuda a discriminar entre los ahorradores y los que no ahorran. Otra interesante aportación de su estudio es que la gente que piensa en el futuro no solo comprende mejor la importancia de ahorrar y están más dispuestos a hacerlo, sino que también llevan a cabo sus planes de ahorro más exitosamente.

En la misma línea que el estudio de Rabinovich y Webley (2007), Howlett, Kees, y Kemp, (2008), sugieren que aquellos que son más propensos a pensar en las consecuencias futuras de sus actos tienen una mayor probabilidad de ahorrar. En su

estudio examinaron por qué los consumidores tienen dificultades para tomar decisiones financieras personales que sean beneficiosas a largo plazo, partiendo de la base de que el autocontrol, la orientación futura y el conocimiento financiero pueden influir en la consideración e implementación de planes de jubilación. Más concretamente, la orientación futura y el conocimiento financiero pueden influir en las preferencias sobre la realización de planes de jubilación. Entre los consumidores con bajos niveles de conocimientos financieros, los que presentaban una orientación futura predominante tenían mejor predisposición hacia los planes de jubilación que los que puntuaban bajo en ese aspecto. En ausencia de conocimiento sobre finanzas, la orientación temporal no afectaba a los resultados, es decir, la orientación temporal no influía en la preferencia por hacer un plan de jubilación.

El estudio de Ryack (2008) trata sobre el efecto de la perspectiva en el tiempo en la toma de decisiones de asesores financieros. A diferencia de lo hallado en estudios anteriores, en este no se encontraron relaciones significativas entre la orientación temporal y el comportamiento de los asesores financieros. La orientación temporal predominante entre los asesores de la muestra era la futura, pero no elegían opciones financieras coherentes con esta dimensión. En cambio, sus elecciones sí parecían estar condicionadas por las características de su trabajo. Por lo tanto, mientras investigaciones anteriores sugieren que la orientación temporal es una característica individual capaz de influir en múltiples situaciones, así como en hábitos personales, los resultados de este estudio sugieren que las características del trabajo de los asesores profesionales pueden constituir un factor más determinante que la orientación temporal a la hora de tomar decisiones financieras, es decir, decisiones relacionadas con su ocupación.

En el estudio de Petkoska y Earl (2009), llevado a cabo en Australia, se analiza la influencia de las variables demográficas y psicológicas en los planes de jubilación. Consideramos que el tema tratado tiene relación con el objeto de interés de este trabajo dado que un plan de jubilación es en definitiva una conducta de ahorro. En el estudio se parte de los resultados de investigaciones que relacionan la orientación hacia el futuro de los individuos con su actitud favorable hacia las conductas de reciclaje, conservación de la energía, conductas de prevención para la salud y planificación de la carrera profesional (Aspinwall y Taylor, 1997; Rothspan y Read, 1996; Savickas, Silling, y Schwartz, 1984; Zimbardo y Boyd, 1999) y se hipotetiza que es más probable que los

individuos con altas puntuaciones en la orientación temporal futura se planteen metas y preparen mejores planes de jubilación.

Los resultados del estudio no confirmaron sus expectativas. La orientación hacia el futuro no predice conductas de planificación en ninguno de los ámbitos analizados, lo cual contrasta con los resultados de investigaciones previas (Hershey y Mowen, 2000; Jacobs-Lawson y Hershey, 2005), que confirmaban que dicha orientación estaba relacionada con una mayor implicación por parte de los individuos en conductas planeadas, como los planes de jubilación. Una posible explicación de estos resultados es que la orientación futura medida a través del ZTPI no sirva para predecir comportamientos futuros a tan largo plazo, planes a años o décadas vista, en vez de planes a un plazo de semanas o meses, según las autoras.

También en contra de lo esperado, la orientación temporal Presente Hedonista surgió como un predictor positivo de la planificación en el dominio interpersonal/ocio. Tal vez no sea un resultado tan sorprendente, a juicio de las autoras del estudio, dado que los sujetos que puntúan alto en esta orientación son por naturaleza sociables y buscadores de actividad y emoción en su vida cotidiana (Zimbardo y Boyd, 2009).

La dimensión Pasado Positivo se reveló como predictora de la planificación en el ámbito financiero en general. Podría ser que las personas que puntuaron alto en dicha dimensión pueden haber planificado más en esta área debido a su actitud positiva hacia la jubilación. Otros hallazgos sugieren que personas con una orientación positiva hacia el pasado tienden a puntuar alto en positividad en general (Zimbardo y Boyd, 1999) y que una actitud positiva hacia la jubilación se asocia con mayores niveles de planificación financiera (Taylor, Cook, y Weinberg, 1997).

En cualquier caso, una de las limitaciones del estudio, reconocida por las autoras, es que la muestra estaba compuesta por personas que trabajaban en la misma organización y que además, ésta era del sector financiero, por lo que los sujetos podían tener mayor conocimiento de asuntos relacionados con la economía, lo que a su vez, es una variable predictora de la capacidad de planificación financiera (Ekerdt y Hackney, 2002; Mitchell y Moore, 1998).

El estudio más significativo por la relación que presenta con el objeto de interés de nuestro estudio, es el llevado a cabo por Rutledge y Deshpande, (2013), que analiza si la orientación temporal, como rasgo de personalidad, puede influir en los individuos

de modo que fomente la responsabilidad en la toma de decisiones financieras. Sus resultados confirmaron que puntuaciones bajas en orientación futura se asocian a un mayor nivel de endeudamiento, mientras que una baja orientación al presente se relaciona con mayores niveles de ahorro personal; y que la gente joven por lo general presenta una orientación predominantemente presente. También se hallaron predictores de la satisfacción por ahorrar, como la seguridad en el trabajo, el conocimiento financiero, el acceso al crédito, los ingresos familiares y el total de la deuda no hipotecaria, llegando a la conclusión de que estos indicadores demográficos y de personalidad pueden ser útiles en campañas de marketing social para promover el ahorro y el endeudamiento responsable.

Otro aspecto a destacar es que se trata del primer estudio que pone a prueba si es posible influir en la orientación futura durante una breve manipulación experimental. Además, se comprueba si la intención de la gente de ahorrar o endeudarse puede verse influida a partir de la manipulación de la orientación futura. En caso de confirmarse estas hipótesis, este estudio podría tener implicaciones respecto a cómo fomentar determinadas conductas económicas en la población por parte de las instituciones financieras o planes de pensiones empresariales. Semejante cambio de comportamiento no solo podría conducir a que las instituciones obtuvieran mayores ganancias, sino que también podrían beneficiarse los individuos y la sociedad pues tendrían mejores aptitudes para la toma de decisiones financieras con repercusiones futuras. Los resultados obtenidos no confirman sus hipótesis y concluyen que no se puede modificar la orientación futura, por lo que tampoco es posible influir en la intención de ahorrar o endeudarse de los sujetos manipulando la dimensión temporal.

Sin embargo, Topoel (2010) demostró en su estudio que la consideración de las consecuencias futuras era un constructo variable con el paso del tiempo, pero podría permanecer estable durante el transcurso de un año. No se logró identificar qué tipo de acontecimientos causarían diferencias en los resultados obtenidos tras el pase del Cuestionario sobre Consecuencias Futuras de Strathman, Gleicher, Boninger y Edwards (1994), aunque sugirió el estudio de eventos significativos en la vida de una persona como pueden ser los cambios a nivel profesional, ser padres u otros acontecimientos que supongan un cambio drástico.

En este sentido, además de los eventos vitales significativos, o los aspectos sociales, como variables externas, el sexo también puede tener un cierto peso a la hora de establecer relaciones entre las variables objeto de estudio.

Un estudio sobre perspectiva temporal futura y ciclo vital (Díaz-Morales, 2006) sugiere que las mujeres se plantean más cantidad de metas (y también temores), lo cual podría deberse a que éstas disponen de un mayor repertorio de alternativas en su plan de vida. Anteriormente, Kammer (1985) encontró también mayores niveles de planificación en las adolescentes, indicando que estas diferencias reproducen las expectativas asignadas al rol sexual, ya que incluso a los 13 años las mujeres anticipan un mayor número de alternativas laborales que les permitan combinar trabajo y familia. Por el contrario, los chicos tienen menos alternativas pues no prevén interrupciones en su desarrollo de carrera (Díaz-Morales, 2006).

A continuación exponemos gráficamente una síntesis de los estudios revisados así como de las conclusiones a las que han llegado.

Tabla 5. Cuadro resumen de los estudios revisados sobre orientación temporal y conductas económicas.

Autores/año	Principales conclusiones
Kammer (1985)	Encontró mayores niveles de planificación en las adolescentes, indicando que estas diferencias reproducen las expectativas asignadas al rol sexual, ya que incluso a los 13 años las mujeres anticipan un mayor número de alternativas laborales que les permitan combinar trabajo y familia.
Shefrin y Thaler (1988); (Nyhus, 2002) y Wärneryd, (1999)	El horizonte temporal era un buen predictor de la conducta de ahorro Ayuda a discriminar entre los ahorradores y los que no ahorran La gente que piensa en el futuro no solo comprende mejor la importancia de ahorrar y están más dispuestos a hacerlo, sino que también llevan a cabo sus planes de ahorro más exitosamente.
Lea, Webley, y Walker, (1995) y Webley y Nyhus (2001)	Los individuos menos propensos a pensar en las consecuencias futuras de sus actos suelen pedir más dinero prestado (tienden a endeudarse más).
Taylor, Cook, y Weinberg (1997)	Una actitud positiva hacia la jubilación se asocia con mayores niveles de planificación financiera
Hershey y Mowen (2000) y Jacobs-Lawson y Hershey (2005)	La orientación futura está relacionada con una mayor implicación por parte de los individuos en conductas planeadas, como los planes de jubilación.
Díaz-Morales (2006)	Las mujeres se plantean más cantidad de metas (y también temores), lo cual podría deberse a que éstas disponen de un mayor repertorio de alternativas en su plan de vida. Por el contrario, los chicos tienen menos alternativas pues no prevén interrupciones en su desarrollo de carrera.

Tabla 5. Continuación.

Autores/año	Principales conclusiones
Hershey y Mowen (2000) y Jacobs-Lawson y Hershey (2005)	La orientación futura está relacionada con una mayor implicación por parte de los individuos en conductas planeadas, como los planes de jubilación.
Díaz-Morales (2006)	Las mujeres se plantean más cantidad de metas (y también temores), lo cual podría deberse a que éstas disponen de un mayor repertorio de alternativas en su plan de vida. Por el contrario, los chicos tienen menos alternativas pues no prevén interrupciones en su desarrollo de carrera.
Rabinovich y Webley, (2007)	Aquellos que son más propensos a pensar en las consecuencias futuras de sus actos tienden a ahorrar más.
Howlett, Kees, y Kemp, (2008)	Aquellos que son más propensos a pensar en las consecuencias futuras de sus actos tienen una mayor probabilidad de ahorrar.
Ryack (2008)	No se encontraron relaciones significativas entre la orientación temporal y el comportamiento
Petkoska y Earl (2009)	La orientación hacia el futuro no predice conductas de planificación en ninguno de los ámbitos analizados La orientación temporal Presente Hedonista surgió como un predictor positivo de la planificación en el dominio interpersonal/ocio La dimensión Pasado Positivo se reveló como predictora de la planificación en el ámbito financiero en general.
Rutledge y Deshpande (2013)	Puntuaciones bajas en orientación futura se asocian a un mayor nivel de endeudamiento Una baja orientación al presente se relaciona con mayores niveles de ahorro personal La gente joven por lo general presenta una orientación predominantemente presente. También se hallaron predictores de la satisfacción por ahorrar, como la seguridad en el trabajo, el conocimiento financiero, el acceso al crédito, los ingresos familiares y el total de la deuda no hipotecaria

Fuente. Elaboración propia.

A la vista de los resultados obtenidos por los diversos estudios comentados en este apartado, vemos como éstos no son coincidentes en todos los casos. Bien es cierto que sus supuestos de partida, muestras y metodología no son idénticos, pero en cualquier caso tienen en común uno de los propósitos del presente estudio, comprobar la relación entre la orientación temporal y el comportamiento económico.

III. PARTE EMPÍRICA

**CAPÍTULO IV.
OBJETIVOS E
HIPÓTESIS**

CAPÍTULO 4. OBJETIVOS

En esta investigación se pretende conocer la influencia de la orientación temporal en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento. Para ello, se plantean los siguientes objetivos (general y específicos) e hipótesis derivadas:

Objetivo general: Analizar la influencia de la orientación temporal en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento.

Objetivos específicos:

Objetivo específico 1. Adaptar y validar los instrumentos de evaluación utilizados.

- 1.1 Adaptar al contexto español y estudiar las propiedades psicométricas del ZTPI
- 1.2 Diseñar y analizar propiedades psicométricas del cuestionario de actitudes hacia el ahorro
- 1.3 Estudiar las propiedades psicométricas del Cuestionario de Endeudamiento de Denegri et al. (1998) en el contexto español.

Objetivo específico 2. Determinar las actitudes hacia el ahorro, el endeudamiento y la orientación temporal de la muestra objeto de estudio.

- 2.1 Determinar la actitud de la muestra hacia el ahorro.
- 2.2 Determinar la actitud de la muestra hacia el endeudamiento.
- 2.3 Identificar la orientación temporal predominante en la muestra.

Hipótesis derivadas:

- (H2.1) Los participantes en el estudio presentarán una actitud positiva hacia el ahorro
- (H2.2) Los participantes en el estudio presentarán una actitud negativa hacia el endeudamiento
- (H2.3) La orientación predominante en los participantes en el estudio sería la Futura.

Objetivo específico 3. Analizar las relaciones entre las variables objeto de estudio (orientación temporal, actitud hacia el ahorro y actitud hacia el endeudamiento).

- 3.1. Analizar la relación entre la actitud hacia el ahorro y la actitud hacia el endeudamiento
- 3.2. Estudiar la relación entre la orientación temporal Presente Hedonista y las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento
- 3.3. Estudiar la relación entre la orientación temporal Futuro y las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento

Hipótesis derivadas:

- (H3.1) Los sujetos que presenten una actitud favorable hacia el ahorro tendrán una actitud negativa hacia el endeudamiento (y viceversa)
- (H3.2.) Una orientación temporal predominante Presente Hedonista se relacionaría con una actitud negativa hacia el ahorro y positiva hacia el endeudamiento
- (H3.3) Una orientación temporal predominante Futura se relacionaría con una actitud positiva hacia el ahorro y negativa hacia el endeudamiento

Objetivo específico 4. Analizar el papel del sexo en las variables estudiadas

- 4.1. Analizar si hay diferencias en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento entre mujeres y hombres
- 4.2. Analizar si hay diferencias en la orientación temporal en función del sexo

Hipótesis derivadas:

- (H4.1a) Las mujeres tienen una actitud más favorable hacia el ahorro que los hombres
- (H4.1b) Los hombres tienen una actitud más favorable hacia el endeudamiento que las mujeres
- (H4.2) La orientación temporal predominante es distinta entre hombres y mujeres, siendo la Futura en el caso de las mujeres y Presente Hedonista en el caso de los hombres.

CAPÍTULO V.

MÉTODO

CAPÍTULO 5. MÉTODO

En este capítulo describimos el método con el que se ha desarrollado la presente investigación. En primer lugar nos ocuparemos de los participantes, describiendo la muestra y como hemos accedido a ella. A continuación, describiremos los instrumentos utilizados y detallaremos el procedimiento empleado, dando cuenta de los aspectos legales y éticos que se han tenido en consideración para la realización del trabajo. Por último, explicaremos el proceso de análisis de datos, especificando con qué programas estadísticos han sido procesados para obtener los resultados.

5.1. Participantes

La población de referencia son adultos residentes en la Comunidad Valenciana y el muestreo ha sido de tipo incidental, compuesto por 395 participantes (47.57% hombres y 52.43 mujeres) (Figura 2), con edades comprendidas entre los 18 y los 56 años, con una edad media de 23.04 años (± 7.5).

Figura 2. Distribución porcentual de la muestra según el sexo.

De ellos, el 80.6% (295) dicen pertenecer a un nivel socioeconómico medio, frente a un 14.8% (54) que pertenecen a un nivel bajo y un 4.6% (17) a un nivel alto (Figura 3).

Figura 3. Distribución porcentual de la muestra según el nivel económico.

La mayoría de los participantes son solteros (86.3%), el resto de la muestra se distribuye entre un 12.6% de sujetos viviendo en pareja y un 0.3% de viudos y un 0.8% de divorciados (Figura 4).

Figura 4. Distribución porcentual de la muestra según el estado civil.

La situación laboral mayoritaria de los componentes de la muestra es sin trabajo ni prestación, concretamente un 64.5% (227). Los empleados por cuenta ajena conforman un 29.8% del total (105), los autónomos un 2.6% (9) y sin trabajo pero cobrando prestación otro 3.1% (11) (Figura 5).

Figura 5. Distribución porcentual de la muestra según la situación laboral.

Respecto al nivel de estudios terminados, un 59.2% (218) de los encuestados tienen estudios secundarios, un 31.3% (115) universitarios, un 6.3% (23) post-universitarios, un 3% (11) tiene estudios secundarios y un 0.3% (1) no tiene estudios (Figura 6).

Figura 6. Distribución porcentual de la muestra según el nivel de estudios.

El número de personas con las que conviven los sujetos que conforman la muestra se distribuye en un intervalo de 0 a 7, siendo lo más habitual que convivan con 3 personas, lo que representa el 44% de la muestra (162), un 26% (95) con 2 personas y un 18% (64) con 4 personas. Un 1.4% (5) viven solos, un 7% (25) con una persona, un

3% (11) con 5 personas, un 1.4% (5) con 6 personas y un 0.3% (1) con 7 personas (Figura7).

Figura 7. Distribución porcentual de la muestra según el número de personas con las que conviven.

La mayoría de personas con las que conviven los encuestados tiene trabajo, un 44.9% (164), un 22.2% (81) manifiesta que son menos de la mitad de las personas con las que convive las que se hallan en situación de desempleo, un 15.6% (57) la mitad están desempleados y un 17.3% (63) más de la mitad desempleados (Figura 8).

Figura 8. Distribución porcentual de la muestra según la situación laboral de las personas con las que conviven

5.2. Instrumentos

El cuestionario utilizado para este estudio consiste en una encuesta anónima diseñada con el objetivo de, por una parte, conocer la orientación temporal de los sujetos que componen la muestra; y por otra, sus actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento. Asimismo, recoge información relativa a sus datos socio-demográficos. El diseño de la encuesta es de elaboración propia, y está realizado a partir de cuatro cuestionarios, dos ya existentes adaptados por nosotros, el ZTPI y la Escala de Actitudes hacia el endeudamiento (Denegri, Delval, Ripoll, Palavecinos y Keller, 1998); y los dos restantes, ambos de elaboración propia, una escala para medir las actitudes hacia el ahorro y un breve cuestionario para recoger los datos socio-demográficos.

A continuación, detallamos los distintos apartados de la encuesta:

- I. Cuestionario ad-hoc sobre actitudes hacia el ahorro: Se elaboraron cinco ítems (dos invertidos) referidos a la percepción de los encuestados sobre la conducta de ahorro: “Ahorrar no sirve para nada”; “Ahorrar es importante”; “Es mejor gastar que ahorrar”; “Todos los meses procuro ahorrar” y “Aunque quisiera, me resulta imposible ahorrar”. Los participantes debían indicar su grado de acuerdo con cada una de las afirmaciones con una escala tipo Likert con cinco anclajes de respuesta (1=Totalmente en desacuerdo, 5=Totalmente de acuerdo).
- II. Cuestionario sobre actitudes hacia el endeudamiento: Hemos utilizado una adaptación de la Escala de actitudes hacia el endeudamiento de Denegri et al., (1998).
- III. ZTPI: Adaptación del ZPTI: Se trata de un instrumento multidimensional para medir la orientación temporal, compuesto por 56 ítems (en nuestra adaptación incluimos dos más), con una escala de cinco opciones de respuesta (1=Totalmente en desacuerdo, 5=Totalmente de acuerdo), que hacen referencia a las creencias, preferencias y valores asignados al pasado, presente y futuro. Los 56 ítems se organizan en cinco factores que han sido reproducidos mediante análisis factorial exploratorio y confirmatorio (Zimbardo y Boyd, 1999). Los resultados obtenidos en estudios experimentales y correlacionales, indican que el ZTPI es un instrumento fiable y válido para la evaluación de la orientación

temporal (Díaz-Morales, 2006; Sircova, Fons, van der Vijver, Osin y Taciano, 2014)

- IV. Datos socio-demográficos: Cuestionario ad-hoc en el que se recogen datos tales como género, edad, nivel económico, estado civil, situación laboral, nivel de estudios, número de personas con las que convive el encuestado y situación laboral de las personas con las que convive.

5.3. Procedimiento

Previamente a su realización, la investigación fue aprobada por el Comité Ético de Investigación en Humanos de la Comisión de Ética en Investigación Experimental de la Universitat de València, con fecha 8 de noviembre de 2013, con el número de procedimiento H1382523845707.

Para adaptar el ZTPI al castellano, se siguió un proceso en tres etapas, de acuerdo con los estándares metodológicos internacionales recomendados por la International Test Commission (ITC) para una adaptación correcta de un instrumento de un contexto idiomático a otro (Hambleton, 1994; Hambleton, 1996; Muñiz y Hambleton, 2000). Primero se realizaron dos traducciones del instrumento, una de inglés a castellano, y otra de castellano a inglés. Dichas traducciones se sometieron a una valoración por un grupo de expertos, que determinaron la adecuación de las traducciones, tanto al contexto español como en lo que se refiere a su validez de constructo. En la segunda etapa se recurrió al uso de técnicas cualitativas (principalmente *focus group* y entrevistas) en muestras reducidas de estudiantes para comprobar la validez de la traducción realizada en cuanto a los giros idiomáticos y culturales españoles. En base a la información recogida, en la tercera fase se realizaron las oportunas correcciones en el instrumento y se pasó el cuestionario a una muestra piloto de 200 casos. Finalmente se aplicó a una muestra de 400 sujetos.

La participación en el estudio fue voluntaria y anónima y se facilitó a los participantes la dirección de correo electrónico de la investigadora, a la que podían dirigirse para obtener más información sobre el mismo.

Los datos se recabaron mediante un cuestionario auto-administrado en estudiantes universitarios de Valencia y población adulta en general, entre diciembre de 2013 y junio de 2015. La muestra de estudiantes universitarios procedía de la

Universitat de València (Facultad de Psicología, Facultad de Economía-Grado en Turismo-, Facultad de Derecho-Grado en Derecho y Grado en Criminología-, Facultad de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, Facultad de Ciencias Sociales y Facultad de Magisterio); y de la Escuela de Negocios Esic Business&Marketing School, del Grado en Comunicación y Relaciones públicas homologado por la Universidad de Elche. La población adulta fue contactada mediante un procedimiento de “bola de nieve”, propio de estudios basados en encuestas (Faugier y Sargeant, 1997).

5.4. Análisis de datos

Con la finalidad de cumplir con los objetivos propuestos, en primer lugar se estudió la fiabilidad y validez de los instrumentos utilizados, para luego calcular los principales estadísticos de las variables objeto de estudio y finalmente determinar la relación entre las actitudes hacia las conductas de ahorro y endeudamiento y la orientación temporal. Para tales fines se utilizó el software SPSS 20 y el EQS 6.2. A continuación se describen las principales técnicas de análisis de datos que se han aplicado a lo largo de este trabajo:

- Análisis de fiabilidad. Cálculo del estadístico Alpha de Cronbach para comprobar la consistencia interna de las diferentes escalas.
- Análisis factorial exploratorio (AFE). Se realizó mediante la utilización del método de componentes principales y con rotación Varimax, que permite la obtención de factores con una elevada correlación interna. También se observaron las medidas de adecuación muestral de Kaiser Meyer Olkin (KMO) y el test de esfericidad de Barlett.
- Análisis factorial confirmatorio (AFC). Se utilizó este análisis para validar la estructura factorial de las escalas, mediante la estimación proporcionada por el método Robusto de Estimación de Máxima Verosimilitud (MVR) con la finalidad de corregir la ausencia de normalidad multivariante. La ausencia de normalidad se analizó a través del coeficiente de Mardia (1970). La adecuación de los AFC se comprobó mediante la significación del Chi-cuadrado y de su corrección robusta proporcionada por Satorra-Bentler (S-B χ^2) (Bentler, 2004; Satorra & Bentler, 1994). También, se calcularon otros coeficientes que permitieron comprobar la adecuación de los modelos

propuestos como el ratio de χ^2 y sus grados de libertad (χ^2/gl) y S-B X^2 y sus grados de libertad, siendo aceptables valores inferiores a cinco (Byrne, 2009; Carmines, & McIver, 1981). Por último, se comprobaron los coeficientes de los índices de bondad de ajuste robustos de los modelos propuestos: el Non Normed Fit Index (NNFI), el Comparative Fit Index (CFI) y el Incremental Fit Fix (IFI). Para estos indicadores se considera que presentan un buen ajuste los valores superiores a .90 (MacCallum y Austin, 2000). Para finalizar, se muestra el Root Mean-Square Error of Approximation (RMSEA), siendo necesario para considerar un buena ajuste del mismo puntuaciones inferiores a .08 (Browne & Cudeck, 1993). La validez convergente se analizó a partir de los resultados del AFC, mientras que para la discriminante se recurrió al test de AVE (Fornell & Larcker, 1980).

- Análisis descriptivo de variables. Cálculo de estadísticos descriptivos como la media, la desviación típica, mínimo y máximo.
- Análisis diferencial. Para analizar las diferencias según el sexo se utilizó la prueba T para muestras independientes, con la aplicación previa de la prueba de Levene para comprobar la homogeneidad de las varianzas.
- Análisis correlacional. Las pruebas de correlación de Pearson se desarrollaron para determinar la validez de las escalas y para comprobar la relación entre las variables objeto de estudio.
- Análisis de regresión lineal múltiple para comprobar las variables predictoras de ZTPI sobre las escalas de ahorro y endeudamiento.

CAPÍTULO VI.

