

Las Finanzas Conductuales, el Alfabetismo Financiero y su Impacto en la Toma de Decisiones Financieras, el Bienestar Económico y la Felicidad

GONZALO GARAY ANAYA

Universidad Mayor de San Simón – Posgrado Facultad de Ciencias Económicas

BORIS HERBAS TORRICO

Universidad Católica Boliviana San Pablo

Septiembre - 2015

Resumen o Abstract

Esta investigación analiza el efecto de las finanzas conductuales, las emociones, la cultura, las decisiones económicas, y el alfabetismo financiero en: a) el bienestar económico; y b) la felicidad de las personas. En el pasado se consideraba que las personas eran racionales y sus decisiones no dependían de efectos contextuales. Sin embargo, estas teorías no pueden explicar conductas económicas extrañas e irracionales. Investigaciones posteriores demostraron que las personas no son racionales y sus decisiones responden a efectos contextuales. Basados en esos hechos el presente estudio utiliza variables psicológicas, culturales y emocionales que permiten reflejar de forma más precisa el comportamiento económico de las personas. Para la cuantificación y prueba de la teoría se utilizó datos empíricos en combinación con análisis multivariado y factorial. El estudio encontró evidencia que las emociones, la cultura, las decisiones económicas y el alfabetismo financiero, influyen en el bienestar económico y felicidad de las personas.

Clasificación JEL: A120, A130

Palabras clave: Felicidad, Bienestar Económico, Alfabetismo Financiero, Cultura, Emociones.

(*) Garay: gonzalogaray030@gmail.com
Herbas: borisherbas@gmail.com

“El contenido del presente documento es de responsabilidad de los autores y no compromete la opinión de la Universidad Mayor de San Simón, ni la Universidad Católica Boliviana San Pablo.”

I. Introducción

En general las personas enfrentan necesidades básicas a lo largo de su vida, que las obliga a tomar decisiones respecto al dinero, éstas necesidades básicas son: consumo, inversión, ahorro y protección [Rodríguez y Lobera, 2002, p.12]. El dinero permite tomar decisiones y alcanzar objetivos financieros, en un continuo de tiempo que se conoce como ciclo de vida financiero.

El ciclo de vida financiero establece tres grandes etapas, hasta los 54 años aproximadamente se define como etapa de acumulación, hasta los 65 años etapa de consolidación y por encima de los 65 años etapa de protección [Keown, 2003, p.8].

En cada etapa de la vida, los objetivos financieros y la toma de decisiones financieras suelen ser diferentes. El ciclo de vida financiero transita de los ingresos negativos (dependencia) a positivos (independencia).

La primera etapa de acumulación, es la más larga porque está centrada en la acumulación de riqueza, durante este periodo se focalizan los mayores objetivos del individuo. Así, el matrimonio, la adquisición de créditos para la vivienda, automóvil, estudios superiores, seguro médico, o de retiro, la dependencia de los hijos, que precisa de atención especial para que el dinero administrado logre cubrir la mayor parte de los eventos, generando bienestar económico [Benavides, 2014, p.46].

En esta primera etapa el individuo se enfrenta al funcionamiento del mercado, los impuestos, los seguros, las instituciones financieras, las rentas, las hipotecas, los gastos familiares y otras formas de vida económica. De igual manera, tiene mayor poder de consumo y compra [Coria y Tapia, 2003, p.79].

La segunda etapa se identifica, en términos generales, con las personas de mediana edad y se caracterizan por tener ingresos altos derivados tanto de su trabajo como de los rendimientos generados por su patrimonio. Esto permite un fuerte ritmo de ahorro cuya finalidad fundamental es la jubilación [Rodríguez y Lobera, 2002, p.13].

En la tercera etapa se encuentran las personas que han llegado a su jubilación, y donde se debería vivir de los ahorros o rendimientos generados por su patrimonio, que complementan su renta de jubilación, esto solo es posible si en las etapas previas se han hecho planes financieros de ahorro y jubilación adecuados.

Como se puede apreciar, cada una de las etapas del ciclo de vida financiero implica distintas necesidades financieras del individuo. En consecuencia, cada etapa requiere de ciertas habilidades y conocimientos en materia financiera que se denomina “alfabetismo financiero” [Akdag, 2013, p.403].

El alfabetismo financiero se define como el conocimiento y habilidades individuales necesarias para una administración eficiente de los recursos financieros individuales [Huang, J. et al, 2013, p.3].

El concepto de alfabetismo financiero se originó en Estados Unidos, mismo que fue adoptado por Inglaterra y Canadá, posteriormente Japón y Australia lo incorporaron en su sistema [Akdag, 2013, p.401].

Según la teoría económica la base del problema económico es la escasez, el hecho de que los bienes económicos sean por definición escasos conduce a su vez al establecimiento de prioridades y a la necesidad de elegir. A la vez, las necesidades humanas que si bien no son infinitas, superan en todo caso la capacidad de los recursos, obliga a economizar y a utilizar dichos recursos de la manera más eficiente posible, a fin de satisfacer la mayor cantidad de necesidades [Hardy, J.T. 2012, p.13].

Esto significa, que los individuos deberán jerarquizar sus necesidades, utilizando sus recursos económicos de la manera más eficiente. Por ello, contar con un conocimiento financiero es muy importante. En consecuencia, todas las personas deberían aprender a administrar su dinero y realizar sus presupuestos, como parte fundamental de su vida.

Desafortunadamente, a la mayoría de las personas y familias no les gusta hablar de estos temas, no se sienten cómodas hablando sobre sus finanzas. Sin embargo, muchos de los problemas económicos tienen su origen en el limitado alfabetismo financiero que tienen las

personas y las familias. Entonces, la falta de un alfabetismo financiero puede llevar a desarrollar comportamientos financieros riesgosos [Shim, S. et al, 2013, p.133].

La escasa interacción familiar sobre las finanzas personales o familiares se transmite de generación en generación, repitiéndose probablemente los mismos errores financieros. Si consideramos que un sistema relativamente organizado de significados compartidos, algo parecido a una programación colectiva de la mente que se denomina cultura [Fernández et al., 1997, p.2]. Entonces, se podría inferir que la sociedad adopta significados compartidos negativos respecto a las finanzas.

Para explicar las diferentes formas de comunicar los significados compartidos, se recurrirá a la clasificación de Hofstede [1991] que estudia las dimensiones culturales: individualismo – colectivismo, masculinidad – feminidad, distancia de poder, evasión de incertidumbre y orientación a largo plazo [Fernández et al., 1997, p.2].

Los valores que son predominantes en una sociedad dependen de su cultura y esto puede tener un impacto en las finanzas [Stultz y Williamson, 2003, p.320]. Es decir, las personas en todas sus actividades siempre llevan impresa una carga valorativa social y la toma de decisiones financieras no es la excepción [Ramírez, 2013, p.9].

Las personas permanentemente están haciendo comparaciones sociales que influyen en la toma de decisiones financieras. Por ejemplo, si la comparación social es con grupos que están sobre el estatus socioeconómico real, esto puede llevar a los individuos a gastar más allá de sus recursos monetarios [Denegri, M. et al, 2011, p.498].

