



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA

PSICOLOGÍA

FACTORES MOTIVACIONALES QUE LLEVAN A LAS
PERSONAS DE 30 A 50 AÑOS A AHORRAR

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA
PRESENTA:
ANDRÉS MIGUEL ORTIZ

JURADO DE EXAMEN

TUTOR: MTRA. JULIETA MONJARÁZ CARRASCO

COMITÉ: LIC. ARMANDO RIVERA MARTÍNEZ

LIC. EDUARDO ARTURO CONTRERAS RAMÍREZ

MTRO. EDGAR PÉREZ ORTEGA

MTRA. ALEJANDRA LUNA GARCÍA

MÉXICO, D.F. 26 DE NOVIEMBRE DEL 2012





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

	Pág.
AGRADECIMIENTOS.....	I
RESUMEN.....	III
INTRODUCCIÓN.....	IV
1.- CAPITULO I: PSICOLOGÍA ECONÓMICA.....	1
1.1.- DEFINICIÓN.....	1
1.2.- HISTORIA.....	3
1.3.- MODELOS QUE EXPLICAN LA CONDUCTA ECONOMICA.....	10
1.3.1 MODELO DE GEORGE KATONA.....	10
1.3.2 MODELO TERNARIO Y GRAFICO PROVISIONAL.....	11
1.3.3 MODELO STRÜMPEL.....	11
1.3.4 PARADIGMA DE LA CAUSACIÓN DUAL.....	12
1.3.5 EL PARADIGMA A-B-C-D.....	12
1.4.- RELACIÓN ENTRE PSICOLOGÍA Y ECONOMÍA.....	12
1.5.- DEFINICION DE ECONOMÍA.....	15
2.- CAPITULO II: AHORRO ECONÓMICO.....	18
2.1.- DEFINICIÓN.....	19
2.2.- TEORIAS QUE EXPLICAN EL AHORRO.....	22
2.2.1.- TEORÍA DE KEYNES.....	22
2.2.2 MODELO DEL CICLO VITALICIO.....	23
2.2.3 MODELO DEL INGRESO PERMANENTE.....	24
2.2.4 MODELO DEL AHORRO PRECAUTORIO.....	25
2.2.5 TEORÍA PSICOLÓGICA.....	26
2.3 CICLO ECONÓMICO.....	26
2.4 DINERO/MONEDA.....	27
3.- CAPITULO III: MOTIVACIÓN.....	31
3.1 DEFINICIÓN.....	31
3.2 TEORÍAS QUE EXPLICAN LA MOTIVACIÓN.....	34
3.3 MOTIVO.....	40
3.4 NECESIDAD.....	42
3.5 OBJETO/META (MEDIO-FIN).....	45
4.- CAPITULO IV: CICLO VITAL.....	48
4.1 DEFINICIÓN.....	48
4.2 EL ADULTO JOVEN, Y LA VEJEZ.....	50
5.- MÉTODO.....	52
6.- ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	56
7.- CONCLUSIONES.....	74

8.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	80
9.- GLOSARIO.....	85
10.- ANEXO 1.....	86
11.- ANEXO 2.....	96

CAPITULO I. PSICOLOGÍA ECONÓMICA

La ciencia busca modificar, transformar y adaptar al humano, no con el objetivo de prepararlo para servir a un “sistema” sino para servir a él mismo. El surgimiento de diversas ciencias como: la antropología, la sociología, la economía y la psicología, se deben en gran medida a que el comportamiento humano se puede observar desde diferentes contextos. A pesar que cada una de ellas se ha enfocado en aspectos diferentes del comportamiento humano juntas pueden explicar de manera más completa su actuar. En la psicología al igual que en las demás ciencias existe gran tecnología que puede ser empleada de manera efectiva para reducir las dolencias de los individuos, la explotación, las enfermedades mentales, el desajuste social, conflictos sociales, prejuicios, actitudes negativas entre muchas otras (Cruz, 1994; Ardila, 2003).

Por otra parte la psicología ha estado muy distanciada de lo que se creería es una conducta común, como lo son: las decisiones económicas en cuanto al ahorro y el consumo. A pesar de que no todos los problemas sociales sean económicos sí que dependen gran parte de las condiciones económicas, por lo que se consideraría que un problema social también es económico. Y no hay que olvidar que la psicología social aplicada como rama de la psicología no ha abordado estos temas porque no los considera problemas sociales, en cambio la psicología económica si cree que tiene mucho que ver con la problemática social (Quintanilla, 2003; Quintanilla & Bonavía,2005).

Adentrándonos un poco a lo que es la psicología económica comenzare diciendo que esta reúne a psicólogos como economistas, que tienen como interés común describir los motivos que tienen las personas para consumir, el comportamiento de las organizaciones, el comportamiento económico de los niños por nombrar algunas. Sin embargo la psicología económica no siempre abordo el tema del dinero como objeto de estudio pero recientemente la tendencia de las investigaciones se ha volcado al uso cotidiano del dinero, lo que significa de manera simbólica, la importancia que tiene y su manejo (Lozano & Fuentes, s. f.).

1.1 DEFINICIÓN DE PSICOLOGIA ECONÓMICA

La psicología económica se encarga de estudiar como la conducta de los individuos influye y es influida mediante la información de los asuntos económicos a nivel nacional e internacional, por la distribución de recursos y consumo de riquezas. Reynaud (1967) agrega que también trata cuestiones relacionadas con el uso del dinero, el intercambio; utiliza métodos de la psicología general y herramientas de la psicología social al igual que de la economía. En tanto que Albou (1984) propone que se encuentra encaminada al estudio científico y sistemático de la conducta económica, y a sus causantes. De hecho lo que pretende esta visión teórica es averiguar *lo que ocurre* cuando los sujetos ejercen decisiones respecto a si ahorran o gastan lo que tienen (Quintanilla & Bonavía, 2005).

Para MacFayden & MacFayden (1990, como se cita en Cruz, 2001) la psicología económica se encarga de los procesos psicológicos que se generan en el individuo para realizar la conducta de consumo entre otras de esta índole, además de tratar con el resultado de la conducta económica en cuestión y el bienestar. No obstante los estudios a realizarse pueden ser tratados desde un nivel individual hasta uno macro social comprendido al final como un todo. Por su parte Quintanilla & Bonavía (2005) al igual que Alejo, Rojas & Pérez (2008) nos refieren que este tipo de conductas son ante todo sociales. Conductas que se manifiestan mediante la relación de igualdad que se propicia en las variables económicas, el orden social y la cultura de determinado lugar. Asimismo se podría asegurar que las conductas económicas se originan y diseminan bajo la influencia de las estructuras sociales, factores personales, contextuales que estimulan o inhiben la acción de la conducta.

En otras palabras se ocupa de estudiar el comportamiento económico, de las variables que intervienen al momento de elegir una de las opciones existentes en el panorama ya sean de carácter individual o colectivo y la manera en como vislumbran el mundo de la economía así como de sus diversificaciones (Denegrí, 2004, como se cita en Alejo et al., 2008). La conducta o comportamiento económico es el consecuente de las acciones combinadas del deseo y creencias, también es la decisión del hombre entre alternativas como el uso de recursos materiales que ayudan a satisfacer nuestras necesidades (Alejo, et al., 2008).

Gil, Feliu, Borrás & Juanola (2004) expresan que puede existir algunas discrepancias entre lo que es la psicología económica, pero todas las definiciones que existen dicen que su objetivo es el estudiar las diversas acciones que ejercen las personas sobre el contexto socioeconómico y como es que ese contexto influye en la determinación de nuestras decisiones y comportamientos relacionados con el medio laboral, el consumo, la política y el reparto de recursos y riquezas.

Descouvieres (1998) proporciona algunas de las definiciones existentes de la psicología económica:

Es la disciplina que se encuentra entre la economía y la psicología, cuyo objeto de estudio es el comportamiento económico. Según Albou (1981), los procesos perceptuales y ciertas actitudes significativas desarrolladas por los individuos para explorar el mundo que los rodea permiten explicar sus comportamientos económicos (p. 36)... W. Fred Van Raaij (1981), en un análisis secuencial, define a la psicología económica tomando en cuenta los siguientes elementos: 1) *el comportamiento económico* es el comportamiento que involucra decisiones económicas, las causas y consecuencias de estas decisiones y éste “no tiene lugar en el vacío o separado de otros aspectos del comportamiento humano” (Theodoulous, 1996) y 2) las decisiones económicas involucran dinero, tiempo y esfuerzo para obtener productos, servicios, trabajo, ocio, elecciones entre productos alternativos, y decisiones entre conductas de ahorro *vs* gasto. De esta forma, cualquier conducta que involucre elecciones o en que se tenga que transar con alternativas o invertir, suponiendo

que esto traerá futuras ganancias o beneficios, puede ser llamada decisión económica (p. 40).

La psicología económica contempla factores personales culturales ambientales y contextuales. Dichos factores se manifiestan a la hora de actuar de una u otra manera en cuestiones económicas como: invertir, endeudarse, ahorrar, consumir o repartir los bienes existentes. En estas conductas intervienen procesos y variables psicológicos como la motivación, las creencias, emociones, cogniciones, hábitos, grupos de referencia, aprendizaje entre otras. También le interesa conocer los motivos que llevan a las personas a comportarse de dicha forma y lo que ocurre después de dicho acontecimiento a nivel micro y macro social.

1.2 HISTORIA

En seguida se hablara del surgimiento de la psicología económica, empezando con algunos antecedentes en la Grecia antigua y Roma consecuentemente con Adam Smith y Jeremy Bentham. Explicando la concepción del *homo oeconomicus* y el hedonismo psicológico, posteriormente con la escuela marginalista o también llamada escuela psicológica austriaca misma que propone la teoría subjetiva del valor, nombrando las aportaciones de Gabriel Tarde; George Katona quien es considerado el padre de la psicología económica en los Estados Unidos de Norteamérica; comentando algunos de los modelos existentes en esta disciplina y dando cierre con la fundación de institutos en Europa y parte de América Latina.

Reynaud (1967) y Descouvieres (1998) encuentran los primeros indicios de esta variante de la psicología en la antigua Grecia y en Roma y del comportamiento económico. Mencionan que existen rastros de estos temas en los pensamientos de Platón, Aristóteles, Cato y Varran. Cuando abordan el tema de los esclavos y en Xenofonte, Virgilio, Tácitos y César al hablar sobre la economía rural, la inflación y la psicología de la gente. Lo importante de esta época es que los individuos están estrechamente relacionados con los procesos económicos. Asimismo Descouvieres remarca que en ese momento histórico la identidad de los individuos se encontraba relacionada de forma estrecha con los procesos económicos y que el comportamiento económico sería inherente al humano.

Quintanilla & Bonavía (2005) comentan al respecto que:

Dos de los autores más representativos e influyentes de lo que podrían ser los antecedentes de la psicología económica. Lo son en la historia de la economía y también para la psicología, en especial para la psicología social. Puestos que son los primeros en formular una teoría general, económica y social, basada en las acciones humanas, constituyendo las primeras teorías sociales de fuente impronta psicológica. Se trata de Adam Smith (1723-1790) y de Jeremy Bentham (1748-1832). A Smith se le conoce como economista, no es menos cierto que su filosofía moral contribuyó de manera decisiva en la

posterior formulación del hombre económico (*homo oeconomicus*). El hombre económico es un ser racional que actúa según la ley del mínimo esfuerzo, máxima satisfacción o la mínima incomodidad con el menor esfuerzo. Lo que tiene claras consecuencias sobre el trabajo, el comercio, el dinero y, en definitiva sobre la mayor parte, por no afirmar que la totalidad, de los parámetros determinantes de la conducta social. Y, claro es, también de las creencias y valores que la sustentan. Mientras que Jeremy Bentham elevó su doctrina a un lugar preponderante, que aún sigue influyendo en nuestro modo de pensar, nuestros valores y nuestras opiniones. Se trata del hedonismo psicológico cuyo principal argumento puede enunciarse de este modo: las acciones humanas son en sí mismas interesadas motivadas fundamentalmente por el deseo de obtener placer y de evitar dolor (p. 29).