RESULTADOS

CAPÍTULO 6. RESULTADOS

En este capítulo se analizan los resultados obtenidos a partir del procesamiento y análisis estadístico de los datos recabados. En primer lugar, empezaremos analizando las propiedades psicométricas de las escalas empleadas en el cuestionario utilizado en el estudio, la escala de actitudes hacia el endeudamiento, la escala de actitudes hacia el ahorro y el ZTPI. Detallaremos los análisis de bondad de ajuste y los análisis factoriales exploratorio (AFE) y confirmatorio (AFC) llevados a cabo para el ZTPI, así como los análisis de fiabilidad y validez de la escala; y el ajuste del modelo del ZTPI. En segundo lugar, se procederá al análisis descriptivo de las escalas de actitudes hacia el endeudamiento, actitudes hacia el ahorro y el ZTPI; y en tercer lugar, veremos el análisis correlacional entre dichas escalas. En cuarto lugar, se procederá a la descripción del modelo de relaciones causales efectuado para contrastar las hipótesis planteadas en nuestra investigación. En quinto y último lugar, veremos el análisis de la posible influencia de la variable sexo, mediante una comparativa según el sexo para las variables actitud hacia el endeudamiento, actitud hacia el ahorro, orientación temporal, correlaciones y un análisis de regresiones lineales múltiples con toda la muestra y según el sexo.

6.1. Propiedades psicométricas de las escalas

A continuación se analiza la fiabilidad y validez de las distintas escalas utilizadas en el cuestionario para el estudio de la influencia de la orientación temporal sobre las actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento, con la finalidad de obtener información sobre sus propiedades psicométricas. Aunque el ZTPI sí ha sido objeto de análisis factoriales exploratorios previos, llevados a cabo en el contexto español (Díaz-Morales, 2006), no ha sido validada hasta la fecha con procedimientos estadísticos más robustos, como el análisis factorial confirmatorio.

Después de analizar la fiabilidad inicial de las escalas de actitudes hacia el ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y de las cinco dimensiones del ZTPI, se realizaron diversos análisis factoriales exploratorios y confirmatorios. Así pues, en la primera parte de los resultados de este estudio se muestran los obtenidos a partir de los

análisis factoriales exploratorios y confirmatorios realizados sobre las tres escalas de medida: actitud hacia el ahorro, actitud hacia el endeudamiento y orientación temporal. La primera y segunda escalas son unidimensionales por lo que, después un análisis factorial exploratorio que permita confirmar dicha unidimensionalidad, se realizará un análisis factorial confirmatorio (AFC) para comprobar el ajuste de las mismas para la muestra objeto de estudio; y se reportarán las medidas de fiabilidad. Respecto a la tercera escala, de carácter multidimensional, se realizarán los siguientes análisis con la finalidad de comprobar y comparar la consistencia interna de la misma:

- Primero, se realizará un análisis factorial exploratorio (AFE) para conocer la mejor agrupación de los ítems de la escala y posteriormente, se comprobará la validez y fiabilidad de la estructura factorial propuesta por el AFE mediante la aplicación del AFC.
- Segundo, se realizará un AFE restringiendo el número de factores extraídos a cinco (los que componen el instrumento original), comprobando la validez y fiabilidad de esta estructura factorial a través de la aplicación del AFC.
- Tercero, se analizará el ajuste mediante un AFC de la estructura inicial propuesta por el instrumento original de Zimbardo y Boyd (1999).
- Cuarto, se comprobará la validez y fiabilidad de la versión reducida de ZTPI propuesta por D'Alessio, Guarino, De Pascalis y Zimbardo (2003).
- Por último, se comprobará la validez y fiabilidad de ZTPI a partir de la extracción de factores realizada por un AFE en el que se restringirá el número de factores extraídos a tres.

6.1.1. Escala de actitudes hacia el endeudamiento

La escala de actitudes hacia el endeudamiento es unidimensional, su versión original estaba compuesta por once ítems y la final está compuesta por diez ítems. Se suprimió el ítem número 10 “El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual” porque en los análisis previos al AFE se comprobó que presentaba una correlación ítem-total reducida, de ahí que el AFE se realice sobre 10 ítems y no sobre los 11 de la escala inicial. Con el objetivo de comprobar la unidimensionalidad de la escala se realizó dicho AFE por el método de extracción de componentes principales y posterior rotación Varimax, con el cálculo previo al análisis, de la medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y el test de esfericidad de Bartlett.

Los resultados permitieron confirmar dicha unidimensionalidad con una varianza explicada por el único factor extraído del 31.32%. El índice KMO mostró un valor de .762 y el test de Bartlett resultó estadísticamente significativo ($p < .001$).

Posteriormente, se realizó un AFC para contrastar la validez de la escala. La estimación se realizó utilizando el método Robusto de Estimación de Máxima Verosimilitud (MVR) con la finalidad de corregir la ausencia de normalidad multivariante. La ausencia de normalidad se analizó a través del coeficiente de Mardia (1970), observándose que superaba el punto de corte de 5 (34.00).

El modelo inicial integrado por diez ítems no mostró un buen ajuste (ver tabla 6). Después de la eliminación de algunos ítems con cargas factoriales reducidas y valores residuales estandarizados elevados, se obtuvo un modelo que presentaba un buen ajuste.

En la tabla 6, se puede observar los principales indicadores de bondad de ajuste para determinar el ajuste de la escala. El modelo definitivo presenta un chi-cuadrado significativo ($S-B\chi^2 = 11.90$; $df = 5$; $p < .05$) y un valor del chi-cuadrado normado ($\chi^2/df = 2.71$) que indicaba un buen ajuste ya que muestra un valor inferior a cinco (Bollen, 1989). El Error de Aproximación Cuadrático Medio (RMSEA) mostró un valor de .062, que cumple con los criterios mínimos de ajuste aceptable (igual o inferior a .08; Browne y Cudeck, 1993). Asimismo, el resto de índices indican un buen ajuste del modelo, ya que presentaban valores superiores a .90 (Maccallum y Austin, 2000): el Índice de Ajuste No Normado (NNFI = .94), el Índice de Ajuste Comparado (CFI = .97) y el Índice de Ajuste Incremental (IFI=.97). Por último, la fiabilidad de la escala fue de .70.

Tabla 6. Índices de bondad de ajuste de la escala de actitudes hacia el endeudamiento.

Modelo	χ^2 (gl)	S-B χ^2 (gl)	χ^2/g l	RMSEA (IC)	CFI	NNFI	IFI	α	IC α
10 ítems	221 (35)	192.86 (35)	6.31	.113 (.097-.128)	.71	.63	.72	.73	
5 ítems	13.54 (5)	11.90 (5)	2.71	.062 (.015-.108)	.97	.94	.97	.70	

Nota. S-B=Satorra Bentler; gl=grados de libertad; RMSEA = Error de Aproximación Cuadrático Medio ($\leq .080$); IC=Intervalo de Confianza RMSEA; CFI = Índice de Ajuste Comparado; NNFI = Índice de Ajuste No Normado; IFI = Índice de Ajuste Incremental; CFI, NNFI, IFI ($\geq .90$); χ^2/g (≤ 3.00); α = Alfa de Cronbach.

6.1.2. Escala de actitudes hacia el ahorro

La escala de actitudes hacia el ahorro es también unidimensional y está formada por cinco ítems. No obstante, de la escala inicial se eliminó el indicador 5 “aunque quisiera, me resulta imposible ahorrar” debido a que en los análisis de fiabilidad previos a la realización del AFE presentaba una correlación ítem-total reducida. Se siguió el mismo procedimiento que para la escala de actitudes hacia el endeudamiento con la aplicación de un AFE previo al AFC. El AFE realizado sobre los indicadores permitió confirmar la unidimensionalidad de la misma y explicó un 51.88% de la varianza. La medida de adecuación muestral de KMO mostró un valor de .656 y el test de Bartlett resultó estadísticamente significativo ($p < .001$).

Los resultados del AFC de los cuatro ítems que componen la escala mostraron un buen ajuste con un chi-cuadrado no significativo ($S-B\chi^2 = 5.64$; $df = 2$; $p > .05$) y un valor del chi-cuadrado normado ($\chi^2/df = 4.17$), que indicaba un buen ajuste, ya que muestra un valor inferior a cinco. El RMSEA mostró un valor de .069 (IC=.00-.14), que cumple con los criterios mínimos de ajuste aceptable (igual o inferior a .08). Asimismo, el resto de índices indican un buen ajuste del modelo, ya que presentaban valores superiores a .90: NNFI = .90; el CFI = .97; y el IFI=.97. La fiabilidad de la escala mostró un valor de α Cronbach=.66.

6.1.3. Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo (ZTPI)

La escala ZTPI de Zimbardo y Boyd (1999) está compuesta por 56 ítems agrupados en cinco dimensiones: Pasado Negativo (10 ítems), Pasado Positivo (9 ítems), Presente Hedonista (15 ítems), Presente Fatalista (9 ítems) y Futuro (13 ítems). No obstante, se incluyeron dos ítems de elaboración propia, uno en la dimensión de Futuro (ítem 57) y otro en la dimensión de Presente Fatalista (ítem 58).

Para analizar la validez de la escala se examinó la validez interna, la de constructo así como la validez de criterio. La validez de contenido de la escala se demostró en estudios previos en los que se utilizó dicha escala para medir la perspectiva temporal en diferentes países (Anagnostopoulos y Griva, 2012; Apostodis y Fieulaine, 2004; Carelli, Wiberg.B., y Wiberg, M., 2011; Díaz-Morales, 2006; Liniauskaitÿ y

Kairys, 2009; McKay, Worrell, Temple, Perry, Cole, y Mello, 2015; Milfont, Andrade, Pessoa y Belo, 2008; Ortuño y Gamboa, 2009; Ortuño y Janeiro, 2009; Oyanadel, Buela-Casal y Pérez-Fortis, 2014; Shimojima, Koichi y Keita, 2012; Zhang, J. W., Howell, R. T., y Bowerman, 2013). Para comprobar la validez interna de la escala se realizaron diversos análisis factoriales exploratorios y confirmatorios a partir de la estructura factorial original propuesta por Zimbardo y Boyd (1999).

6.1.3.1. Análisis factorial exploratorio y confirmatorio del ZTPI

6.1.3.1.1 Análisis factorial exploratorio

Para conocer la agrupación de los ítems del ZTPI, se realizaron dos análisis factoriales exploratorios. Los dos análisis factoriales exploratorios iniciales se realizaron siguiendo el mismo procedimiento que el aplicado en el caso de las escalas de actitudes hacia el endeudamiento y actitudes hacia el ahorro, es decir, la utilización del método de extracción de componentes principales y posterior rotación Varimax, con el cálculo previo al análisis, de la medida de adecuación muestral de KMO y el test de esfericidad de Bartlett. No obstante, en el primer AFE el punto de corte establecido para extraer el número de factores se determinó a partir de un autovalor mayor de 1 para cada constructo, mientras que en el segundo AFE se fijó en cinco el número de factores para extraer, de acuerdo con la agrupación original propuesta por Zimbardo y Boyd (1999). En este segundo AFE se suprimieron los ítems con cargas factoriales inferiores a .40, así como los que presentaban cargas factoriales superiores a .40 en dos o más constructos.

Se realizó un análisis factorial exploratorio con los 58 ítems que permitió reducir la escala a 17 factores, con autovalores mayores que uno, y que explicaron un 59.45% de la varianza. El índice KMO mostró un valor de .765 y el test de Bartlett resultó estadísticamente significativo ($p < .001$). No obstante, algunos ítems no cumplían los criterios expuestos sobre las cargas factoriales, ya que presentaban pesos factoriales superiores a 0,40 en dos o más factores. Por esta razón, los ítems 22, 36, 32, 3, 19, 24, 47, 21 y 52 fueron excluidos del análisis factorial posterior. Después de estos ajustes, se realizó varios análisis factoriales que descartaron los ítems 11, 33, 45, 40, 20, 15, 49, 37, 12, 26, 34, 55, 17, 5, 8, 48, 57, 41 y 6. El último AFE permitió extraer diez factores a partir de los 30 ítems restantes, explicando el 58.77% de la varianza. El índice KMO de este análisis mostró un valor de .733 y el test de Bartlett resultó estadísticamente

significativo ($p < .001$). Los resultados del análisis factorial exploratorio se pueden observar en la tabla 7.

Tabla 7. Análisis factorial exploratorio del ZTPI con autovalores mayor a 1. Estructura factorial rotada, comunalidades, autovalores y porcentaje de varianza explicada.

Ítem	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	Com.
Factor 1-											
16	.753	-.031	.014	-.025	.001	.011	.255	-.014	-.193	-.029	.695
50	.697	.164	.195	-.043	-.018	.103	-.045	-.050	.043	.068	.575
27	.693	-.040	.044	-.030	-.055	.085	.028	.082	.103	-.004	.518
25	-.632	-.168	-.140	.184	.046	.269	.058	.154	.052	-.081	.578
4	.593	-.004	.086	.003	.036	.164	-.044	-.028	.216	.038	.445
54	.483	.058	.196	.213	-.102	.125	-.062	.187	.333	.352	.591
Factor 2-											
42	.010	.806	.074	-.001	-.030	-.049	.114	.063	.081	.028	.675
31	.076	.800	.033	-.107	-.007	-.010	.117	.100	-.067	.065	.674
23	.172	.457	.121	-.181	-.242	.075	.243	-.041	.343	-.109	.534
Factor 3-											
39	.092	.020	.780	.097	.045	-.078	-.009	.006	.082	.123	.626
14	.165	.090	.667	-.220	-.137	.067	.067	-.056	-.019	-.161	.578
38	.162	.068	.653	-.020	.078	.129	-.069	-.012	.181	.059	.506
Factor 4-											
28	.030	-.075	.108	-.675	.094	.119	.113	.022	-.202	.170	.565
13	.008	.057	.097	.649	.142	.105	-.268	-.255	-.146	.074	.614
9	-.114	-.199	.038	.625	.205	-.153	.140	.178	-.058	.011	.581
56	-.048	-.265	-.130	.574	.062	.037	-.022	-.051	-.228	-.195	.517
Factor 5 -											
30	-.006	-.206	.040	-.067	.735	.024	-.111	.070	.043	.074	.600
43	-.066	-.009	.084	.157	.686	.038	.032	-.070	-.073	-.011	.482
10	-.003	.121	-.151	.087	.616	-.036	.072	.265	.032	-.031	.500
Factor 6 -											
7	.031	-.020	.037	-.061	.031	.785	.100	.051	.088	-.014	.631
29	.258	-.027	.048	-.083	.015	.571	.332	.262	-.234	.071	.630
58	.207	-.025	.316	-.009	-.123	.426	-.109	-.293	.058	.295	.510
Factor 7 -											
44	.116	.180	-.092	-.062	.102	.102	.679	-.118	-.019	-.070	.577
46	-.032	.285	.038	-.128	-.086	.180	.653	.104	.199	-.086	.624
51	.125	.245	-.112	-.020	.272	.360	-.458	-.082	.158	-.336	.609

Tabla 7. Continuación.

Ítem	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	Com.
Factor 8 -											
1	-.066	.141	-.117	-.010	.066	-.054	.031	.760	.178	-.005	.649
2	.050	.015	.096	-.086	.141	.239	-.082	.716	-.251	-.078	.672
Factor 9											
53	.139	.044	.218	-.094	.032	.024	.060	-.009	.763	.080	.671
Factor 10											
18	-.023	.070	.080	.141	-.023	.034	-.028	.060	-.118	-.678	.447
35	.128	.252	.165	-.065	.053	.100	-.158	-.027	-.086	.540	.463
Varianza explicada (%)	14.13	8.21	6.89	5.54	5.08	4.41	3.88	3.72	3.53	3.37	
Número de ítems	6	3	3	4	3	3	3	2	1	2	

En el segundo AFE se introdujeron los 58 ítems y se especificó el número de factores (cinco). En este AFE la varianza explicada fue de un 32.53%. El índice KMO mostró un valor de .765 y el test de Bartlett resultó estadísticamente significativo ($p < .001$). Los resultados del análisis factorial exploratorio se pueden observar en la tabla 3. Los cinco factores extraídos recibieron el nombre de las dimensiones originales del ZTPI. En la tabla 8 se puede observar la ubicación original de los ítems que los resultados del AFE han extraído en dimensiones diferentes a la propuesta de Zimbardo y Boyd (1999). Así, podemos observar que en las dimensiones Pasado Negativo y Presente Hedonista hay sólo dos ítems que corresponderían a otro factor en la propuesta de Zimbardo y Boyd (1999), el ítem 5 y el 37, respectivamente. En la dimensión de Presente Fatalista, los ítems 41, 47 y 18 corresponderían a otras dimensiones, mientras que en el factor Futuro los ítems 28 y 52 se situarían en otra dimensión. Por último, en el factor Pasado Positivo los ítems 49, 12, 1 y 30 se situarían en otra dimensión distinta.

Tabla 8. Análisis factorial exploratorio del ZTPI con extracción fijada a cinco factores. Estructura factorial rotada, comunalidades, autovalores y porcentaje de varianza explicada.

Ítem	F1	F2	F3	F4	F5	Com.	Escala Original (Zimbardo y Boyd, 1999)
Factor 1- Pasado Negativo.							
16	.702	.110	-.076	-.011	.166	.538	

Tabla 8. Continuación.

Ítem	F1	F2	F3	F4	F5	Com.	Escala Original (Zimbardo y Boyd, 1999)
Factor 1- Pasado Negativo.							
50	.698	.045	.224	-.035	.082	.548	
25	-.606	-.040	-.158	.078	.268	.472	
22	.593	.067	.057	-.043	-.095	.370	
Factor 1- Pasado Negativo.							
34	.574	.109	.278	-.078	-.080	.431	
27	.560	.018	.135	-.065	.177	.367	
11	-.514	.033	.002	-.031	.410	.434	
4	.487	-.003	.200	.005	.201	.317	
54	.426	-.001	.394	.022	.065	.342	
33	.406	.022	.365	-.182	-.061	.335	
36	.377	.082	.267	.038	.228	.274	
5	.349	-.170	.220	-.033	.241	.258	F4
Factor 2- Presente Hedonista.							
31	.065	.648	.142	-.088	-.088	.459	
42	.016	.628	.240	-.083	-.163	.486	
8	.054	.627	.021	-.136	-.050	.417	
46	.037	.567	.024	-.222	.143	.394	
23	.250	.546	.181	-.184	-.093	.436	
17	-.186	.468	-.226	.120	.286	.401	
26	-.033	.459	-.266	.035	.399	.443	
24	-.212	-.439	-.153	.316	.155	.385	
48	-.034	.391	.059	-.046	.189	.196	
44	.188	.382	-.090	-.088	.162	.223	
55	.026	.380	-.301	.086	.319	.345	
37	.052	.347	.224	.036	.174	.205	F4
32	-.150	.287	-.173	-.248	.267	.268	
Factor 3 – Presente Fatalista							
39	-.023	.054	.674	.078	-.027	.464	
38	.174	.065	.615	.015	.023	.413	
14	.109	.117	.524	-.106	-.015	.312	
53	.143	.118	.503	-.073	-.006	.292	
3	.087	.057	.449	.210	.032	.258	

Tabla 8. Continuación.

Ítem	F1	F2	F3	F4	F5	Com.	Escala Original (Zimbardo y Boyd, 1999)
Factor 3 – Presente Fatalista							
58	.264	-.282	.420	-.200	.037	.367	
41	-.134	-.086	-.380	.133	.176	.219	F4
47	.318	-.165	.376	-.028	.077	.276	F1
35	.168	-.002	.304	-.059	.036	.126	
18	-.053	.174	-.220	.144	-.005	.102	F4
Factor 4 – Futuro							
40	-.097	-.069	-.021	.662	.068	.458	
13	.088	-.215	.082	.605	-.180	.459	
45	-.007	-.024	.082	.557	-.045	.319	
28	.043	-.032	.055	-.540	.257	.364	F2
56	-.054	-.183	-.301	.513	-.024	.391	
43	-.054	-.088	.066	.452	.268	.291	
9	-.151	-.056	-.139	.435	.025	.235	
6	-.041	-.295	.173	.419	.127	.310	
52	.022	.052	.194	-.414	-.089	.220	F2
57	.054	-.257	-.162	.406	-.162	.286	
10	-.152	.208	-.062	.365	.296	.290	
21	-.159	.113	-.170	.351	.265	.261	
51	.132	.025	.042	.215	.082	.073	
Factor 5 – Pasado Positivo							
20	.057	.302	-.054	.181	.534	.415	
2	-.065	.069	.019	.010	.533	.293	
29	.290	.075	.062	-.129	.514	.375	
7	.149	-.056	.160	-.081	.482	.290	
15	.087	.023	-.101	.053	.453	.226	
19	-.195	.286	.179	.024	.393	.307	
49	.043	-.165	.031	.059	.359	.163	F2
12	.148	.132	-.083	.000	.355	.172	F2
1	-.211	.310	-.030	.009	.333	.252	F2
30	-.090	-.202	.115	.306	.332	.266	F4
Varianza explicada %	11.08	8.10	6.19	3.69	3.50		
Número de ítems	12	13	10	13	10		

Nota. F1=Pasado Negativo; F2=Presente Hedonista; F3=Presente Fatalista; F4=Futuro; F5=Pasado Positivo; Com.=Comunalidad; Método de extracción: Análisis de componentes principales; Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser; La rotación ha convergido en 8 iteraciones.

Se realizó un último AFE con los 58 ítems del ZTPI restringiendo la extracción a tres factores. La finalidad era comprobar la agrupación de los ítems en tres dimensiones: Pasado (ítems de pasado positivo y negativo), Presente (ítems de Presente Hedonista y Fatalista) y Futuro. No obstante, tal y como podemos observar en la tabla 9, los tres factores extraídos agruparon los ítems de Pasado Negativo y Presente Fatalista en el factor 1 (21 ítems), la mitad de los indicadores de Presente Hedonista y la mayoría de Futuro en el factor 2 (19 ítems) y en el factor 3 (18 ítems) quedaron englobados todos los ítems correspondientes a Pasado Positivo, algunos de Presente Hedonista (8 ítems) y Futuro (3 ítems). En este AFE la varianza explicada fue de un 25.37%, mientras que el índice KMO mostró un valor de .765 y el test de Bartlett resultó estadísticamente significativo ($p < .001$).

Tabla 9. Análisis factorial exploratorio del ZTPI con extracción fijada a tres factores. Estructura factorial rotada, communalidades, autovalores y porcentaje de varianza explicada.

Ítem	F1	F2	F3	Com.	Escala Original (Zimbardo y Boyd, 1999)
Factor 1- Pasado Negativo y Presente Fatalista					
50	.686	-.071	.043	.478	P.NEGATIVO
34	.600	-.178	-.057	.395	P.NEGATIVO
54	.582	-.001	.005	.339	P.NEGATIVO
27	.538	-.046	.108	.303	P.NEGATIVO
33	.530	-.200	-.117	.335	P.NEGATIVO
25	-.528	.177	.232	.365	P.NEGATIVO
4	.526	.025	.124	.293	P.NEGATIVO
38	.517	-.055	-.004	.270	P. FATALISTA
16	.510	-.058	.179	.296	P.NEGATIVO
47	.495	.064	-.087	.257	P. FATALISTA
36	.484	.009	.198	.273	P.NEGATIVO
58	.481	-.010	-.223	.281	P. FATALISTA
22	.477	-.120	-.065	.246	P.NEGATIVO
5	.444	.108	.052	.212	FUTURO
53	.417	-.155	-.002	.198	P. FATALISTA
14	.403	-.181	-.017	.196	P. FATALISTA
39	.396	-.007	-.038	.158	P. FATALISTA
3	.349	.113	.054	.138	P. FATALISTA
35	.324	-.056	-.018	.108	P. FATALISTA
41	-.313	.217	.154	.168	FUTURO
18	-.185	.020	.149	.057	FUTURO

Tabla 9. Continuación.

Ítem	F1	F2	F3	Com.	Escala Original (Zimbardo y Boyd, 1999)
Factor 2 – Presente hedonista y Futuro					
40	-.073	.572	.149	.355	FUTURO
24	-.219	.553	-.052	.357	P. HEDONISTA
13	.106	.543	-.157	.331	FUTURO
6	.106	.520	-.005	.282	FUTURO
56	-.222	.513	.006	.313	FUTURO
23	.270	-.502	.185	.360	P. HEDONISTA
8	.022	-.488	.296	.326	P. HEDONISTA
42	.114	-.483	.200	.286	P. HEDONISTA
31	.100	-.478	.277	.315	P. HEDONISTA
46	.038	-.473	.396	.382	P. HEDONISTA
43	.040	.463	.243	.275	FUTURO
30	.055	.432	.194	.227	FUTURO
57	-.069	.431	-.182	.224	FUTURO
45	.043	.430	.053	.189	FUTURO
9	-.196	.386	.090	.196	FUTURO
52	.123	-.381	-.140	.179	P. HEDONISTA
28	.101	-.342	.069	.132	P. HEDONISTA
49	.107	.225	.191	.099	P. HEDONISTA
51	.138	.163	.114	.059	FUTURO
Factor 3 - Presente hedonista, pasado positivo y futuro					
20	.070	.089	.633	.413	P. POSITIVO
26	-.157	-.135	.612	.418	P. HEDONISTA
17	-.265	-.097	.547	.379	P. HEDONISTA
55	-.141	-.068	.516	.291	P. HEDONISTA
19	.001	-.057	.467	.221	P. POSITIVO
2	.029	.094	.458	.220	P. POSITIVO
1	-.150	-.087	.452	.234	P. HEDONISTA
10	-.124	.238	.434	.261	FUTURO
29	.326	-.036	.406	.273	P. POSITIVO
15	.063	.136	.385	.171	P. POSITIVO
21	-.196	.281	.363	.250	FUTURO
48	.019	-.222	.363	.181	P. HEDONISTA
12	.105	.005	.358	.139	P. HEDONISTA
32	-.200	-.283	.348	.241	P. HEDONISTA

Tabla 9. Continuación.