Debido a que las personas viven en sociedad, buscarán una mejor calidad de vida. Este comportamiento es esencial para el progreso de una sociedad. Siendo un objetivo que todo individuo considera deseable para sí mismo, para sus familias y para su sociedad [Lora, 2011, p.41].

Según Cummins [1996] la calidad de vida es un agregado de componentes objetivos y subjetivos. Las variables objetivas son características sociodemográficas, la inflación o el PIB. En cambio, las variables de opinión son subjetivas.

Las variables subjetivas que se refieren a la apreciación de los individuos sobre sí mismos, se refieren a la vida en su conjunto. En este caso, se utiliza la expresión más precisa de satisfacción con la vida o el concepto de felicidad [Lora, 2011, p.44].

Veenhoven [1994] sugiere que la felicidad puede definirse como el grado en el cual un individuo juzga como favorable la calidad de su vida como un todo. En otras palabras, qué tanto le gusta la vida que lleva. Las mediciones de la felicidad o de la satisfacción con la vida, son la única forma en la que se puede intentar una evaluación comprensiva de la calidad de vida.

Esto nos lleva a preguntarnos: a) ¿por qué algunas personas son más exitosas administrando el dinero que otras?; b) ¿por qué algunas personas crean capital y lo conservan y otras no?; c) ¿por qué algunas personas viven sobre- endeudados?; d) ¿por qué algunas personas gastan más de lo que ganan?; e) ¿por qué algunas personas fallan en la planificación y proyectos de largo plazo al no poder resistir la satisfacción inmediata?; f) ¿por qué algunas personas deben seguir trabajando en la etapa de jubilación, o a muy temprana edad, porque no tienen los recursos necesarios para su mantención?

El presente estudio examina la literatura relacionada con el bienestar económico y la felicidad. Además, pretende entender qué influencia tienen los factores psicológicos, culturales, emocionales y el alfabetismo financiero en la toma de decisiones financieras.

Como resultado de la investigación, se presentará evidencia sobre la influencia del alfabetismo financiero personal en el bienestar económico. Además, se examinará cómo los factores culturales, emocionales, actitud hacia el endeudamiento, los hábitos y conductas de consumo influyen sus decisiones personales.

II. Revisión de literatura

La ciencia de la economía comenzó en 1776, cuando el filósofo escocés Adam Smith [1723 -1790] publicó su obra "*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*". Smith fue el primero en tratar al pensamiento económico como ciencia, utilizando la idea de que las economías pueden concebirse como un conjunto de agentes individuales que intentan maximizar su propio estado de bienestar económico. Léon Walras [1834 -1910] formalizó el tratamiento matemático del "beneficio deseado" que fue mejorado por Ramsey [1931].

Después, este fue nuevamente mejorado por John von Neumann y Oskar Morgenstern en su libro titulado "The Theory of Games and Economic Behavior" [1944].

Desde la década del 50, el paradigma clásico de la teoría financiera argumentó que los mercados son eficientes, con inversionistas racionales y muy bien informados, lo que les facilita la toma de decisiones [Ramírez, 2013, p.8].

Desde ese periodo se han dado cambios importantes como la desaparición del patrón oro, el desarrollo del dinero electrónico, la globalización financiera, las crisis bursátiles, el e-trading, surgiendo a lo que se conoce como economía financiera. Con los conceptos de equilibrio, linealidad y eficiencia de mercado, surgió la teoría moderna del portafolio, producto de la fusión entre la hipótesis de eficiencia de los mercados y el modelo de valuación de activos de capital, en condiciones de equilibrio y eficiencia de mercado [Monroy, 2013, p.98].

Herbert Simon [1957] sugiere que la noción de racionalidad perfecta (o incluso aproximadamente perfecta) es inalcanzable para el ser humano en virtud de las limitaciones cognitivas que lo aquejan. Además, demostró que es más realista hablar de una "racionalidad acotada" porque las personas pueden alcanzar soluciones satisfactorias y no óptimas [Santiago y Cante, 2009, p.2].

George Akerlof, Michael Spence y Joseph Stiglitz [1970] sugieren la existencia de información asimétrica entre dos agentes económicos. Es decir, existe información asimétrica cuando una de las dos partes sabe más que la otra [Akerlof, 1970, p.492].

Kahneman y Amos Tversky [1979] desarrollaron la *teoría de las expectativas*. Según esta teoría, los individuos toman decisiones en entornos de incertidumbre, denominados atajos heurísticos o intuitivos. Estos atajos cuestionan la teoría económica tradicional de la elección racional. Además, sugieren supuestos más realistas sobre el juicio crítico y las decisiones humanas [Clift, 2009, p.4].

Kahneman y Tversky [1979] observaron que las preferencias de la gente son incoherentes, cuando las mismas opciones se presentan de formas diferentes, lo que ayuda a explicar comportamientos económicos irracionales. Por ejemplo, cuando las personas van a una tienda

lejana para obtener descuento por un artículo barato, pero no lo hacen por el mismo descuento en algo caro [Ibid, p.265].

También observaron que la reacción ante la pérdida es mucho más intensa que ante la ganancia, lo que originó el concepto de aversión a la pérdida. Se da menos importancia a los resultados meramente probables que a los seguros. Esto explica, porque un jugador con racha perdedora se niega a aceptar la pérdida y sigue apostando, con la esperanza de recuperar lo perdido.

Estas investigaciones aportaron el marco conceptual de la llamada economía del comportamiento que estudia la toma de decisiones de inversión en condiciones de no – equilibrio, e ineficiencia de mercado, introduciendo el concepto de irracionalidad, cuestionando el concepto de racionalidad en dichas decisiones [Kahneman y Tversky, 1979, p.268].

Las decisiones no son tan racionales como se pensaba. Cada individuo percibe de distinta manera la realidad, influenciadas por aspectos emocionales, de stress o de gran volatilidad. Esto induce a cometer errores de manera continua repercutiendo en el entorno.

Ariely [2008] cuestionó la racionalidad de las personas, entremezclando la economía y la psicología. Esto marca el inicio de las “finanzas conductuales” como disciplina en la que se enmarcan sus estudios. Según las finanzas conductuales existe una brecha gigante entre el modelo ideal de comportamiento racional y el comportamiento real de los individuos en la vida cotidiana. Sugiere que las decisiones económicas son irracionalmente previsibles y obedecen a “fuerzas ocultas”. A estas “fuerzas ocultas” se las denomina “efectos contextuales”. Es decir, influencias irrelevantes del entorno inmediato, emociones irrelevantes, estreches de mirada y otras formas de irracionalidad.

Los individuos son predeciblemente irracionales, pues repiten sus errores de forma sistemática y, por lo tanto se vuelven previsibles. En consecuencia, existen serias implicaciones en el bienestar de las personas. Por razones de conveniencia y tecnología, los modelos cuantitativos en economía han descansado sobre los modelos lineales. Los modelos lineales son fáciles de entender, analíticamente tratables, requieren un número inferior de observaciones para ser estimados, y una menor potencia computacional (inexistente hasta tiempos muy recientes). Sin

embargo, el paradigma lineal, se ha mostrado insuficiente para explicar el comportamiento de variables y fenómenos financieros como las crisis financieras.