Adam Smith propone al *Homus Oeconomicus* y lo describe con el siguiente perfil: 1) es un ser que actúa para su propio beneficio; 2) sus decisiones son netamente racionalizadas y la elección que tome será consecuencia de la información que tiene sobre el mercado, la racionalización de sus decisiones se debe a que los recursos existentes son limitados y tiene que valorar que oportunidad será la que más beneficio le proporcione, no se deja influenciar por los demás. Por lo que se nota que este tipo de hombre asume que una conducta determinada está encaminada hacia el logro de una meta concreta; 3) no posee características particulares y regionales, es decir que es un ser universal, 4) solo vive y se preocupa por el presente y 5) es un ser aislado y libre (Descouvieres, 1998; Kaufman, 1989). Por lo que Thomas Hobbes consideraba que la naturaleza del hombre era el egoísmo y que él es su propio depredador (Casari, 2007).

Gil et al., (2004) arguye que:

La concepción del hombre económico nos presenta al individuo como un ser racional, egoísta (que sólo se mueve por sus propios intereses) aislado (es decir, solitario), que vive el momento sin tener en cuenta las experiencias pasadas... en cuanto al utilitarismo, según esta doctrina, el valor de utilidad se encuentra por encima del resto de valores. En otras palabras, lo útil es lo valioso. Así, entiende que las personas valoramos las consecuencias de nuestras acciones con el fin de conseguir siempre el máximo provecho posible. Fue Jeremy Bentham uno de los autores más influyentes en esta concepción del ser humano, al rescatar la filosofía griega del hedonismo psicológico, según la cual la naturaleza humana contiene implícitamente la tendencia a buscar el placer y evitar el dolor. Este hecho condujo a desarrollar una concepción mecanicista de la economía, ya que se fue dejando de lado en el ámbito explicativo cualquier variable diferente de los rasgos fundamentales supuestamente compartidos por todas las personas (p. 20).

Siguiendo con Bentham, este filósofo propone la primera y segunda Ley de Gossens. La primera de ellas expone que cuando la necesidad es cubierta paulatinamente esta es satisfecha en la misma medida, pero llegará el momento en que ya no se necesita cubrir, por ejemplo cuando

tenemos sed ingerimos agua pero a medida que seguimos tomándola nos saciamos y ya no nos es tan útil como en un inicio. La segunda ley establece que cuando las personas quieren satisfacer sus necesidades tienen que distribuir la cantidad de recursos existentes de manera uniforme para que se puedan cumplir y satisfacer (Descouvieres, 1998). Él creía que el principio psicológico que suscita la riqueza es el deseo del disfrute y el placer. De igual manera el disfrute de los placeres es para David Hume la consecuencia de tener riquezas. De acuerdo con estos autores la felicidad solo es dotada por el dinero. A lo que Adam Smith agrega que no solo da felicidad sino que también propicia la creación y la curiosidad (Trincado, 2008).

En cuanto a la importancia de la escuela marginalista o psicológica austriaca esta radica en que dicha escuela introdujo en el análisis económico la teoría subjetiva del valor y desarrollan el concepto de marginalidad, esta habla de que el valor de algún bien depende de la satisfacción que produce la última unidad consumida de ese bien. Entre los representantes más importantes se encuentren Carl Menger, Böhm-Bawerk y Von Wieser (en Austria), Walras (en Suiza) y Stanley Jevons (en Inglaterra). Carl Menger planteaba que el valor de los bienes económicos era de índole subjetivo.

Es decir que el bien tiene un alto costo monetario porque es de gran utilidad para cubrir las necesidades del hombre (Quintanilla & Bonavía, 2005). Sostenían además que la base de las teorías económicas radicaba en la introspección, las necesidades y los juicios de valor, es decir en el análisis psicológico; y que estos eran el motor de las acciones económicas (Descouvieres, 1998). Como se observa estos personajes no esperaron al crecimiento de la ciencia psicológica para poder respaldar su enfoque, aunque cuando ellos iniciaron con su propuesta casi a la par Wundt fundaba su laboratorio psicológico en Leipzig en 1879, año en el que se considera nacimiento de la psicología como tal (Cruz, 2001).

Cachanosky (1984) explica que para los austriacos:

La teoría de la utilidad marginal no era el complemento que faltaba a los clásicos, sino que implicaba un giro copernicano respecto de la teoría del valor en cambio clásica. A partir de la teoría de la utilidad marginal los austriacos llegaron a la conclusión de que no son los costos los que determinan los precios (valor en cambio), sino que, por el contrario, son los precios de los bienes finales los que determinan los precios de los bienes de producción, o sea los costos. Si bien en el largo plazo precios y costos tienden a igualarse, para los austriacos la dirección causal es opuesta a la sostenida por los clásicos...en la determinación de los precios intervienen solamente factores subjetivos, o sea las utilidades marginales de cada una de las partes que intercambian. Cada una de ellas realiza el intercambio porque valora más lo que recibe que lo que entrega y no le interesa si la otra parte incurrió en costos altos o bajos. Menger lo explicaba de la siguiente manera: “[...] si un diamante fue encontrado accidentalmente o si se lo obtuvo de una mina de diamantes con el empleo de mil días de trabajo es completamente irrelevante para

su valor. En general, nadie, en su vida cotidiana, pregunta por la historia del origen de un bien para estimar su valor, sino que toma en cuenta solamente el servicio que el bien le brindará y al que tendría que renunciar si no tuviese el bien a su disposición” (Menger, 1981, p.146; p. 20 conforme al artículo)... si los precios están determinados exclusivamente por valoraciones subjetivas, entonces es más fácil comprender que sus fluctuaciones reflejan cambios en las preferencias de los individuos. Puesto que el problema económico consiste en asignar los recursos productivos a la producción de los bienes y servicios prioritarios, los precios se transforman así en la información esencial para lograr ese objetivo. Y, a partir de estos precios, se desatará una puja por los bienes de producción que determinará los precios respectivos de éstos, cuyo límite máximo será el valor presente del bien final marginal y el mínimo el valor presente del bien final submarginal (p. 21 conforme al artículo).

En la historia de la psicología económica existen varios personajes que contribuyeron de gran manera para su surgimiento y este es el caso de Gabriel Tarde quien en 1881 publica un artículo en la *Revue Philosophique* durante el quinto bimestre del mismo año. Su obra trató por vez primera las relaciones entre la psicología y la economía política (Quintanilla & Bonavía, 2005). Además es considerado muchas de las veces como el creador del término psicología económica sin embargo algunos teóricos dicen que la escuela psicológica austriaca fue la encargada de su aparición. Si quisiéramos saber quién es el verdadero responsable de dicho término podríamos entrar en bastantes confrontaciones ya que no se tiene con exactitud la fecha en que se origino dicho concepto y por ende la adjudicación de alguno de los que se postulan como creadores del mismo (Wärneryd, 1988, como se cita en Cruz, 2001).

Autores actuales como Gil et al., (2004) asegura que Gabriel Tarde fue el primero en usar dicho concepto para finales del siglo XIX y mencionan como antecedente lo siguiente: en 1902 publica un curso que había impartido un año atrás bajo el título de “La Psicología Económica” que comprendía de dos volúmenes. Varios expertos en el ramo la consideran como el punto de partida para lo que hoy se conoce como psicología económica. Dicha obra tenía como meta aplicar conocimientos procedentes de la psicología social a la economía para quitar de una vez la errónea psicología que utilizaba la economía. También criticaba fuertemente la visión tan estrecha que se tenía del hombre y de sus procesos psicológicos además sustentaba de manera tajante que el hombre es un ser social que se encuentra en constante interacción con los otros y que estas acciones son base del comportamiento económico.

A través de los años surgieron obras que retomaron el tema, sin embargo fue con George Katona cuando la psicología económica fue considerada como algo más formal ya que la proveyó de su campo de estudio y metodología precisa para abordarla. La *survey* (encuesta en español) es el método adecuado de acuerdo con él para estudiar la conducta social, el comportamiento de los consumidores y de los empresarios, porque ofrecen datos de hecho y no interpretaciones personales. Katona consideraba que la expectativa nos podría ayudar a predecir y tener noción

alguna de las formas de consumo de los hogares, la conducta del ahorro y la compra (Quintanilla & Bonavía, 2005). Se le reconoce también porque maneja de manera maestra los datos micro y macroeconómicos; su interés por estos se debe en parte a que considera que los elementos se deben conocer desde las cosas más simples para poder entender el todo ya que si solo se conoce una parte de los datos estos podrían ser muy diferentes en conjunto (Katona, 1965, 1974, como se cita en Alejo, et al., 2008).

Como consecuencia de lo anterior el estudio de los problemas económicos, es en la actualidad un campo de estudio muy interesante para los psicólogos, especialmente para los psicólogos sociales. Por su parte los economistas están utilizando variables psicológicas en sus estudios. Los primeros autores en estudiar la problemática económica contemplando las variables psicológicas fueron David McClelland, Herbert Simon o Stephen Kea, así como autores más recientes por ejemplo Fred Van Raaij, Daniel Kahneman, Amos Tversky y Mathew Rabin, de manera que el análisis del comportamiento económico no es un tema novedoso ni reciente aunque si actual (Díaz, 2005).

Cruz (1994) señala que:

No obstante, desde sus más tempranas incursiones y al interior de la disciplina, la psicología de los asuntos económicos ha encontrado una serie de obstáculos que dan cuenta de su desarrollo irregular así como del limitado número de propuestas alternativas frente a las surgidas en otras ciencias. Estas son las dificultades que fueron contempladas por autores como De Juan (1990) o Golstein y Krasner (1991): a) como ocurrió con otras áreas, el estudio de la conducta en los contextos económicos estuvo ligado a aspectos propios del ejercicio profesional; los cuales, eran vistos por docentes e investigadores como temas irrelevantes o, cuando menos, de segunda categoría. b) adicionalmente, los tempranos trabajos de John B. Watson en este campo, condujeron a que tales aspectos fuesen ligados a las “polémicas formulaciones conductistas” recibiendo el mismo tratamiento o cuestionamiento y, en el peor de los casos, su completo abandono u olvido c) del mismo modo, la errática interpretación de este contexto como un campo árido para la generación de hallazgos relevantes a la teoría ha conducido a que prominentes psicólogos hayan mostrado un absoluto desinterés por estudiar con mayor detenimiento la conducta bajo procesos económicos; prefiriendo, en tales situaciones, en una simplista pero no menos equivocada generalización y d) finalmente, otro factor en contra provino de los aspectos metodológicos, pues, las circunstancias donde se presentan estos comportamientos son bastante distantes de las condiciones “ideales” que suelen ser exigidas por los investigadores más rigurosos (p. 407).

Pero no solo publicaciones existieron a principios del siglo XIX también se creó la Escuela Institucionalista en los Estados Unidos de Norteamérica, sus representantes más sobresalientes fueron Veblen, Clark y Mitchell. La escuela se basaba en datos que explicaban el comportamiento económico proporcionados por algunos psicólogos como Münsterberg, Tichener

y Thorndike. A pesar de que sus contribuciones como escuela no fueron muy innovadoras en este campo se les reconoce por las fuertes críticas que realizaban hacia las teorías económicas especialmente hacia la creencia del *homo oeconomicus* (Reynaud, 1967). Para el primer cuarto de este siglo se publican más trabajos claro está que de forma dispersa por el continente europeo. En Francia Bonnardel y Laugier, Gemelli en Italia, Rubenstein en la Unión Soviética, quienes trabajaron ciertos temas respectivos del área aunque no lograron encontrar relación entre lo psicológico y la económico (Descouvieres, 1998). Al término de la Segunda Guerra Mundial aparecen nuevos trabajos sobre la psicología económica realizados por Reynaud. Sus obras fueron muy relevantes porque en ellas mencionaba que no hay que estar sujeto al modelo dominante de la econometría, que los comportamientos que realizan las personas no son racionales que más bien son irracionales la mayor parte del tiempo y que el modelo cuantitativo no es el único que cuenta con rigurosidad científica sino que también el modelo cualitativo cuenta con dichas características (Quintanilla & Bonavía, 2005).