Ítem	F1	F2	F3	Com.	Escala Original (Zimbardo y Boyd, 1999)
Factor 2 – Presente hedonista y Futuro					
11	-.342	.073	.347	.243	P.NEGATIVO
44	.095	-.256	.336	.187	P. HEDONISTA
37	.188	-.147	.323	.161	FUTURO
7	.280	.072	.308	.179	P. POSITIVO
Varianza explicada (%)	21	19	18		
Número de ítems	11.08	8.10	6.19		

Nota. F1= Pasado Negativo y Presente Fatalista; F2= Presente Hedonista y Futuro; F3= Presente Hedonista, Pasado Positivo y Futuro; Com.=Comunalidad; Método de extracción: Análisis de componentes principales; Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser; La rotación ha convergido en 5 iteraciones.

6.1.3.1.2. Análisis factorial confirmatorio.

Una vez realizados los AFE siguiendo los dos criterios (autovalores mayores a 1 y determinación del número de factores extraídos), se realizaron dos AFC con el objetivo de comprobar qué estructura factorial extraída por los AFE presentaba un mejor ajuste. Asimismo, se realizó un tercer AFC sobre la agrupación original propuesta por Zimbardo y Boyd (1999) con la finalidad de comparar los ajustes de las diferentes propuestas (ver tabla 10). Los diferentes modelos propuestos se analizaron teniendo en cuenta tanto la correlación entre pares de factores como la ausencia de la misma.

Del mismo modo que en la escala de actitudes hacia el endeudamiento y actitudes hacia el ahorro, la estimación de los diferentes modelos se realizó utilizando el método Robusto de Estimación de Máxima Verosimilitud (MVR), con la finalidad de corregir la ausencia de normalidad multivariante. La ausencia de normalidad se analizó a través del coeficiente de Mardia (1970), observándose que superaba el punto de corte de 5 en todos los modelos.

En la tabla 10 puede comprobarse que los modelos extraídos de los AFE no mostraron un buen ajuste, comprobándose un mejor ajuste en los factores que estaban correlacionados. En el modelo propuesto por el AFE con extracción fijada a cinco factores, se eliminaron los ítems que este análisis situaba en factores diferentes a la propuesta original (ver tabla 9) de Zimbardo y Boyd (1999). De este modo, el AFC de este modelo se realizó sobre los 47 ítems extraídos por el AFE que coincidían con la distribución en las cinco dimensiones del ZTPI.

En tercer lugar, se comprobó el ajuste de la propuesta original de ZTPI, es decir, el modelo con los 58 ítems iniciales distribuidos en las cinco dimensiones. Sin embargo, los resultados del AFC no mostraron un buen ajuste, tal y como se puede apreciar en la tabla 10. Con la finalidad de mejorar la estimación del modelo, se eliminaron diversos ítems en todos los factores, ya que presentaban una carga factorial reducida ($<.50$) y valores residuales estandarizados elevados ($<.20$).

La estructura factorial propuesta por Zimbardo y Boyd (1999) mostró dificultades para lograr un ajuste a la muestra objeto del estudio. Por esta razón, aunque tras diversos reajustes de la escala se logró una solución factorial que presentaba un buen ajuste, se eliminaron numerosos ítems (37 de los 58) que reducían la información de cada una de las dimensiones. A continuación se enumeran los ítems que se eliminaron y la dimensión a la que corresponden:

- Pasado Negativo: ítems 5 y 33.
- Pasado Positivo: ítems 2, 11, 15, 20, 25, 41 y 49.
- Presente Fatalista: ítems 3, 35, 37, 47, 52 y 53.
- Presente Hedonista: ítems 1, 12, 17, 19, 23, 26, 28, 32, 44, 46, 48 y 55.
- Futuro: ítems 6, 10, 13, 18, 21, 30, 43, 45, 51 y 57.

Las dimensiones en las que se eliminaron más elementos son Presente Hedonista (12 de los 15 ítems propuestos), Futuro (10 de los 14 ítems) y Presente Fatalista (6 de los 10 ítems analizados). Así pues, el modelo que mejor parece adecuarse a los datos disponibles se compone de 21 ítems agrupados de la siguiente forma:

- Dimensión Pasado Negativo: ítems 4, 16, 22, 27, 34, 36, 50 y 54.
- Dimensión Pasado Positivo: ítems 7 y 29.
- Dimensión Presente Fatalista: ítems 14, 38, 39.
- Dimensión Presente Hedonista: ítems 8, 31 y 42.
- Dimensión Futuro: ítems 9, 24, 40 y 56.

Tabla 10. Índices de bondad de ajuste de los modelos sobre el ZTPI.

Modelo		S-B χ^2 (gl)	χ^2 (gl)	χ^2/ gl	RMSEA (IC)	CFI	NNFI	IFI
1) AFE. Criterio de extracción: autovalores mayores que 1.	10 factores, 30 ítems (sin correlacionar)	856.34 (405)	1039.34 (405)	2.11	.057 (.051-.062)	.68	.66	.69
	10 factores, 30 ítems (correlacionados)	628.74 (360)	705.16 (360)	1.75	.046 (.040-.052)	.81	.77	.82
2) AFE. Criterio de extracción: 5 factores	5 factores, 47 ítems (sin correlacionar)	1958.59 (1034)	2201.66 (1034)	2.13	.052 (.049-.056)	.65	.64	.66
	5 factores, 47 ítems (correlacionados)	1817.66 (1024)	2048.24 (1024)	1.77	.049 (.045-.052)	.70	.69	.71
	5 factores, 58 ítems (correlacionados)	2870.98 (1585)	3214.87 (1595)	1.30	.051 (.048-.053)	.60	.58	.61
3) AFC de la propuesta de Zimbaro y Boyd (1999)	5 factores, 58 ítems (sin correlacionar)	3021.76 (1595)	3379.75 (1595)	2.12	.053 (.050-.056)	.56	.54	.56
	5 factores, 21 ítems (correlacionados)	255.71 (179)	296.73 (179)	1.66	.035 (.025-.044)	.92	.93	.93
	5 factores, 21 ítems (sin correlacionar)	401.50 (189)	465.03 (189)	2.46	.056 (.049-.064)	.82	.80	.82
4) AFC de la propuesta de D'Alessio. Guarino. De Pascalis y Zimbaro (2003)	3 factores, 22 ítems (correlacionados)	573.82 (206)	611.19 (206)	2.97	.071 (.064-.078)	.42	.35	.44
	3 factores, 22 ítems (sin correlacionar)	661.57 (209)	705.31 (209)	3.37	.078 (.071-.085)	.29	.21	.31
5) AFE. Criterio de extracción: 3 factores.	3 factores, 58 ítems (correlacionados)	2839.99 (1592)	3162.80 (1592)	1.99	.050 (.047 - .053)	.61	.60	.62
	3 factores, 58 ítems (sin correlacionar)	2877.05 (1595)	3204.27 (1595)	2.01	.050 (.047 - .053)	.60	.59	.60

Nota. AFE=Análisis Factorial Exploratorio; gl=grados de libertad; S-B=Satorra Bentler; RMSEA = Error de Aproximación Cuadrático Medio ($\leq .080$) IC=Intervalo de Confianza RMSEA; CFI = Índice de Ajuste Comparado; NNFI = Índice de Ajuste No Normado; IFI = Índice de Ajuste Incremental; CFI, NNFI, IFI ($\geq .90$); χ^2/ gl (≤ 3.00).

En la tabla 10 se presentan los principales indicadores de bondad de ajuste para determinar el ajuste de los AFC para la muestra consultada. El modelo definitivo presenta un chi-cuadrado significativo ($S-B\chi^2 = 255.71$; $gl = 179$; $p < .01$) y un valor del chi-cuadrado normado ($\chi^2/gl = 1.66$) que indicaba un buen ajuste ya que muestra un valor inferior a cinco. El RMSEA mostró un valor de .035, que cumple con los criterios mínimos de ajuste aceptable. Asimismo, el resto de índices indican un buen ajuste del modelo, ya que presentaban valores superiores a .90: el NNFI = .92; el CFI = .93; y el IFI=.93.

Por último, la validez de constructo se contrastó a través del análisis de la validez convergente y discriminante. La validez convergente parece adecuada ya que los ítems de las escalas están significativamente correlacionados con las variables latentes que se suponía que medían. En todos los casos los valores de t para las variables oscilaron desde 3.39 hasta 8.61 ($t > 1.96$) y fueron significativas a nivel de .05. Sin embargo, tal y como se puede apreciar en la tabla 11, las cargas de cada factor promedio son reducidas en algunos indicadores ($< .50$), destacando los ítems 4 ($\lambda = .49$), 8 ($\lambda = .49$), el 9 ($\lambda = .45$) y el 36 ($\lambda = .48$).

Tabla 11. Resultados del análisis factorial confirmatorio con las cargas factoriales, Alfa de Cronbach, fiabilidad compuesta y la varianza media extraída para el ZTPI.

Ítems	Carga Factorial	Alfa de Cronbach	FC	AVE
<i>Factor 1- Pasado Negativo</i>		.78	.79	.32
4	.49			
16	.58			
22	.51			
27	.55			
34	.58			
36	.48			
50	.76			
54	.53			
<i>Factor 2 – Pasado Positivo</i>		.50	.51	.34
7	.50			
29	.66			

Tabla 11. Continuación.

Ítems	Carga Factorial	Alfa de Cronbach	FC	AVE
<i>Factor 3 – Presente Fatalista</i>		.60	.63	.29
14	.53			
38	.58			
39	.58			
58	.48			
<i>Factor 4 – Presente Hedonista</i>		.67	.71	.45
8	.49			
31	.77			
42	.73			
<i>Factor 5 – Futuro</i>		.56	.59	.27
9	.45			
24	.52			
40	.50			
56	.58			

Nota. FC=Fiabilidad Compuesta; AVE=Varianza media extraída.

Respecto a la fiabilidad de la escala, hay que destacar que los coeficientes del Alfa de Cronbach y de la FC para cada factor oscilaron entre .50 y .78, mientras que los valores de la AVE oscilaron entre .27 y .45. Estos coeficientes sugieren que el modelo propuesto presenta deficiencias en la fiabilidad de la estructura factorial para la muestra objeto de estudio.

Para evaluar la validez discriminante comprobamos que todas las correlaciones entre los diversos factores fueron inferiores a .85 (Kline, 2005), cumpliéndose dicho criterio como se puede observar en la tabla 12. También se comprobó que la raíz cuadrada del AVE era superior a la correlación entre pares de factores (Fornell y Larcker, 1981), cumpliéndose dicho criterio para todas las dimensiones (ver tabla 12).

Tabla 12. Matriz de correlaciones interfactorial del ZTPI

	1	2	3	4	5
1. Pasado Negativo	.57				
2. Pasado Positivo	.27**	.58			
3. Presente Fatalista	.40**	.18**	.54		
4. Presente Hedonista	.18**	.06	.10	.67	
5. Futuro	-.26**	-.06	-.21**	-.38**	.51

Nota. ** Las correlaciones son significativas ($p < .01$). En la diagonal se muestran los valores de la raíz cuadrada del AVE para cada factor.

En cuarto lugar, se comprobó el ajuste de la propuesta de D'Alessio, Guarino, De Pascalis y Zimbardo (2003) que agrupaba 22 ítems de ZTPI en tres dimensiones (Presente Hedonista, Futuro y Presente Fatalista). Tal y como podemos comprobar en la tabla 4 dicha agrupación no mostró un buen ajuste.

Por último, se decidió comprobar el ajuste del modelo de ZTPI, agrupando los 58 ítems en las tres dimensiones extraídas por el AFE. Tal y como se puede comprobar en el apartado anterior, el AFE agrupó los indicadores de Pasado Negativo y Presente Fatalista en un factor, mientras que la mayoría de ítems de futuro y la mitad de los de Presente Hedonista quedaron englobados en otro factor. Por último, el tercer factor incluyó todos los indicadores de la dimensión de Pasado Positivo, alrededor de la mitad de Presente Hedonista y algunos de Futuro. Se comprobó el ajuste de esta propuesta a través del AFC con los factores correlacionados y sin correlacionar. No obstante, en la tabla 10 se puede comprobar que esta estructura factorial no presenta un buen ajuste, presentando mejores indicadores en el caso del modelo con los factores correlacionados.

6.2. Análisis de las actitudes hacia el ahorro, las actitudes hacia el endeudamiento; y determinación de la orientación temporal de la muestra objeto de estudio.

En la tabla 13 se muestran los resultados correspondientes a las medias totales de las escalas de actitudes hacia el ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y las dimensiones de ZTPI. Como podemos observar, la media general de la escala de actitudes hacia el ahorro es de 4.26 (DT=.64), lo que indicaría una actitud positiva hacia el ahorro, dado que la escala va de 1 a 5. En el caso de las actitudes hacia el endeudamiento se produce la tendencia inversa, observándose que los entrevistados muestran una actitud negativa hacia el endeudamiento ($\bar{X}=1.76$; DT=.62).

En cuanto a las dimensiones del ZTPI, se observa que la muestra presenta una orientación temporal predominante Futura ($\bar{X}=3.61$; DT=.69) y una escasa orientación Presente Fatalista ($\bar{X}=2.15$; DT=.72).

Por último, las puntuaciones medias en Pasado Positivo ($\bar{X}=3.03$; $DT=.92$), Pasado Negativo ($\bar{X}=2.76$; $DT=.74$) y Presente Hedonista ($\bar{X}=2.94$; $DT=.86$) muestran una tendencia neutral hacia estas orientaciones temporales.

Tabla 13. Resultados descriptivos de la escalas de ahorro, endeudamiento y las dimensiones del ZTPI.

	N	\bar{X}	D.T.
Ahorro	380	4.26	.64
Endeudamiento	363	1.76	.62
ZTPI			
Factor 1- Pasado Negativo	364	2.76	.74
Factor 2 – Pasado Positivo	380	3.03	.92
Factor 3 – Presente Fatalista	378	2.15	.72
Factor 4 – Presente Hedonista	376	2.94	.86
Factor 5 – Futuro	374	3.61	.69

Nota. \bar{X} =Media; DT =Desviación Típica.

6.3. Análisis correlacional entre las escalas de endeudamiento, ahorro y ZTPI

En este apartado se muestran los resultados referidos a las correlaciones realizadas entre las escalas de actitudes hacia el ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y los constructos de la escala multidimensional ZTPI. En primer lugar, hay que tener en cuenta que las correlaciones se han realizado con el modelo final obtenido de los AFC previos. Como podemos observar en la tabla 14, existe una correlación estadísticamente significativa ($p \leq .05$), en sentido negativo, entre la escala de actitudes hacia el endeudamiento y la de actitudes hacia el ahorro ($r = -.298$). También, existe una correlación significativa, en sentido negativo, entre la escala de actitudes hacia el endeudamiento y la dimensión Futuro de ZTPI ($r = -.269$). Sin embargo, podemos observar una correlación significativa, en sentido positivo, entre las actitudes hacia el endeudamiento y el factor Presente Fatalista ($r = .193$). En el caso de la escala de actitudes hacia el ahorro, comprobamos que existe una correlación estadísticamente significativa, en sentido positivo, entre este constructo y la dimensión Futuro ($r = .162$).

Por otro lado, tal y como comprobamos en el apartado anterior, existe una correlación estadísticamente significativa entre la mayoría de las dimensiones de la escala ZTPI. En el caso del factor Pasado Negativo se observó una correlación significativa en sentido positivo con el resto de factores, excepto con la dimensión de Futuro que fue en sentido negativo ($r=-.269$). En el caso del factor Pasado Positivo, además de con el Pasado Negativo, se detectó una correlación significativa con el factor Presente Fatalista ($r=.18$), mientras que no fue significativa con el resto de factores. Para el factor Presente Fatalista las correlaciones significativas se observaron para el Pasado Negativo en sentido positivo ($r=.40$) y para el Futuro en sentido negativo ($r=-.21$). En el factor Presente Hedonista se detectaron correlaciones significativas con la dimensión Pasado Negativo ($r=.18$) y con Futuro ($r=-.38$). Por último, el factor Futuro está correlacionado significativamente y en sentido negativo con las dimensiones Pasado Negativo, Presente Fatalista ($r=-.21$) y Presente Hedonista ($r=-.38$).

Tabla 14. Matriz de correlaciones entre las escalas de actitudes hacia el ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y las dimensiones del ZTPI.

	1	2	3	4	5	6	7
1. Endeudamiento (5 ítems)							
2. Ahorro (4 ítems)	-.30**						
3. Pasado Negativo (8 ítems)	.06	-.02					
4. Pasado Positivo (2 ítems)	.02	.05	.27**				
5. Presente Fatalista (4 ítems)	.19**	.07	.40**	.18**			
6. Presente Hedonista (3 ítems)	.06	-.05	.18**	.06	.10		
7. Futuro (4 ítems)	-.27**	.16**	-.26**	-.06	-.21**	-.38**	

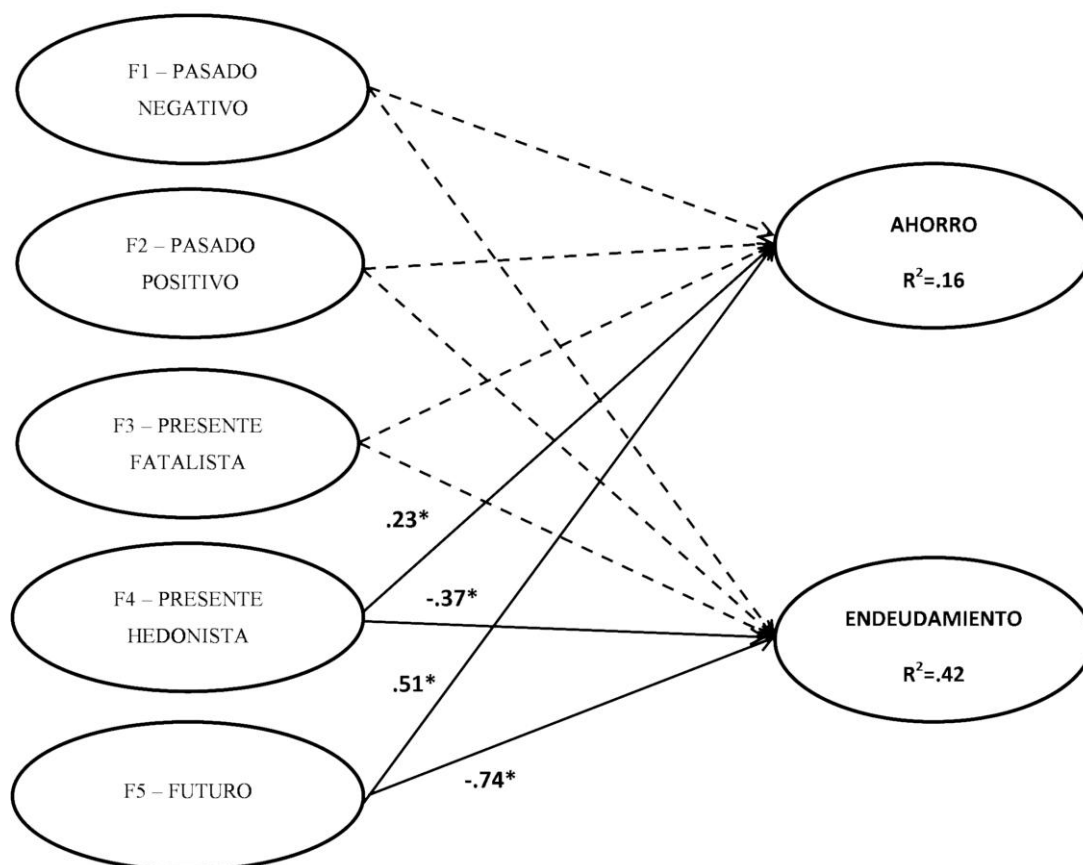
Nota. ** las correlaciones son estadísticamente significativas ($p<.01$); * $p<.05$.

6.4. Modelo de relaciones causales

A partir de las hipótesis planteadas en el capítulo cuatro, se efectuó un modelo de relaciones causales con el programa EQS 6.2. con el que contrastar dichas hipótesis. De este modo, en el modelo planteado las puntuaciones medias de los factores de la escala ZTPI eran las variables predictoras de las actitudes hacia el ahorro y actitudes hacia el endeudamiento. En la misma línea que en los análisis factoriales previos, dada la ausencia de normalidad multivariante, se utilizó el método Robusto de Estimación de Máxima Verosimilitud (MVR) con la finalidad de corregir dicha falta de normalidad. Los resultados del modelo de relaciones causales mostraron un buen ajuste global del mismo: [(S-B $\chi^2= 531.95$, $gl = 385$, $p < ,01$); ($\chi^2= 591.07$, $gl=385$); ($\chi^2/gl = 1.53$);

(RMSEA=.034; IC=.026-.040); NNFI=.91; CFI=.92; IFI=.92)]. En la figura 9 se muestran los coeficientes estandarizados de cada una de las relaciones que han resultado ser predictoras estadísticamente significativas de las actitudes hacia el endeudamiento y actitudes hacia el ahorro.

En la relación de las dimensiones de ZTPI con actitudes hacia el ahorro, sólo los factores de Presente Hedonista ($\beta=.23$) y Futuro ($\beta=.51$) muestran una relación estadísticamente significativa en sentido positivo. En el caso de la relación entre dichas dimensiones con las actitudes hacia el endeudamiento, son los mismos factores los que presentan una relación estadísticamente significativa aunque en sentido negativo ($\beta=-.37$, para Presente Hedonista y $\beta=-.74$ para Futuro).



Nota. *Indica relación estadísticamente significativa $p \leq .05$

Figura 9. Modelo de relaciones causales entre las dimensiones del ZTPI, actitudes hacia el endeudamiento y actitudes hacia el ahorro.

En la tabla 15 se pueden observar todos los coeficientes estandarizados y su probabilidad asociada, así como las hipótesis planteadas para cada una de las relaciones.

El modelo de relaciones causales en el que las variables predictoras corresponden a las dimensiones de ZTPI sobre las actitudes hacia el ahorro muestra una $R^2 = .16$ que explica un 16% de la varianza. Por otro lado, el modelo de relaciones en el que las variables predictoras son las dimensiones de ZTPI sobre las actitudes hacia el endeudamiento presenta una $R^2 = .42$, que explica un 42% de la varianza.

Tabla 15. Resultados del modelo de relaciones causales con las dimensiones del ZTPI, actitudes hacia el endeudamiento y actitudes hacia el ahorro.

Hipótesis (H)	Variables	Beta	t-valor
	Pasado Negativo --- Acts. Ahorro	.05	.53
	Pasado Positivo --- Acts. Ahorro	.09	.87
	Presente Fatalista --- Acts.Ahorro	.15	1.37
H3.2	Presente Hedonista --- Acts.Ahorro	.23	2.00*
H3.3	Futuro --- Acts.Ahorro	.51	3.33**
	Pasado Negativo --- Acts.Endeuda.	-.21	-1.85
	Pasado Positivo --- Acts.Endeuda.	-.07	-.68
	Presente Fatalista --- Acts.Endeuda.	.23	1.87
H3.2	Presente Hedonista --- Acts.Endeuda.	-.37	-2.83**
H3.3	Futuro --- Acts.Endeuda.	-.74	-3.71**

Nota. *Indica relación estadísticamente significativa $*=p \leq .05$; $**=p < 0,01$; $R^2 = .16$ para Ahorro; $R^2 = .42$ para Endeudamiento.

6.5. Influencia del sexo en las variables estudiadas

A continuación se analiza la posible influencia de la variable sexo en las escalas de actitudes hacia el endeudamiento, actitudes hacia el ahorro y las dimensiones de ZTPI. Para comprobar si existen diferencias estadísticamente significativas se ha utilizado la prueba estadística t para muestras independientes con la aplicación previa de la prueba de Levene para comprobar la igualdad de varianzas.

6.5.1. Comparativa según el sexo para las variables actitudes hacia el endeudamiento, actitudes hacia el ahorro y ZTPI

En la tabla 16 se puede observar las medias y desviaciones típicas (DT) para las variables de actitudes hacia el ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y las dimensiones de ZTPI según el sexo. Se encontraron diferencias estadísticamente significativas ($p < .05$) en el caso de las actitudes hacia el ahorro [$t(365) = -3.27$; $p = .001$] y actitudes hacia el endeudamiento [$t(347.22) = 3.20$; $p = .001$]. Las mujeres muestran una actitud positiva ($M = 4.37$; $DT = .61$) ligeramente por encima que los hombres ($M = 4.16$; $DT = .66$) en los aspectos relacionados con el ahorro. En el caso de las actitudes hacia el endeudamiento, las mujeres presentan una actitud negativa hacia éste ($M = 1.65$; $DT = .52$) ligeramente más acusada que los hombres ($M = 1.85$; $DT = .68$).

Por otro lado, en las dimensiones de ZTPI sólo se detectaron diferencias estadísticamente significativas en función del sexo para el factor Futuro [$t(362) = -4.36$; $p < .001$]. En la tabla 16 podemos observar que las mujeres muestran una orientación temporal hacia el Futuro ($M = 3.79$; $DT = .65$) más acusada que los hombres ($M = 3.47$; $DT = .71$)

Tabla 16. Actitudes hacia el ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y predominio de orientación temporal según el sexo.

Ítems	Hombre (DT)	Mujer (DT)	T	p valor	Efecto
Act. Ahorro	4.16 (.66)	4.37 (.61)	-3.27	.001***	.17
Act. Endeudamiento	1.85 (.68)	1.65 (.52)	3.20	.001***	.17
ZTPI					
Factor 1- Pasado Negativo	2.76 (.71)	2.74 (.77)	.21	.84	.01
Factor 2 – Pasado Positivo	2.96 (.88)	3.10 (.94)	-1.40	.16	.07
Factor 3 – Presente Fatalista	2.12 (.74)	2.15 (.70)	-.47	.64	.02
Factor 4 – Presente Hedonista	2.99 (.84)	2.88 (.89)	.19	.24	.01
Factor 5 – Futuro	3.47 (.71)	3.79 (.65)	-4.36	.00**	.22

Nota. ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$; DT= Desviación Típica.