Investigaciones recientes buscan integrar ideas del campo de la economía, psicología, neurociencia en un esfuerzo por especificar modelos más precisos para el desarrollo de modelos integrados de decisión [Sanfey, A. et al, 2006, p.108]. La neurociencia ha ido dando paso así al desarrollo de una nueva rama en los estudios económicos denominada "neuroeconomía" [Glimcher, 2004, p.8].

Por lo tanto, la neuroeconomía es el resultado de combinar métodos de neurociencia y economía para entender mejor la forma en que el cerebro humano genera las decisiones económicas y sociales [Fehr et al., 2005, p.346]. Específicamente, se trata de investigar los que los economistas llamaron el "lado oscuro" del cerebro, o "caja negra" apoyados en técnicas más avanzadas como: los perfiles genéticos, los electroencefalogramas, los análisis de química sanguínea, los análisis hormonales, los estudios de actividad neuronal, test y medidas conductuales, las imágenes de actividad neuronal, entre otros [Cano, 2008, p.347].

El aporte de las neuroimágenes ubica a ésta disciplina dentro de las neurociencias cognitivas, esto permite estudiar los procesos cognitivos y los pasos complejos que envuelven la cognición social. [Leavy, 2009, p.13].

Esta cognición social, llevan dentro de sí patrones de pensamiento, sentimientos y actitudes potenciales que los individuos han aprendido a través de su vida. Muchos de éstos han sido adquiridos en edad temprana, sobretodo porque a esa edad el individuo es más susceptible de aprender y asimilar [Hofstede y Minkov, 1991, p.403].

Usando la analogía de la programación de computadoras Hofstede [1991] denominó a este comportamiento software de la mente, y la fuente de este software se encuentra dentro el ambiente social, en el cuál un individuo crece y recolecta las experiencias de su vida. En otras palabras, la programación comienza dentro la familia, continúa con el vecindario, la escuela y los grupos de pertenencia, el trabajo y la vida en comunidad.

Por lo tanto, la programación mental influye y varía de acuerdo al ambiente social en el que se desenvuelve el individuo. A éste término programación mental se le denomina *cultura* [Idem.] De esta manera, cultura es siempre un fenómeno colectivo que consiste en reglas no escritas.

La cultura influencia las decisiones de consumo, el diseño y calidad de muchos productos y la presentación de muchos servicios, por lo tanto la cultura influencia en las decisiones económicas que toman los individuos, y por consiguiente, en su bienestar económico-financiero *op. cit.*

Como se propuso, la cultura habilita a las personas para que participen en los sistemas de signos y símbolos culturales de una sociedad [Coria y Tapia, 2003, p.78]. A esto se debe agregar ahora, el requerimiento de una educación financiera que permita a los mismos a comprender el sistema económico, el rol del dinero y su ciclo de circulación, el funcionamiento de las entidades financieras y el papel del Estado.

La habilidad para gestionar las finanzas personales está incrementándose hoy en día en el mundo, la gente debe planear a largo plazo inversiones para su retiro, la educación de los hijos, los seguros de vida y otros [Chen y Volpe, 1998, p.107]. En consecuencia, las personas deben aprender a desarrollar una serie de habilidades financieras: conductas de consumo, niveles de endeudamiento, ahorro, gastos, que faciliten la toma de decisiones económicas que incrementen el capital humano y financiero.

Un individuo alfabetizado es aquel que cuenta con las herramientas conceptuales y procedimentales mínimas para entender su mundo económico, interpretar los eventos que pueden afectarlo directa o indirectamente y tomar decisiones personales y sociales sobre el sinfín de problemas económicos que se encuentran en la vida cotidiana [Estrada y Denegri, 2011, p.84].

El individuo que no tiene dificultades para comprender su entorno financiero es propenso a acumular riqueza [Behrman J. et al, 2010, p.3]. Las investigaciones presentan correlaciones significativas entre el alfabetismo financiero y las finanzas conductuales y éstas a su vez sientan las bases del bienestar económico - financiero y la felicidad [Idem.].

Finalmente, en los últimos años ha surgido un creciente interés en las ciencias sociales por el estudio de la felicidad con base en el enfoque de bienestar subjetivo

[López & Santos, 2010, p.2]. Los principales exponentes de este campo son: en psicología Kahneman [1999], en la sociología Venhoveen [1993], y en economía Bruni [2004, 2005], Frey & Stutzer [2000, 2002].

Los conceptos de bienestar subjetivo y felicidad son característicos del enfoque teórico denominado psicología positiva [Diener, 2000 p.10]. Según Ardila [2003] un estado de satisfacción general derivado de las potencialidades de la persona posee aspectos subjetivos y objetivos.

La dimensión objetiva se refiere a la disponibilidad de bienes y servicios, mientras que la subjetiva se refiere a la valoración de aquello en relación a la propia vida.

En definitiva, la economía retoma una corriente de pensamiento para la cual la felicidad debe ser el fin último del desarrollo, al que todas las otras cosas se orientan [Ortega, 2011, p.15].

En los últimos años ha habido un notable progreso en las mediciones de la felicidad [Lora, 2011, p.42] así, la empresa Gallup World Poll, que estudia en unos 155 países. El estudio tiene cuatro mediciones: 1) percepción de prosperidad, 2) percepción de estar luchando, 3) percepción de estar sufriendo y 4) experiencia diaria [Phelan, M. et al, 2013, p. 187].

Happy Planet Index (HPI). Disponible en <http://www.happyplanetindex.org/about/>, (Recuperado el 20 de Julio de 2015). De igual manera genera reporte de 151 países, mide el bienestar subjetivo sostenible a través de la experiencia de bienestar subjetivo, la esperanza de vida, y el cuidado del medioambiente.

Revisado el estado del arte, se pudo establecer una falta de integración de las teorías conductuales con el alfabetismo financiero, y las dimensiones culturales. Consideramos que esto se puede lograr a través del desarrollo de un modelo, con el correspondiente análisis empírico, que integre las finanzas conductuales, las dimensiones culturales, las emociones y el alfabetismo financiero.

III. Desarrollo de hipótesis

La toma de decisiones fue abordada durante largo tiempo por la economía, bajo el modelo de agente racional en concordancia con sus objetivos a largo plazo. Es decir, los individuos son

siempre racionales, equilibrados y no son influenciados por sus emociones a la hora de llevar a cabo sus decisiones económicas. Esto les permite elegir siempre la alternativa con la mayor utilidad o valor esperado.

Sin embargo, nuevos enfoques en el estudio de estos fenómenos como ser las finanzas conductuales o las neurofinanzas muestran modelos más realistas de la toma de decisiones.

Bajo los preceptos mencionados se enuncia las siguientes proposiciones que conforman el cuerpo de hipótesis del trabajo de investigación:

III.1. Hipótesis relacionadas con emociones

Las emociones consideradas por Merkle [2007] como estados psicológicos, independientes de los mecanismos subyacentes del cerebro, tienen influencia directa en los estados de humor de las personas. Las personas que tienen estados de humor positivos, tienden a realizar evaluaciones y decisiones de forma más positiva. En consecuencia, los individuos que sienten emociones positivas, evalúan positivamente su bienestar económico y financiero.

H1: A nivel individual, las emociones positivas influyen positivamente el bienestar económico –financiero.

III.2. Hipótesis relacionadas con alfabetismo financiero

El alfabetismo financiero es la habilidad de procesar información económico – financiera y tomar decisiones informadas sobre planeación financiera, acumulación de riqueza, pensiones y deuda.