Cruz (2001) menciona que:

Junto a George Katona y a partir de los años 40's surgen otros nombres para la especialidad, en Europa más exactamente en Francia aparecen Pierre Lois Reynaud y Paul Albou. El primero publica: *Econome Poltique et Psychologie experimentale* en 1946 y *La Psychologie Économique* en 1954, texto que posteriormente se publica en inglés (Raynaud, 1981); Paul Albou escribe: *Intiattion á la Psicologie Économique* en 1962... en tanto que en los Estados Unidos de Norteamérica comienzan a figurar personajes como Ernest Dichter, Herbert Simon (Premio Nobel de economía en 1978), Amos Tversky, Daniel Kahneman y Donald T. Campbell. Comienzan a figurar aquellos autores vinculados a los primeros grupos de investigación en el campo. Centros donde se establecen los ejes definitivos para los conceptos, problemas de estudios, métodos, publicaciones, tendencias y rasgos distintivos que poco a poco llegan a caracterizar la psicología de los asuntos económicos de hoy. Una lista, elaborada por Wärneryd (1998), de estas tempranas agrupaciones científicas es la siguiente: la Escuela de Estocolmo de Economía en Suiza; las Escuelas de Aarhus y Helsinki de Economía y Administración; Dinamarca y Finlandia, respectivamente; la Erasmus University y Tilburg University en Holanda (p. 222)...los siguientes centros de Norteamérica y Europa, son algunos de los más importantes grupos de trabajo en la psicología de los asuntos económicos: Grupo de investigación en psicología económica (Exeter University). <http://psychology.exeter.ac.uk/resgrp/seorg.shtml>; Grupo de investigación en psicología social y económica (Exeter University). <http://www.ex.ac.uk/Psychology/research/socialeconomic/>; Centro de la Universidad de Bath para la psicología económica (Bath University). <http://www.bath.ac.uk/centres/BUCEP/>; Unidad de psicología económica. (Stockholm school of economics). <http://www.hhs.se/secp/>; Departamento de psicología económica y social (Lindz University). <http://www.socpsych.jk.uni-lindz.ac.at/>.; Centro para la

psicología económica (Tilburg University). http://cwis.kub.nl/fsw_1/eco/ecopsy.htm; Unidad de investigación en psicología económica y del consumidor (Universidad de Valencia). <http://www.uv.es/~luna/uipece.htm>; entre otras (p.224). En lenguas latinas también se pueden encontrar instituciones académicas donde se imparten cursos sobre la especialidad en los niveles de pregrado y posgrado; corresponden este caso los programas de entidades españolas como: Universidad Complutense de Madrid, Universidad Autónoma de Madrid; Universidad Autónoma de Barcelona y Universidad de Valencia; instituciones latinoamericanas como: Universidad de los Andes (Colombia), Universidad de Lima (Perú), Corporación Universitaria y Tecnológica de Bolívar (Colombia), Universidad de Chile (Chile) y Universidad Nacional de Mar de Plata (Argentina) (p. 225).

De los premios Nobel de economía que existen en el mundo, uno de ellos fue otorgado al psicólogo Daniel Kahneman por sus contribuciones a la ciencia y particularmente por su teoría prospectiva. Él y Amos Tversky fueron los fundadores del campo de investigación llamado “Behavioral Economics” (economía conductual) en donde se relaciona los avances psicológicos en las argumentaciones de los fenómenos económicos (Kahneman & Tversky, 1979, citados en Cruz, 2003).

De los acontecimientos sobresalientes e importantes de este campo de estudio para finales de la década de los 70’s son: la publicación del *Journal of Economic Psychology* en Holanda que abarcaba un gran contexto pluridisciplinar, estableciéndose como referencia para los especialistas del tema; y la creación del departamento de psicología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile. Para la década de los 80’s nace el *Journal of Economic Behavior and Organization*, que tiene como misión difundir los avances realizados sobre dicha especialización (Descouvieres, 1998).

Si quisiéramos saber más acerca del tema podríamos recurrir a la página web de la Asociación Internacional para la Investigación en Psicología Económica (IAREP, por sus siglas en inglés) ya que en ella se ofrece artículos sobre el tópico en cuestión, claro está que si el consultante sabe inglés o cuenta con un buen traductor debido a que algunos términos pueden ser mal comprendidos o tener sentido diferente en la explicación que se dé. Dicha asociación se constituyó en 1977, es de carácter no lucrativo, tiene como fin principal la investigación y el desarrollo internacional de la especialización, cuenta con cuatrocientos miembros activos de los cuales en su mayoría son profesores de diversas universidades provenientes de veintiséis países diferentes (Quintanilla, 2003).

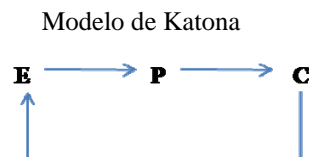
En Latinoamérica también se han esforzado algunos psicólogos por difundirla en el campo de la investigación de mercados (Forero, 1978). Algunas revistas que se crearon en lengua española para su difusión son: Papeles del Psicólogo, la Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones y la Revista Latinoamericana de Psicología que contienen contados artículos de este campo de estudio (Cruz, 2001).

1.3 MODELOS QUE EXPLICAN LA CONDUCTA ECONOMICA

Ahora se hablara de los modelos que han intentado explicar la conducta económica, como son: el modelo de Katona, el modelo ternario y grafico provisional, el de Strümpel, el paradigma de la causación dual y el paradigma A-B-C-D que son los más importantes durante el desarrollo de la psicología económica.

1.3.1 MODELO DE GEORGE KATONA

El padre de la psicología económica en los Estados Unidos no podía quedar fuera de los modelos teóricos propuestos. En su modelo aseguraba que las variables psicológicas tenían injerencia en los estímulos económicos y en las respuestas ante dicho comportamiento.



Donde E, significa lo mismo para un individuo, hogar, grupo, P equivale a los rasgos personales de los sujetos como: estilos de vida, aspiraciones, expectativas, control interno y externo, C es la respuesta del estímulo en forma de comportamiento económico sea de forma particular o a nivel empresarial, este tipo de comportamiento incluye la compra, el uso de bienes y servicios, la inversión y el ahorro (Descouvieres, 1998).

Rodríguez (2005) menciona que:

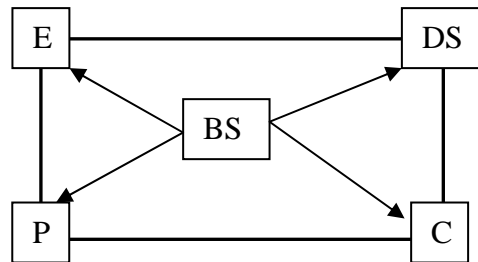
Durante su desarrollo la psicología económica ha utilizado una serie de modelos para explicarse la conducta económica de los individuos y los grupos. Dentro de estas se nombra la teoría psicológica de Gabriel Tarde sobre la causación de conductas económicas; y sus supuestos son: 1) la conducta económica es el resultado de la acción conjugada de dos causas psicológicas: el deseo y la creencia. 2) 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. 3) el precio, lo que cuesta, lo que se desea en términos afectivos, viene determinado por la intensidad del deseo. En este sentido, la demanda refleja la fuerza de las creencias, que son los mitos relacionados con una época determinada. 4) el consumo fluctúa constantemente según las formas en que estos mitos adquieren poder, ambición y desafíos, lo que se amplía por la imitación. 5) la producción depende de la invención y del trabajo, los cuales, a su vez, vienen determinados por las necesidades y 6) el capital es el resultado de la suma de beneficios (manifestados según las creencias del momento que generan los deseos) (p. 95).

1.3.2 MODELO TERNARIO Y GRAFICO PROVISIONAL

En la historia de esta rama de la psicología se cita con frecuencia al francés Paul Albou (1984) con su propuesta denominada “modelo ternario y grafico provisional”, el cual se divide en dos partes, la primera de ellas sería la base contextual y la otra la psicológica. La primera hace alusión del entorno político, económico y sociocultural de las sociedades en determinados momentos históricos y la segunda por su parte se ramificaban en tres sectores de igual relevancia y estos son: 1) el conativo encargado de las actividades económicas, 2) el afectivo que se relacionaba de manera interdependiente con el conativo gracias a la relación que existe entre los sentimientos y la motivación, y 3) el cognitivo que permite la percepción e interpretación de lo que es real (Denegri, 2004, Quintanilla & Bonavía, 2005, como se cita en Alejo et al., 2008).

1.3.3 MODELO STRÜMPEL

También Strümpel (1972) desarrollo una propuesta teórica para explicar la conducta económica, este difiere claramente de los anteriores porque implica más variables a tratar en la explicación del comportamiento económico:



Su principal preocupación es el bienestar subjetivo (BS), este comprendería lo que es la satisfacción del individuo en aspectos diversos de su vida como el trabajo, el matrimonio, nivel de vida, consumo y medios de ingresos. Lo que determinaría el bienestar subjetivo de acuerdo con el modelo es la relación que emprende el ambiente económico (E) y las características personales (P). Siguiendo con el diagrama el BS origina dos alternativas diferentes, la primera es el descontento social (DS) y la otra el comportamiento económico (C). Es decir que el bienestar subjetivo no solo determina la satisfacción sino que también puede propiciar descontento, actitudes conflictivas y problemas sociales (Descouvieres, 1998).

1.3.4 PARADIGMA DE LA CAUSACIÓN DUAL

Lea, Tarpy y Webley decían que la psicología económica que se había tratado hasta entonces no eran tan económica, porque solo se limitaba a indagar los procesos psicológicos de las conductas económicas; para que existiera una verdadera psicología económica ambas ciencias tendrían que conocerse y relacionarse más a fondo. Su enfoque denominado *paradigma de la causación dual* tiene como meta radicalizar la interconexión entre estas dos disciplinas. Este se podría resumir de la siguiente manera: las personas ejercen gran influencia en la economía y a su vez esta actúa de forma recíproca en los sujetos, es decir que existe un lazo estrecho entre ambas para que pueda existir la conducta económica (Gil et al., 2004; Quintanilla & Bonavía, 2005).

1.3.5 EL PARADIGMA A-B-C-D

Rodríguez (2005) también menciona el paradigma A-B-C-D, de Raju para comprender el comportamiento del consumidor en cualquier parte del mercado global:

Donde A-B-C-D (Acceso-Comportamiento de compra-Características de consumo-Desecho, los cuatro aspectos contemplados en la sigla corresponden a las cuatro etapas secuenciales para representar los modelos de compra y consumo en cualquier cultura, las cuales constituyen, si se tiene una profunda comprensión de cada una de ellas, una herramienta efectiva donde están implícitas todas las funciones del mercadeo). 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: 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 y (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 están haciendo consciente la necesidad de protección del medio ambiente, alejándose de los productos desechables, por la que resalta la importancia de diseñar sistemas de producción y mercadeo que faciliten, el reciclaje, la reventa o la manufactura de los productos (p. 103).

1.4 RELACIÓN ENTRE PSICOLOGÍA Y ECONOMÍA

Tanto la economía como la psicología tienen su origen en la filosofía empirista. La primera de ellas parte de una teoría establecida y emplea el método deductivo para explicar los procesos y comportamientos económicos, en tanto que la psicología parte de los datos empíricos para poder establecer una teoría que explique dicho evento (Cruz, 2001, como se cita en Alejo et al., 2008).