6.5.2. Correlaciones según el sexo entre actitudes hacia el endeudamiento, actitudes hacia el ahorro y dimensiones del ZTPI

En este apartado se muestran los resultados de las correlaciones según el sexo entre las variables de actitudes hacia el ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y las dimensiones de ZTPI. En la tabla 17 podemos observar que tanto en los hombres como en las mujeres existe una correlación estadísticamente significativa entre las actitudes hacia el ahorro y las actitudes hacia el endeudamiento en sentido negativo, siendo más destacada en el caso de las mujeres ($r=-.31$). Asimismo, en los hombres comprobamos que existe una correlación significativa en sentido positivo ($r=.25$) entre las actitudes hacia el endeudamiento y la dimensión de ZTPI de Presente Fatalista. También se observa una correlación significativa en sentido negativo para ambos sexos entre las actitudes hacia el endeudamiento y el factor Futuro, aunque es más alta en el caso de los hombres ($r=-.26$). En cuanto a las actitudes hacia el ahorro, sólo se observa una correlación significativa en sentido positivo con la dimensión Futuro en el caso de los hombres ($r=.16$).

Tabla 17. Matriz de correlaciones según el sexo entre las escalas de actitudes hacia el ahorro ahorro, actitudes hacia el endeudamiento y las dimensiones del ZTPI.

	1		2		3		4		5		6	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
1.												
2.	-.26**	-.31**										
3.	.01	.12	-.03	.02								
4.	.03	.03	.10	-.02	.35**	.17*						
5.	.25**	.13	.08	.06	.37**	.42**	.20**	.16*				
6.	.03	.08	-.09	.00	.25**	.10	.03	.08	.09	.10		
7.	-.26**	-.16*	.16*	-.01	-.34**	-.19*	-.21**	-.04	-.17*	-.31**	-.41**	-.38**

Nota. 1=Acts. Endeudamiento; 2=Acts. Ahorro; 3=Pasado Negativo; 4=Pasado Positivo; 5=Presente Fatalista; 6=Presente Hedonista; 7=Futuro; H=Hombre; M=Mujer; * las correlaciones son estadísticamente significativas ** $p<.01$; * $p<.05$.

En las correlaciones entre las dimensiones de ZTPI, comprobamos que en los hombres existe una correlación significativa para casi todas las dimensiones del instrumento excepto entre el Pasado Positivo y el Presente Hedonista ($r=.03$; $p>.05$) y

entre este factor y el Presente Fatalista ($r=.09$; $p>.05$). Si observamos las correlaciones entre los factores de ZTPI en las mujeres comprobamos como además de los dos pares de factores que no muestran una correlación significativa en los hombres, tampoco se observa una correlación estadísticamente significativa entre el Pasado Negativo y el Presente Hedonista ($r=.10$; $p>.05$).

6.6. Regresiones lineales múltiples con toda la muestra y según el sexo

A continuación, se expone los resultados de las regresiones lineales múltiples con toda la muestra y según el sexo. En la regresión, las variables independientes o predictoras son las dimensiones de ZTPI, mientras que las variables dependientes son las actitudes hacia el endeudamiento y las actitudes hacia el ahorro. Para incluir las variables independientes comprobamos que no eran colineales mediante los estadísticos de colinealidad (tolerancia y FIV). De esta manera, se ha obtenido un modelo predictivo, en el caso de las actitudes hacia el ahorro, para el conjunto de la muestra que explica un 3.7% de la varianza ($R^2=.05$; $\Delta R^2=.04$). En la muestra de mujeres explica un 2.6% ($R^2=.01$; $\Delta R^2=.03$); y en el caso de los hombres un 5% ($R^2=.08$; $\Delta R^2=.05$). Tal y como se puede observar en la tabla 18, únicamente la dimensión Futuro es predictora estadísticamente significativa de las actitudes hacia el ahorro al analizar la muestra en su conjunto ($\beta=.21$; $p<.001$) y en el caso de los hombres ($\beta=.22$; $p<.01$).

Tabla 18. Coeficientes de la regresión lineal múltiple sobre actitudes hacia el ahorro.

Variable	Beta	t	Sig.	Tol	FIV
Regresión sobre Acts. Ahorro					
Pasado Negativo	-.02	-.31	.75	.77	1.30
Pasado Positivo	.06	1.19	.23	.92	1.09
Presente Fatalista	.11	1.89	.06	.82	1.22
Presente Hedonista	-.01	-.15	.88	.85	1.17
Futuro	.21	3.56	.00***	.81	1.24
Regresión sobre Acts. Ahorro (hombres)					
Pasado Negativo	-.04	-.49	.62	.71	1.41
Pasado Positivo	.17	2.12	.04	.85	1.18
Presente Fatalista	-.03	-.39	.69	.81	1.23
Presente Hedonista	.12	1.50	.14	.85	1.17
Futuro	.22	2.60	.01**	.75	1.34
Regresión sobre Acts. Ahorro (mujeres)					
Pasado Negativo	-.01	-.13	.89	.82	1.22
Pasado Positivo	-.04	-.48	.63	.95	1.06
Presente Fatalista	.06	.68	.50	.75	1.33
Presente Hedonista	.01	.13	.89	.86	1.16
Futuro	.06	.70	.48	.78	1.28

Nota. * = $p < 0.05$; ** = $p < 0.01$; *** = $p < 0.001$.; FIV=Factor inflación de la varianza.; Tol.= Tolerancia.

En el caso de la regresión con la variable dependiente de actitudes hacia el endeudamiento, se ha obtenido un modelo predictivo para el conjunto de la muestra que explica un 9.8% de la varianza ($R^2=.10$; $\Delta R^2=.11$). En la muestra de mujeres explica un 2.5% ($R^2=.06$; $\Delta R^2=.02$) y en el caso de los hombres un 12.7% ($R^2=.15$; $\Delta R^2=.13$). En la tabla 19 comprobamos que para el conjunto de la muestra, las dimensiones Presente Fatalista ($\beta=.18$; $p < .001$) y Futuro ($\beta=-.28$; $p < .001$) son predictoras estadísticamente significativas de las actitudes hacia el endeudamiento. Según la variable sexo, comprobamos que en la muestra de los hombres las variables predictoras significativamente de las actitudes hacia el endeudamiento son Presente Hedonista ($\beta=.25$; $p < .001$) y Futuro ($\beta=-.34$; $p < .001$).

Tabla 19. Coeficientes de la regresión lineal múltiple sobre actitudes hacia el Endeudamiento.

Variable	Beta	t	Sig.	Tol	FIV
Regresión sobre Acts. Endeudamiento					
Pasado Negativo	-.07	-1.20	.23	.77	1.29
Pasado Positivo	-.01	-.18	.85	.92	1.09
Presente Fatalista	.18	3.24	.001***	.83	1.20
Presente Hedonista	-.06	-1.04	.30	.86	1.16
Futuro	-.28	-4.90	.00***	.80	1.24
Regresión sobre Acts. Endeudamiento (hombres)					
Pasado Negativo	-.15	-1.82	.07	.72	1.39
Pasado Positivo	-.04	-.55	.58	.86	1.16
Presente Fatalista	-.10	-1.24	.22	.82	1.21
Presente Hedonista	.25	3.25	.001***	.86	1.16
Futuro	-.34	-4.23	.000***	.75	1.33
Regresión sobre Acts. Endeudamiento (mujeres)					
Pasado Negativo	.05	.63	.53	.81	1.23
Pasado Positivo	.01	.14	.89	.94	1.06
Presente Fatalista	.12	1.34	.18	.76	1.32
Presente Hedonista	.00	.05	.96	.87	1.15
Futuro	-.13	-1.52	.13	.78	1.28

Nota. * = $p < 0.05$; ** = $p < 0.01$; *** = $p < 0.001$.; FIV=Factor inflación de la varianza.; Tol.= Tolerancia.

CAPÍTULO VII.
DISCUSIÓN Y
CONCLUSIONES

CAPÍTULO 7. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La conducta económica es un aspecto de nuestra realidad cuya importancia y consecuencias directas e indirectas hacen de su estudio un objetivo crucial en la actualidad. El ajuste de un individuo en la sociedad puede variar en función de su situación económica, a la vez que el comportamiento económico de la población puede repercutir en la economía global (Quintanilla, 2002). En la actualidad, los asuntos económicos se presentan siempre relacionados con la política y la estabilidad de las naciones, pero la conducta individual no es menos importante: el fraude, la evasión de impuestos o la malversación de caudales públicos, son ejemplos de conducta económica que además de ser delito, afecta al resto de la sociedad. Por otra parte, una conducta económica equilibrada y responsable puede suponer mejor calidad de vida. Sin embargo, tras comprobar que las teorías propias de la economía no lograban explicar en toda su extensión las conductas económicas, analizar los aspectos psicológicos para comprender los procesos mentales que subyacen a dichas conductas se ha demostrado imprescindible.

Diversos estudios se han ocupado de investigar las relaciones entre diversas variables psicológicas y la conducta económica (Fisher, 1930; Fisher y Montalto, 2009; Katona, 1975; Ölander y Seipel, 1970; Traut-Mattausch y Jonas, 2011; Van Veldhoven y Groenland, 1993; Wärneryd, 1999; Webley y Nyhus, 2006, entre otros). Sin embargo, apenas hemos podido encontrar estudios que analicen la influencia de la orientación temporal como variable intrapsíquica en las actitudes hacia la conducta económica. A diferencia de la mayoría de estudios que han tratado de relacionar la orientación temporal y el comportamiento, en el nuestro hemos aplicado metodologías complejas como los modelos de ecuaciones estructurales (SEM) y nos hemos ocupado de un tema del que existe escasa literatura al respecto, las conductas económicas, concretamente de las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento. Otro aspecto novedoso de la presente investigación es el referido a la consideración del impacto del rol del sexo en las variables objeto de estudio, algo que no se había estudiado hasta este momento.

En este sentido, la investigación que presentamos reviste un especial interés al centrarse en analizar la influencia de la orientación temporal en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento, con el fin último de poder aportar información y conocimiento que sirva de base para posibles intervenciones que lleven a prevenir o mejorar la eficiencia del comportamiento económico.

Tal como se expresó anteriormente, el objetivo general de esta investigación era analizar la influencia de la orientación temporal en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento. En base a estos resultados, tal y como más tarde se explicará con mayor detenimiento, la orientación temporal influye en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento de la población general. De esta manera, se confirma que la orientación temporal es una variable psicológica con influencia sobre las actitudes y la conducta del consumidor (Hershey y Mowen, 2000; Jacobs-Lawson y Hershey, 2005; Lea, Webley, y Walker, 1995; Petkoska y Earl; 2009; Rabinovich y Webley, 2007; Ryack, 2008; Rutledge y Deshpande, 2013; Shefrin y Thaler, 1988; Webley y Nyhus, 2001).

Previamente al análisis de las relaciones existentes entre las variables objeto de estudio ha sido necesario, como parte de esta investigación, diseñar y/o adaptar una serie de instrumentos para su medición, sobre los cuales se han estudiado sus propiedades psicométricas, utilizando para ello tal y como se ha indicado, metodologías SEM. Esta necesidad se plasmó en el primer objetivo específico de la presente investigación, adaptar y validar los cuestionarios utilizados en la investigación: el ZTPI y los cuestionarios sobre actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento (Denegri et al., 1998; Medina et al., 1999).

Respecto a la adaptación y validación del ZTPI, los diferentes modelos propuestos para el análisis de las propiedades psicométricas de la escala demostraron un pobre ajuste de la estructura original propuesta por los autores para la población objeto de estudio. Las diferentes re-especificaciones propuestas a partir del modelo original de Zimbardo y Boyd (1999) permitieron encontrar un modelo compuesto por 21 ítems distribuidos en cinco dimensiones, que cumplía con los indicadores de bondad de ajuste destacados por la literatura (Díaz-Morales, 2006; Sircova et al., 2014; Zimbardo y Boyd, 1999). Es importante destacar en este punto que, para analizar las propiedades psicométricas del instrumento, hasta ahora nunca se había recurrido a análisis estadísticos como los modelos de ecuaciones estructurales (SEM). El único estudio que hasta ahora había analizado sus propiedades psicométricas en España fue el llevado a

cabo por Díaz-Morales (2006), pero solo utilizando AFE. Del mismo modo, la introducción de los SEM supone una aportación relevante en lo referente a la calidad psicométrica en otros estudios sobre el ZTPI a nivel internacional (Anagnostopoulos y Griva, 2012; Apostolidis y Fieulaine, 2006; Camus, Berjot, Ernst-Vintila, 2014; Carelli, Wiberg, y Wiberg, 2011; Echeverría, Esteves, Gomes y Ortuño, 2015; Leite y Pascuali, 2008; Liniauskaite y Kairys 2009; Ortuño y Gamboa, 2009; Oyanadel, Buela-Casal y Pérez-Fortis, 2014; Sircova et al., 2014).

En relación con los cuestionarios sobre actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento, los análisis factoriales exploratorios (AFE) de las escalas de actitudes hacia el endeudamiento y el ahorro permitieron confirmar la unidimensionalidad de las mismas, ambas presentan un buen funcionamiento y sus propiedades psicométricas son adecuadas. La escala de actitudes hacia el ahorro está formada por cuatro indicadores, mientras que la escala de actitudes hacia el endeudamiento está integrada por cinco indicadores que muestran un buen ajuste de la misma para la muestra objeto de estudio, tal y como propusieron los autores originales (Denegri et al., 1998; Medina et al., 1999). Es importante destacar que en este estudio se ha validado por primera vez la Escala de actitudes hacia el endeudamiento de Denegri et al. (1998) con un análisis factorial confirmatorio (AFC).

Por lo que respecta al segundo objetivo específico, que consistía en determinar las actitudes hacia el ahorro, el endeudamiento y la orientación temporal de la muestra objeto de estudio, los resultados sugieren que en general, la muestra estudiada presenta una actitud más favorable hacia el ahorro que hacia el endeudamiento, resultado que confirma lo que sugieren Argandoña (2012), Fernández et al. (2012) y Quintanilla y Bonavía (2011) al afirmar que en términos generales, la población prefiere ahorrar a endeudarse. Estos resultados confirman las hipótesis que sugerían que los participantes en el estudio tendrían una actitud positiva hacia el ahorro (H2.1) y negativa hacia el endeudamiento (H2.2). En relación a la tercera hipótesis, que planteaba que la orientación predominante en los participantes en el estudio sería la Futura (H2.3), se confirma, pues al igual que sucediera en otros estudios sobre orientación temporal cuya muestra estaba compuesta mayoritariamente por adultos jóvenes (Mello y Worrell, 2006; Zimbardo, 2001, 2002), en general la orientación temporal predominante en la población estudiada es la Futura.

En el tercer objetivo específico propuesto, se pretendía analizar las relaciones entre las variables objeto de estudio. En primer lugar, se hipotetizó que los sujetos que presentaran una actitud favorable hacia el ahorro tendrían una actitud negativa hacia el endeudamiento (H3.1). Los datos obtenidos parecen confirmar la hipótesis planteada, ya que se ha comprobado que existe una correlación estadísticamente significativa, moderada, y en sentido negativo entre la actitud hacia el ahorro y la actitud hacia el endeudamiento. Así, los sujetos que muestran una predisposición favorables a ahorrar suelen mostrar una actitud más bien negativa hacia contraer deudas, mientras que quienes muestran actitudes favorables hacia el endeudamiento tienden a presentar actitudes menos favorables hacia el ahorro. En la literatura revisada apenas hemos hallado estudios que analizaran esta relación específica, no obstante, se observan coincidencias con los resultados obtenidos por Lea, Webley y Walker (1995) y Walker, (1996).

En segundo lugar, se hipotetizó que una orientación temporal predominante Presente Hedonista se relacionaría con una actitud negativa hacia el ahorro y positiva hacia el endeudamiento (H3.2). Esta hipótesis no se confirma, pues los resultados no ofrecen correlaciones significativas entre estas variables. Sin embargo, sí se ha obtenido una correlación significativa en sentido positivo entre la orientación Presente Fatalista y las actitudes hacia el endeudamiento. Recordemos que la dimensión Presente Fatalista se caracteriza por una actitud negativa hacia los acontecimientos y vivencias actuales, centrándose en la desesperanza de lo que pueda suceder con la vida, lo cual podría estar contribuyendo a que la responsabilidad de asumir deuda, en tanto en cuanto se proyecta al futuro, se atenúe y por ello se considere favorablemente (Mansilla, Denegri y Álvarez, 2016). La actitud positiva hacia el endeudamiento podría estar condicionada también por su incapacidad material para contraer ahorrar (al no disponer de ingresos estables), por lo que realmente endeudarse fuera una opción a considerar para conseguir acceder a sus objetivos a corto o medio plazo: pagar sus estudios, un vehículo, un viaje con amigos, por ejemplo.

La tercera hipótesis planteaba que una orientación temporal predominante Futura se relacionaría con una actitud positiva hacia el ahorro y negativa hacia el endeudamiento (H3.3). Los resultados obtenidos permiten confirmarla, ya que el modelo de relaciones causales permitió comprobar que la dimensión Futuro era predictora estadísticamente significativa, en sentido positivo, de las actitudes favorables

hacia el ahorro; y en sentido negativo hacia el endeudamiento. Recordemos que una orientación predominante Futura se caracterizaría por una tendencia a plantearse objetivos y metas a medio y largo plazo, considerando y llevando a cabo si es necesario sacrificios en el momento presente si se consideran necesarios para su consecución. La confirmación de la hipótesis H3.3 coincide con los resultados de las investigaciones de Hershey y Mowen (2000), que confirmaron, al igual que los obtenidos más tarde por Jacobs-Lawson y Hershey, (2005) que la orientación Futura está relacionada con actitudes positivas (y mayor implicación) por parte de los individuos hacia los planes de ahorro, como por ejemplo los de jubilación. En este sentido también habría coincidencia con las conclusiones de Lea, Webley, y Walker (1995); Webley y Nyhus (2001); Howlett, Kees, y Kemp (2008); Rabinovich y Webley (2007) y Rutledge y Deshpande (2013). Los resultados obtenidos también estarían en línea con estudios que relacionan la predominancia de la orientación temporal Futura con actitudes favorables hacia conductas que impliquen planificación, como es el caso del ahorro (Aspinwall y Taylor, 1997; Rothspan y Read, 1996; Savickas, Silling, y Schwartz, 1984; Zimbardo y Boyd, 1999). También hay coincidencia entre los resultados de la presente investigación y los de Lea, Webley, y Walker, (1995) y Webley y Nyhus (2001), pues ambos concluyen que los individuos menos propensos a pensar en las consecuencias futuras de sus actos tienden a endeudarse más y a pedir más dinero prestado.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos y según la propuesta de Luna (1998), que considera que las actitudes personales hacia la deuda establecerían lo que se denomina la *propensión a la deuda*, lo cual antecede a la conducta real de deuda, nuestros resultados podrían estar mostrando una *propensión al ahorro* en los sujetos con orientación predominantemente Futura.

El último de los objetivos específicos propuestos se centraba en analizar el papel del sexo en las variables objeto de estudio, para lo cual en primer lugar se analizaron las diferencias en función del sexo en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento y en la orientación temporal mediante una prueba *t*, para posteriormente observar las diferencias en las relaciones observadas, mediante correlaciones y modelos de regresión para hombres y mujeres.

Respecto a la primera hipótesis de este objetivo, en la que se planteaba que las mujeres tendrían una actitud más favorable hacia el ahorro que los hombres (H4.1.a), los resultados la confirman. Se observan diferencias estadísticamente significativas a

favor de las mujeres, es decir, las mujeres muestran actitudes más favorables hacia el ahorro que los hombres, lo cual coincide con lo hallado en la literatura (Fernández-López, Otero, Vivel y Rodeiro, 2006; Huberman, Iyengar, y Jiang, 2007). La segunda hipótesis planteada en base a este objetivo sugería que los hombres tendrían una actitud más favorable hacia el endeudamiento que las mujeres (H4.1.b). Esta hipótesis también se ha confirmado, siendo coincidentes dichos resultados con los observados en la literatura (Johannisson, 2008; Sundén y Surette, 1998). Por lo que respecta a la tercera y última hipótesis, que planteaba que la orientación temporal predominante es distinta entre hombres y mujeres, siendo Futuro en el caso de las mujeres y Presente Hedonista en el caso de los hombres (H4.2), solo se han observado diferencias estadísticamente significativas en función del sexo para la dimensión temporal Futura, siendo las mujeres las que presentan mayor tendencia a presentar esta orientación temporal. Estos resultados coinciden con los obtenidos por Díaz-Morales (2006), en el sentido de que las mujeres jóvenes parecen estar más orientadas al Futuro.

Considerando las relaciones entre las variables objeto de estudio en función del sexo, en primer lugar, en lo que refiere al análisis de correlaciones, comprobamos que en los hombres existe una correlación significativa para casi todas las dimensiones del instrumento excepto entre el Pasado Positivo y el Presente Hedonista y entre este factor y el Presente Fatalista. En las mujeres, además de los dos pares de factores que no muestran una correlación significativa en los hombres, tampoco se observa una correlación estadísticamente significativa entre el Pasado Negativo y el Presente Hedonista.

Por último atendiendo a las diferencias en la capacidad predictiva de las dimensiones de la orientación temporal sobre las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento, observamos como las orientaciones Presente Fatalista y Futuro son predictoras de actitudes positivas hacia el endeudamiento en el conjunto de la muestra. Diversos estudios han relacionado la orientación Presente Fatalista con ansiedad, depresión y conducta agresiva (Zimbardo y Boyd, 1999), con ideación suicida (van Beek et al., 2011), con práctica de actividad física (Hamilton et al., 2003), con uso de tabaco, alcohol y drogas (Daugherty y Brase, 2010) y también con la procrastinación (Ferrari y Díaz-Morales, 2007). Recordamos que esta orientación se caracteriza por no dar importancia al presente, no estar afectado por el pasado ni tener interés por el futuro. En base a los resultados obtenidos, es necesario considerar que una actitud positiva

hacia el endeudamiento puede considerarse una opción válida en determinados casos en que se necesite recurrir a solicitar dinero a crédito, pero sin que ello suponga asumir un riesgo para el mantenimiento del equilibrio financiero del sujeto. No obstante, la predisposición a asumir deudas sin tener en consideración las posibilidades reales de satisfacerlas puede llegar a suponer una situación de sobreendeudamiento que podría implicar serias dificultades en la economía personal.

Esta consideración contribuye a comprender la capacidad predictora que también ha mostrado tener la dimensión Futuro en relación con las actitudes positivas hacia el endeudamiento. La dimensión Futuro se ha relacionado con la concienciación, la preferencia por la coherencia, consideración y medida de las consecuencias futuras (Zimbardo y Boyd, 1999), con el estilo de vida saludable (Daugherty y Brase, 2010), con el ajuste a largo plazo tras un evento muy estresante (Holman y Plata, 2005), así como con actitudes y comportamientos pro-ambientales (Milfont y Gouveia, 2006). Dado que la orientación hacia el futuro se caracteriza por la tendencia a plantearse objetivos y metas a medio y largo plazo, considerando y llevando a cabo sacrificios en el presente si fueran necesarios para su logro, se puede considerar una orientación acorde con el estilo cognitivo de personas que valoran positivamente esforzarse en pro de la consecución de sus metas. En este sentido, y partiendo de las consideraciones anteriormente mencionadas, es comprensible que ambas orientaciones (Presente Fatalista y Futuro) sean predictoras de actitudes favorables hacia el endeudamiento, aunque pueda parecer contradictorio. En el caso del Presente Fatalista, las actitudes favorables hacia el endeudamiento pueden llegar al extremo en que eventualmente dieran lugar a una situación de sobreendeudamiento; y en el caso de la orientación Futuro, pueden ser actitudes positivas pero razonables, considerando el endeudamiento como opción válida para la consecución de determinados objetivos, como por ejemplo la compra de una vivienda, pero sin llegar al extremo de desestabilizar las finanzas personales.

Los resultados obtenidos muestran que la orientación Futuro también predice actitudes positivas hacia el ahorro en el conjunto de la muestra, más acusadas en el caso de los hombres en comparación con los resultados de las mujeres. Por todo lo dicho sobre lo que caracteriza dicha orientación y lo hallado en los estudios mencionados en el párrafo anterior (Zimbardo y Boyd (1999); Daugherty y Brase (2010); Holman y Plata (2005); y Milfont y Gouveia (2006), se puede considerar un resultado coherente la

actitud favorable por el ahorro en personas caracterizadas por plantearse metas a medio y largo plazo e incluso posibles renunciaciones en pro de la consecución de un objetivo.

Diferenciando el análisis en función del sexo, resulta destacable que la orientación Presente Hedonista prediga actitudes favorables hacia el endeudamiento solo en el caso de los hombres. Dicha orientación se ha relacionado con la preferencia por la novedad y búsqueda de sensaciones (Zimbardo y Boyd, 1999), el uso de sustancias (Fieulaine y Martínez, 2011), la curiosidad y la exploración (Kashdan, Rose y Fincham, 2004 y la satisfacción con la vida (Boniwell et al., 2010); y se caracteriza por priorizar el disfrute del momento actual, buscando placeres y dándoles satisfacción sin considerar las consecuencias de esos actos. Estas diferencias entre sexos podrían deberse a que los hombres no temen ni prevén interrupciones en el curso de su carrera profesional que son más propias de las mujeres, como las debidas a la maternidad, por ejemplo (Díaz-Morales, 2006; Kammer, 1985). Por tanto, es posible que los hombres tengan tendencia endeudarse para disfrutar en el presente confiando en que puedan satisfacer sus deudas en un futuro. También podría considerarse que la actitud positiva hacia el endeudamiento en hombres con una orientación Presente Hedonista y la consiguiente tendencia a contraer excesivas deudas difíciles de satisfacer pueda ser interpretada como una manifestación de lo que Connell (2005: 77) ha denominado *masculinidad hegemónica*, es decir, “la práctica de género que encarna la respuesta corrientemente aceptada al problema de la legitimidad del patriarcado, lo que garantiza la posición dominante de los hombres y la subordinación de las mujeres”. Por tanto, garantizarse el disfrute en el momento presente a través de la adquisición de todo lo que sea susceptible de conseguirse mediante la compra podría considerarse como una consecuencia o manifestación de identidades masculinas caracterizadas por una necesidad constante de reafirmación de determinados valores ligados a la masculinidad hegemónica occidental como el poder, la fuerza, el dominio, la eficacia y la productividad, entre otros.