Según Atkinson y Messy [2012] han definido al alfabetismo financiero como una combinación de conocimiento, habilidades, actitudes y conductas necesarias para tomar decisiones financieras sólidas, con el fin último de lograr bienestar económico individual.

El alfabetismo financiero permiten medir el entendimiento de conceptos básicos económico - financieros y su correcta aplicación [Lusardi & Mitchell, 2011, p.7].

H2: A nivel individual, el alfabetismo financiero influye positivamente las decisiones económicas.

III.3. Hipótesis relacionadas con decisiones económicas, hábitos y conductas de consumo

Las decisiones económicas implican dinero, tiempo y esfuerzo para obtener bienes y servicios e involucran resolver la tensión entre ahorros y gastos. Por lo tanto, 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 gasto o ahorro [Riveros, Arias, & Acosta, 2008, p.53].

La conducta de compra, ha venido cobrando importancia en la teoría económica. Según Denegri, Palavecinos, Ripio y Yañez [1999] los hábitos de compra han distinguido una concepción bipolar entre reflexividad e impulsividad del comportamiento de compra.

La conducta de compra reflexiva toma como base en su definición el consumo racional y planificado, que abarca actos dirigidos a una gestión eficiente de los recursos económicos disponibles, lo que implica jerarquización de las necesidades de compra, ordenar los productos según su importancia, previsión de gastos entre otros. En tanto que la conducta de compra impulsiva vendría siendo caracterizada por la ausencia de planificación [Riveros et al., 2008, p.55].

Por lo tanto, las decisiones económicas planificadas influyen positivamente los hábitos de consumo. En consecuencia, los buenos hábitos de consumo influyen positivamente el bienestar económico.

H3: *A nivel individual, decisiones económicas influyen positivamente el bienestar económico- financiero.*

III.4. Hipótesis relacionadas con la edad

El ciclo de vida financiero clasifica a los individuos por la edad biológica en tres grandes grupos. Cada grupo con sus propios intereses y motivaciones. Así, los jóvenes buscando insertarse en la actividad productiva, los adultos en la superación y logro de metas y los de la tercera edad preocupados por su jubilación.

Mroczek y Kolarz [1998] en un estudio de 2727 hombres y mujeres de 25 a 74 años que la edad han encontrado que las personas de mayor edad informaron ser más felices, tenían menos emociones negativas en comparación con los adultos jóvenes. Según Frey & Stutzer [2010] las personas de mayor edad regulan mejor sus emociones, tienden a maximizar los afectos positivos y minimizar los negativos. Las personas jóvenes reportaron mayor frecuencia de emociones negativas, sentimientos de tristeza, nerviosismo y desesperanza [Alarcón, 2012, p.32].

Diener y Such [1998] en sus investigaciones sobre la relación entre edad y bienestar subjetivo informaron que la satisfacción con la vida no declina con la edad.

H4: *La edad se relaciona positivamente con el bienestar económico-financiero.*

III.5. Hipótesis relacionadas con cultura

Las hipótesis planteadas anteriormente se las puede clasificar desde un punto de vista interno del individuo. Sin embargo, el individuo interactúa en un ambiente o contexto cultural que produce importantes consecuencias en sus decisiones.

La cultura da forma a los esquemas cognitivos del individuo, programando patrones de comportamiento que son coherentes con el contexto cultural (Jaén, Fernández Serrano, & Liñán, 2013).

Hosftede [1991] describe las diferencias culturales, las cuales al ser examinadas en subcomponentes o dimensiones permiten valorar las tradiciones, creencias y comportamientos, y determinar el impacto que tienen en lo que piensa y hace una persona respecto a sus objetivos personales, ideologías y conceptos filosóficos.

Una de las dimensiones más relacionadas con las decisiones económicas es la distancia de poder (PDI), que se define como el grado en el cual una sociedad acepta la distribución desigual de poder en instituciones y organizaciones [Nazel, 2006, p.90]. Por tanto, un alto PDI significa que la sociedad acepta las desigualdades de poder y riqueza. Por el contrario, un bajo PDI significa que la sociedad no promueve las diferencias de poder y riqueza entre individuos [Idem.].

Un alto grado de distancia de poder promueve las diferencias de poder y riqueza entre individuos – incentiva los privilegios de los superiores – obliga a mostrar un estatus elevado.

H5: *La distancia de poder influencia positivamente el bienestar económico-financiero.*

III.6. Hipótesis relacionadas con bienestar económico – financiero y la felicidad

La felicidad es o debe ser el objetivo superior y fin último del ser humano. El propósito de la vida humana es la vida en sí misma, la realización personal y la felicidad son valores centrales [Veenhoven, 1994, p.87].

La felicidad por tanto, es un estado afectivo de satisfacción plena que experimenta subjetivamente un individuo en posesión de un bien anhelado [Alarcón, 2006, p.101].

La calificación de lo bien que le va a los individuos se conocen como indicadores de la calidad de vida o la satisfacción con la vida. Una buena calificación significa una satisfacción alta, una baja calificación significa deficiencias de alguna clase. Por lo tanto, la satisfacción con la vida es el grado en que una persona evalúa la calidad global de su vida en conjunto de forma positiva. En otras palabras, cuanto le gusta a una persona la vida que lleva.

Los determinantes de la satisfacción con la vida pueden ser buscados en dos niveles: condiciones externas y procesos internos [Veenhoven, 1994, p.91] El determinante externo del modelo se mide con las dimensiones culturales, específicamente con la distancia de poder (PDI). Respecto a los procesos internos, los mismos tienen que ver con la capacidad personal para afrontar los problemas de la vida.

Esta capacidad personal puede llegar a ser preponderante en el logro del bienestar económico –financiero y su relación con la felicidad.

Por otro lado, aquellos individuos que tienen un mayor bienestar económico y financiero, tienden a satisfacer una de las dimensiones de la felicidad personal. Por lo tanto, a mayor bienestar económico y financiero menor preocupación, menor stress financiero, mayor felicidad.

H6: *A nivel individual el bienestar económico - financiero influencia positivamente la felicidad.*