También difieren en cuanto a la perspectiva de la elección racional debido a que la mayoría de los economistas a través de los tiempos han creído ciegamente en la noción de la elección racional, pero esta no es tan sostenible debido a que la racionalidad es por sí misma una interpretación psicológica que se adjudica a la conducta observada y aquella solo se activa por algún motivo. O como dijera Amartya Sen, Premio Nobel de Economía en 1998, la racionalidad no es nada sino está provista de algún motivo-fin. No obstante la economía en su pasado ha concebido varias teorías y paradigmas, en los cuales se han empleado varios conocimientos psicológicos y esto se ha venido realizando desde su origen hasta su independencia disciplinar y científica (Quintanilla, 2003, Quintanilla & Bonavía 2005).

La relación existente entre estas dos ciencias es muy fuerte puesto que la psicología sin economía no podría ni imaginarse la idea de analizar los comportamientos del consumo o el ahorro y la economía sin psicología no podría explicar de forma exitosa los procesos económicos (Katona, 1963). De esto se puede concluir que la psicología y la economía tienen como objetivo común explicar aspectos de la conducta del hombre.

En los inicios del siglo XX los teóricos de las respectivas áreas reconocieron la necesidad de dicha unión y esto se nota en algunos trabajos realizados durante la época, por ejemplo: los estudios realizados por Walter Dill Scott sobre la importancia de la psicología en la publicidad para el año de 1902 o las ideas vertidas en el famoso libro de Gabriel Tarde titulado “La psychologie économique” del mismo año (Díaz, 2005). Para mediados del mismo siglo las contribuciones entre psicólogos y economistas así como el empleo de forma correspondiente de sus constructos, teorías y técnicas se habían consolidando cada vez más. Bastante revelador resulta el caso de James G. March y de Herbert A. Simon, psicólogo y economista, economista y psicólogo, que en 1958 publicaron conjuntamente un texto de obligada referencia. La teoría de la organización propuesta por ellos muestran una gran ejemplo a seguir de lo que puede hacer la colaboración pluridisciplinar, para la fructificación de nuevos conocimientos sobre un problema en común. Esto se puede corroborar tras el otorgamiento del premio Nobel en 1978 a Herbert Simon (Quintanilla & Bonavía, 2005).

No obstante los estudios psicológicos proporcionan los conocimientos que se necesitan para conocer el porqué de las acciones que emprenden los individuos de algún estímulo, en tanto que la economía requiere saber cómo y porque actúa el hombre para cumplir con sus necesidades y lograr sus metas de carácter económico. Los descubrimientos y la información recabada hoy en día son utilizados de manera rutinaria en las áreas de mercadotecnia, las relaciones industriales y en las escuelas como agente de educación (Gómez, 1997).

Ahora que conocemos algunas de las características que envuelven a estas dos ciencias, se mencionara un pequeño panorama de cómo es que la psicología económica compagina muy bien los conocimientos teórico-prácticos de ambas. No hay que olvidar que esta es muy joven, pero a pesar de eso en los últimos años ha tomado gran importancia, en virtud de que ayuda a comprender el comportamiento del hombre de una manera más amplia (Alejo et al., 2008). La

psicología económica se encuentra integrada dentro del área de la psicología social. Una particularidad que tiene es que considera a los individuos como sujetos activos, aptos para tomar partido en la producción y consumo, respondiendo con conductas complejas que no siempre se pueden prevenir pero que influyen y son influidas a la vez en los acontecimientos económicos (Quintanilla & Bonavía, 2005). Esta variante de la psicología es positiva antes que normativa, es decir trabaja con lo que es y no con lo que debiera ser. En contraste con los teóricos puros sus seguidores los economistas psicológicos no dan por hecho que la conducta racional sea la conducta económica (Katona, 1981).

Para Quintanilla & Bonavía (2005):

La investigación psicológica de los procesos económicos es posible porque la conducta humana se expresa en forma de regularidades medibles en contextos delimitados. Ya hace tiempo que la evaluación de las diferencias perceptivas, los motivos, los valores, las actitudes y un amplio etcétera de constructos psicológicos son objetivamente evaluables... cuando desde la psicología se ignoran los procesos económicos y su influencia sobre la conducta social, se pierde la oportunidad de analizar amplia y profundamente algunos de los aspectos más comunes del comportamiento humano. Esto es, existe una influencia de la conducta de las personas sobre la economía de igual forma que ésta afecta a la conducta de los seres humanos. Este doble objeto de análisis, economía con psicología y psicología con economía, se relaciona estrechamente con numerosas parcelas de la vida social y económica, predominando en cuestiones tales como la salud, la compra, el trabajo, el ahorro y la educación (p.38).

Katona (1965, como se cita en Quintanilla & Bonavía, 2005) nos menciona en sus escritos que para poder comprender los procesos económicos así como otras actuaciones del hombre, es necesario estudiar su medio ambiente y las variables subjetivas como: las actitudes y los motivos que también son parte del su comportamiento. También nos dice que si se quiere estudiar la conducta económica, no es indispensable ocuparse del eterno problema de la psicología, ese que trata de si la conducta es o no adquirido. La conducta económica se aprende, se desarrolla y cambia conforme a las experiencias que presenta el individuo. Sus puntos principales de análisis son las variaciones de las intervinientes, como los motivos, las actitudes y las expectativas (Katona, 1981).

Por lo que Alejo et al., (2008) dice que la psicología económica es de gran importancia para las ciencias sociales debido a que sus hallazgos son de gran importancia para la comprensión de los fenómenos económicos además sus investigaciones han ido en aumento al igual que el número de publicación.

1.5 DEFINICIÓN DE ECONOMÍA

La economía proviene de la palabra griega *oikos* que significa casa ó propiedad. Esta se entendería como la buena administración de la casa y establece la organización de las sociedades (Mateos, 2001; Gil et al., 2004).

La economía es una ciencia joven relativamente. Su origen no se ubica con precisión pero las fechas más importantes que la historia considera para su inicio son las siguientes: 1758 con la publicación de la “tabla económica” o “cuadro económico” de Francisco Quesnay y 1776 con la publicación de *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* de Adam Smith. Por otra parte sin la existencia del humano todos los elementos que se consideran valiosos no existirían y acabarían siendo solo realidades físicas. Es por eso que la ciencia económica constituye una realidad propia del sujeto y si es propia del hombre debemos de notar que existe variaciones de ella como muestra está la economía individual que se encarga de cumplir las necesidades y metas del hombre, la familiar sirve a la adecuada administración y funcionamiento de los recursos familiares y finalmente la economía política se orienta al correcto orden de la sociedad y el gobierno constituido políticamente (Marí, 1992). En cambio Gil, Feliu, Borrás & Juanola (2004) dicen que la economía clásica surge a finales del siglo XVIII con las grandes aportaciones de Adam Smith y alcanza su independencia hasta el siglo XIX.

De igual forma Samuelson & Nordhaus (1987) concuerdan en que la economía:

Se estableció como tal con la publicación del libro pionero de Adam Smith, año notable porque también se realiza la declaración de los Estados Unidos (p. 3)...proponen dos definiciones de lo que es la economía. La primera dice que es la ciencia de la elección, estudia la forma en que los individuos deciden utilizar los recursos productivos escasos o limitados (la tierra, el trabajo, el equipo y los conocimientos técnicos) para producir diversas mercancías (como trigo, carne, abrigos, conciertos, carreteras, misiles) y distribuir estos bienes entre los miembros de la sociedad para su consumo (p. 4)... y la segunda que es tanto una ciencia como un arte, se estudia por diversas razones: para comprender los problemas a los que se enfrenta el ciudadano y la familia; para ayudar a los gobiernos, tanto de las naciones subdesarrolladas como de las avanzadas, a promover el crecimiento y mejorar la calidad de vida y evitar, al mismo tiempo, la depresión y la inflación; para analizar los fascinantes patrones de conducta social; para comprender y alterar las desigualdades de la distribución de la renta y de las oportunidades (p.15).

Desde la postura más ortodoxa la economía es una ciencia que se basa en los hechos reales y su axioma principal plantea que el hombre se comporta por el propio interés y la razón (Quintanilla, 2003). En tanto que la clásica definición de Lioael Robbins dice que es la ciencia que se encarga del comportamiento humano en relación a los medios escasos y fines ó desde el punto de vista de Karl Polanyi que la economía era un proceso institucionalizado que tenía como fin la relación del hombre con su medio ambiente y entorno social, mismos que proporcionarían los recursos materiales para satisfacer sus necesidades (Quintanilla & Bonavía, 2005).

En cambio Jeremy Bentham considero a la economía como una rama de la legislación, en consecuencia cualquier tratado proveniente de aquella seria un tipo de sistema que tendrá como fin el incremento de la riqueza mediante la regulación del Estado (Trincado, 2008). Y el gran economista victoriano Alfred Marshall la define como “el estudio de la humanidad en los negocios cotidianos de la vida” que se aplica directamente a la percepción que se tiene acerca de los ingresos y el gasto del capital. Reconoce que la economía significa muchas cosas más para las personas, por ejemplo para unos seria pedir un préstamo, para otros es el presupuesto con que se cuenta para comprar algún artículo que se necesite o ahorrar para comprar una casa (Hoyle & Whitehead, 1990).

Hailstones (1972) arguye lo siguiente:

La economía se considera ciencia porque es un conjunto organizado de verdades coordinadas, ordenadas y sistematizadas en relación con ciertas leyes y principios generales. No obstante las leyes y principios de esta ciencia, la economía, no son tan universales o rigurosas como las leyes de las ciencias físicas. En economía existen, en realidad, algunas leyes universales, como la de los rendimientos decrecientes. Conforme a esta ley, si todos los factores que se emplean en la producción se mantienen constantes menos uno, y si este aumenta en una unidad cada vez, el tamaño de los incrementos resultantes en la producción disminuirá eventualmente. De igual modo las leyes de la oferta y la demanda expresan, en parte, que cuando la demanda aumenta y la oferta permanece constante aumenta el precio de los productos ó la ley del consumo, la cual dice que a medida que aumenta el ingreso de una familia o de una persona, disminuye la proporción de ingreso que se gasta en consumo. La mayor parte de la gente, a medida que aumenta su ingreso, ahorra una proporción más grande de éste y, en consecuencia, disminuye la parte de su ingreso que gasta en su consumo (p.23).

En tanto que Katona (1963) y Vargas (2002) coinciden que la economía estudia la conducta humana en correspondencia a la adquisición y distribución de los bienes escasos existentes entre los individuos, hogares, familias, empresas, gobiernos e instituciones y estos a su vez tiene la tarea de cubrir sus carencias, y en su cumplimiento el país logra funcionar adecuadamente. Quien asegure que esta ciencia es exacta esta en un error ya que esta admite juicios de valor, reconoce que los problemas concretos no son siempre económicos sino también de carácter sociológico, psicológico o político y también porque sus leyes solo se cumplen en determinada medida y no como relaciones puntuales (Samuelson & Nordhaus, 1987; Gómez, 1997).

Pérez (2000) declara que:

La economía es la ciencia social que se ocupa del aspecto de la actividad humana que tiende a satisfacer sus diversos fines y necesidades, adecuando para ello los medios escasos y de uso alternativo. Es decir, la manera en que las sociedades administran los recursos escasos, con el objeto de obtener bienes y servicios, y distribuirlos entre distintos

individuos, para su consumo. Analiza el proceso de la actividad económica en sus etapas de producción, distribución y consumo (p. 3)... su objeto de estudio de la ciencia económica es susceptible de ser dividido en dos grandes ramas, estrechamente vinculadas entre sí: la microeconomía y la macroeconomía. La primera analiza en detalle el comportamiento de los agentes económicos individuales (como empresas y familias), es decir, a nivel desagregado. Abarca temas como la teoría del consumo, los costos, el mercado y los mecanismos de formación de los precios, etc. Y la macroeconomía estudia el funcionamiento de la economía en su conjunto, como un todo. Su propósito es lograr una visión lo menos compleja posible de la realidad. Se ocupa del comportamiento global del sistema económico, reflejado en un número reducido de variables agregadas, como el producto total, el empleo, la inversión, el consumo, el nivel general de precios, etcétera (p.4).