A la vista de los resultados, estimamos oportuno replicar el estudio con muestras poblacionales de más amplio rango de edad, así como interesarnos no solo por las actitudes específicas hacia el ahorro o el endeudamiento, sino también por conductas que indirectamente nos den una medida de la actitud hacia cada una de estas conductas económicas, tales como las inversiones o los planes de jubilación, en el caso del ahorro; o el uso de tarjetas de crédito o el pago aplazado, en el endeudamiento.

En su conjunto, los resultados de esta investigación confirman la necesidad de tomar en consideración la influencia de la psicología en la economía, de acuerdo con las conclusiones de actuales revisiones de la teoría económica actual (Akerlof y Shiller, 2009; Inderst, Müller y Wärneryd, 2007; Josephson y Wärneryd, 2008; y Wärneryd, 1999, 2012); y más concretamente, la influencia de la orientación temporal. La confirmación de la orientación temporal Futura como predictora estadísticamente significativa de las actitudes hacia el ahorro, apoya una de las medidas de carácter psicológico para contribuir al bienestar económico propuestas por los mismos autores: la modificación en la percepción del futuro (Bester y Wärneryd, 2006; Myerson y Wärneryd, 2006), de modo que no parezca tan lejano como para no ocuparse en el presente de lo que nos pueda deparar, mediante entrenamiento y formación.

En síntesis, las conclusiones de este estudio son:

1. La versión castellana del ZTPI propuesta en este estudio resulta válida y fiable como instrumento de medida de la orientación temporal.
2. El cuestionario de actitudes hacia el ahorro (de elaboración propia) y el Cuestionario de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri et al., 1998) presentan un buen funcionamiento y sus propiedades psicométricas son adecuadas.
3. La orientación temporal predominante Futura supone una actitud favorable hacia el ahorro y una actitud negativa hacia el endeudamiento.
4. No hay evidencia de que la orientación temporal predominante Presente Hedonista se relacione con una actitud negativa hacia el ahorro y positiva hacia el endeudamiento.
5. Una orientación temporal predominante Futura se relaciona con una actitud positiva hacia el ahorro y negativa hacia el endeudamiento.
6. En general, existe una actitud más favorable hacia el ahorro que hacia el endeudamiento.
7. Las mujeres tienen una actitud más favorable hacia el ahorro que los hombres, mientras que los hombres tienen una actitud más favorable hacia el endeudamiento que las mujeres.
8. La orientación temporal predominante de las mujeres es la Futura. No hay evidencias de que la orientación temporal predominante en los hombres sea el Presente Hedonista.

9. Las orientaciones temporales Presente Fatalista y Futuro son predictoras de las actitudes positivas hacia el endeudamiento.
10. La orientación temporal Futuro predice actitudes hacia positivas hacia el ahorro, con más determinación en el caso de los hombres.
11. La orientación temporal Presente Hedonista predice actitudes positivas hacia el endeudamiento, pero solo en el caso de los hombres.

7.1. Limitaciones

Como se plantea en el apartado anterior, los resultados muestran que el ZTPI es un instrumento fiable y válido para determinar la orientación temporal en una muestra de jóvenes y adultos españoles y confirma validaciones previas llevadas a cabo en diversos países. No obstante, dado el tamaño de la muestra, sus características sociodemográficas (jóvenes adultos), su carácter no probabilístico y su ubicación geográfica exclusiva en la Comunidad Valenciana, la generalización de los resultados ha de hacerse con precaución.

Por otro lado, el uso de autoinformes es una herramienta de investigación sencilla de aplicar y con un coste relativamente económico y por ello muchas investigaciones recurren a ella para la recogida de datos. El problema radica en que utilizando este método, se recoge la información desde la perspectiva de la propia persona que cumplimenta el autoinforme, por lo que existe el riesgo de que manipule sus respuestas con el fin de “quedar bien“ o dar buena imagen y no dar las respuestas más sinceras y realistas sobre los temas planteados, en otras palabras por el efecto de deseabilidad social (Gutiérrez y Gonçalves, 2013; Kiuru et al., 2007; Luyckx et al., 2013; Marsh y O'Mara, 2008; Murberg, 2010; Cornell, Lovegrove y Baly, 2014; Felipe-Castaño et al., 2013; Gámez-Guadix et al., 2014; Heikkilä et al., 2013; Hinduja y Patchin, 2013; Litwiller y Brausch, 2013; Ovejero et al., 2013; Patchin e Hinduja, 2011). Por otro lado, los mismos estudios que indican que es una limitación el hecho de usar autoinformes recomiendan que se podrían utilizar como medidas complementarias evaluaciones por parte de las personas que rodean a los sujetos estudiados (amigos, familia, etc.) con el fin de completar el mapa de la situación estudiada desde varias ópticas distintas y mitigar las posibles “manipulaciones” de los resultados por los propios sujetos (Fourchard y Courtinat-Camps, 2013). Otros autores apuntan que el uso

de autoinformes limita la validez del estudio a largo plazo así como la validez externa (Karcher, 2009). Para contrarrestar este efecto indeseable, en futuras investigaciones sería recomendable replicar este estudio tomando medidas de iguales y familiares.

Pese a todas las limitaciones, consideramos que este estudio presenta una primera aproximación al estudio del impacto de la orientación temporal sobre el ahorro y el endeudamiento, que debe complementarse en el futuro con nuevos estudios.

7.2. Líneas futuras

Sería interesante ampliar el estudio a otras poblaciones españolas, así como a otros países hispanohablantes, pues se podría analizar el posible sesgo que pueden suponer las diferencias culturales en aspectos como las valoraciones positivas o negativas sobre el ahorro, el endeudamiento así como la orientación temporal. También sería conveniente ampliar los grupos etarios de la muestra, incluyendo más sujetos en cada uno y también que los intervalos fueran más representativos de la distribución por edades de la población general. El objeto de investigación estudiado también podría abordarse desde un enfoque cualitativo, lo cual añadiría información que podría contribuir a profundizar en la comprensión de las actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento en contextos personales y sociales concretos.

Una posible línea de investigación futura en relación con este trabajo sería contrastar las actitudes hacia las conductas económicas con la observación de conductas reales al respecto. Esto supondría contar con una muestra que hubiera ahorrado o se hubiera endeudado a lo largo de su vida, o también que en el momento en que participaran en el estudio estuvieran ahorrando o mantuvieran deudas de diversa índole pendientes de saldar. Por otra parte, investigar sobre la posible relación de la orientación temporal con las actitudes hacia otras conductas económicas, como por ejemplo, el fraude, la evasión de impuestos y otras conductas antisociales, lamentablemente tan frecuentes hoy en día en nuestra sociedad, sería también interesante. Incluso podría compararse las diferencias en estos aspectos interculturalmente, a la vista de las diferencias en lo que a concienciación se refiere en el pago de impuestos, por ejemplo. En relación con la orientación temporal, dado que los resultados obtenidos sugieren que puede ser un factor que en algunos casos puede condicionar la conducta económica, sería interesante ampliar los estudios sobre la posibilidad de modificarla (Zimbardo,

Sword y Sword, 2012), mediante reestructuración cognitiva u otras técnicas de influencia individual y social.

Finalmente, la combinación del estudio de las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento con otras variables sociodemográficas como el nivel de ingresos, situación laboral, origen etnia, orientación religiosa, entre otras, permitiría obtener una imagen más fidedigna de los comportamientos económicos. Asimismo, sería interesante conocer la relación de las actitudes hacia las conductas económicas con otras variables de personalidad como, por ejemplo, la motivación y el individualismo.

7.3. Aportaciones e implicaciones

Revisadas las limitaciones de esta investigación, creemos conveniente resaltar las aportaciones más relevantes del presente estudio para la comunidad científica y para la sociedad, por ello procederemos a describirlos brevemente en este apartado.

Entre las aportaciones teóricas del presente trabajo, destacamos las completas revisiones llevadas a cabo de los diferentes modelos, estudios y teorías que han abordado el impacto de la orientación temporal como variable de personalidad; así como las revisiones de la evolución y estado actual de dos de las conductas económicas más representativas en nuestro contexto social, el ahorro y el endeudamiento.

Podemos concluir que nuestros resultados dan respuesta a la problemática planteada en nuestra investigación, por lo que consideramos que el trabajo posee utilidad práctica y por ello queda justificado su interés. Los resultados obtenidos generan nuevos conocimientos a nivel teórico y metodológico, avalando o refutando resultados de estudios previos sobre temas relacionados con nuestro objeto de estudio.

Además, la validación de los instrumentos es de gran valor científico por el hecho de que en la mayoría de los estudios no se suele tener en cuenta la fiabilidad y validez y los criterios diagnósticos de los propios instrumentos (Arce et al., 2014). En el trabajo que aquí se presenta se ha trabajado en profundidad el estudio de las propiedades psicométricas de cada uno de ellos, utilizando para ello las técnicas más actuales. En el caso concreto del ZTPI, hasta ahora existía una única validación para población española (Díaz-Morales, 2006). Nuestro trabajo actualiza y modifica la versión anterior, sometiéndola a una validación basada en procedimientos estadísticos más

exigentes. En el futuro, esta nueva versión en castellano podrá ser utilizada en estudios que se interesen en la orientación temporal en diversos ámbitos.

Asimismo, en este estudio se ha validado por primera vez el Cuestionario de Actitudes hacia el Endeudamiento de Denegri et al. (1998) con un análisis factorial confirmatorio (AFC). Además se ha construido y validado un cuestionario reducido para la medida de las actitudes hacia el ahorro. Este tipo de análisis supone un avance en la constatación de la fiabilidad y validez de estos instrumentos de medida.

Por otra parte, desde un plano teórico, aportamos un nuevo concepto, *identidad hipotecada*, que podría facilitar la identificación y comprensión de una identidad relacionada con el perfil económico-financiero de los individuos y que podría ser útil para referirnos de modo unánime a un fenómeno actual. Otra contribución del presente trabajo es el modelo teórico que se propone, a partir del Modelo de Engel, Blackwell y Miniard (1990), en el que se considera la orientación temporal como variable de personalidad, capaz de predecir las actitudes hacia las conductas económicas.

Desde un punto de vista empírico, además del análisis de las propiedades psicométricas en el contexto español de los tres instrumentos utilizados (ZTPI, cuestionario sobre actitudes hacia el ahorro y Cuestionario sobre Actitudes hacia el Endeudamiento), se ha obtenido información relevante sobre la relación entre la dimensión temporal y las conductas de ahorro y endeudamiento. También hemos analizado de manera detallada el impacto que el sexo tiene sobre todas esas variables objeto de estudio, cuestión que hasta la fecha se había obviado en la literatura.

Atendiendo a la relevancia social del estudio, consideramos que aporta información valiosa sobre las claves del comportamiento económico, concretamente de las actitudes hacia las conductas de ahorro y endeudamiento. Las características de la muestra, compuesta mayoritariamente por adultos jóvenes, puede suponer una ventaja dado que conforman uno de los grupos predilectos de las empresas en general, por ser el grupo objetivo y segmento de la población hacia el cual va dirigida una gran proporción de estrategias de mercado en la actualidad (Rodríguez-Vargas, 2005).

La orientación temporal se confirma como una más entre las variables de personalidad que pueden estar incidiendo en las actitudes hacia las conductas económicas; y que al igual que las actitudes en general, en determinadas circunstancias pueden condicionar la conducta de las personas al respecto en lo que al ahorro y la

asunción de deuda se refiere. Las posibilidades que ofrece este conocimiento son muchas, desde una labor de prevención a partir del momento en que se detecta una posible tendencia a gestionar indebidamente las finanzas personales, hasta la corrección y modificación de modos de proceder en lo económico, para evitar situaciones indeseables en el futuro que no solo afecten al individuo en particular, sino a su entorno más inmediato y puedan repercutir en el resto de la sociedad.

Por ello, considerando la importancia del proceso de socialización económica para alcanzar la madurez con un óptimo conocimiento teórico y práctico de la gestión de las finanzas personales y evitar los problemas económicos derivados de la ignorancia, este trabajo apoya la necesidad contemplar el desarrollo de actitudes positivas hacia las conductas económicas a partir del momento en que se empiezan a gestionar los recursos económicos a nivel personal. En este sentido, esta propuesta además aporta herramientas para hacer posible un diagnóstico de la situación, con carácter preventivo, incidiendo entre otros aspectos, en la importancia del pensamiento planificado o futuro. Finalmente, a partir de estos resultados podrían desarrollarse estrategias de intervención para promover actitudes que favorezcan encontrar un equilibrio razonable entre el ahorro y el endeudamiento lo que, en definitiva, resulta clave para el adecuado desarrollo personal y social.

**REFERENCIAS
BIBLIOGRÁFICAS**

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). Multiple regression: Testing and interpreting interactions. *Newbury Park, CA: Sage.*
- Ajzen, I. (1985). *From intentions to actions: A theory of planned behavior.* Springer Berlin Heidelberg.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological bulletin*, 84(5), 888.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. In D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp. 173–221). Hillsdale: NJ: Erlbaum.
- Akerlof, G.A. & Shiller, R.J. (2009): *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press: Princeton.
- Albou, P. (1984). *La psychologie économique* (Vol. 93). Presses universitaires de France.
- Aldcroft, D. H. & Morewood, S. (2003). *Historia de la economía europea, 1914 2000.* Barcelona: Crítica.
- Alejo, A., Rojas, P. & Pérez-Acosta, A. (2008). Psicología y asuntos económicos: una aproximación al estado del arte. *International Journal of Psychological Research*, 1(1), 40-57.
- Alonso, A., Azofra Valenzuela, V. & Rodríguez Sanz, J. A. (2000). Endeudamiento, oportunidades de crecimiento y estructura contractual: un contraste empírico para el caso español. *Investigaciones económicas.*
- Alonso, L. E. (2004). Las políticas del consumo: transformaciones en el proceso de trabajo y fragmentación de los estilos de vida. *Revista Española de Sociología*, 4(1), 7-50.

- Álvarez, J. A. (2008). La banca española ante la actual crisis financiera. *Estabilidad financiera*, 15, 21-38.
- Amar, J. A., y Martínez, R. (2007). *Desarrollo del pensamiento económico*. Universidad de Castilla la Mancha Estudio sobre el endeudamiento y comportamiento de los consumidores en castilla-la mancha. 06/10/2015. Asociación de Estudios Psicológicos y Sociales. Sitioweb:<https://www.uclm.es/centro/cesco/pdf/trabajos/22/2007/22-2007-1.pdf>
- Anagnostopoulos, F. & Griva, F. (2012). Exploring time perspective in Greek young adults: Validation of the Zimbardo Time Perspective Inventory and relationships with mental health indicators. *Social Indicators Research*, 106(1), 41-59.
- Ando, A. & Modigliani, F. (1963). The " life cycle" hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *The American economic review*, 53(1), 55-84.
- Ando, A. & Kennickell, A. B. (1987). How much (or little) life cycle is there in micro data? The cases of the United States and Japan. DORNBUSCH, R. y FISCHER, S., *Macroeconomics and finance: essays in honor of Franco Modigliani*, MIT Press, Cambridge, 159-223.
- Apostolidis, T. & Fieulaine, N. (2004). Validation française de l'échelle de temporalité. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée/European Review of Applied Psychology*, 54(3), 207-217.
- Ara, M. J. N. & Saboya, P. R. (2006). *Métodos, diseños y técnicas de investigación psicológica*. Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Araneda, P., Brahm, C., García, C. & Noriega, A. (2005) Tesis para optar al grado de Licenciada en Psicología. "Tipologías de Perfiles Actitudinales Hacia el Endeudamiento". Profesora guía: Ph. D. Marianela Denegri Coria. Se enmarcó dentro del Proyecto FONDECYT No 1030271, "Socialización económica: un estudio descriptivo de las estrategias y prácticas socializadoras y de alfabetización económica en familias de una ciudad multifinanciera", Universidad de La Frontera, Temuco, Chile.
- Arestis, P. Troncoso, C. & Cavalcante, A. (2009). La actual crisis financiera: ¿el fin de la liberalización financiera? *Ekonomiaz* 72(3), 12-33

- Arestis, P., Demetriades, P. & Fattouh, B. (2003): Financial Policies and the Aggregate Productivity of the Capital Stock: Evidence from Developed and Developing Economies. *Eastern Economic Journal*, 29(2): 217-242.
<http://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/> (Recuperado 05/10/2015)
- Argandoña, A. (2012). El modelo económico alemán. Barcelona: IESE Occasional paper OP-203 June.
- Argimón, I. (1996): El comportamiento del ahorro y su composición: evidencia empírica para algunos países de la Unión Europea, Madrid, Banco de España. *Servicios de estudios económicos*, 56.
- Aristóteles, Fis.IV 217b 30 – 218a 5
- Aronson, E. (1998). Dissonance, hypocrisy, and the self-concept. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies* (pp. 21–36). Washington, DC: American Psychological Association.
- Åström, E., Wiberg, B., Sircova, A., Wiberg, M. & Carelli, M. G. (2014). Insights into features of anxiety through multiple aspects of psychological time. *Journal of Integrative Psychology and Therapeutics*, 2(1), 3.
- Ashby, J. S., Schoon, I. y Webley, P. (2011) Save Now, Save Later? Linkages Between Saving Behavior in Adolescence and Adulthood. *European Psychologist* 2011; Vol. 16(3):227–237 DOI: 10.1027/1016-9040/a000067 2011 Hogrefe Publishing
- Ashford, S. J., & Black, J. S. (1996). Proactivity during organizational entry: The role of desire for control. *Journal of Applied psychology*, 81(2), 199.
- Attanasio, O. P. & Banks, J. (2001). The assessment: Household saving – issues in theory and policy. *Oxford Review of Economic Policy*, 17, 1–19.
- Ayllón, M., Vallejos, P. & Yáñez, V. (1999). *Hábitos y conducta de consumo de los estudiantes de la Universidad de La Frontera* (Doctoral dissertation, Tesis de pregrado no publicada, Departamento de Psicología, Universidad de La Frontera).
- Ausubel, D. P. (2002). Adquisición y retención del conocimiento: una perspectiva cognitiva (No. 370.15 A9).

- Baeza, J., Durán, R. & Vargas, C. (1999). *Psicogénesis de conceptos económicos, según nivel de formación y género, en estudiantes de cuarto y quinto año de la Universidad de La Frontera* (Doctoral dissertation, Tesis de pregrado no publicada, Departamento de Psicología, Universidad de la Frontera).
- Bandura, A. (1981). El sistema del sí mismo en el determinismo recíproco. In *Lecturas de psicología de la personalidad* (pp. 157-183). Alianza Editorial.
- Banks, M. (1985). The economics of saving: A survey of recent contributions. In K. J. Arrow & S. Honkapohja (Eds.), *Frontiers of economics*. New York, NY: Basil Blackwell.
- Barciela, C. (2005) *Historia económica mundial: siglos X-XX* / coord. por Enrique Llopis Agelán, Mauro Hernández Benítez, Francisco Comín Comín, ISBN 84-8432-648-9, págs. 339-390 Cap. 8
- Baron, R.A. & Byrne, D. (2002, 8ª edición). *Psicología Social*. Madrid: Prentice Hall.
- Bauman, Z. (2000) *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Gedisa, Barcelona.
- Bayoumi, T., y Koujianou, P. (1989). *The effects of financial deregulation on consumption*.
- Becoña Iglesias, E. (1986) *La relación actitud-conducta*. Santiago de Compostela (Coruña : Imp. Celta Coruña. ISBN 84-398-6864-2
- Belvedere, C. (2002). *De sapos y cocodrilos: la lógica elusiva de la discriminación social*. Editorial Biblos.
- Belvedere, C. (2011). *Problemas de fenomenología social: a propósito de Alfred Schutz, las ciencias sociales y las cosas mismas*. Prometeo Libros.
- Bem, D. J. (1972). *Self-perception theory*. New York, NY: Academic Press.
- Bentler, P. M. (2004). *EQS 6 structural equations modeling software*. Encino, CA: Multivariate Software.
- Bernard, C. (1865). *Introduction à l'étude de la médecine expérimentale*. Baillière.
- Bester, H. & Wärneryd, K. (2006). Conflict and the Social Contract. *The Scandinavian Journal of Economics*, 108(2), 231-249.

- Bhullar, N., Surman, G. & Schutte, N. S. (2015). Dispositional gratitude mediates the relationship between a past-positive temporal frame and well-being. *Personality and Individual Differences*, 76, 52-55.
- Bishai, D. M. (2004). Does time preference change with age? *Journal of Population Economics*, 17(4), 583-602. doi:10.1007/s00148-004-0187-0
- Blackwell, R., Miniard, P., y Engel, J. (2002). *El comportamiento del consumidor*. 9ª. Edición. México. Editora Ingramex SA.
- Blanco, A. y L. De La Corte (1996): *La psicología social aplicada: algunos matices sobre su desarrollo histórico*, en J.L. Álvaro, A. Garrido y J.R. Torregrosa (eds.): *Psicología social aplicada*, Madrid, McGraw-Hill.
- Bodquin (1959): *Encuesta de presupuestos de 1400 familias que recibían un ingreso transitorio (un seguro a veteranos de guerra)*.
- Boletín económico. Banco de España. 2012, nº 1. Madrid: Banco de España, Servicio de Publicaciones, 1979-. ISSN: 0210-3737 (Recuperado 18/09/2015)
- Bollen, K. A. (1989). *Structural equations with latent variables*. New York: John Wiley & Sons.
- Bonavía, T. & Luna. R. (1996): *Psicología Económica*. Fundamentos prácticos, Valencia, Promolibro
- Bonavía, T., Luna, R., Quintanilla, I. & Valero, P. (1994): *A Bibliographic Analysis of Economic Psychology*, 23rd International Congress of Applied Psychology, Madrid. 17-22 Julio.
- Borsch-Supan, A. & Essig, L. (2003). Household saving in Germany: Results of the first SAVE study. In D. Wise (Ed.), *Analyses in the economic of aging* (pp. 317–356). Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Bouffard, L., Lens, W. & Nuttin, J. (1983). Extension de la perspective temporelle future en relation avec la frustration. *International Journal of Psychology*, 18, 429-442.
- Botero, M. M., Luna-Arocas, R. & Arrieta, S. P. (2004). *La compra impulsiva y el materialismo en los jóvenes: estudio exploratorio en estudiantes universitarios de Barranquilla (Colombia)*.

- Bourne, M. (2014). We didn't eat the marshmallow. The marshmallow ate us. *New York Times Magazine*, 44-45. Retrieved from <http://search.proquest.com/docview/1476858477?accountid=14777>
- Braitman, A. L. & Henson, J. M. (2015). The impact of time perspective latent profiles on college drinking: a multidimensional approach. *Substance use & misuse*, 50(5), 664-673.
- Briceño, J. D. L. (2013). La teoría del ingreso permanente: un análisis empírico. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*, 6(1), 33-61.
- Briceño, J., Jiménez, G., y Muñoz, M. (2015). *Teorías que resuelven el enigma del consumo*.
- Briñol, P., Falces, C. & Becerra, A. (2007). *Actitudes*. *Psicología social*, 3, 457-490.
- Brislin R. W., Kim E. S. (2003). Cultural diversity in people's understanding and use of time. *Applied Psychology: An International Review*, 52, 363-382.
doi:10.1111/1464-0597.00140CrossRef
- Browne, M. W. & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. In K. A. Bollen & J. S. Long (Eds.), *Testing structural equation models* (pp. 136-62). Newbury Park, CA: Sage.
- Browning, M. & Lusardi, A. (1996). Household saving: Micro theories and micro facts. *Journal of Economic Literature*, 34, 1797-1855.
- Bunge, M., Molina, J. G. & Sempere, J. (1973). *Teoría y realidad*.
- Burgoyne, C. B., Routh, D. A. & Ellis, A. M. (1999). The transition to the euro: some perspectives from economic psychology. *Journal of Consumer Policy*, 22(1-2), 91-116.
- Bustelo, F. (1994) *Historia Económica. Introducción a la Historia Económica Mundial: Historia Económica de España en Los Siglos XIX y XX*. Editorial Complutense
- Butelmann, A. & Gallego, F. (2000). Ahorro de los hogares en Chile: evidencia microeconómica. *Economía Chilena*, 3(1), 5-24.
- Byrne, B. M. (2009). *Structural equation modeling with amos: Basic concepts, applications, and programming*. (2nd ed.). New York, NY: Routledge.
- Banco de España (2010). La economía española. *Informe Anual 2010*.