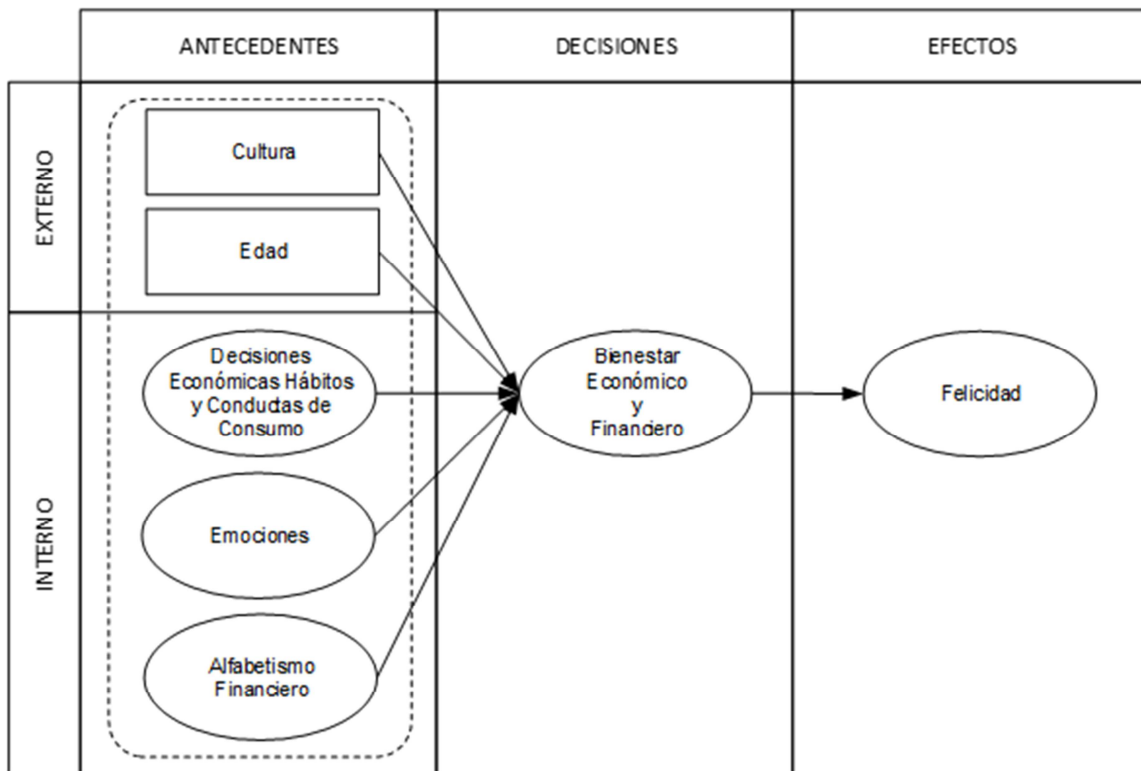
IV. El modelo

A continuación, se presenta el modelo de investigación final donde se muestra esquemáticamente las seis hipótesis planteadas.

Inicialmente se presentan cinco relaciones o antecedentes de efecto directo, que determinan la influencia de la cultura, emociones, edad, decisiones económicas y alfabetismo financiero con el bienestar económico-financiero.

A continuación se presenta el diagrama (1) modelo de la investigación.

Diagrama 1: Modelo de la investigación



Fuente: Elaboración propia

V. Metodología

Este estudio utilizó un cuestionario diseñado para cubrir los aspectos del modelo propuesto, alfabetismo financiero, cultura, emociones, hábitos y conductas de consumo, actitud hacia el endeudamiento.

Se realizó una prueba piloto de la encuesta que consistió en 50 encuestas, para refinar el instrumento. Se utilizó muestreo no probabilístico. La encuesta final estuvo compuesta por 795 personas de las ciudades de Cochabamba y La Paz, Bolivia, de las cuáles 48% son varones y 52% mujeres, la edad promedio de la muestra es de 34 años, el nivel formativo 52% estudios universitarios, 19% nivel técnico, 22% nivel bachillerato y 7% con estudios básicos. Un 56% es dependiente, un 40% trabajador por cuenta propia y un 4% labores de casa.

La calidad y consistencia de la encuesta se evalúa utilizando Alpha de Cronbach's y Fiabilidad Compuesta (CR). Los datos fueron obtenidos utilizando el software SPSS versión 22.

La encuesta inicia con diez preguntas de datos demográficos, en la siguiente sección en formato tipo Likert con diez opciones de respuesta se tiene los siguientes ítems: i) evaluación subjetiva con actitudes relacionadas con la vida [Frey y Stutzer, 2010, p.3] ii) evaluación de las dimensiones culturales, escala de hábitos y conductas de consumo referidos a la frecuencia con que se realizan determinados hábitos y conductas de consumo, iii) evaluación del alfabetismo financiero, iv) medida de la felicidad, v) medida del bienestar económico – financiero.

VI. Resultados y análisis

A fin de analizar la validez factorial de la escala se efectuaron análisis factoriales exploratorios y confirmatorios. De esta manera, se fueron eliminando ítems que no presentaban comunalidades. Se utilizó análisis de regresión múltiple para examinar la relación existente entre: 1) La variable dependiente (bienestar económico-financiero), con los factores: emociones, alfabetismo financiero, decisiones económicas – hábitos y conductas de consumo, conjuntamente el promedio de cultura y edad. 2) felicidad como variable dependiente con bienestar económico-financiero como variable independiente.

En la tabla (1) se presentan los descriptivos y pruebas de bondad de ajuste de cada factor de las variables independientes y dependientes de la muestra total. Además se muestran las correlaciones de las variables que intervienen en el modelo de investigación.

Tabla 1: Estadísticos descriptivos

Nº	Variables	Alpha C	CR	Edad	Emociones	Bienestar Económico	Felicidad	Hábitos y Conductas de Consumo	Alfabetismo Financiero	Promedio PDI
1	Edad			1						
2	Emociones	0,87	0,88	,099**	1					
3	Bienestar Económico- Financiero	0,88	0,88	,161**	,570**	1				
4	Felicidad	0,90	0,89	,130**	,613**	,617**	1			
5	Hábitos y conductas de consumo	0,78	0,78	,095**	,314**	,172**	,327**	1		
6	Alfabetismo Financiero	0,84	0,84	,129**	,363**	,496**	,504**	,291**	1	
7	Promedio PDI			,029	,140**	,188**	,208**	,046	,182**	1
	Media			34,38	7,03	6,31	6,85	7,77	6,5	3,65
	S.D.			11,310	0,94	0,95	0,94	0,88	0,91	1,34
	N			795	795	795	795	795	795	795

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Fuente: Elaboración propia.

En la primera columna aparecen los coeficientes Alpha de Cronbach para cada uno de los cinco factores encontrados. Todos los valores Alpha son altamente significativos, su rango va de 0,78 a 0,90. De la misma manera la fiabilidad compuesta (CR) presenta valores significativos que van de 0,78 a 0,89.

Los resultados obtenidos con los factores emociones, decisiones económicas y alfabetismo financiero, son estadísticamente significativos.

VI.1. Modelo Final Parte 1

El modelo ajustado (1) de regresión lineal múltiple es:

$$\text{Bienestar económico – financiero} = \beta_1 * \text{Alfabetismo Financiero} + \beta_2 * \text{Cultura} + \beta_3 * \text{Emociones} + \beta_4 * \text{Hábitos y conductas de consumo} + \beta_5 * \text{Edad} \quad (1)$$

En la tabla (2) se tiene información sobre los coeficientes, el resultado se interpreta:

- Término constante: vale -0,396, se puede interpretar como la diferencia en puntuación obtenida para un individuo del grupo de control, que al empezar tuviese una puntuación de cero.

- Término para la variable emociones; es significativo (p aproximadamente 0), es decir, se rechaza que sea nulo. Vale 0,461 con un intervalo de confianza al 95%.
- Término para la variable promedio PDI: es significativo ($p=0,017$), es decir, se rechaza que sea nulo (para el nivel de significación habitual de 0,05). Vale 0,046 con un intervalo de confianza al 95%.
- Término para la variable edad: es significativo ($p=0,004$), es decir, se rechaza que sea nulo (para el nivel de significación habitual de 0,05). Vale -0,085 con un intervalo de confianza al 95%.
- Término para la variable hábitos y conductas de consumo: es significativo ($p=0,006$), es decir, se rechaza que sea nulo (para el nivel de significación habitual de 0,05). Vale 0,007 con un intervalo de confianza al 95%.
- Término para la variable alfabetismo financiero: es significativo (p aproximadamente 0), es decir, se rechaza que sea nulo (para el nivel de significación habitual de 0,05). Vale 0,344 con un intervalo de confianza al 95%.