Para Quintanilla & Bonavía (2005) la microeconomía explica la tendencia de los mercados hacia el equilibrio y además es la unidad primordial del sistema económico. En cuanto a la macroeconomía esta estudia al sistema económico en su totalidad. La diferencia entre esta y la otra sería que en la macroeconomía existe un salto cualitativo al pasar de los mercados individuales a los agregados nacionales e internacionales, es decir es diferente la economía individual a la total de una nación.

Por lo expuesto se entiende que la economía tiene una importante relación con el hombre de manera micro y macro social. Primero que nada es una ciencia de carácter social, que se encarga de investigar cómo es que los hombres socialmente organizados se las arreglan para emplear mecanismos que regulen la producción, la repartición, la comercialización y el consumo de los bienes sean suficientes o escasos, con la clara idea de satisfacer las necesidades de los individuos a través de la adquisición-acumulación de objetos que servirán para enfrentar un problema. Es el motor para el adecuado funcionamiento de una nación. Sus conocimientos se aplican para desarrollar y mejorar a un país, de esta manera ofrecer a sus habitantes una mejor calidad de vida; también se han utilizado para evitar la depresión, la recesión o las inflaciones. No omito al decir que se divide en microeconomía (se enfoca a analizar el comportamiento económico a nivel individual) y en macroeconomía (estudia el funcionamiento del sistema en su totalidad).

CAPITULO II. AHORRO ECONÓMICO

Katona (1981) indica que durante la segunda guerra mundial un gran número de personas había ahorrado aproximadamente un cuarto de lo ganado, y la mayor parte de este dinero se colocó en bonos de guerra y depósitos bancarios que podían ser hechos efectivos o retirados sin demoras. Al finalizar la guerra, se sentían inclinados a hacer efectivos sus bonos o a gastar los ahorros acumulados. Por el contrario, mucha gente se mostraba satisfecha por haber acumulado un cierto fondo de reserva; no se daban cuenta de que habían, sido obligados a ahorrar durante la guerra y no pensaban que sus valores realizables eran excesivos.

A través del tiempo se ha visto que en la víspera de las recesiones económicas, las personas reducen su consumo [en contraparte a lo que plantea la teoría del ingreso permanente, misma que se tratara más adelante], por lo que hacen que las variables del mercado cambien y se alteren los valores que se tenían (Garrison, 2005). En cambio en la época de desarrollo y progreso la gente gratifica sus necesidades reprimidas que presento durante el periodo de crisis económica y además ejecuta las necesidades o deseos que tiene en ese momento.

Al respecto Kurt Lewin nos proporciona una explicación basada en evidencia experimental junto con pruebas de inteligencia que la gratificación de las necesidades está condicionada por las aspiraciones que se tiene sobre estas; las aspiraciones no son fijas, se determinan por el funcionamiento de los miembros del grupo al que una persona pertenece, sean primarios (por ejemplo: familia, amigos) o secundarios (afiliación a un partido político, equipos deportivos), las aspiraciones crecen con los logros y declinan mediante las frustraciones además las aspiraciones del hombre se orientan en sentido de la realidad pero pueden ser ligeramente superiores o inferiores a nivel práctico (Katona, 1981).

Para (Rosales, 1998):

El país (México) siempre necesitara de gente que quiere ahorrar, pero desgraciadamente el estado no da ningún tipo de incentivo al ahorrador. En una dimensión más personal vemos como las personas de hoy en día han desatendido esta práctica, la razón son varias. Primera, generalmente la mayor parte de la población del país, no gana lo suficiente, como para poder ahorrar. Segunda, un gran porcentaje de la población que tiene la posibilidad de ahorrar, no tiene este hábito. Una razón de esto, podría ser la visión que se tiene de la vida. Antes la gente no contaba con tantos medios de comunicación y basaban sus planes de vida en el futuro, en donde el objetivo principal era pasar una vejez tranquila, esto por medio de un capital ahorrado. Lo cual proporcionaba la posibilidad de una vejez tranquila hablando económicamente (p. 10-11).

2.1 DEFINICIÓN

El ahorrar es una decisión económica, que significa posponer el consumo por uno futuro (Butelmann & Gallego, 2000). Maldonado (2000) nos dice que el ahorro es considerado como un sacrificio en aras del bienestar y prosperidad económica futura. De hecho el ahorro fue la base del capitalismo, debido a la acumulación de grandes capitales provenientes de los grandes comerciantes feudales; como consecuencia los capitalistas le deben su nacimiento a estos.

Bernal (2007) lo considera como:

Una decisión que hacen las personas (suponiendo que son agentes racionales) sobre sus preferencias de consumo en el tiempo. Si las personas prefieren consumir menos ahora, para consumir más en el futuro entonces ahorran, si prefieren consumir ahora y no en el futuro entonces desahorran, es decir, piden créditos con sus ingresos futuros como garantía de pago (p. 20)... el hecho de enviar a los hijos a la escuela en vez de que trabajen o (inclusive) gastar en una educación privada, puede reducir el ingreso del hogar, pero en el largo plazo es una estrategia de acumulación de capital humano (Moser, 1998). Por otro lado, puede ser que en un hogar con un nivel de bienestar superior al nivel de pobreza, por algún choque externo como la enfermedad del principal proveedor, descienda gradualmente en la pobreza, al utilizar su base de activos para enfrentar la contingencia (p. 18).

El ahorro como actividad preventiva de acumulación de recursos, es de suma importancia para la gente ya que si cuentan con reservas podrán salir fácilmente de la situación problemática esperada o no como la muerte de algún miembro familiar, desempleo, enfermedad y también porque el ahorro puede hacer crecer la economía de un país (Rosales, 1998).

Samuelson & Nordhaus (1987) definen al ahorro como la parte de la renta que no se consume o lo que es lo mismo el ahorro es igual a la renta menos el consumo. De acuerdo con ellos, los ricos ahorran y cuando lo hacen no se limitan en el monto. En cuanto a los pobres que se encuentran en las condiciones de hacerlo lo harán en cantidades pequeñas, limitadas y variables, siendo cada vez menor el monto en cuestión por lo que los pobres y los muy pobres desahorran. Desahorrar significa que las personas piden dinero prestado a otras o a alguna institución bancaria con la finalidad de poder pagar donde debe, debía o para cubrir alguna necesidad que lo amerite. Contrario a los autores anteriores Bernal (2007) comenta que los pobres si ahorran aunque sea en menor medida y que sus ahorros se encuentran principalmente en tandas o lo guardan en su casa. La desventaja de estos instrumentos informales son las siguientes: el dinero ahorrado no genera intereses, puede ser gastado con mayor facilidad, están más tentados a gastárselo, se lo pueden robar o lo puede extraviar. Aunque algunas personas cuenten con Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES) para el retiro, el monto acumulado en sus vidas laborales es muy poco para poder cubrir sus necesidades cotidianas y los imprevistos. Estas condiciones ponen en gran vulnerabilidad a las personas al llegar a la vejez. Para Huneus (2001) el ahorro se da por motivo

de precaución. Este consiste en guardar una parte del ingreso adquirido para poder tener recursos con que solventar el consumo durante los tiempos en que no se tenga ingreso o sea bajo.

En tanto que la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, 2003) dicen que Ahorrar, es reservar algo valioso para utilizarlo en el futuro. Esta frase tan sencilla describe los dos elementos fundamentales de toda actividad de ahorro:

1. Disciplina y sacrificio: reservar algo para el futuro, en lugar de consumirlo inmediatamente.
2. Planificación para el futuro: el ahorro se centra totalmente sobre el futuro, sobre la previsión y preparación para afrontar posibles riesgos y urgencias (malas cosechas, enfermedades o muertes), sobre la preparación para acontecimientos y gastos que van a llegar (pago de las matrículas escolares, una boda, la vejez o un funeral) o sobre el comienzo de una nueva empresa o la ampliación de una existente (p.8)

Una de las clasificaciones acerca de los motivos porque los que la gente ahorra es propuesta por Linqvist (1981, como se cita en Quintanilla & Bonavía, 2005) en donde propone cuatro motivos esenciales: 1) para tener dinero en efectivo en cualquier circunstancia, 2) para hacer frente a problemas económicos imprevistos, 3) para poder adquirir bienes duraderos que cuesten grandes capitales como una casa ó un automóvil y 4) para resolver gastos médicos.

Descouvieres (1998) dice que:

El ahorro brinda medios por los cuales familias e individuos pueden distribuir sus ingresos en el curso de sus vidas, proveyéndoles seguridad financiera para eventuales tiempos duros que se presenten y para el momento de su jubilación (p. 129). Lo que la gente común piensa del ahorro; es que el ahorro se refiere al dinero colocado en bancos o sociedades como protección contra futuras inseguridades o para adquirir bienes y servicios específicos...las investigaciones sobre el comportamiento de ahorrar, empleando conceptos psicológicos, han sido tres líneas básicas: 1) preguntas simples acerca de actitudes en relación a intenciones de ahorro o expectativas, 2) preguntas relacionadas con actitudes optimistas-pesimistas hacia la situación económica nacional, referidas como índices de nivel macro que tienen alguna capacidad para predecir ahorro/consumo en el corto plazo y 3) preguntas relacionadas con los motivos para ahorrar y/o ahorros actuales: montos ahorrados, aumentos o disminución es en el ahorro (flujo de ahorros), cantidad de riqueza (stock de ahorro) y cambios en la riqueza (p. 133).

Katona (1981) considera al ahorro como una conducta adoptada por las personas de manera preventiva hacia la incertidumbre que se tiene con respecto al futuro. Además considera que el ahorro realizado para la jubilación, refleja la experiencia de los planes realizados a largo plazo. Es decir no hay tiempo límite para ahorrar ya que durante nuestras vidas siempre tendremos necesidades y la acumulación de bienes nos auxiliara cuando más se necesite. Gil et al., (2004) lo

consideran, como la retención de una parte de los ingresos para un uso posterior; cosa que implica la administración del dinero.

Bernal (2007) resume en cuatro las influencias psicológicas y culturales que pueden determinar el ahorro:

1) Fuerza de voluntad para diferir gratificaciones, 2) hábitos, 3) normas culturales y 4) cálculos irregulares sobre las necesidades y el ahorro. En cuanto a la primera, la fuerza de voluntad establece que las personas que ahorran tienen menor preferencia psicológica por el consumo inmediato que las personas que no ahorran. Por otro lado, las personas que planean con más anticipación son más propensas a ahorrar. Los hábitos también influyen en el ahorro; de acuerdo con el autor, las personas tienen hábitos de ahorro que persisten a pesar de variaciones en su ingreso. Así, existen personas que mantienen su consumo aun si su ingreso disminuye y otras son consumidores menos habituales que ahorran cantidades regulares independientemente de las fluctuaciones de su ingreso. De esta manera, puede haber ahorradores que acumulan no por alguna razón particular, sino simplemente por hábito. Por contraparte, se afirma que las personas no evalúan constantemente su forma de ahorrar como lo sugiere la racionalidad económica, sino que las personas sólo piensan en los ahorros de largo plazo cuando existen cambios significativos en sus vidas como cambiar de trabajo, contraer matrimonio, etc. Por último, las normas sociales y culturales también pueden influenciar el ahorro. Así, el ahorro puede variar de acuerdo con el género o la residencia urbano-rural. El riesgo percibido y el que justifica los ahorros precautorios, puede ser influenciado por las creencias culturales tanto como por el riesgo real (p. 23).

No hay que olvidar que el Banco Central de los Estados Unidos de Norteamérica viene realizando desde 1983, el *Survey of Consumer Finance* (SCF). Esta trata de entender como el individuo financia su consumo y que instrumentos financieros utiliza. Estas encuestas han reportado que una de cada cuatro personas ahorran para su jubilación y que una de cada diez lo hace para financiar la educación de sus hijos (Huneus, 2001).