- <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/13/Sep/Fich/be1309-art6.pdf> (Recuperado 23/09/2015)
- Banco de España (2013). Los canales del desapalancamiento del sector privado: una comparación internacional *Documentos Ocasionales* N.º 1302
- Cabrillo, F. (2015) Economistas del siglo XX Kahneman y la psicología del comportamiento económico. http://www.civismo.org/files/articulos/2015/2015-07-30_Expansion_FranciscoCabrillo_Kahneman.pdf (Recuperado 12-2015).
- Cagan, P. (1991). Expectations in the German hyperinflation reconsidered. *Journal of International Money and Finance*, 10(4), 552-560.
- Calva, J.L. (Coordinador) (2007). *Financiamiento del crecimiento económico*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cameron, R. Neal, L. y Coll, M.A. (2015) *Historia Económica Mundial. Desde el paleolítico hasta el presente* - 4ª Edición (El Libro Universitario - Manuales) alianza Editorial.
- Cameron, R., Neal, L. & Rodríguez, M. Á. C. (2005). *Historia económica mundial: desde el paleolítico hasta el presente*. Alianza Editorial.
- Campbell, C. (2004). I shop therefore I know that I am: the metaphysical basis of modern consumerism. En: K. M. Ekstrom y H. Brembeck (editores). *Elusive Consumption*. Berg. NuevaYork.
- Camps-Cura, E. (2013) *Historia económica mundial*. Mc Graw-Hill
- Cannon, W. B. (1932). *The wisdom of the body*.
- Carelli, M.G., Wiberg, B. & Wiberg, M. Development and Construct Validation of the Swedish Zimbardo Time Perspective Inventory. *European Journal of Psychological Assessment* 2011; Vol. 27(4):220–227
- Carmine, E. & McIver, J. (1981). Analyzing models with unobserved variables: Analysis of covariance structures. In G. Bohrnstedt & E. Borgatta, (eds.), *Social Measurement: Current Issues* (pp. 65–115). Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Castañeda, P. (2002). El endeudamiento como problemática social emergente: el caso de los consumidores de Valparaíso Metropolitano. Ponencia presentada en el Congreso Internacional de Políticas Sociales, Universidad del Biobío,

- Concepción. Extraído el 15 de agosto de 2005, de <http://www.ubiobio.cl/cps/ponencia/doc/p4.1.htm>
- Castel, R. (2014). Los riesgos de exclusión social en un contexto de incertidumbre. *Revista Internacional de Sociología*, 72 (Extra_1), 15-24.
- Cautela, J. R. (2013). Covert Sensitization't. Covert Conditioning. *Pergamon General Psychology Series*, 81, 33.
- Chang, Y. R. (1994). Saving behavior of U.S. households in the 1980s: Results from the 1983 and 1986 survey of consumer finance. *Financial Counseling and Planning*, 3, 3-16.
- Checa, P., Rueda, M. R., Santonja, M., y sobre Atención, R. C. Control atencional y ejecución de tareas afectivamente relevantes en niños en edad preescolar. In *La atención (VI): un enfoque pluridisciplinar*. Monflorit Edicions i Assessoraments,.
- Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annual Review of Psychology*, 55, 591-621.
- Cid, M. T., Espadalé, M. L. P., Carreras, F. B. & Martínez, L. M. F. (2013). Estudio sobre el desarrollo de la identidad en la adolescencia. *Tendencias pedagógicas*, (21), 211-224.
- Cipolla, C.M. (2013). *Historia económica de la población mundial*. Barcelona. Ed Crítica/Planeta
- Collins, R. (2000). *La Europa de la Alta Edad Media* (Vol. 210). Ediciones AKAL.
- Comín, F. C., Benítez, M. H. & Agelán, E. L. (2010). *Historia económica de España: siglos X-XX*. Crítica.
- Conde, R. C. (2003). *Historia económica mundial*. Ariel, Buenos Aires, 6-7.
- Contreras, L., La Fuente, C., Fuentealba, J., García, A. & Soto, M. (2006). *Psicología del endeudamiento: una investigación teórica*. Document prepared for the subject of Economic Psychology, dictated in the Universidad de la Frontera.
- Cornell, D. G., Lovegrove, P. J., & Baly, M. W. (2014). Invalid survey response patterns among middle school students. *Psychological Assessment*, 26(1), 277-287.

- Corral-Verdugo, V., Fraijo-Sing, B. & Pinheiro, J. Q. (2006). Sustainable behavior and time perspective: Present, past, and future orientations and their relationship with water conservation behavior. *Interamerican Journal of Psychology*, 40(2), 139-147.
- Christenson, G. A., Faber, R. J., & Mitchell, J. E. (1994). *"Compulsive buying: Descriptive characteristics and psychiatric comorbidity": Dr. Christenson and colleagues reply*.
- Connell, R. W. (2005). *Masculinities*. Univ of California Press.
- D' Alessio, M., Guarino, A., De Pascalis, V. & Zimbardo, P. G. (2003). Testing Zimbardo's Stanford Time Perspective Inventory (STPI)-Short Form An Italian Study. *Time & Society*, 12(2-3), 333-347.
- Davis, E. P. & Schumm, W. R. (1987). Savings behavior and satisfaction with savings: A comparison of low- and highincome groups. *Home Economics Research Journal*, 15, 247–256.
- De la Fuente, J. (1989). *Educación, antropología y desarrollo de la comunidad* (Vol. 5). Dirección General de Publicaciones del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- De Volder, M. & Lens, W. (1982). Academic achievement and future time perspective as a cognitive-motivational concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 566-571.
- Deaton, A. & Muellbauer, J. (1980). *Economics and consumer behavior*. Cambridge university press.
- Deaton, A. & Muellbauer, J. (1980). An almost ideal demand system. *The American economic review*, 70(3), 312-326.
- Deaton, A. (1992). *Understanding Consumption*, Oxford University Press, Oxford.
- Deaton, A. (1997). *The analysis of household surveys: a microeconomic approach to development policy*. World Bank Publications.
- Delclaux, I. (1982). *Introducción al procesamiento de la información en psicología. I*.
- Delclaux, I. & Seoane, J. (1982). *Psicología cognitiva y procesamiento de la información: teoría, investigación y aplicaciones*. Pirámide.

- Dembiermont, C., Drehmann, M. & Muksakunratana, S. (2013) *Informe Trimestral del BPI*, marzo de 2013 www.bis.org/statistics/credtopriv.htm.
- Demetriades, P. & Hussein, K. (1996): «Does financial Development Cause Economic Growth? Time-Series Evidence From 16 Countries», *Journal of Development Economics*, 51: 387-411.
- Denegri, M., Delval, J., Ripoll, M, Palavecinos, M.. & Keller, A. (1998). Desarrollo del pensamiento económico en la infancia y la adolescencia. *Boletín de investigación Educativa*, 13, 291-308.
- Denegri, M. (2004). *Prácticas de socialización económica en familias de nivel socioeconómico medio de la ciudad de Temuco*.
- Denegri, M., Gaete, D. C., Rojas, C. D. V., Gómez, Y. G. & Aravena, J. S. (2011). Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos. *Universitas Psychologica*, 11(2), 497-509.
- Denegri, M. (2006) Documento preparado para la asignatura de Psicología Económica 2006, dictada en la Universidad De La Frontera, por la Profesora Dra. Marianela Denegri
- Denegri, M., Gempp, R., Del Valle, C., Etchebarne, S., y González, Y. (2006). El aporte de la psicología educativa a las propuestas de educación económica: los temas claves. *Revista de psicología*, 15(2), 77-94.
- Denegri Coria, M., del Valle Rojas, C., Gempp Fuentealba, R., Arzola, L. & Angel, M. (2006). Educación económica en la escuela: Hacia una propuesta de intervención. *Estudios pedagógicos (Valdivia)*, 32(2), 103-120.
- Díaz-Morales, J. F. (2006). Estructura factorial y fiabilidad del Inventario de Perspectiva Temporal de Zimbardo. *Psicothema*, 18(3), 565-571.
- Dichter, E. (1968). *Las motivaciones del consumidor*. Sudamericana.
- Dittmar, H., Beattie, J., & Friese, S. (1995). Gender identity and material symbols: Objects and decision considerations in impulse purchases. *Journal of Economic Psychology*, 16(3), 491-511.

- Domingo, J. C. U. & Coto, D. J. G. (2015). Base de capital de la economía española mercados financieros: Análisis de las fortalezas y debilidades de nuestra economía desde el punto de vista financiero. *Cuadernos de estrategia*, (174), 17-68.
- Drake, L., Duncan, E., Sutherland, F., Abernethy, C. & Henry, C. (2008). Time perspective and correlates of wellbeing. *Time & Society*, 17(1), 47-61.
- Duesenberry, J. S. (1949). *Income saving, and the theory of consumer behavior*. Cambridge, UK: Harvard University Press.
- Española, A. H. (2011). Actividad crediticia hipotecaria. Inmueble: *Revista del sector inmobiliario*, (110), 66-69.
- AHE: Actividad Crediticia hipotecaria de Febrero 2013. Publicado por la Asociación Hipotecaria Española y disponible en: <http://www.ahe.es/bocms/images/bfilecontent/2008/05/19/2901.pdf> (último acceso el 9 de septiembre de 2013).
- Einstein, A. (1931). *Cosmic religion: With other opinions and aphorisms*. Covici-Friede.
- Elliott, R., Eccles, S., & Gournay, K. (1996). *Social support, personal relationships and addictive consumption*. University of Bradford, Management Centre.
- El País. (2015). La ‘hucha de las pensiones’ acaba 2015 con menos de la mitad que en 2011. 25/02/2016, de http://economia.elpais.com/economia/2016/01/29/actualidad/1454075819_576126.html recuperado el 25/02/2016
- El parlamento europeo propone incluir la educación financiera en los estudios escolares (18 de Noviembre de 2008). El Economista. Recuperado de <http://www.eleconomista.es>
- Enciclopedia de economía. (2015). Definición de endeudamiento. 30/10/2015, URL <http://www.economia48.com/spa/d/endeudamiento/endeudamiento.htm> (recuperado el 26/02/2016)
- Epstein, G. (2001): *Financialization, Rentier Interests, and Central Bank Policy*, manuscript, Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst, MA.

- Erasmus, A. C., Boshoff, E. & Rousseau, G. G. (2001). Consumer decision-making models within the discipline of consumer science: a critical approach. *Journal of Family Ecology and Consumer Sciences/Tydskrif vir Gesinsekologie en Verbruikerswetenskappe*, 29(1).
- Ertmer, P. A. & Newby, T. J. (2013). Behaviorism, cognitivism, constructivism: Comparing critical features from an instructional design perspective. *Performance Improvement Quarterly*, 26(2), 43-71.
- European Commission (2013) Standard Eurobarometer 79 Wave EB84.3, Spring 2013 Public opinion in the European Union. TNS Opinion & Social
- European Commission (2015) Standard Eurobarometer 84 Wave EB84.3, Autumn 2015 First results. Public opinion in the European Union. TNS Opinion & Social
- Faugier, J., & Sargeant, M. (1997). Sampling hard to reach populations. *Journal of advanced nursing*, 26(4), 790-797.
- Faber, R. J., & O'guinn, T. C. (1992). A clinical screener for compulsive buying. *Journal of consumer Research*, 459-469.
- Febrero-Paños, E. & Dejuán-Asenjo, O. (2009) Endeudamiento familiar y crecimiento económico: un patrón de crecimiento insostenible *Ekonomiaz* N.º 72, 3.er cuatrimestre, 2009 págs 80-97
- Felipe-Castaño, E., León-del-Barco, B., & Fajardo, F. (2013). Perfiles psicopatológicos de los participantes en situaciones de acoso escolar en educación secundaria. *Psicología Conductual*, 21(3), 475-490.
- Feliu, G. (2013). *Introducción a la historia económica mundial*. Universitat de València 2ª Edición
- Fernández, S., Vivel, M., Otero, L., & Rodeiro, D. (2012). El ahorro para la jubilación en la UE: Un análisis de sus determinantes/Saving for Retirement in EU: An Analysis of Its Determinants. *Revista de economía mundial*, 31.
- Fernández-Durán, R. (2006) *Los pies en la tierra*, coordinado por Marc Badal y Daniel
- Fernández-López, M. (1998). *Historia del pensamiento económico*; A-Z editora.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.

- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fishbein, M. E. (1967). *Readings in attitude theory and measurement*.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1977). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*.
- Fisher, P.J. & Montalto C. P. (2009). Effect of saving motives and horizon on saving behaviors Contents lists available at *Science Direct Journal of Economic Psychology* journal homepage: www.elsevier.com/locate/joep
- Fischer De La Vega, L. (1993). *Mercadotecnia* (No. 658.8 F5 2004.). México: McGraw-Hill.
- Flavin, M. (1984). *Excess sensitivity of consumption to current income: liquidity constraints or myopia?*
- Foladori, G. (2014). Avances y límites de la sustentabilidad social. *Revista Economía, Sociedad y Territorio*, 3(12).
- Foladori, G. (2014). Avances y límites de la sustentabilidad social. *Revista Economía, Sociedad y Territorio*, 3(12).
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 2015. *Perspectivas de la economía mundial: ajustándose a precios más bajos para las materias primas*. Washington.
- Fonfría, J., Quintanilla-Pardo, I. José, J. A. M. & Sánchez, R. D. (1990). Publicidad y psicología del consumidor. In *Psicología española en la Europa de los 90: ciencia y profesión*: Valencia, 15 a 20 de abril de 1990 (pp. 161-166). Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Fourchard, F., & Courtinat-Camps, A. (2013). L'estime de soi globale et physique à l'adolescence. *Neuropsychiatrie de l'enfance et de l'adolescence*, 61(6), 333-339.
- Fraisse, P. (1967). *Psychologie du temps*.
- Friedman, M. (1957): *A theory of the Consumption Function*, Princeton, Princeton University Press.

- Furnham, A. (1985). Why do people save? Attitudes to, habits of, saving money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 354–373.
- Furnham, A. (1999). The saving and spending habits of young people. *Journal of Economic Psychology*, 20, 677–697.
- Furnham, A., & Argyle, M. (1998). *The psychology of money*. New York, NY: Routledge.
- Fusi, J. P. (2012). *Historia mínima de España*. Turner.
- Facultad CC. Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena. Murcia, España
- Gaines, B. J., & Cho, W. K. T. (2004). On California's 1920 Alien Land Law: The Psychology and Economics of Racial Discrimination. *State Politics & Policy Quarterly*, 4(3), 271-293.
- Gámez-Guadix, M., Villa-George, F., & Calvete, E. (2014). Psychometric properties of the cyberbullying questionnaire (CBQ) among mexican adolescents. *Violence and Victims*, 29(2), 232-47.
- Garcés-Prieto, J. y Salcedo-Aznal, A. 2008 Aspectos económicos, sociales y psicológicos del endeudamiento de los consumidores españoles. *Estudios sobre Consumo* 83 (9-26)
- García, O. L. (1999). *Administración financiera: fundamentos y aplicaciones*. Impreso en Medellín.
- Gardner, B. L. (1987). *The economics of agricultural policies* (No. 04; HD1761, G2.).
- Gay de Liébana, J.M. (2013): *España se escribe con E de endeudamiento*. Barcelona. Deusto
- Gil, A., Feliu, J., Borràs, V., & Juanola, E. (2004): *Psicología económica y del comportamiento del consumidor*, Barcelona, UOC.
- Girouard, N., Kennedy, M., & André, C. (2007). *Has the rise in debt made households more vulnerable?* Housing Finance
- Gomez P.-Y. y Korine H.,(2008): *Entrepreneurs and Democracy: A political Theory of Corporate Governance*, Cambridge university Press: Cambridge UK, ISBN 978-0-521-85638-6 International, 22(1), 21.

- Gonzalez, A., y Zimbardo, P. G. (1985). Time in perspective. *Psychology today*, 19(3), 21-26.
- Griva, F., Tseferidi, S. I., & Anagnostopoulos, F. (2015). Time to get healthy: Associations of time perspective with perceived health status and health behaviors. *Psychology, health & medicine*, 20(1), 25-33.
- Groenland, E. A. G., A. Kuylen, y J.G. Bloem (1996). The Dynamic Process Tracing Approach: Towards the Development of a New Methodology for the Analysis of Complex Consumer Behaviours, *Journal of Economic Psychology*, 17, pp. 809-825.
- Güell, P., Orchard, M., Yopo, M., & Jiménez-Molina, Á. (2014). Time Perspectives and Subjective Wellbeing in Chile. *Social Indicators Research*, 1-15.
- Guerra, C., *El endeudamiento familiar*, Escritura Pública 26 (marzo-abril 2004), págs. 6-9
- Guindos, Luis de; Vicente Martínez Pujalte; Jordi Sevilla (directores). Pasado, presente y futuro de las Cajas de Ahorro. Cizur Menor (Navarra): *Aranzadi*, 2009. ISBN 978-84-9903-193-4.
- Guiso, L., & Jappelli, T. (1991). Intergenerational transfers and capital market imperfections: Evidence from a cross-section of Italian households. *European Economic Review*, 35(1), 103-120.
- Guiso, L., Jappelli, T., & Terlizzese, D. (1992). Earnings uncertainty and precautionary saving. *Journal of Monetary Economics*, 30(2), 307-337.
- Gutiérrez, M., & Gonçalves, T. (2013). Activos para el desarrollo, ajuste escolar y bienestar subjetivo de los adolescentes. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 13(3), 339-355.
- Haghani, I. Z., Sadeghi, H., & Sadeghi, M. (2014). Investigation of Time Perspective: Adolescents Suffering from ADHD. *International Journal of Academic Research in Progressive Education and Development*, 3(4), 47-51.
- Hall, R. E. (1987). Consumption.
- Hall E. T. (1989). Beyond culture. New York, NY: Anchor Books Editions.

- Hanley, A., & Wilhelm, M. S. (1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 13(1), 5-18.
- Harari, Y. N. (2014). *Sapiens. De animales a dioses: Una breve historia de la humanidad*. Debate.
- Hawkins, D. R. (1994). *Power versus force: An anatomy of consciousness*.
- Hayashi, F., Ando, A., & Ferris, R. (1988). Life cycle and bequest savings A study of Japanese and US households based on data from the 1984 NSFIE and the 1983 survey of consumer finances. *Journal of the Japanese and International Economies*, 2(4), 450-491.
- Hefferan, C. (1982). Determinants and patterns of family saving. *Home Economics Research Journal*, 11, 47-55.
- Heidegger, M. (1927). *Sein und Zeit*. Tubinga: Niemeyer, 17, 71.
- Heikkilä, H., Väänänen, J., Helminen, M., Fröjd, S., Marttunen, M., & Kaltiala-Heino, R. (2013). Involvement in bullying and suicidal ideation in middle adolescence: A 2-year follow-up study. *European Child & Adolescent Psychiatry*, 22(2), 95-102.
- Hermendahl, E. (1969). *Física y filosofía*. Madrid: Guadarrama.
- Herrera, D. R. H. (2004). Globalización y exclusión. De la invisibilización a la visibilización consumista de los jóvenes y los imaginarios de resistencia. *Última década*, (20), 107-120.
- Herrera, María G. Herrera A., Claudia A. Estrada G. y Marianela Denegri C. La alfabetización económica, hábitos de consumo, actitud hacia el endeudamiento y su relación con el bienestar psicológico en funcionarios públicos de la ciudad de punta arenas . *Magallania*, (Chile), 2011. Vol. 39(1):83-92
- Hershey, D. A., y Mowen, J. C. (2000). Psychological determinants of financial preparedness for retirement. *The Gerontologist*, 40(6), 687-697.
- Hinduja, S., & Patchin, J.W. (2013). Social influences on cyberbullying behaviors among middle and high school students. *Journal of Youth and Adolescence*, 42(5), 711-722.
- Hoch, S. J., & Loewenstein, G. F. (1991). Time-inconsistent preferences and consumer self-control. *The Journal of Consumer Research*, 17, 492-507.

- Hodgins, D. C., & Engel, A. (2002). Future time perspective in pathological gamblers. *The Journal of nervous and mental disease*, 190(11), 775-780.
- Hofstede G. (2001). Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations (2nd ed.). *Thousand Oaks, CA: SAGE*.
- Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. (2010). *Cultures and organizations: Software of the mind* (3rd ed.). New York, NY: McGraw-Hill.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviours, institutions, and organizations across nations* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.
- Hopenhayn, M. (2004). *Juventud y acción voluntaria: una ecuación con sentido*. División de Desarrollo Social, CEPAL Santiago, Chile.
- House R., Hanges P., Javidan M., Dorfman P., Gupta W. Ashkanasy N., Gupta V., Mayfield M., & Trevor-Roberts E. (2004). Future orientation. In House R., Hanges P., Javidan M., Dorfman P., Gupta W. (Eds.), *Culture, leadership, and organizations: The GLOBE study of 62 societies* (pp. 282-342). *Thousand Oaks, CA: SAGE*.
- Howlett, E., Kees, J., & Kemp, E. (2008). The role of self-regulation, future orientation, and financial knowledge in longterm financial decisions. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 223-242. doi: 10.1111/j.1745-6606.2008.00106.x
- Huberman, G., Iyengar, S. S., & Jiang, W. (2007). Defined contribution pension plans: determinants of participation and contributions rates. *Journal of Financial Services Research*, 31(1), 1-32.
- Hudson, L. A., y Ozanne, J. L. (1988). Alternative ways of seeking knowledge in consumer research. *Journal of consumer research*, 508-521.
- Hulbert, R., & Lens, W. (1988). Time perspective, time attitude and time orientation in alcoholism: a review. *The International Journal of the Addictions*, 23, 279-298.
- Husman, J., & Lens, W. (1999). The role of the future in student motivation. *Educational Psychologist*, 34, 113-125.
- Husserl, E., Dussort, H., & Granel, G. (1964). Leçons pour une phénoménologie de la conscience intime du temps. *Presses universitaires de France*.

- Ibáñez, J. G. (2014). *Atención a la dependencia y endeudamiento de las personas mayores en España*. En *El sobreendeudamiento de los particulares y del consumidor: sistemas jurídicos europeos a debate* (pp. 331-342). EuriConv.
- Iglesias, J. L. P. (1995). *El préstamo hipotecario en el antiguo régimen: los censos al quitar*. Universidad de Cádiz, Servicio de Publicaciones.
<http://www.iese.edu/research/pdfs/estudio-39.pdf>
- Iglesias, L. G. (2012). ¿Qué psicología para la cultura de consumo? *Teoría y crítica para la psicología*, 2, 103-112.
- Inderst, R., Müller, H. M., & Wärneryd, K. (2007). Distributional conflict in organizations. *European Economic Review*, 51(2), 385-402.
- Inge-Marie Eigsti, Zayas, V., Mischel, W., Shoda, Y., Ayduk, O., Dadlani, M. B., Casey, B. J. (2006). Research article. *Psychological Science*, 17(6), 478-484.
doi:<http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01732.x>
[http://web.archive.org/web/http://www.injef.com/revista/urbanismo/carestia_suelo/suelo3_110703.htm Informe injef. Año 2003]
- Inglehart, R. (1998). *Modernización y posmodernización: el cambio cultural, económico y político en 43 sociedades*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Ishikawa, T. (1988). Saving and labor supply behavior of aged households in Japan. *Journal of the Japanese and International Economies*, 2(4), 417-449.
- James, William (1994). *Principios de psicología*. Fondo de Cultura Económica. p. 1106. ISBN 9789681626174.
- James, W. (1950). *The Principles in Psychology* (Vol. 1). New York: Dover. (Trabajo original publicado en 1890).
- Johannisson, I. (2008). *Private pension savings: gender, marital status and wealth-evidence from Sweden in 2002*.
- Josephson, J., & Wärneryd, K. (2008). Long-run selection and the work ethic. *Games and Economic Behavior*, 63(1), 354-365.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1987). Teoría prospectiva: Un análisis de la decisión bajo riesgo. *Estudios de Psicología*, 8(29-30), 95-124.

- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Macmillan.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (Eds.) (2000) *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982) *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.
- Kant, I. (1781). *Critique of pure reason*. Trans. Paul Guyer and Allen Woods.
- Karcher, M. (2009). Increases in academic connectedness and self-esteem among high school students who serve as cross-age peer mentors. *Professional School Counseling*, 12(4), 292-299.
- Katona, G., (1974): *The Mass Consumption Society*. New York, Mac Graw Hill
- Katona, G., (1975): *Psychological Economics*, Nueva York, Elsevier Scientific Publishing.
- Keynes, J.M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. The MacMillan Press, 1972
- King, R. B., & Gaerlan, M. J. M. (2015). The role of time perspectives in the use of volitional strategies. *Psychological Studies*, 60(1), 1-6.
- Kiuru, N., Aunola, K., Vuori, J., & Nurmi, J. (2007). The role of peer groups in adolescents' educational expectations and adjustment. *Journal of Youth and Adolescence*, 36(8), 995-1009.
- Kline, R. B. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling* (2nd ed.). New York: The Guilford Press.
- Korstanje, M. (2008). Vida de Consumo en Zygmunt Bauman; Universidad de Palermo, Argentina; Nómadas. *Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas* | 20 (2008.4)
- Kotlikoff, L. J. (1979). The structure of slave prices in New Orleans, 1804 to 1862. *Economic Inquiry*, 17(4), 496-518.
- Krugman, P. (2009). *De vuelta a la economía de la Gran Depresión y la crisis de 2008*, pág. 127 -1

- Kurz, M. (1981). *The life-cycle hypothesis and the effects of social security and private pensions on family savings*. Institute for mathematical studies in the social sciences.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American economic review*, 45(1), 1-28.
- Laghi, F., Pallini, S., Baumgartner, E., & Baiocco, R. (2015). Parent and peer attachment relationships and time perspective in adolescence: Are they related to satisfaction with life? *Time & Society*, 0961463X15577282.
- Lasarre, D. (1995). *Psicologie Social et Economie*.
- Lea, S. E., Tarpy, R. M., & Webley, P. (1987). *The individual in the economy: A textbook of economic psychology*. Cambridge University Press.
- Lea, S., Webley, P. y Levine, M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14, 85-119.
- Lea, S., Webley, P. y Walker, C. M. (1995). Psychological factor in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16, 681-701.
- Lea, S. E. G., Webley, P., & Walker, C. M. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 681-701. doi: 10.1016/0167-4870(95)00013-4
- Lea, S. E., Webley, P., & Levine, R. M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of economic psychology*, 14(1), 85-119.
- Lefebvre, F. (2012) *Memento experto contabilidad pública, estabilidad y endeudamiento local*. Ediciones Francis Lefebvre, SA; Edición: 1
- Lens, W., & Moreas, M.-A. (1994). Future time perspective: An individual and a societal approach. In: Z. Zaleski (Ed.), *Psychology of future orientation* (pp. 23-38). Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Lens, W. (1998). El rol de la perspectiva de tiempo futuro en la motivacion estudiantil. *Persona*, 1, 67-94.
- Lera-López, F. (2000). *Insuficiencias de la Teoría del Ciclo Vital en el Comportamiento Ahorrador*.