Tabla 2: Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Estadísticas de colinealidad		
	B	Error estándar	Beta	t	Sig.	Tolerancia	VIF
(Constante)	-,396	,108		-3,664	,000		
Emociones	,461	,030	,458	15,448	,000	,814	1,229
PromedioPDI	,046	,019	,065	2,387	,017	,960	1,042
1 Age	,007	,002	,079	2,919	,004	,978	1,023
Hábitos y Conductas de Consumo	-,085	,031	-,079	-2,739	,006	,863	1,159
Alfabetismo Financiero	,344	,031	,330	11,124	,000	,810	1,235

a. Variable dependiente: Bienestar Económico

Fuente: Elaboración propia

Se observa en el resultado de la tabla (3) análisis de la varianza que el modelo (1) resulta significativo (p aproximadamente 0). Por tanto, rechazamos la hipótesis nula de que la

variabilidad observada en la variable se explicada por el azar, y admitimos que existe algún tipo de asociación entre la variable dependiente y las independientes.

Tabla 3: Anova^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	313,000	5	62,600	122,062	,000 ^b
	Residuo	404,643	789	,513		
	Total	717,643	794			

a. Variable dependiente: Bienestar Económico

b. Predictores: (Constante), Alfabetismo Financiero, Age, PromedioPDI, Hábitos y Conductas de Consumo, Emociones

Fuente: Elaboración propia

Para medir la bondad del ajuste se calculó el término R cuadrado y R cuadrado ajustado. Su interpretación es que elegido un individuo al azar, del que no sabemos nada, tenemos una cierta incertidumbre (varianza) de cuál será el valor de la variable respuesta. Gracias al modelo lineal de regresión, se puede hacer una predicción donde la incertidumbre (varianza) está disminuida en un 43,6% con respecto a la original (ver tabla 3).

Tabla 4: Resumen del modelo 1

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,660 ^a	,436	,433	,71613914

a. Predictores: (Constante), Alfabetismo Financiero, Age, PromedioPDI, Hábitos y Conductas de Consumo, Emociones

Fuente: Elaboración propia

VI.2. Modelo Final Parte 2

El modelo ajustado (2) de regresión lineal múltiple es:

$$\text{Felicidad} = \beta_1 * \text{Bienestar Económico} \quad (2)$$

En la tabla (5) se tiene información sobre los coeficientes, el resultado se interpreta:

- Término constante: vale 9,212E-17, se puede interpretar como la diferencia en puntuación obtenida para un individuo del grupo de control, que al empezar tuviese una puntuación de cero.
- Término para la variable bienestar económico; es significativo (p aproximadamente 0), es decir, se rechaza que sea nulo. Vale 0,615 con un intervalo de confianza al 95%.

Tabla 5: Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Estadísticas de colinealidad		
		B	Error estándar	Beta	t	Sig.	Tolerancia	VIF
2	(Constante)	9,212E-17	,026		,000	1,000		
	Bienestar Económico	,615	,028	,617	22,084	,000	1,000	1,000

a. Variable dependiente: Felicidad

Fuente: Elaboración propia

Se observa en el resultado de la tabla (6) análisis de la varianza, que el modelo (2) resulta significativo (p aproximadamente 0). Por tanto, rechazamos la hipótesis nula de que la variabilidad observada en la variable se explicada por el azar, y admitimos que hay algún tipo de asociación entre la variable dependiente y la independiente.

Tabla 6: Anova^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
2	Regresión	270,990	1	270,990	487,714	,000 ^b
	Residuo	440,618	793	,556		
	Total	711,608	794			

a. Variable dependiente: Felicidad

b. Predictores: (Constante), Bienestar Económico

Fuente: Elaboración propia

Para medir la bondad del ajuste del modelo (2) se calculó el término R cuadrado y R cuadrado ajustado. Su interpretación es que elegido un individuo al azar, del que no sabemos nada, tenemos una cierta incertidumbre (varianza) de cuál será el valor de la variable respuesta. Gracias al modelo lineal de regresión, se puede hacer una predicción donde la incertidumbre (varianza) está disminuida en un 38,1% con respecto a la original (ver tabla 7).

Tabla 7: Resumen del modelo 2

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
2	,617 ^a	,381	,380	,74540849

a. Predictores: (Constante), Bienestar Económico

Fuente: Elaboración propia

VII. Conclusiones

En este acápite se presentan las principales conclusiones de la investigación realizada. En la Tabla (8) se resumen los resultados de las hipótesis. Posteriormente, se realiza un análisis de las limitaciones de la presente investigación. A partir de ello, se extraen algunas implicaciones teóricas, para el mundo académico y prácticas para el mundo de la empresa. Finalmente, se presentan algunas líneas de investigación futuras que se podría impulsar a partir del presente estudio.

Tabla 8. Resumen del resultado de las hipótesis

Hipótesis	Relación	Resultado
1	<i>A nivel individual, las emociones positivas influyen positivamente el bienestar económico-financiero.</i>	No rechazada
2	<i>A nivel individual, el alfabetismo financiero influye positivamente las decisiones económicas.</i>	No rechazada
3	<i>A nivel individual, decisiones económicas influyen positivamente el bienestar económico-financiero.</i>	No rechazada
4	<i>La edad se relaciona positivamente con el bienestar económico-financiero.</i>	No rechazada
5	<i>La distancia de poder influye positivamente el bienestar económico-financiero.</i>	No rechazada
6	<i>A nivel individual el bienestar económico - financiero influye positivamente la felicidad.</i>	No rechazada

Fuente: Elaboración propia.

La primera conclusión que se observa en los resultados es una clara relación entre las emociones y su influencia positiva en el bienestar económico-financiero y la felicidad. La media de la felicidad obtenida se relaciona con la media de los datos publicados por Gallup World Poll [2014]. Se evidencia una alta similitud con los datos obtenidos en la encuesta realizada en la investigación a 795 personas con el Índice de Experiencia Positiva para Bolivia. Disponible en <http://www.gallup.com/poll/169322/people-worldwide-reporting-lot-positive-emotions.aspx>, (Recuperado el 23 de Julio de 2015). Así también, los resultados obtenidos por [Sun y Wu, 2008, p.598] afirman que los individuos con emociones positivas suelen escoger la opción de espera en lugar de la opción inmediata y así ganan más tiempo para pensar, por consiguiente toman buenas decisiones, sobre todo las decisiones más críticas o de alto valor.

Asi también, Colin F. Camerer [2004] ha demostrado, a través del análisis del cerebro y la “teoría de juegos” que el pensamiento emocional influye en gran modo en la actividad económica, dando paso a lo que se conoce como finanzas conductuales [García, 2006, p.960].