El ahorro es y ha sido un “tema central para la teoría económica y especialmente en los países de desarrollo esto es porque el ahorro ha sido considerado un elemento fundamental en el proceso de acumulación de capital y para el crecimiento económico (Amescua, 1993).” Por lo que los países en vías de desarrollo como México, dentro de sus políticas y planes sociales tienen como prioridad el ahorro el cual ayudara a fomentar el crecimiento económico que es generado por las personas en el interior del país.

De acuerdo a la literatura revisada no existe una definición como tal de lo que es el ahorro a pesar de lo que se creería en esta ciencia social, su definición depende del uso y la función del autor (es) que manejen dicha concepción.

Y en México los instrumentos de ahorro más empleados son las tandas, las AFORES, y los ahorros monetarios. Las tandas representan un ahorro cíclico de manera informal, no genera rendimientos y se consume habitualmente cuando se cumple el plazo fijado. Las afores por su parte reemplazaron a los fondos de pensiones del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), y estas son una prestación laboral que se encuentran administradas por empresas privadas y finalmente los ahorros monetarios son el monto guardado por la familia o el individuo ya sea en su casa o en el banco.

Al conocer cada una de las definiciones conceptuales y puntos de vista proporcionadas por los autores anteriores de lo que es el ahorro y tratando de no olvidar las aportaciones de todos ellos se considera que el ahorro es una conducta adoptada de manera personal y cultural. El ahorro se acumula para ayudar a solventar las necesidades que se presenten sea de forma inesperada como el desempleo, la enfermedad o la muerte y planeados como el matrimonio, la jubilación y la compra de algún bien.

2.2 TEORÍAS QUE EXPLICAN EL AHORRO

En esta sección se menciona cinco teorías que explican el ahorro económico y que han sido utilizadas por varios años para explicar el comportamiento de las personas ante tal actividad. Sin olvidar que han sido de las más representativas. Estos enfoques van desde la fuerte creencia que las personas lo realizan cuando sus ingresos son suficientes para cubrir sus necesidades de mayor prioridad y lo que sobra lo guardan; antes de esto no se puede pensar en hacerlo. Hasta la idea que por la mera incertidumbre que se tiene hacia la pérdida del empleo o de alguna enfermedad que lo imposibilite para trabajar. En conjunto nos ayudaran a vislumbrar los motivos por los cuales las personas llevan a cabo dicha conducta.

2.2.1 TEORÍA DE KEYNES

La economía Europea ha sido muy influenciada por la teoría económica de Keynes y se nota el efecto cuando sus supuestos teóricos llegaron a convertirse en la conocida “ley psicológica fundamental”. Según esta ley, cuando es mayor la renta mayor será lo que se ahorra (Quintanilla & Bonavía, 2005). Y en su obra “Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero” proporciona nuevas explicaciones sobre el empleo en la economía capitalista y el ahorro, creando así una nueva revolución del pensamiento económico para su época. Estas fueron las causantes de la caída de lo conocido por los economistas clásicos (Maldonado, 2000).

En 1936, planteaba que cuando el ingreso aumenta los individuos gastan un porcentaje menor o que ocasiona el ahorro. Es decir a mayor ingreso mayor ahorro a este supuesto le llamó función consumo (Conde, 1990). Creía que el nivel del ingreso era el factor más importante para que se

diera dicha actividad. Rechazaba categóricamente la creencia de que las personas ahorran para ganar intereses. Considera al ahorro como el sobrante que queda después del consumo necesario. Lo primordial es un consumo de forma aceptable antes que ahorrar, este último solo se podrá realizar cuando el ingreso sea mayor a las necesidades básicas que costear. Suponía que si las sociedades tenían recursos de sobra esto ayudaría a reducir el consumo y consecuentemente aumentara las posibilidades de ahorrar (Hoyle & Whitehead, 1990).

Katona (1981) comenta que:

De acuerdo con Keynes, la gente disminuye los montos que gasta en la medida en que lo hacen sus ingresos, pero no en la misma proporción que los ingresos. Repitamos, entonces, la tesis en forma de tres preguntas y sus respuestas: 1) ¿Cuándo y bajo qué condiciones una comunidad está dispuesta a ampliar o a disminuir la distancia entre sus ingresos y sus gastos? Respuesta: solamente cuando los ingresos aumentan o disminuyen. Con excepción de esta circunstancia, la tendencia a consumir permanecerá estable. 2) Si se produce un cambio en la relación ingreso-consumo, ¿Cuál será la dirección de ese cambio? Respuesta: cuando los ingresos aumentan, la distancia entre ingreso y consumo aumentará o será mayor y cuando los ingresos disminuyen, la distancia disminuirá. 3) ¿Cuál será la extensión del cambio en la relación ingreso-consumo? Respuesta: la gente gastará una porción menor (y ahorrará la mayor parte) de sus ingresos cuando éstos aumenten, y gastará más (y ahorrará una parte menor) cuando los ingresos disminuyan (p.52).

2.2.2 MODELO DEL CICLO VITALICIO

Este modelo es propuesto por Ando y Modigliani; la cual dice que los individuos a lo largo de su vida distribuyen sus ingresos uniformemente a pesar de que estos sean relativamente bajos en los años primeros y en la fase final de su vida son pocos. En los años iniciales el sujeto pide prestado generalmente, en los intermedios empieza a ahorrar para su futuro retiro y en la etapa final comienza a desahorrar (Conde, 2001). Por la forma de este comportamiento el ahorro tendría una forma de U invertida de igual forma sería para los ingresos (Butelmann & Gallego, 2000). Por su parte Bernal (2007) dice que los jóvenes tendrían pocas posibilidades de ahorrar debido a los gastos generados por la educación, la vivienda y los hijos. Solo se ahorraran hasta las etapas intermedias de la vida cuando ya no existe la necesidad de gastar en sus hijos, ahora entonces se encargara de él mismo para la edad del retiro.

Esta teoría asegura que los individuos y las familias esparcen su consumo de manera uniforme durante su existencia, de tal forma que el ahorrar está en función del total de las percepciones del ingreso y no de su sueldo o salario. La esencia de la teoría consiste en que el individuo solo gasta lo que a lo largo de su vida produjo, es por eso que en la juventud se desahorra debido a que el

ingreso obtenido se emplea en la satisfacción de las necesidades aplazadas, solo sucede el ahorro positivo en la edad madura y nuevamente desahorro en la vejez quedando como al inicio de su vida y sin la posibilidad de dejar herencia (Maldonado, 2000).

Descouvieres (1998) concuerda con los autores anteriores al mencionar que el planteamiento básico de este modelo es que los individuos tienden a distribuir sus recursos en función de su ciclo vital. Añade que cuando el ingreso proporcionado por el sueldo ó el salario es menor se recurre a pedir prestado en cambio si es mayor el individuo ahorrara. Entre otros aspectos esta teoría ha sido puesta en práctica y se ha obtenido resultados exitosos en varios estudios empíricos. Las personas y los hogares en su fase inicial solo esperan obtener mayores recursos económicos pero estos se encuentran sujetos por la forma de su consumo y la falta de liquidez. Es decir el hogar y el individuo no mantienen condición deudora alguna al final de sus días (López, 1993).

Quintanilla & Bonavía (2005) declaran que:

Shefrin y Thaler (1988) han propuesto tres enmiendas a este modelo que denominan hipótesis del ciclo vital conductual, y estas son: la primera modificación es la adición del concepto de 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, la segunda y tercera enmiendas establecen que no siempre una fuente de ingreso 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 separaban con claridad sus fuentes de ingresos y de riqueza, lo cual explica por qué ante algunos ingresos somos más propensos a gastarlos que ahorrarlos, o viceversa (p. 191)

En la teoría económica existe un supuesto el que aborda la existencia de tres individuos: un joven, un adulto y un viejo. Este explica muy bien la teoría del ciclo vitalicio ya que cada uno de ellos experimenta los tres periodos (joven, adulto y anciano). Claramente se nota que en la juventud y en la adultez el individuo puede trabajar y como pago recibirá una remuneración en forma de sueldo o salario y en la vejez el individuo solo vivirá de sus ahorros, acumulados en los periodos productivos por los que ya ha pasado. El ahorro será en este planteamiento la suma del ahorro de todos ellos (Huneus, 2001).

2.2.3 MODELO DE INGRESO PERMANENTE

Friedman supone que las personas tienen planes para adquirir bienes y servicios de forma constante y sin alteraciones, pero aquellos están subordinados al ingreso que proviene de su salario, sueldo o las inversiones que se tenga, para poder cubrir dichas necesidades o gustos personales. Lo que quiere decir que las personas gastaran de la misma manera que lo han venido haciendo hasta ahora y no consumirán más a pesar de que presenten un incremento en sus

ingresos, sea de forma espontánea durante un tiempo determinado y ni ante bajas del ingreso por cortos periodos de tiempo (Conde, 2000).

El supuesto principal de la teoría es que los individuos tienen noción alguna de los gastos que realizarán, como pagar el alquiler de la vivienda, la compra de una casa, gastos relacionados con su descendencia y gastos originados por mantener la salud. De hecho el ahorro que realicen se utilizara para poder mantener su nivel de consumo de forma óptima y sin cambios durante sus últimos días de existencia. También ayudara a solventar circunstancias conocidas o inesperadas que puedan presentarse (Quintanilla & Bonavía, 2005). El comportamiento final de este planteamiento es sencillo: ante las variaciones que se presenten en el ingreso, las personas hallaran la manera de mantener su habitual forma de consumir, por lo que el ahorro se utiliza para solventar dicha necesidad (Bernal, 2007).

Cutanda (2002) nos refiere que:

Siguiendo a Hall (1978), la investigación empírica en este ámbito se ha orientado en los últimos años al análisis de la compatibilidad del comportamiento temporal del consumo agregado con las implicaciones de la hipótesis de la renta permanente, con resultados diversos, aunque mayoritariamente desfavorables para la misma. Esto pone en entredicho la implicación fundamental de esta hipótesis, según la cual la política económica solo puede afectar al consumo en la medida en que altera la renta permanente de los individuos, y otorga a su verificación empírica una gran importancia en este campo (p. 145)... dado que en la economía existen individuos con comportamientos económicos diferenciados, cuyos parámetros de elección se determinan sobre la base de modelos alternativos, el contraste de hipótesis con datos agregados se torna problemático. En este marco, existen claramente dos opciones: se postula que todos los individuos son iguales, y/o se comportan de la misma forma, o se tienen en cuenta explícitamente las condiciones de agregación en la obtención de una hipótesis contrastable con datos macroeconómicos. De esta forma, la utilización de datos individuales adquiere una relevancia crucial en el contraste del modelo y ha permitido comprobar que una adecuada selección muestral posibilita que el modelo supere ampliamente los contrastes habituales, por más que este resultado no ha permitido clarificar demasiado a las cuestiones referentes a la efectividad de la política económica (p.146).

2.2.4 EL MODELO DEL AHORRO PRECAUTORIO

El tema de la incertidumbre cobra una gran relevancia en esta teoría porque cuando esta se activa en el individuo, el sujeto se comporta de manera precautoria ante lo que gasta y prevé la acumulación de la riqueza (Núñez, s. f).

Para Bernal (2007):

El modelo del ahorro parte del supuesto: que los hogares buscan suavizar su consumo. Sin embargo, se supone que los ingresos son inciertos, como es probable que así sea tanto entre personas jóvenes, como en estado de pobreza, o con quienes se encuentran en el empleo informal, por lo cual, ante la incertidumbre o posibles restricciones de liquidez, los hogares acumulan pequeños inventarios de activos para suavizar el consumo. Por lo que los jóvenes que no están seguros de los ingresos que podrán obtener en el futuro, ahorrarán más o serán más precavidos para endeudarse. Por su parte, las personas de edad avanzada mantendrán altos niveles de ahorro, como una forma de asegurarse ante gastos inesperados (p. 22).