- Levine R., Norenzayan A. (1999). The pace of life in 31 countries. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 30, 178-205.
doi:10.1177/0022022199030002003Abstract/FREE Full Text
- Levine, R. N. (2008). *A geography of time: On tempo, culture, and the pace of life*. Basic Books.
- Lewin, K. (1942). *Time perspective and morale*.
- Likert, R. (1969). *The human organization. El factor humano en la empresa: su dirección y valoración* (No. 658.3 L727fE). Deusto.
- Liniauskaitė, A., & Kairys, A. (2009). The lithuanian version of the zimbardo time perspective inventory (ZTPI). *Psichologija/Psychology*, 40.
- Litwiller, B. J., & Brausch, A. M. (2013). Cyber bullying and physical bullying in adolescent suicide: The role of violent behavior and substance use. *Journal of Youth and Adolescence*, 42(5), 675-84.
- Livingstone, S., & Lunt, P. (1993). Savers and borrowers: Strategies of personal financial management. *Human Relations*, 46, 943–985.
- Loewenstein, G. F. (1990). *Reference points in intertemporal choice*. Working paper at the Center for Decision Research, University of Chicago.
- López-Casasnovas, G. (2014). La crisis económica española y sus consecuencias sobre el gasto social. Informe SESPAS, 18-23.
- López Yepes, J., & Titos Martínez, M. (1995). *Historia de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid (1702-1970)*.
- Loudon, D. L., & Della Bitta, A. J. (1993). *Consumer behaviour. Concepts and Applications*, (4th Ed.) New York: McGraw-Hill.
- Loudon, D., Della Bitta, P., Rosas Sanchez, R. M., & Teyssier Mont, E. (1995). *Comportamiento del consumidor: conceptos y aplicaciones* (No. 658.83/L88cE). Mc Graw Hill.
- Lozano-Gutiérrez, M.C., Fuentes-Martín, F. (2011) Análisis cualitativo de la toma de decisiones de ahorro o endeudamiento en periodos de crisis económica. *Revista investigación operacional* Vol., 32 , NO. 1, 53-66, 2011
- Luna Arocas, R. (1998). *Dinero, trabajo y consumo*. Promolibro.

- Luna Arocas, R., & Quintanilla Pardo, I. (2000). *El modelo de compra ACB. Una nueva conceptualización de la compra por impulso*. *Esic Market*, (106), 151-163.
- Lusardi, A., 2004. *Saving and effectiveness of financial education, in Pension Design and structure: new lessons from behavioral finance*. Edited by O. S. Mitchell and S. P. Utkus. Oxford University Press. New York, 157-184.
- Lusardi, A.; Keller, P. A.; Keller, A.M., (2008). *New ways to make people save: A social marketing approach, in Overcoming the saving slump. How to increase the effectiveness of financial education and saving programs*. Edited by A. Lusardi. Chicago: University of Chicago Press, 209-236.
- Lunt, P., & Livingstone, S. (1991). Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings. *Journal of Economic Psychology*, 12, 621-641.
- Luszczynska A., Gutiérrez-Doña B., Schwarzer R. (2005). General self-efficacy in various domains of human functioning: Evidence from five countries. *International Journal of Psychology*, 40, 80-89.
- Luyckx, K., Klimstra, T. A., Duriez, B., Van Petegem, S., Beyers, W., Teppers, E., & Goossens, L. (2013). Personal identity processes and self-esteem: Temporal sequences in high school and college students. *Journal of Research in Personality*, 47(2), 159-170.
- MacCallum, R. & Austin, J. (2000). Applications of Structural Equation Modeling in Psychological Research. *Annual Review of Psychology*. 51, 201-226.
- McKay, M. T., Andretta, J. R., Magee, J., & Worrell, F. C. (2014). What do temporal profiles tell us about adolescent alcohol use? Results from a large sample in the United Kingdom. *Journal of adolescence*, 37(8), 1319-1328.
- Mansilla, L., Denegri, M., y Álvarez, B. (2016). *Relación entre actitudes hacia el endeudamiento y locus de control del consumidor en estudiantes universitarios*. *Suma Psicológica*.
- March, J. G., & Simon, H. A. (1961). The theory of organizational equilibrium. *Complex organizations: A sociological reader*, 61-70.
- Marongiu, F. (2005). *Un análisis de las conductas económicas a la luz de la Ética* (No. 0507001). EconWPA.

- Marichal, C. (2013). *Nueva historia de las grandes crisis financieras: una perspectiva global, 1873-2008*. Debate.
- Marquès, P. (1999). *Concepciones sobre el aprendizaje*. Documento digital disponible en URL: <http://www.peremarques.net/aprendiz.htm>.
- Marsh, H. W., & O'Mara, A. (2008). Reciprocal effects between academic self-concept, self-esteem, achievement, and attainment over seven adolescent years: Unidimensional and multidimensional perspectives of self-concept. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(4), 542-552.
- Mascareñas, J. (2001). *Análisis del apalancamiento*. Universidad Complutense de Madrid.
- Mardia, K. V. (1970). Measures of multivariate skewness and kurtosis with applications. *Biometrika*, 57, 519-530.
- Margulis, M. (1997). Cultura y discriminación social en la época de la globalización. *Nueva sociedad*, 152, 37-52.
- Marko, K. W., & Savickas, M. L. (1998). Effectiveness of a career time perspective intervention. *Journal of Vocational Behavior*, 52(1), 106-119.
- Martin, J.C. (2013). *La Revolución francesa*. Crítica.
- Martin, D., & Klecker, P. (1990). Parallel Processing Models of Consumer Information Processing: Their Impact on Consumer Research Methods. *Advances in Consumer Research*, 17(1).
- Mayer, J. D., Roberts, R. D., & Barsade, S. G. (2008). Human abilities: Emotional intelligence. *Annual Review of Psychology*, 59, 507-536.
- McGrath J. E. (1988). *La psicología social del tiempo. Nuevas perspectivas*. SAGE Publications USA
- McGrath J. E., & Tschan F. (2004). *Temporal matters in social psychology: Examining the role of time in the lives of groups and individuals*. Washington, DC: American Psychological Association. doi:10.1037/10659-000CrossRef
- McKay, M. T., Worrell, F. C., Temple, E. C., Perry, J. L., Cole, J. C., & Mello, Z. R. (2015). Less is not always more: The case of the 36-item short form of the

- Zimbardo Time Perspective Inventory. *Personality and Individual Differences*, 72, 68-71.
- Medina, M., Méndez, G., & Pérez, C. (1998). *Actitudes hacia el endeudamiento en estudiantes universitarios*. Universidad de La Frontera. Temuco
- Mello, Z. R., & Worrell, F. C. (2006). The relationship of time perspective to age, gender, and academic achievement among academically talented adolescents. *Journal for the Education of the Gifted*, 29(3), 271-289.
- Menchik, P. L., & David, M. (1983). Income distribution, lifetime savings, and bequests. *The American Economic Review*, 73(4), 672-690.
- Miltenberger, R. G., Redlin, J., Crosby, R., Stickney, M., Mitchell, J., Wonderlich, S., ... & Smyth, J. (2003). Direct and retrospective assessment of factors contributing to compulsive buying. *Journal of behavior therapy and experimental psychiatry*, 34(1), 1-9.
- Milfont T. L., Gapski E. (2010, July). *Cross-cultural differences in time orientations: Integrating culture-level data*. Paper presented at the 20th Congress of the International Association for Cross-Cultural Psychology, Melbourne, Australia.
- Milfont, T. L., Andrade, P. R., Pessoa, V. S., & Belo, R. P. (2008). Testing Zimbardo time perspective inventory in a Brazilian sample. *Interamerican Journal of Psychology*, 42(1), 49-58.
- Milfont T. L., Fischer R. (2010). Testing measurement invariance across groups: Applications in cross-cultural research. *International Journal of Psychological Research*, 3, 112-131.
- Milfont T. L., Gouveia V. V. (2006). Time perspective and values: An exploratory study of their relations to environmental attitudes. *Journal of Environmental Psychology*, 26, 72-82. doi:10.1016/j.jenvp.2006.03.001CrossRefWeb of Science
- Mischel, W., & Metzner, R. (1962). Preference for delayed reward as a function of age, intelligence, and length of delay interval. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64(6), 425.
- Mischel, W. (2014). *The marshmallow test: Mastering self-control*.

- Mishel, L., Bernstein, J., & Allegreto, S. (2007): *The State of Working America 2006/2007*, Ithaca, NY Cornell University Press.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American economic review*, 48(3), 261-297.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. In K. Kurihara (Ed.), *Post Keynesian economics* (pp. 388–436). New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Modigliani, F., & Ando, A. Brumberg, 1963, *The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Test*.
- Mollà, A., Berenguer, G., Gómez, M., & Quintanilla, I. (2006). *Comportamiento del consumidor*. Barcelona: Editorial UOC.
- Mora, J. (2000). *La Paradoja de ALLAIS y la Teoría de la Utilidad Esperada: ¿Qué tan consistentes son en sus preferencias los estudiantes de Economía de la Universidad del Valle*. Departamento de Economía, Universidad, Universidad del Valle, Colombia.
- Morales, J.F., A. Blanco, C. Huici y J.M. Fernández (1985): *Psicología Social Aplicada*, Bilbao, Desclée de Brouwer.
- Morgan, R. M., y Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *The journal of marketing*, 20-38.
- Moscovici, S., y Hewstone, M. (1986). De la ciencia al sentido común. *Psicología social*, 2, 679-710.
- Moscovici, S. (1993): *Psicología Social*, Barcelona, Paidós Ibérica.
- Moyano-Díaz, E. & Barria, R. (2006). Suicide and gross domestic product in Chile: toward a predictive model. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 38(2), 343-359.
- Müller, H. M., & Wärneryd, K. (2001). Inside versus outside ownership: a political theory of the firm. RAND. *Journal of Economics*, 527-541.
- Muller, D., Judd, C. M., & Yzerbyt, V. Y. (2005). When moderation is mediated and mediation is moderated. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 852–863.

- Mujika-Alberdi, A. Gibaja-Martíns, J.J. y García-Arrizabalaga, I. (2009) Un estudio sobre el endeudamiento del consumidor: el caso de los hogares vascos. *Estudios de economía aplicada*, Vol. 27-2 p. 463-500.
- Murberg, T. A. (2010). The role of personal attributes and social support factors on passive behaviour in classroom among secondary school students: A prospective study. *Social Psychology of Education*, 13(4), 511-522.
- Murray, H. A. (1943). *Thematic apperception test*.
- Mussweiler, T. (2003). Comparison processes in social judgment: Mechanisms and consequences. *Psychological Review*, 110, 472–489.
- Myerson, R. B., & Wärneryd, K. (2006). Population uncertainty in contests. *Economic Theory*, 27(2), 469-474.
- Negre de Alonso, L. T. (2001). *Contratos laborales en la quiebra*. Rubinzal-Culzoni, Santa Fe.
- Negre de Alonso, L. (2014). Sobreendeudamiento del consumidor pre-proyecto de ley. Salvataje del consumidor sobreendeudado. *Estudios de Derecho Empresario*, 3(1). ISSN 2346-9404 p.265-272
- Neuberger, O. (1974). *Messung der Arbeitszufriedenheit*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Newton Isaac, *Philosophiae Naturalis Principia Matemática: Definitiones Scholium* Londini, MDCLXXXVII.
- Nowack, K., & van der Meer, E. (2014). Impact of chronotype and time perspective on the processing of scripts. *International Journal of Psychophysiology*, 92(2), 49-58.
- Nuttin, J., Lens, W., Van Calster, K., & De Volder, M. (1979). La perspective temporelle dans le comportement humain: étude théorique et revue de recherches. In: P. Fraisse et al. (Eds.), *Du temps biologique au temps psychologique* (pp. 307-363). Paris: P.U.F.
- Nuttin, J., & Lens, W. (1985). *Future time perspective and motivation: Theory and research method*. Leuven & Hillsdale, NJ: Leuven University Press & Erlbaum.
- Ocampo Suárez-Valdés, J. (2011). *Manual de historia económica mundial*. Madrid. Trea (Ciencias) Ed 1

- Olson, J. M., & Zanna, M. P. (1993). Attitudes and attitude change. *Annual review of psychology*, 44(1), 117-154.
- Orbell, S., & Kyriakaki, M. (2008). Temporal framing and persuasion to adopt preventive health behavior: moderating effects of individual differences in consideration of future consequences on sunscreen use. *Health Psychology*, 27(6), 770.
- Ornstein, R. E. (1997). *The right mind: Making sense of the hemispheres*. Harcourt.
- Ortega, Virgilio; Rodríguez-Vargas, Juan Carlos. Consumo y deuda en adultos jóvenes: evaluación desde un modelo integrador de la conducta económica. *Revista Latinoamericana de Psicología*, vol. 37, núm. 1, 2005, pp. 95-118. Fundación Universitaria Konrad Lorenz Colombia
- Ortega, E., & Peñalosa, J. (2012). *Claves de la crisis económica española y retos para crecer en la UEM*. Banco de España.
- Ortuño, V., & Gamboa, V. (2009). Estrutura factorial do Zimbardo Time Perspective Inventory–ZTPI numa amostra de estudantes universitários portugueses. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 27(1), 21-32.
- Ortuño, V., & Janeiro, I. (2009). *Estudo Comparativo de duas medidas de Perspectiva Temporal: IPT & ZTPI em foco*. In Actas do X Congresso Internacional Galego-Português de Psicopedagogia (pp. 3770-3781).
- Ovejero, A., Yubero, S., Larrañaga, E., & Navarro, R. (2013). Sexismo y comportamiento de acoso escolar en adolescentes. *Psicología Conductual*, 21(1), 157-171.
- Oyanadel, C., Pérez-Fortis, A., & Buela-Casal, G. (2014). Propiedades Psicométricas del Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo en una muestra Chilena. *Terapia Psicológica* [en línea] 2014, 32 (): [Fecha de consulta: 16 de febrero de 2016] Disponible en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78530014005>> ISSN 0716-6184
- Oyanadel, C., Pérez-Fortis, A., Buela-Casal, G., (2014). Propiedades Psicométricas del Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo en una muestra Chilena. *Terapia Psicológica*, 47-55.

- Oyanadel, C., & Buena-Casal, G. (2014). Time perception and psychopathology: Influence of time perspective on quality of life of severe mental illness. *Actas Españolas de Psiquiatría*, 42 (3), 99-107.
- Palenzuela, V. A., & de la Fuente Herrero, G. (2008). La huella indeleble de Modigliani y Miller: MM (1958-2008). *Boletín de estudios económicos*, 63(194), 373
- Palley, T. (2009): The simple Analytics of Debt Driven Business Cycles, PERI *working paper no. 200*, University of Massachusetts, Amherst.
- Palomar Lever, J., & Perez Corres, A. (2003). Un solo rostro y tres maneras de mirarlo: El significado de pobreza según el nivel socioeconómico. *Revista latinoamericana de psicología* 35(1), 27-37.
- Páramo, D. (1999), Hacia un modelo simbólico-cultural del comportamiento del consumidor. *Revista Pensamiento y Gestión*. No. 7. División de Ciencias Administrativas. Universidad del Norte. Barranquilla, 1999. p. 49-84.
- Páramo, D. (1999). Hacia un modelo simbólico-cultural del comportamiento del consumidor. *Revista Pensamiento y Gestión*, (7), 49-84.
- Páramo Morales, D. (2005). *Valores, creencias y orientación temporal del consumidor de tiendas de barrio en Barranquilla*. Web site: www.ascolfa.edu.co/mod.php, 83-110.
- Páramo, D. & Ramírez, E. (2009) Representaciones mentales de tenderos y consumidores de la tienda tradicional de barrio. Universidad Surcolombiana. Vicerrectoría de Investigación y Proyección Social , *Entornos*, No. 22. pp. 75-84
- Patchin, J. W., & Hinduja, S. (2011). Traditional and nontraditional bullying among youth: A test of general strain theory. *Youth & Society*, 43(2), 727-751.
- Paterson, J. (2014, 12). Practicing self-control. *Leadership for Student Activities*, 43, 24. Retrieved from <http://search.proquest.com/docview/1635292005?accountid=14777>
- Pedrero-Sánchez, M. G. (2000). *Historia Medieval: textos e testemunhas*.
- Peñaloza, V., Denegri, M., & Gerhard, F. (2015). Let's go to the fair? A study about the motivations to frequent flea markets. *Pensamiento & Gestión*, (38), 16-32.

- Pérez-Samaniego, V. (1999). *El cambio de las actitudes hacia la actividad física relacionada con la salud: una investigación con estudiantes de magisterio especialistas en educación física*. Universitat de València.
- Pérez-Samaniego, V. & Devís, J. D. (2004). Conceptuación y medida de las actitudes hacia la actividad física relacionada con la salud. *Revista de psicología del deporte*, 13(2), 157-173.
- Pérez-Samaniego, V., Cuellar, A. I., Peiró-Velert, C., & Beltrán-Carrillo, V. J. (2010). Actitudes hacia la actividad física: Dimensiones y ambivalencia actitudinal. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y del Deporte*, 10(38), 284-301.
- Perry, J. L., McKay, M. T., Worrell, F. C., Živkovič, U., Mello, Z. R., & Musil, B. (2015). Measuring time perspective in adolescents: Can you get the right answer by asking the wrong questions? *Personality and Individual Differences*, 78, 53-57.
- Petty, R. E., Tormala, Z. L., Brinol, P., & Jarvis, W. B. G. (2006). Implicit ambivalence from attitude change: an exploration of the PAST model. *Journal of personality and social psychology*, 90(1), 21.
- Petty, R. E., Wegener, D. T., & Fabrigar, L. R. (1997). Attitudes and attitude change. *Annual review of psychology*, 48(1), 609-647.
- Platón, Timeo, 37 d.e. 38
- Pluck, G., Lee, K. H., Lauder, H. E., Fox, J. M., Spence, S. A., & Parks, R. W. (2008). Time perspective, depression, and substance misuse among the homeless. *The Journal of Psychology*, 142(2), 159-168.
- Politz, A. (1975). The function of advertising and its measurements. *Journal of Advertising*, 4(2), 10-12.
- Ponzi, D., Henry, A., Kubicki, K., Nickels, N., Wilson, M. C., & Maestripieri, D. (2015). The slow and fast life histories of early birds and night owls: their future- or present-orientation accounts for their sexually monogamous or promiscuous tendencies. *Evolution and Human Behavior*, 36(2), 117-122.
- Population Reference Bureau. (2007). Today's research on aging. *Population Reference Bureau*, 3, 1-5.

- Prebisch, R. (1960). *Introducción a Keynes*. Fondo de Cultura Económica.
- Quesada, D. (1998). *Saber, opinión y ciencia: Una introducción a la teoría del conocimiento clásica y contemporánea*. Barcelona: Ariel
- Quintanilla-Pardo, I. Luna-Arocas, R. L., & Contrí, G. B. (1998). La compra impulsiva y la compra patológica: el modelo cac#. *Working papers= Documentos de trabajo: Serie EC* (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas), (11), 1.
- Quintanilla, I., Bonavía, T. (2005): *Psicología y economía* (Vol. 78) València, PUV.
- Quintanilla-Pardo, I. (1997). *Psicología económica*. McGraw-Hill Interamericana de España.
- Quintanilla-Pardo, I. (1989). *Psicología y Marketing: evaluación de la conducta del consumidor y otras extensiones*. Promolibro.
- Quintanilla-Pardo, I. (2002). Daniel Kahneman y la psicología económica. *Revista de psicología del trabajo y de las organizaciones. Journal of work and organizational psychology*, 18(1), 95-108.
- Quintanilla-Pardo, I. (2010). Motivaciones del consumidor y crisis económicas. *REME (Revista Electrónica de Motivación y Emoción)*, 13(35-36), 40-61.
- Quintanilla-Pardo, I. Q., & Luna-Arocas, R. (1999). El modelo de compra SC: Análisis de la influencia de la compra impulsiva y compulsiva en la satisfacción del consumidor. *Revista de psicología social aplicada*, 9(2), 5-24.
- Quintanilla-Pardo, I. (1999). *Técnicas y procedimientos de intervención en psicología del consumidor*. Promolibro.
- Quintanilla, I. (2003). Un Premio Nobel para nuevas perspectivas en la investigación económica y psicológica. *Papeles del Psicólogo*, 23(84), 83-92.
- Quintanilla-Pardo, I. Q. (2010). La psicología económica y del consumidor en la sociedad de la complejidad y la incertidumbre. *Informació psicològica*, (100), 115-128.
- Quintanilla-Pardo, I. Q. (1998). La psicología económica y del consumidor en España: reflexiones conceptuales y práctica profesional. *Papeles del psicólogo*, (70), 8.
- Rabinovich, A., & Webley, P. (2007). Filling the gap between planning and doing: Psychological factors involved in the successful implementation of saving

intention. *Journal of Economic Psychology*, 28(4), 444-461.

doi:10.1016/j.joep.2006.09.002

Ramírez, J. P. (2009). *Banca y contabilidad*. Madrid. Marcial Pons.

Ramon, M. C., y Jordana, J. B. (2013). *La financiación de la empresa*. Profit Editorial.

Raymond, J. I. y Uriel, E. (1987): *Investigación econométrica aplicada: un caso de estudio*. Editorial AC. Madrid.

Real Academia Española. (2014). *Diccionario de la lengua española* (23.a ed.).

Consultado en <http://www.rae.es/rae.html>

Reid, M. (1962). *Housing and Income*, Chicago: Chicago University Press

Reigeluth, C. M. (2000). *Diseño de la instrucción: teorías y modelos: un nuevo paradigma de la teoría de la instrucción*.

Reyes-Pérez, E., Montero-Murada, I., y Canarias, I. (2006). Modelos explicativos del comportamiento de las familias como consumidoras de servicios financieros.

Riveros, A. A., Arias, P. R., & Acosta, A. M. P. (2008). Psicología y asuntos económicos: una aproximación al estado del arte. *International Journal of Psychological Research*, 1(1), 40-57.

Robles, G. A. P. (1998). El pensamiento económico de Douglass C. North. *Laissez-Faire*, (9), 13-32.

Rodríguez, F. C. (2012). De la vieja Europa keynesiana a la nueva Europa alemana. *Cuadernos de Información económica*, (228), 31-34.

Rodríguez-Hölkemeyer, P. (2011) ¿Es sostenible la tasa actual de crecimiento económico de China?: Implicaciones para América Latina. *Ciencias económicas*, ISSN 0252-9521, Vol. 29, N°. 1, 2011, págs. 161-198

Rodríguez Romero, L. (1989). *Rentabilidad económica y crisis industrial*.

José Roa Ramírez, Director Servicio Nacional del Consumidor. Fuentes de datos: Seminario sobre endeudamiento, Universidad Alberto Hurtado, Julio 2006; e Informe de Estabilidad Financiera, Banco Central, Segundo Semestre 2005. http://www.economiaynegocios.cl/mis_finanzas/detalles/detalle_fin.asp?id=299 (28/09/2015)

- Rodríguez-Vargas, J. C. (2005). Aproximación teórica al modelo psicoeconómico del consumidor. *Psicología desde el Caribe*, (16).
- Rojas, S. V. (2006). Apuntes de economía. ISSN 1794-029X No. 8, Marzo de 2006 Editor Julio César Alonso C. Asistente de Edición Stephanie Vergara Rojas. Gestión Editorial Departamento de Economía - Universidad ICESI
- Rojas, L. A., & Ramírez, C. Y. (2010). Validación del modelo simbólico-cultural del comportamiento del consumidor. *Revista Colombiana de Marketing*, 2(3).
- Roman, J. B., & Kaplan, B. J. (1995). Difference in self-control among spenders and savers. *Psychology: A Journal of Human Behavior*, 32, 8–17.
- Romero, G. A. (2014). La fe en San Juan de la Cruz y en Santo Tomás de Aquino. *Sapientia*, 70(235), 145-153.
- Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of consumer research*, 305-313.
- Rutledge, D., & Deshpande, S. (2015). The Influence of Time Orientation on Personal Finance Behaviours. In *Ideas in Marketing: Finding the New and Polishing the Old* (pp. 67-76). Springer International Publishing.
- Ruiz-Olivares, R., Lucena, V., Pino, M. J., & Herruzo, J. (2010). Análisis de comportamientos relacionados con el uso/abuso de Internet, teléfono móvil, compras y juego en estudiantes universitarios. *Adicciones*, 22(4), 301-310.
- Sailer, U., Rosenberg, P., Al Nima, A., Gamble, A., Gärling, T., Archer, T., & Garcia, D. (2014). A happier and less sinister past, a more hedonistic and less fatalistic present and a more structured future: time perspective and well-being. *PeerJ*, 2, e303.
- Samour, H.. (2006). Globalización, cultura e identidad. *Teoría y Praxis*, No. 7, p. 66-86.
- Samuel-Lajeunesse, J. F., Juárez, A. G., & Català, V. B. (2014). *Psicología económica y del comportamiento del consumidor*. Editorial UOC.
- Sánchez Calero, J. (2004) Tarjetas de crédito y tutela del consumidor, en J.I. Ruiz Peris (Dir) *Nuevas formas contractuales del endeudamiento familiar*, Madrid: Consejo General del Poder Judicial, pp. 439-484.