H1: Los estados emocionales de los individuos influyen la percepción individual de su bienestar económico (Principio de Pollyana: sobre-optimismo)

La segunda conclusión tiene que ver con la relación encontrada entre el alfabetismo financiero y su influencia positiva en las decisiones económicas, esta conclusión viene a mostrar a su vez un efecto positivo entre el alfabetismo financiero y la acumulación de riqueza producto de tales decisiones económicas [Behrman, J. et al, 2010, p.1]. Por lo tanto, se demuestra una alta correlación positiva entre el alfabetismo financiero, la riqueza y su impacto en los ahorros [Jappelli y Padula, 2013, p.27].

H2: Un mayor conocimiento financiero permite a los individuos tomar mejores decisiones económico-financieras.

La tercera conclusión demuestra que las decisiones económicas que toman los individuos están asociados de forma directa y positiva al bienestar económico – financiero mostrando una tendencia al consumo sensato y satisfacción con sus patrones de consumo [Rodriguez-Vargas, 2005, p.120]. En consecuencia, el bienestar económico- financiero se deriva de los hábitos y conductas de consumo, hay un patrón de consumo individual y el optimismo al percibir la situación económica personal, presentándose un vínculo entre éstos elementos cognitivos [Ibid, p122].

Existe una relación bidireccional entre los efectos del bienestar económico – financiero y las decisiones económicas. El carácter bipolar en las decisiones económicas es sin duda referente en los estudios de los hábitos de compra. Por un lado, la conducta de compra reflexiva toma en cuenta el consumo racional y planificado, lo que implica según el estudio jerarquizar los productos, ordenar los mismos, buscar calidad, prever los gastos. La actitud contraria vendría a ser la compra impulsiva caracterizada por la ausencia de planificación [Riveros, A. et al, 2008, p.55].

H3: Las decisiones económicas impulsivas influyen positivamente el bienestar económico de los individuos (cultura boliviana).

La cuarta conclusión de esta investigación es que la edad se relaciona positivamente con el bienestar económico- financiero y ésta a su vez con la felicidad, los resultados obtenidos guardan correspondencia con los obtenidos por Diener y Suh [1998] descartando la idea de que con la declinación de su salud, el deceso del cónyuge o amigos, más otros problemas propios de la vejez, podría presentar infelicidad.

Este hallazgo confirma que la madurez en las personas permite reestructurar la cognición, permitiendo cohesión entre afectos positivos y negativos. Es decir, maximizando los afectos positivos y minimizando los negativos [Carstensen 1995, p.155]. Recientes investigaciones han demostrado que la edad está relacionada con la definición de felicidad y va cambiando sistemáticamente. Así, las personas jóvenes tienden a definir felicidad en términos de altos estados de excitación, entusiasmo, en tanto que las personas mayores definen felicidad en términos de calma, tranquilidad y bajos estados de excitación [Bhattacharjee y Mogilner, 2014, p.3].

Mogilner [2012] en su investigación encuentra evidencia empírica que la gente joven busca la felicidad a través de nueva información, interacciones sociales novedosas, y consumo impulsivo, mientras que la gente mayor prioriza las relaciones sociales existentes, emocional y familiarmente se siente completo, y presenta un consumo meditado.

H4: A mayor edad de los individuos tiene mayores ingresos y alto bienestar económico.

La quinta conclusión de esta investigación es que la distancia de poder influencia el bienestar económico- financiero. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) hace constar en sus informes el rezago que presenta nuestra región en materia de igualdad en el ingreso y en el PIB per cápita respecto a las de mayor desarrollo en el mundo, lo que no ha generado un incremento significativo en los niveles de bienestar económico de la población [Fragoso, 2008, p.3] concluyendo que la región es la más desigual del planeta.

Por lo tanto, la cultura nacional ejerce influencia en los individuos y la dimensión que más significancia tiene en el modelo propuesto es la distancia de poder [Hofstede, G. et al, 1991, p.57] esto se traduce en que los individuos de una región con menos poder esperan que éste sea distribuido inequitativamente (instituciones, familia, escuela y la comunidad). Esto significa que los individuos se saben diferentes, los salarios muestran brechas muy grandes entre los niveles superiores e inferiores.

En otras palabras, la dimensión distancia de poder en el modelo evidencia una alta correlación con el bienestar económico – financiero, en la medida en que las habilidades, la riqueza, el poder y el estatus van de la mano entre los individuos encuestados y coincide con la realidad de

las naciones latinoamericanas que presentan índices de PDI elevados. (No se tienen datos para Bolivia). Disponible en <http://www.kwintessential.co.uk/map/hofstede-power-distance-index.html> (Recuperado el 24 de Julio de 2015).

H5: Las diferencias jerárquicas de la sociedad boliviana hacen que los individuos tengan mayores ingresos y un mejor bienestar económico.

Finalmente, en relación con el bienestar económico – financiero y su influencia en la felicidad, podemos correlacionar de forma positiva según los resultados obtenidos. Veenhoven [2005] define la felicidad como el grado en el cual un individuo evalúa la calidad global de su vida presente “como un todo” positivamente. De esta definición se obtiene una relación positiva de la felicidad con la satisfacción subjetiva con la vida [Vásquez, R. et al, 2011, p.8].

H6: El bienestar económico es un importante determinante de la felicidad de los individuos.

El estado emocional y el alfabetismo financiero son los determinantes más importantes del bienestar económico de los bolivianos.

La felicidad de los bolivianos es directamente (indirectamente) determinada por el bienestar económico (estado emocional, cultura, edad, decisiones económicas impulsivas, y el alfabetismo financiero).

VIII. Aplicaciones gerenciales

El estudio podrá servir de base para implementar encuestas de conocimiento financiero, con el fin de medir: i) administración del dinero ii) planificación para el futuro iii) escogencia de productos y iv) mantenerse informado, es decir, niveles de ahorro y gastos, endeudamiento, que a su vez se encamine a mejorar la inclusión financiera, permitiendo por otro lado, la generación de nuevos productos o servicios financieros.

En el campo de la educación financiera, orientar políticas públicas a este cometido para reducir la brecha o asimetría entre proveedores y clientes, mejorando la comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos a través de asesoramiento e información. Desarrollando por tanto, habilidades y confianza en los individuos para una mejor toma de decisiones [Marshall, 2014 p.4] .

IX. Limitaciones

Evaluar la validez, supone siempre un juicio humano incierto, por lo que nunca será un criterio absoluto, sino que la validez tiene grados de incertidumbre y las conclusiones serán tentativas o aproximadamente válidas.

Sin duda, una limitante en el cuestionario es la respuesta al nivel de ingresos y las distribuciones que realizan de los mismos en porcentajes de consumo, deuda y ahorro.

X. Futuras investigaciones

En base a los resultados de la presente investigación, se recomienda investigar la influencia cultural en las decisiones de inversión a nivel nacional con la finalidad de experimentar con las diferentes manifestaciones culturales y poder contrastarlas con la teoría de las finanzas conductuales. Así también, se debe abundar en el carácter funcional de las emociones como estrategia adaptativa al contexto social y cultural de las personas (Fernández et al., 1997). Se debería realizar mediciones en el tiempo, para validar la existencia de las relaciones propuestas.

XI. Referencias Bibliográficas

Akdag, H. (2013). Does the social studies responsible for financial literacy? *International Journal of Academic Research*, 5(5).

Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 488-500.