Lo que nos quiere dar entender esta perspectiva es que las personas ahorran porque existe una gran incertidumbre respecto a su ingreso (Huneus, 2001). En cuanto a las investigaciones empíricas sobre la aplicación de este enfoque se han dirigido principalmente en la estimación de ecuaciones de consumo, ahorro y la riqueza así como en las ecuaciones de Euler, características propias y distintivas de las colectividades. En los últimos trabajos se ha encontrado que las personas ahorran por motivo de la incertidumbre principalmente cuando el humano tiene entre veintiséis y cuarenta años de edad (Núñez, s. f; Huneus, 2001).

2.2.5 TEORÍA PSICOLÓGICA

Hailstones (1972) señala al respecto que aunque nunca se ha señalado como causa independiente o completa del ciclo económico, el elemento psicológico muy rara vez ha sido pasado por alto en cualquier explicación del mismo. En realidad, con constantes investigaciones y estudios realizados en este campo, cada vez resulta más evidente la importancia del comportamiento psicológico en el ciclo económico. En suma la teoría psicológica se basa en la idea de que la gente generalmente reacciona de acuerdo con lo que cree. Si creen que las condiciones económicas van a ser favorables, actuará conforme dicha creencia; y al hacerlo, sus actos tenderán a mejorar el nivel de la actividad económica... muchas veces la gente suelen reaccionar de acuerdo con lo que otros piensan. Es frecuente que los dirigentes de los negocios pequeños reaccionen según las predicciones y actividades de los dirigentes de las grandes empresas. Sucede a menudo que todo el ambiente o la actitud económica pueda determinarse por unos cuantos dirigentes de empresas muy notables.

2.3 CICLO ECÓNOMICO

Hailstones (1972) menciona que una de las primeras definiciones acerca del tema fue propuesta por Wesley Mitchell (precursor de los estudios sobre el ciclo económico en los Estados Unidos de Norteamérica) en la que dice que este es “una fluctuación en la actividad económica global”.

Sin embargo esta definición no nos dice mucho de lo que es el ciclo económico. Por lo que se recurre a una más completa, la que considera al ciclo económico como un movimiento ascendente acumulativo tanto del empleo como de la producción, el ingreso, los precios entre otros rubros económicos seguidas de un descenso acumulativo de las mismas actividades económicas.

Gómez (2008) pone en contexto a Hayek, debido a la relevancia que tuvo en el área. Influida por la perspectiva neoclásica de la escuela austriaca del capital y a partir del modelo denominado “equilibrio general” del trueque al que se anexa el dinero, dice que el ciclo económico se puede explicar a través de las teorías monetarias y no monetarias. La primera plantea cambios en cuanto a los préstamos financieros que se puedan generar. Estos a su vez se encuentran sujetos a la cantidad de dinero disponible con que se cuente ya que si esta casi en su totalidad en circulación no se podrá llevar a cabo dicho préstamo. En tanto que la teoría no monetaria explica el ciclo económico a través de factores reales como: los avances tecnológicos, los hábitos de consumo e inversión de las personas o las creencias que tienen las grandes compañías acerca de tener un bajo o alto rendimiento económico.

Por otra parte en estudios recientes se ha encontrado que durante la recesión las personas no son capaces de ahorrar y en consecuencia sus aspiraciones disminuyen (Huneus, 2001).

2.4 El DINERO / MONEDA

Si se preguntan por qué se titula este apartado: el dinero/moneda, pues es fácil de responder. El nombre se debe a que el dinero es cualquier cosa aceptada por una cultura a fin de ser un instrumento que permita realizar intercambios o transacciones de objetos con algún valor preestablecido dentro de ella y con conocimiento de tal en otras culturas. Otra de sus cualidades es que se puede acumular para asegurar el futuro económico de una persona o nación. Y la moneda es el objeto concreto de valor acordado, además de ser de curso legal, que se emplea como medio de cambio. Para ser más claros dinero es un símbolo y la moneda es el objeto y por ende las dos se encuentran estrechamente relacionadas.

El dinero es un objeto infinitamente divisible, cuenta con la capacidad de transformar a las sociedades, además se resguarda y/o acumula de manera precautoria para resguardar el nivel de riqueza que se posee ante situaciones adversas inesperadas y especulativas. El dinero es y será un elemento imprescindible debido a su estrecha relación con los sistemas económicos además hace posible la gran variedad de intercambios y transacciones que se puedan realizar. Sin olvidar que determina el valor de algún bien o servicio. Como medio abstracto de intercambio está provisto de la capacidad de originar nuevas necesidades y formas de relación social, por ejemplo: la existencia de la clase trabajadora y la burguesa (Gómez, 1997; Gil et al., 2004).

Gabriel Tarde (1881) decía que la moneda como símbolo representa el conjunto de creencias, deseos y voluntades de las personas. En cuanto a la actuación de los procesos psicológicos en la economía comentaba que son de importancia vital para poder explicar las altas y bajas de las bolsas de valores ya que sin ellos no se podía explicar tal comportamiento. Es decir que las fluctuaciones económicas se comportan como altas o bajas en consecuencia de la influencia social, de los motivos y las actitudes (Quintanilla & Bonavía, 2005).

Gómez (1997) explica la evolución histórica de la moneda en siete etapas:

1. Argumenta que los primitivos sistemas de intercambio estuvieron basados en el trueque. Eran trueques directos en especie: producto por producto, producto por servicio, servicio por servicio. Permite, aunque sólo sea relativamente, la facilidad y eficiencia en los intercambios. El funcionamiento de los sistemas primitivos, dependientes del trueque, como en las transacciones en especie que se realicen en los sistemas económicos más sofisticados, implican la existencia de necesidades simultáneas inversas, la existencia de excedentes de algún bien y el llegar a un acuerdo sobre la exacta relación entre los valores de los bienes parte del intercambio. El trueque ayudo al nacimiento de la moneda... a nivel internacional el trueque surge del deseo o intento de autosuficiencia o cuando los mecanismos de pago se han deteriorado por causas graves como la guerra.
2. La mercancía-moneda es el más rudimentario instrumento monetario conocido. Favorece los intercambios indirectos y es uno de los grandes “inventos” de la humanidad. Las mercancías moneda fueron diferentes según la región y la época. Todas, sin embargo, eran relativamente escasas para que tuvieran valor y aptas para satisfacer necesidades comunes. Las más frecuentes fueron lana, seda, sal, azúcar, té, ganado, esclavos, etc.
3. El metalismo. Ocho siglos antes de Cristo, aproximadamente, aparecen las primeras monedas propiamente dichas. Los lidios fueron los primeros en producirlas. Fidón, rey de Argos, fue el primer soberano que imprimió su sello real, comenzando con la moneda de emisión oficial y curso legal. El metal es elegido como moneda por ser escaso, durable, homogéneo, atesorable y con un gran valor en relación con su poco peso. Por las anteriores y definitivas razones los metales se convirtieron en instrumentos monetarios preferidos.
4. Surge la moneda-papel como resultado de la multiplicación de los bienes y servicios disponibles, la multiplicación de las operaciones de intercambio y el aumento en el valor de las transacciones ocasionadas por la revolución industrial. Además, se hizo relativamente difícil el uso de las monedas metálicas por la dificultad de transportarlas, sobre todo si era en operaciones intercontinentales y por el riesgo propio ante la falta de seguridad (estos tipos de papel-moneda son: letras de cambio, certificado de depósito de monedas metálicas, títulos al portador).

5. El papel-moneda. Su aparición es el resultado de la observación de parte de los propietarios de las casas de depósito, de que el respaldo en metálico, para garantizar las reconversiones, no requería ser equivalente al total de los valores de los certificados de depósito en circulación, porque no todos solicitaban la devolución de sus monedas y, además, había más personas haciendo nuevos depósitos. Es la primera forma de moneda fiduciaria. Lo ordinario es que sea convertible en otras divisas, pero siempre sujeto a reglamentos o controles de cambios. El que se acepte el papel moneda depende de la confianza de la gente.
6. La moneda escritural está representada por los depósitos a la vista en el sistema bancario. El movimiento de los depósitos pasó a representar una nueva forma de instrumento monetario, representado principalmente por el cheque.
7. La cuasi-moneda es un conjunto de determinados activos financieros mantenidos por el público y las empresas, con alto grado de liquidez: depósitos de ahorro, depósitos a plazo, certificados de la tesorería, "tarjeta de crédito", etcétera. Son bienes no monetarios de alta liquidez. Por su gran negociabilidad son sustitutos muy próximos de la moneda (p. 93).

Samuelson & Nordhaus (1987) concuerda con Gómez (1997) en que el trueque fue de gran importancia para la evolución de la moneda/dinero y que este significa el intercambio de bienes por otros sin importar el valor que pudiera tener dicho bien. Los primeros autores nos proponen una clasificación en la que se contempla solo tres tipos y estos son: 1) el dinero-mercancía (el ganado, el tabaco, el hierro, los diamantes y los cigarrillos han sido por excelencia su claro ejemplo) aunque para el siglo XIX se limitaba únicamente a los metales, 2) dinero-papel (surge por su gran facilidad de transportación y muestra de ellos son los billetes de cualquier denominación) y 3) el dinero- bancario (el ejemplo de este tipo son: los cheques que se expiden en vez de alguna otra forma de dinero y su valor se encuentra respaldado por algún depósito realizado en alguna institución financiera).

En cambio para Vargas (2002) el dinero podría abarcar en solo cuatro elementos: 1) Dinero mercancía: son aquellos artículos que son empleados como dinero que tienen un valor conocido; la ventaja de este tipo de dinero es que su valor se conoce de forma inmediata y garantiza su valor; 2) Papel moneda convertible: es un título financiero que circula como forma de pago y además puede ser convertible, generalmente en oro y plata; 3) Dinero fiduciario: es una mercancía sin valor o de escaso valor, además tiene funciones propias del dinero y su claro ejemplo son los billetes y las monedas en circulación; 4) Dinero pagaré: este es el préstamo que la gente solicita a alguna persona o institución bancaria mediante un documento de obligación donde se compromete a devolver la cantidad solicitada.

El dinero es considerado como moneda de circulación, de curso legal y como medio de cambio en diversas naciones del mundo. También es todo aquello que se acepta ordinariamente a cambio de bienes y servicios. De los diferentes tipos de dinero nombraremos algunos de los más

importantes a continuación: 1) Dinero en especie: este es claro de comprender porque para los autores anteriores es conocido como mercancía-moneda y muestra de ello es el trigo, el tabaco y el cacao; 2) Moneda metálica, es de alguna manera pariente directo del dinero en especie, solo que a diferencia de aquel este usa algún metal, como oro, plata, cobre, níquel, etcétera y 3) el Papel moneda, mismo que toma la apariencia de las letras de cambio o de los billetes (Hailstones, 1972).

Quintanilla & Bonavía (2005) aluden que:

Desde el punto de vista psicológico el dinero es sin duda algo más. Es un hecho dado en nuestra sociedad, absolutamente necesario para la supervivencia, relacionado con la clase social (el *status* y el prestigio social), la edad y el sexo (hasta hace no mucho, al menos en las sociedades desarrolladas, conseguirlo ha sido una cuestión sólo de hombres), que va y viene, cargado de simbología, también sexual, al que asociamos también como individuos buena parte de nuestra propia autoestima (p. 204). El dinero no lo inventó nadie en concreto. Es un producto del desarrollo y la evolución social, del paso de las distantes sociedades primitivas, basadas en el trueque, a la sociedad actual. La complejidad que adquirieron las transacciones comerciales con llevó a que ciertas mercancías generalmente aceptadas, fácilmente divisibles y bastante duraderas fueran especializándose cada vez más hasta desempeñar la función monetaria (p. 206).