- Sánchez-Fernández, S., Mesa-Franco, M.C., y Hernández, J. M. C. (2009). Construcción de escalas de actitudes de tolerancia y cooperación para un contexto multicultural. *Enseñanza & Teaching: Revista interuniversitaria de didáctica*, 14.
- Sandoval Escobar, M. (1994). La Psicología del consumidor. Una discusión de su estado actual y aportes al mercadeo. Fundación universitaria Konrad Lorenz. *Suma Psicológica*, Vol 1, N^o 2, 163-176.
- Santos, A.M. (1972). *Expressividade e Personalidade*. Coimbra: Atlântida Editora.
- Saraiva, R., & Iglesias, F. (2015). Cooperation under pressure: Time urgency and time perspective in social dilemmas. *Time & Society*, 0961463X15577271.
- Satorra, A., & Bentler, P. M. (1994). Corrections to test statistics and standard errors in covariance structure analysis. In A. von Eye, & C. C. Clogg (Eds.), *Latent variables analysis: Applications for developmental research* (pp. 399-419). Newbury Park, CA: Sage.
- Saxe-Fernández, J. (2001). *Globalización, imperialismo y clase social*. Lumen Editorial.
- Shaffer, D. R., & del Barrio Martínez, C. (2002). *Desarrollo social y de la personalidad*. Madrid: Thomson.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26, 609–643.
- Shirai, T. (1997). Time orientation and identity in adolescence and middle age. *Memoirs of Osaka Kyoiku University* (Ser.IV Education, Psychology, Special Education and Physical Education), 45, 207–226. (<http://ir.lib.osaka-kyoiku.ac.jp/dspace/handle/123456789/3186>)
- Shirai, T. (1996). Time perspective and school types in different social systems: Comparison of Japanese with Belgian adolescents. *Bulletin of the Institute for Educational Research* (Osaka Kyoiku University), 31, 59–73. (<http://ir.lib.osaka-kyoiku.ac.jp/dspace/handle/123456789/14501>).
- Shirai, T. (1996). Unterschiede in der Zeitorientierung bei belgischen und japanischen Jugendlichen. [Differences of time orientation between Belgian and Japanese adolescents.] In: G. Trommsdorff & H.-J. Kornadt (Eds.), *Gesellschaftliche und Individuelle Entwicklung in Japan und Deutschland* (pp.289–298). [Societal and individual development in Japan and Germany.] Konstanz: Universitätsverlag

- Konstanz. (Übersetzung von M. Hessel-Scherf, Endfassung von G. Trommsdorff und P. Chakkarath).
- Simons, J., Dewitte, S., & Lens, W. (2001). Efectos de tipos de instrumentalidad sobre variables motivacionales y cognitivas. *Persona*, 4, 161-178.
- Schiffman, L. G., Hansen, H., y Kanuk, L. L. (2008). *Consumer behaviour: A European outlook*. Pearson Education.
- Schiffman, L. (2010). *Consumer Behavior*. New Jersey: Pearson.
- Shimojima, Y., Koichi, S. A. T. O., & Keita, O. C. H. I. (2012). Factor Structure of a Japanese Version of the Zimbardo Time Perspective Inventory (ZTPI). *Japanese Journal of Personality*, 21(1).
- Shiller, R. J., & Akerlof, G. (2012). *Animal Spirits: Cómo influye la psicología humana en la economía*. Grupo Planeta Spain.
- Shiller, R. J. (2012). *Las finanzas en una sociedad justa*. E. Deusto.
- Shiller, R. J. (2015). *Exuberancia irracional: Tercera edición actualizada y ampliada*. Grupo Planeta Spain.
- Schor, J. B. (1998). *The overspent American*. New York, NY: Basic Books.
- Schweizerische Eidgenossenschaft, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO – Ressort Konjunktur. (2009). Konsumentenstimmung [consumer mood]. Retrieved from http://www.seco.admin.ch/suchen/index.html?keywords=fragebogen+konsumentenstimmung&go_search=Suchen&lang=de&site_mode=intern&nsb_mode=yes&search_mode=AND#volltextsuche.
- Shores, K. A., Scott, D., & Floyd, M. F. (2007). Constraints to outdoor recreation: A multiple hierarchy stratification perspective. *Leisure Sciences*, 29(3), 227-246.
- Schumpeter, J. (1954): *Historia del Análisis Económico*. Barcelona: Editorial Ariel, segunda edición, 1982.
- Schunk, D. H. (1997). *Teorías del aprendizaje*. Pearson Educación.
- Schwarz, N., & Bohner, G. (2001). Chapter Twenty. *Blackwell handbook of social psychology: Intraindividual processes*, 436.

- Schumpeter, J.A. (1991): Money and Currency, *Social Research*, 499-543. (1911) Theory of Economic Development
- Siegel, H. (1988). Relativism for consumer research? (Comments on Anderson). *Journal of Consumer Research*, 15(1), 129.
- Siemens, G., & Fonseca, D. E. L. (2004). Conectivismo: Una teoría de aprendizaje para la era digital. George Siemensb (gsiemens@elearnspace.org) Diciembre 12, 2004 Traducción: Diego E. Leal Fonseca(diego@diegoleal.org) Febrero 7, 2007 Este trabajo está publicado bajo una Licencia Creative Commons 2.5
- Sircova, A., van de Vijver, F. J., Osin, E., Milfont, T. L., Fieulaine, N., Kislali-Erginbilgic, A., & Lin, H. (2014). A Global Look at Time. *Sage Open*, 4(1), 2158244013515686.
- Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic inquiry*, 26(4), 609-643.
- Soley, J., & Rahnema, A. (2005). Basilea II: Una nueva forma de relacion Banca-Empresa. *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad*, (64), 40-48.
- Solomon, M.R. (2008) *Comportamiento del consumidor* 7ª Ed Pearson Prentice Hall Mexico
- Solomon, M. R., Carrion, M. A. S., y Baca, C. E. C. (1997). *Comportamiento del consumidor: comprar, tener y ser*. Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Solomon R., y Michael (1997). *Comportamiento del consumidor*. New York: Pearson.
- Stearns, D. L. (2011) Electronic Value Exchange. Origins of the VISA Electronic Payment System, Londres, Dordrecht, Heidelberg, Nueva York, *Springer Verlag*,, 267 pp.
- Steiner, G., Alfaya, J., y McShane, B. (1990). *Lecturas, obsesiones y otros ensayos*. Alianza Editorial.
- Stolarski, M., Fieulaine, N. & VanBeek, W. (2014). Time Perspective Theory: Research and Applications. *Essays in Honor of Philip G. Zimbardo*. Springer Science.
- Stora, P., Lotte, L & Richoux, G. (1981). *Gestión práctica del endeudamiento*, Deusto, Bilbao.

- Strathman A., Gleicher F., Boninger D. S., & Edwards C. S. (1994). The consideration of future consequences: Weighing immediate and distant outcomes of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 742-752. doi:10.1037/0022-3514.66.4.742.CrossRefWeb of Science
- Suddendorf, T., & Corballis, M. C. (1997). Mental time travel and the evolution of the human mind. *Genetic, social, and general psychology monographs*, 123(2), 133-167.
- Sunden, A. E., & Surette, B. J. (1998). Gender differences in the allocation of assets in retirement savings plans. *The American Economic Review*, 88(2), 207-211.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *The social psychology of intergroup relations*, 33(47), 74.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (2004). *The Social Identity Theory of Intergroup Behavior*.
- Tang, T. L. P., Luna-Arocas, R., Quintanilla-Pardo, I., & Tang, T. L. N. (2014). Materialism and the bright and dark sides of the financial dream in Spain: The positive role of money attitudes—The Matthew Effect. *Applied Psychology*, 63(3), 480-508.
- Taylor-Carter, M. A., Cook, K., y Weinberg, C. (1997). Planning and expectations of the retirement experience. *Educational Gerontology: An International Quarterly*, 23(3), 273-288.
- Thaler, R. y Benartzi, S. (2004) "Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving"; *The Journal of Political Economy*, volume; 112, Issue 1; S164-S187.
- Thurow, L. C. (1969). The optimum lifetime distribution of consumption expenditures. *American Economic Review*, 59, 324–330.
- Toepoel, V. (2010). Is consideration of future consequences a changeable construct? *Personality and Individual Differences*, 48(8), 951-956. doi: 10.1016/j.paid.2010.02.029,
- Torrero Mañas, A. (2008). *La crisis financiera internacional y económica española*.
- Torrero Mañas, A. (2012). *Keynes y la crisis financiera actual*.

- Traut-Mattausch, E. & Jonas, E. (2011): Satisfaction, Income, and Saving 251 Hogrefe Publishing Zeitschrift für Psychologie / *Journal of Psychology* 2011; Vol. 219(4):246–252
- Trompenaars F., & Hampden-Turner C. (1998). *Riding the waves of culture: Understanding diversity in global business* (2nd ed.). New York, NY: McGraw-Hill. (p. 162)
- Trujillo-Díez, I. J. (2003). *El sobreendeudamiento de los consumidores*. (Estudio jurídico en el marco de la colaboración entre la Dirección General de Consumo de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y el Centro de Estudios del Consumo de la Universidad de Castilla-La Mancha) Comares.
- Turner, J. C., Brown, R. J., & Tajfel, H. (1979). Social comparison and group interest in ingroup favouritism. *European journal of social psychology*, 9(2), 187-204.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232. doi: 10.1016/0010-0285(73)90033-9
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. doi: 10.1126/science.185.4157.1124
- Van de Vijver F. J. R., & Leung K. (1997). *Methods and data analysis for cross-cultural research*. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Twenge, J. M., Catanese, K. R., & Baumeister, R. F. (2003). Social exclusion and the deconstructed state: time perception, meaninglessness, lethargy, lack of emotion, and self-awareness. *Journal of personality and social psychology*, 85(3), 409.
- Van Calster, K., Lens, W., & Nuttin, J. (1987). Affective attitude toward the personal future: Impact on motivation in high school boys. *American Journal of Psychology*, 100, 1-13.
- Van Raaij, W. F., & Gianotten, H. J. (1990). Consumer confidence, expenditure, saving, and credit. *Journal of Economic Psychology*, 11, 269–290.
- Varian, H. R. (2001). *Microeconomía intermedia: un enfoque actual* (No. HB171. V37 1996.). Antoni Bosch.

- Velasco, A. (2009). Epistemología de la representación del cambio social. *Episteme NS*, Vol. 29, diciembre, N° 2: 115-144.
- Vera, J. G. L. (2013). Expectativas racionales versus neuroeconomía: ¿ cómo tomamos decisiones los agentes?. *Contribuciones a la Economía*, (2013-01).
- Vilela, F., & Amador, M. (2014). *Crisis Económica y Crisis Bancaria: Análisis del caso español*.
- Visser, P. L., & Hirsch, J. K. (2014). Health behaviors among college students: the influence of future time perspective and basic psychological need satisfaction. *Health Psychology and Behavioral Medicine: An Open Access Journal*, 2(1), 88-99.
- Visdómine-Lozano, J. C., & Luciano, C. (2006). Locus de control y autorregulación conductual: revisiones conceptual y experimental. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 6(3), 729-751.
- Villamar, F. H. L. (2015). La Resiliencia: su aplicación en el sector empresarial. *Revista Contribuciones a la Economía* (Febrero 2015). En línea: <http://eumed.net/ce/2015/1/resiliencia.html>.
- Viñoles, M. A. (2013). Conductismo y constructivismo: modelos pedagógicos con argumentos en la educación comparada. *Consejo de Redacción*, 2(3), 7.
- Vives, J. V., & Oller, J. N. (1987). *Manual de historia económica de España*. Barcelona: Editorian Vicens-Vives.
- Wallich, H. C. (1982). *Rescheduling as Seen by the Supervisor and the Lender of Last Resort. Crisis in the Economic and Financial Structure*.
- Wohlford, P. (1968). Extension of personal time in TAT and story completion stories. *Journal of Projective Techniques and Personality Assessment*, 32(3), 267-280.
- Walsh, J. (1993). *Niños y jóvenes de hoy: entre la competencia y el consumismo*.
- Wahba, Mahmoud A. & Bridwell, Lawrence G (1976). *Maslow Reconsidered: A Review of Research on the Need Hierarchy Theory*
- Wakefield, C. E., Homewood, J., Taylor, A., Mahmut, M., & Meiser, B. (2010). Time perspective in hereditary cancer: psychometric properties of a short form of the

- Zimbardo time perspective inventory in a community and clinical sample. *Genetic testing and molecular biomarkers*, 14(5), 617-627.
- Warner, L. G., & DeFleur, M. L. (1969). Attitude as an interactional concept: Social constraint and social distance as intervening variables between attitudes and action. *American Sociological Review*, 153-169.
- Wärneryd, K. (1991). Evolutionary stability in unanimity games with cheap talk. *Economics Letters*, 36(4), 375-378.
- Wärneryd, K. (1993). Cheap talk, coordination, and evolutionary stability. *Games and Economic Behavior*, 5(4), 532-546.
- Wärneryd, K. (2012). Multi-player contests with asymmetric information. *Economic Theory*, 51(2), 277-287.
- Wärneryd, K. (1998). Communication, complexity, and evolutionary stability. *International Journal of Game Theory*, 27(4), 599-609.
- Wärneryd, K.E. (1999). *The psychology of saving*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Wärneryd, K. (1998). Distributional conflict and jurisdictional organization. *Journal of Public Economics*, 69(3), 435-450.
- Wärneryd, K. (2003). Information in conflicts. *Journal of Economic Theory*, 110(1), 121-136.
- Wärneryd, K. (2002). Rent, risk, and replication: Preference adaptation in winner-take-all markets. *Games and Economic Behavior*, 41(2), 344-364.
- Wärneryd, K. (2000). In defense of lawyers: moral hazard as an aid to cooperation. *Games and Economic Behavior*, 33(1), 145-158.
- Weber, M. (2014). *Economía y sociedad*. Fondo de cultura económica.
- Webley, P., Burlando, R. P., & Viner, A. (2000). Individual differences, saving motives and saving behaviour: A crossnational study. In E. Hölzl (Ed.), *Fairness and cooperation* (pp. 497-501). IAREP/SABE 2000, 25th Colloquium, Baden, Vienna, Austria.
- Webley, P., y Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92(3), 423. doi: 10.1348/000712601162275

- Webley, P. y Nyhus, E. K. (2006) Parents influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology* 27 (2006) 140–164
www.elsevier.com/locate/joep
- Webley, P., & Nyhus, E. (2008). Inter-temporal choice and selfcontrol: Saving and borrowing. In L. Alan (Ed.), *The Cambridge handbook of psychology*
- Webley, P., & Nyhus, E. K. (2013). Economic socialization, saving and assets in European young adults. *Economics of Education Review*, 33, 19-30.
- Webster, J. D., Bohlmeijer, E. T., & Westerhof, G. J. (2014). Time to flourish: the relationship of temporal perspective to well-being and wisdom across adulthood. *Aging & mental health*, 18(8), 1046-1056.
- Weiss-Altaner, E. R. (1977). Economía clásica, familia y actividad femenina. *Demografía y economía*, 11(1), 1-36.
- Wessman, A. E. (1973). Personality and the subjective experience of time. *Journal of Personality Assessment*, 37(2), 103-114.
- Westrum, R., Hollnagel, D., Woods, D., & Levenson, N. (2006). *A tipology of Resilience Situations; Resilience engineering: concepts and precepts*.
- Williams, J. M., Currie, C. E., Wright, P., Elton, R. A., & Beattie, T. F. (1997). Socioeconomic status and adolescent injuries. *Social science & medicine*, 44(12), 1881-1891.
- Wills, T. A., Sandy, J. M., & Yaeger, A. M. (2001). Time perspective and early-onset substance use: A model based on stress–coping theory. *Psychology of Addictive behaviors*, 15(2), 118.
- Wilkie, W. L. (1994). *Customer behavior*. New York: Mitchell Beazley.
- Wilkis, A. (2014). Sociología del crédito y economía de las clases populares. *Revista mexicana de sociología*, 76(2), 225-252.
- Yela, M. (2012). La evolución del conductismo. *Análisis y modificación de conducta*, 6(11-12).
- Zajenkowska, A., Zajenkowski, M., & Stolarski, M. (2014). Why certain time perspectives makes people aggressive? Mediating effect of situational triggers of aggressive behaviors. *Personality and Individual Differences*, 60, S11.

Zanna & Rempel (1988) *Concepción tripartita de las actitudes*

Zanna, M. P., & Rempel, J. K. (1988). *Attitudes: A new look at an old concept*.

Zhang, J. W., Howell, R. T., & Bowerman, T. (2013). Validating a brief measure of the
Zimbardo Time Perspective Inventory. *Time & Society*, 0961463X12441174.

Zimbardo, P. G., y Boyd, J. N. (1999). Putting time in perspective: A valid, reliable
individual-differences metric. *Journal of Personality & Social Psychology*, 77(6),
1271-1288. doi: 10.1037/0022-3514.77.6.1271

Zimbardo, P. G., Keough, K. A., & Boyd, J. N. (1997). Present time perspective as a
predictor of risky driving. *Personality and Individual Differences*, 23(6), 1007-
1023. doi: 10.1016/S0191-8869(97)00113-X

Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (1997). A reliable and valid metric for putting time in
perspective. Manuscript submitted for publication.

Zimbardo, P., & Boyd, J. (2008). *The time paradox: The new psychology of time that
will change your life*. Simon and Schuster.

Zimbardo, P., Sword, R., & Sword, R. (2012). *The time cure: Overcoming PTSD with
the new psychology of time perspective therapy*. John Wiley & Sons.

Zuckerman, M., & Kuhlman, D. M. (2000). Personality and risk-taking: common
bisocial factors. *Journal of personality*, 68(6), 999-1029.

ANEXOS

ANEXO 1. CUESTIONARIOS

CUESTIONARIO SOBRE AHORRO DE ELABORACIÓN PROPIA:

1. Ahorrar no sirve para nada	1	2	3	4	5
2. Ahorrar es importante	1	2	3	4	5
3. Es mejor gastar que ahorrar	1	2	3	4	5
4. Todos los meses procuro ahorrar	1	2	3	4	5
5. Aunque quisiera, me resulta imposible ahorrar	1	2	3	4	5

CUESTIONARIO SOBRE ENDEUDAMIENTO (Denegri et al. 1998)

1. Generalmente, compro solamente aquello que necesito
2. Intento mantener una vida sencilla, incluso en lo que concierne a mis posesiones materiales
3. No gasto dinero en cosas que no son prácticas
4. Mi vida sería mejor si poseyera cosas más bonitas
5. No sería más feliz si tuviera cosas más bonitas
6. Sería más feliz si tuviese dinero para comprar más cosas
7. A veces, me entristezco un poco por no poder comprar todas las cosas que quiero
8. Admiro a las personas que tiene coches, casas y ropas caras
9. Algunos de los hechos más importantes en la vida incluyen adquirir bienes materiales
10. Las cosas que tengo dicen mucho sobre el éxito que tengo en la vida
11. Me gusta tener cosas para impresionar a las personas
12. Me gusta mucho el lujo en mi vida
13. El uso del crédito puede ser muy peligroso
14. Es preferible tratar de pagar siempre al contado
15. Es importante tratar de vivir de acuerdo al dinero que se tiene
16. Si uno se lo propone, siempre puede ahorrar algo de dinero
17. Es importante pagar las deudas lo antes posible
18. Hay que ser muy cuidadoso en el gasto del dinero
19. La facilidad de obtener tarjetas de crédito es una de las causas del endeudamiento de la gente
20. Usar tarjetas de crédito o préstamos permite tener una mejor calidad de vida
21. Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después
22. El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual
23. Pedir un préstamo es una muy buena idea

CUESTIONARIO SOBRE ORIENTACIÓN TEMPORAL (ZTPI; Zimbardo y Boyd, 1999)

1. Creo que reunirse con los amigos para pasarlo bien es uno de los mayores placeres de la vida.	1	2	3	4	5
2. Las imágenes, los sonidos y los olores de la infancia suelen traer recuerdos maravillosos.	1	2	3	4	5
3. El destino determina gran parte de mi vida.	1	2	3	4	5
4. Con frecuencia pienso en las cosas que debería haber hecho de otra manera.	1	2	3	4	5
5. Mis decisiones están muy influidas por las personas y las cosas que me rodean	1	2	3	4	5
6. Creo que el día se debe planificar de buena mañana	1	2	3	4	5
7. Me encanta pensar en mi pasado	1	2	3	4	5
8. Hago cosas impulsivamente	1	2	3	4	5
9. No me preocupo si las cosas no se hacen a tiempo	1	2	3	4	5
10. Cuando quiero conseguir algo, me fijo unas metas y considero los medios para alcanzarlas	1	2	3	4	5
11. En general en mi pasado hay más recuerdos buenos que malos	1	2	3	4	5
12. Cuando escucho mi música favorita, pierdo la noción del tiempo	1	2	3	4	5
13. Cumplir con los plazos y preparar las cosas para mañana es más importante que divertirme hoy	1	2	3	4	5
14. Poco importa lo que haga porque lo que tenga que ser, será	1	2	3	4	5
15. Disfruto con las historias sobre cómo eran las cosas antes	1	2	3	4	5
16. Hay experiencias dolorosas del pasado que no puedo olvidar	1	2	3	4	5
17. Trato de vivir mi vida día a día y lo más plenamente posible	1	2	3	4	5
18. Me disgusta llegar tarde a mis citas o compromisos	1	2	3	4	5
19. Lo ideal sería vivir cada día como si fuera el último	1	2	3	4	5
20. Con frecuencia me vienen recuerdos felices de los buenos tiempos	1	2	3	4	5
21. Cumplimiento a tiempo mis obligaciones con mis amistades y mis jefes	1	2	3	4	5
22. He tenido mi ración de abuso y rechazo en el pasado	1	2	3	4	5
23. Tomo mis decisiones en el mismo momento en que actúo	1	2	3	4	5
24. Afronto cada día como viene, sin intentar planificarlo	1	2	3	4	5
25. El pasado tiene demasiados momentos desagradables y prefiero no pensar en ellos	1	2	3	4	5
26. Es importante poner emoción a mi vida	1	2	3	4	5
27. He cometido errores en el pasado que ojalá pudieran deshacerse	1	2	3	4	5
28. Creo que es más importante disfrutar con lo que haces que acabar el trabajo a tiempo	1	2	3	4	5
29. Siento nostalgia al recordar mi infancia	1	2	3	4	5
30. Antes de tomar una decisión, considero los pros y los contras	1	2	3	4	5
31. Correr riesgos evita que mi vida sea aburrida	1	2	3	4	5
32. Para mí es más importante disfrutar del viaje de la vida que pensar únicamente en su destino	1	2	3	4	5
33. Pocas veces salen las cosas como yo espero	1	2	3	4	5
34. Me resulta difícil olvidar las imágenes desagradables de mi infancia	1	2	3	4	5
35. Pensar en metas, resultados y logros me hace disfrutar menos del proceso y el fluir de mi actividad	1	2	3	4	5
36. Incluso cuando estoy disfrutando del presente, hago comparaciones con experiencias pasadas similares	1	2	3	4	5
37. Las cosas cambian tanto que el futuro no se puede planificar	1	2	3	4	5
38. Mi vida está sometida a unas fuerzas en las que no puedo influir	1	2	3	4	5

39. No tiene sentido preocuparse por el futuro porque no se puede hacer nada para cambiarlo	1	2	3	4	5
40. Termine mis proyectos a tiempo porque trabajo con constancia	1	2	3	4	5
41. Me encuentro «fuera de onda» cuando los miembros de mi familia hablan de cómo solían ser las cosas	1	2	3	4	5
42. Corro riesgos para que haya emoción en mi vida	1	2	3	4	5
43. Hago listas con las cosas que debo hacer	1	2	3	4	5
44. Con frecuencia me guío más por el corazón que por la cabeza	1	2	3	4	5
45. Soy capaz de resistirme a las tentaciones cuando sé que hay trabajo que hacer	1	2	3	4	5
46. Me dejo llevar por la excitación del momento	1	2	3	4	5
47. La vida de hoy es demasiado complicada, preferiría la vida más sencilla de antes	1	2	3	4	5
48. Prefiero los amigos espontáneos a los previsibles	1	2	3	4	5
49. Me gustan los rituales y tradiciones familiares que se repiten regularmente	1	2	3	4	5
50. Pienso en lo malo que me ha ocurrido en el pasado	1	2	3	4	5
51. Continúo trabajando en tareas difíciles y poco interesantes si éstas me ayudan a progresar	1	2	3	4	5
52. Gastar lo que uno gana para disfrutar hoy es mejor que ahorrarlo para el futuro	1	2	3	4	5
53. A menudo la suerte compensa más que el trabajo duro	1	2	3	4	5
54. Pienso en las cosas buenas que me he perdido en la vida	1	2	3	4	5
55. Me gusta que mis relaciones íntimas sean apasionadas	1	2	3	4	5
56. Siempre habrá tiempo para ponerme al día en mi trabajo	1	2	3	4	5
57. Disfrutar el presente es más importante que prepararme para el futuro	1	2	3	4	5
58. Mi pasado fue mejor que mi presente	1	2	3	4	5

DATOS DEMOGRÁFICOS:

Datos demográficos. Por favor, marque con una "X" la casilla que corresponda.

a) **Género:** 1. Hombre; 2. Mujer b) **Edad** _____ c) **Nivel económico actual:** Bajo /
 Medio / Alto

d) **Estado civil:** Soltero/a / Viviendo en Pareja / Viudo/a / Divorciado/a-
Separado/a

e) **Nº personas con las que convive:**

f) **¿Actualmente trabaja?** 1. Sí, empleado/a por cuenta ajena/ 2. Sí, autónomo/a/ 3.
Sin trabajo cobrando prestación /

4. Sin trabajo ni prestación / 5. Jubilado/a

g) **¿Cuántas de las personas con las que convive se encuentran en situación de desempleo?**

Ninguna / Menos de la mitad / La mitad / Más de la mitad

h). **Nivel de estudios terminados.** 1. Sin estudios / 2. Primarios (EGB/ESO); / 3.
Secundarios (Bachiller/FP); /

4. Universitarios; / 5. Post-universitarios

i) **Nacionalidad:**

j) **Población de residencia (Municipio):**

ANEXO 2. COMITÉ ÉTICO

VNIVERSITAT
D VALÈNCIA
Vicerectorat d'Investigació i Política Científica

D. Fernando A. Verdú Pascual, Profesor Titular de Medicina Legal y Forense, y Secretario del Comité Ético de Investigación en Humanos de la Comisión de Ética en Investigación Experimental de la Universitat de València,

CERTIFICA:

Que el Comité Ético de Investigación en Humanos, en la reunión celebrada el día 8 de noviembre de 2013, una vez estudiado el proyecto de tesis doctoral titulado:

"Perspectiva temporal y conductas económicas: ahorro y endeudamiento", número de procedimiento H1382523845707, cuya doctoranda es Dña. Núria Albiñana Cruz,

ha acordado informar favorablemente el mismo dado que se respetan los principios fundamentales establecidos en la Declaración de Helsinki, en el Convenio del Consejo de Europa relativo a los derechos humanos y cumple los requisitos establecidos en la legislación española en el ámbito de la investigación biomédica, la protección de datos de carácter personal y la bioética.

Y para que conste, se firma el presente certificado en Valencia, a trece de noviembre de dos mil trece.

FERNANDO ALEJO|
VERDÚ|PASCUAL
2013.11.14
07:45:07 +01'00'

Carrer: Blasco Ibañeta, 13
VALÈNCIA 46107

Tel./fax: (96) 336 41 09
Fax: (96) 398 32 21
e-mail: vicerec.investigacio@uv.es