Alarcón, R. (2006). Desarrollo de una escala factorial para medir la felicidad. *Interamerican Journal of Psychology*, 40(1), 95-102.

Alarcón, R. (2012). Relaciones entre felicidad, género, edad y estado conyugal. *Revista de Psicología*, 19(1), 27-46.

Ariely, D. (2008). *Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions*: HarperCollins New York.

Behrman, J. R., Mitchell, O. S., Soo, C., & Bravo, D. (2010). Financial literacy, schooling, and wealth accumulation: National Bureau of Economic Research.

Benavides, J. I. G. (2014). Organización Práctica del Dinero-Educación Financiera. *Boletín horizontes empresariales* (4), 43-51.

Bhattacharjee, A., & Mogilner, C. (2014). Happiness from ordinary and extraordinary experiences. *Journal of Consumer Research*, 41(1), 1-17.

Cano, M. V. (2008). Nuevos paradigmas del pensamiento económico: Un llamado a la interdisciplinariedad. *Revista Ciencias Estratégicas*, 16(20), 335-350.

Carstensen, L. L. (1995). Evidence for a life-span theory of socioemotional selectivity. *Current directions in Psychological science*, 151-156.

Clift, J. (2009). People in Economics-Questioning a Chastened Priesthood-Jeremy Clift profiles psychologist Daniel Kahneman. *Finance & Development*, 46(3), 4.

Coria, M. D., & Tapia, S.-M. P. (2003). Género y alfabetización económica ¿oportunidades de desarrollo o nuevos caminos para la discriminación? *Psicología desde el Caribe: revista del Programa de Psicología de la Universidad del Norte* (12), 76-97.

Cummins, R. A. (1996). The domains of life satisfaction: An attempt to order chaos. *Social Indicators Research*, 38(3), 303-328.

Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.

Denegri Coria, M., Cabezas Gaete, D., Del Valle Rojas, C., González Gómez, Y., & Sepúlveda Aravena, J. (2011). Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos. *Universitas Psychologica*, 11(2), 497-509.

Diener, E. (2000). Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index (Vol. 55): American Psychological Association.

Estrada, C. A., & Denegri, M. (2011). 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 (Punta Arenas)*, 39(1), 83-92.

Fehr, E., Fischbacher, U., & Kosfeld, M. (2005). Neuroeconomic foundations of trust and social preferences: initial evidence. *American Economic Review*, 346-351.

Fernández, I., Carrera, P., Sánchez, F., & Paéz, D. (1997). Prototipos emocionales desde una perspectiva cultural. *REME*, 4, 8-9.

Fragoso, J. T. (2008). La influencia de las culturas nacionales en el desarrollo de la Nueva Gerencia Pública (NGP) en Latinoamérica. *Revista del CLAD Reforma y Democracia* (42), 49-90.

García, G. C. (2006). Neuroeconomía: nuevas orientaciones en los estudios de historia económica. *Antigüedad y Cristianismo* (23), 953.

Glimcher, P. W. (2004). *Decisions, uncertainty, and the brain: The science of neuroeconomics*: MIT press.

González Rivera, C., & Salazar Pino, N. (2013). Estudio comparativo del nivel de alfabetización económica y actitud hacia el endeudamiento en estudiantes de Ingeniería Comercial y estudiantes de Pedagogía en Chile.

Happy Planet Index (HPI). Disponible en <http://www.happyplanetindex.org/about/> (Recuperado el 20 de Julio de 2015).

Hardy, J. T. (2012). *Fundamentos de teoría económica: Cognitio*.

Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (1991). *Cultures and organizations: Software of the mind* (Vol. 2): McGraw-Hill London.

Huang, J., Nam, Y., & Sherraden, M. S. (2013). Financial knowledge and child development account policy: A test of financial capability. *Journal of Consumer Affairs*, 47(1), 1-26.

Jaén, I., Fernández Serrano, J., & Liñán, F. (2013). Valores culturales, nivel de ingresos y actividad emprendedora.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 263-291.

Keown, A. J. (2003). *Personal finance: Turning money into wealth*: Prentice Hall Upper Saddle River.

Leavy, S. (2009). Aportes de la neuroeconomía en la toma de decisiones económicas. *Sociedad Brasileira de Economía*.

López, J. A. P., & Santos, J. M. S. (2010). Economía y felicidad: Un análisis empírico de los determinantes subjetivos de la población. *Situación*, 418.

Lora, E. (2011). Cómo los indicadores subjetivos pueden contribuir a la medición del progreso de las sociedades. *La medición del progreso y del bienestar. Propuestas desde América Latina, México, Foro Consultivo Científico y Tecnológico, AC*, 41-58.

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing*: National Bureau of Economic Research.

Marshall, E. (2014). *El Desafío de la Educación Financiera*. Presentación a fundación COOPEUCH.

Monroy, J. (2013). Contribución de las revistas académicas y los premios Nobel de Economía al mejoramiento del campo financiero en Colombia. *POLIANTEA*, 4(6).

Nazel, P. F. (2006). Cambios en las distancias culturales entre países: Un análisis a las dimensiones culturales de Hofstede. *Opción: Revista de Ciencias Humanas y Sociales* (52), 85-103.

Ortega Cerón, J. A. (2011). La felicidad como objetivo superior y función del desarrollo en la economía del bienestar. Universidad Nacional de Colombia.

Ortega, V., & Rodríguez-Vargas, J. C. (2004). Escala de hábitos y conductas de consumo: evidencias sobre dimensionalidad. *International Journal of clinical and health psychology*, 4(1), 121-136.

Phélan, M., Levy, S., & Guillén, A. (2013). Sistematización de índices e indicadores alternativos de desarrollo para América Latina. *Revista temas de coyuntura* (66).

Ramírez, M. H. (2013). Finanzas Conductuales: Un enfoque para Latinoamérica. *Tec Empresarial*, 3(3), Pág. 8-17.

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.

Rodríguez, A. C. R., & Lobera, A. B. (2002). El nuevo paradigma de las finanzas personales. *Bolsa de Madrid* (111), 10-17.

Sanfey, A., Loewenstein, G., McClure, S., & Cohen, J. (2006). Neuroeconomía: corrientes cruzadas en la investigación sobre toma de decisiones. *Trends in Cognitive Sciences*, 10(3), 108-116.

Santiago, J., & Cante, F. (2009). Intuición, sesgos y heurísticas en la elección. *Cuadernos de Economía*, 28(50), 1-34.

Shim, S., Serido, J., Bosch, L., & Tang, C. (2013). Financial Identity-Processing Styles Among Young Adults: A Longitudinal Study of Socialization Factors and Consequences for Financial Capabilities. *Journal of Consumer Affairs*, 47(1), 128-152.

Stulz, R. M., & Williamson, R. (2003). Culture, openness, and finance. *Journal of financial Economics*, 70(3), 313-349.

Sun, Y.-C., & Wu, S.-C. (2008). The effect of emotional state on waiting in decision making. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 36(5), 591-602.

Vázquez, r. d., Maseda, m. p., & Gómez, i. n. (2011). Bienestar y felicidad: Relación con la renta y el capital social en países europeos. *Revista galega de economía*, 20, 1-29.

Veenhoven, R. (1994). El estudio de la satisfacción con la vida. *Intervención psicosocial*, 3, 87-116.