CAPITULO III: MOTIVACIÓN

3.1 DEFINICIÓN

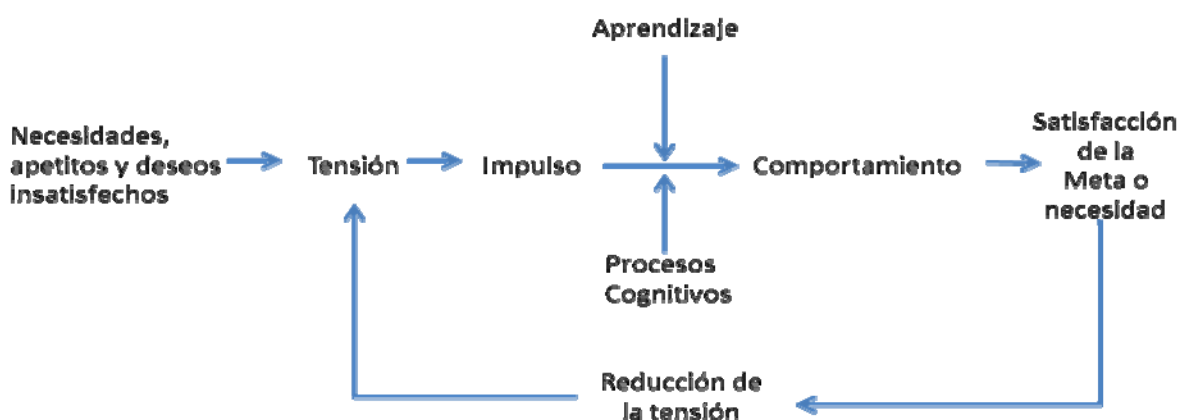
La motivación es un proceso psicológico que lleva al hombre a comportarse de forma variada en contextos diversos. Es decir que dirige el comportamiento de la persona para llevarlo a la acción, sea de evitación o de cumplimiento. Sin esta no tendría sentido ninguna conducta que realizara la persona. Además construye, modifica y dirige planes; mismos que se realizan con la intención de alcanzar lo que se desea. Es algo que se conoce gracias a la acción de la conducta del hombre sin embargo no se pueden apreciar de forma tangible al igual que otros conceptos psicológicos como la memoria, el aprendizaje, la inteligencia o la percepción. No se omite al decir que también es un constructo teórico-hipotético que se ha venido trabajando hace varios años y desde diferentes posturas filosóficas, escuelas, enfoques biológicos y microteorías en la actualidad. Pero mejor veamos lo que nos dicen personas expertas en el tema.

La palabra motivación al igual que la emoción se deriva del latín *motus*, esta designa la acción del comportamiento mediante factores internos y externos que incitan al sujeto a responder de alguna forma (Pinillos, 1985). Se postula como un constructo teórico-hipotético que designa a las variables que no se pueden observar mediante estímulos externos, pero que de alguna manera afectan el actuar de las personas. La motivación implica factores innatos (biológicos) y aprendidos (cognoscitivos, afectivos y sociales), los cuales emprenden el comportamiento, lo mantienen y lo detienen según sea la cuestión (Utria, 2007). Manassero & Vázquez (1998) concuerdan con lo dicho por Utria (2007) pero agregan que la importancia de tal constructo radica en su potencia explicativa de las conductas humanas en contextos diversos.

La motivación es el proceso que hace que las personas se comporten como lo hacen, y esta surge ó se activa cuando existe una necesidad que la persona desea satisfacer. Una vez que se activa una necesidad surge un estado de tensión el cual impulsara al individuo para poder reducirla o eliminarla (la magnitud de la tensión determinara el tiempo en que debe de ser satisfecha). La necesidad puede ser satisfecha de varias maneras y la forma en que se realice dependerá de las experiencias previas y los valores de la cultura en la que se encuentra la persona (Solomon, 2008).

Shiffman & Lazar (2001) dan dos definiciones de lo que es motivación, la primera trata la existencia de una fuerza impulsora interna la cual lleva a las personas a la acción y que dicha fuerza es producida como consecuencia de un estado de tensión el que existe como resultado de las insatisfacción de la necesidad. Debido a esto los individuos se esfuerzan por reducir el estado de tensión de forma consciente y subconsciente mediante comportamientos que según sus expectativas satisfarán y de esta manera suprimirán el estrés padecido. Por su parte las metas específicas que seleccione junto con los patrones de acción que empleen para alcanzar dicha meta serán resultado de su aprendizaje individual. En su segunda concepción la motivación, es

considerada como un elemento altamente dinámico y cambiante al reaccionar ante las experiencias que tiene el individuo durante su ciclo vital, de forma similar las metas crecen y cambian ante las condiciones anteriores a la meta. Para estos autores la meta es el resultado de lo que se desea obtener mediante un comportamiento motivado. Cuando la persona alcanza su (s) meta (s), desarrollan nuevas y en caso de no lograrse se seguirán esforzando hasta poder cumplirlas o cambiar por otras más factibles de alcanzar. Algunas de las razones por las cuales los comportamientos nunca cesan son: 1) muchas de las necesidades jamás se satisfacen del todo como la de autorrealización y 2) a medida que las necesidades planteadas inicialmente son cubiertas surgen nuevas de mayor grado de complejidad que originan nuevamente tensión, dando pie otra vez a la actividad comportamental (Dugree, 1996).



En cuanto a Rivera, Arellano & Molero (2000) arguyen que la motivación se asocia muchas veces con las necesidades y los deseos; sin embargo, existen diferencias sustanciales. Se considera motivo cuando la necesidad alcanza un nivel adecuado de intensidad. En otras palabras motivación es buscar la satisfacción de la necesidad y reducir la tensión generada por su falta. No obstante el comportamiento motivado proviene de la necesidad no satisfecha, y se obtiene a través de diversos estímulos que pueden estar presentes en productos, servicios o personas. La visión de estos autores sobre dicho tema se encuentra más enfocada hacia la forma del consumo de los individuos.

Por su parte Palmero, Fernández, Martínez & Chóliz (2002) explican que la motivación es:

Un proceso básico relacionado con la consecución de objetivos que tienen que ver con el mantenimiento o la mejora de la vida de un organismo. El proceso se inicia con la presencia de algún estímulo o situación interna o externa que desencadena en el individuo la necesidad o el deseo de llevar a cabo una conducta para conseguir el objeto implicado en la situación; tras la evaluación y valoración pertinentes, teniendo en cuenta la disponibilidad de recursos, la dificultad y valor de incentivos referidos al objeto a conseguir, más el estado actual del organismo, el individuo decide llevar a cabo una

conducta dirigida a la consecución de un determinado objetivo, aquel que considere más apropiado en ese momento; la conducta motivada propiamente dicha consiste en las fases de aproximación y de ejecución, apetitiva y consumatoria, y, tras su ejecución, el individuo llevará a cabo la verificación de la congruencia, la atribución de causas y la generalización (p. 12).

Mcteer (1979) comenta que la motivación tiene comportamientos activos, orientados y constituidos por el organismo. Los cuales se conducen por las energías que intervienen en tal actividad y la determinación de la dirección de tales comportamientos dependerán de los factores internos y externos.

Reeve (2007) comenta que:

Existen dos medios principales para inferir la motivación. La primera forma consiste en observar las manifestaciones de la conducta motivada. La segunda forma para inferir la motivación es poner mayor atención a los antecedentes conocidos que dan origen a los estados motivacionales. En ocasiones, la motivación debe inferirse a partir de sus manifestaciones: en la conducta, la fisiología y la autovaloración (p. 8)... en tanto existen siete aspectos de la conducta que revelan la presencia y la intensidad de la motivación (Atkinson & Birch, 1970, 1978, 1975; Ekman & Friesen, 1975): 1) esfuerzo (es la extensión del trabajo extenuante que se aplica cuando se intenta completar una tarea, la intensidad es similar al esfuerzo, y se define como la amplitud de la respuesta individual a un acontecimiento estimulante), 2) latencia (es el tiempo que una persona retrasa una respuesta que sigue a la presentación inicial de un acontecimiento estimulante), 3) persistencia (es el tiempo que transcurre desde el inicio de una respuesta hasta su terminación, cabe aclarar que la persistencia y el esfuerzo no son intercambiables porque una persona tal vez sea persistente en una tarea durante un largo tiempo, aunque exhiba una baja tasa de esfuerzo diariamente), 4) elección (o conocida por otros autores como la preferencia por un curso de acción respecto a otro; esta enfrenta al individuo con dos o más opciones entre las cuales selecciona una acción en particular), 5) probabilidad de respuesta (se refiere al número de ocasiones que una respuesta dirigida hacia una meta ocurre durante determinado número de oportunidades que ésta tiene la posibilidad de presentarse), 6) expresiones faciales (son los movimientos de los músculos faciales, comunican el contenido específico de sentimientos y emociones) y 7) expresión corporal (la postura, los cambios de distribución del peso en el cuerpo y los movimientos de piernas, brazos y manos) (p. 9).

El estudio de la motivación son los motivos de las conductas. Y a pesar de que existe un acuerdo sobre el hecho de que la conducta motivada cumple con un plan para orientarse a una meta, las diferentes perspectivas teóricas proporcionan explicaciones diversas a los motivos de la conducta en acción (Gross, 2007).

3.2 TEORIAS QUE EXPLICAN LA MOTIVACIÓN

En seguida se expondrá algunas de las aportaciones teóricas que pensadores prestigiados como Aristóteles, Platón y Sócrates elaboraron sobre la motivación. De igual forma se mencionara a las escuelas y/o enfoques que han trabajado el rubro en cuestión, como lo son: 1) El Psicoanalítico, 2) El Homeostático, 3) El Conductismo, 4) El Cognitivo, 5) El del Aprendizaje Social y 6) El Humanístico. Será de manera general debido a que cada una de las posturas antes nombradas son bastas, solo se hace con la intención de dar a conocer desde que puntos de vista ha sido tratada la motivación.

El concepto de motivación se puede encontrar desde los primeros y más importantes filósofos griegos (Sócrates, Platón y Aristóteles), ellos creían en un alma organizada por dos partes, una enfocada al cuerpo (como el crecimiento corporal) y la otra a la razón (misma que contenía el mundo de las ideas y la noción de la voluntad). Dentro de esta organización existía tres elementos: los nutritivos, los sensoriales y racionales [que se explicaran mas adelante con detenimiento en qué consiste cada uno de ellos], la suma de estos tres propician la explicación teórica del conducta motivada (Reeve, 2003, como se cita en Utria, 2007).

De acuerdo con Reeve (2007):

Platón propuso que la motivación fluía desde el alma tripartita jerárquicamente constituida. En el nivel más primitivo estaba el aspecto apetitivo del alma, que contribuía a los apetitos y deseos corporales como el hambre o el sexo. En segundo nivel se ubicaba los sentimientos de honor y vergüenza. En el nivel más alto se encontraba el aspecto calculador, que era el responsable de las capacidades de toma de decisiones del alma, como la razón y la elección. Para Platón, los diferentes aspectos del alma motivaban los diversos terrenos de comportamiento. Pero los aspectos superiores regulaban a los motivos inferiores. Aristóteles por su parte retomó el alma tripartita organizada jerárquicamente planteada por Platón (apetitiva, competitiva y racional), aunque prefirió una terminología diferente (nutritiva, sensitiva y racional) el aspecto nutritivo era el más impulsivo irracional y animal que contribuía a las urgencias corporales necesarias para la preservación de la vida. El sensitivo también estaba relacionado con lo corporal, pero regulaba el placer y el dolor. El componente racional del alma era exclusivo a los seres humanos y estaba relacionada con lo ideal, lo intelectual y caracterizaba a la voluntad. La voluntad operaba como el nivel más elevado del alma pues utilizaba la intención, la elección y todo aquello que era divino e inmoral (p. 29).

La integración del comportamiento de cualquier sujeto puede tener numerosos motivos, pero lo particular es el comportamiento resultante, el que depende de la confluencia de las necesidades fisiológicas, psicológicas y del ambiente que varía de persona a persona y de una cultura a otra (Clemencia, Jaramillo & Torres, 1982).

Mcteer (1979) relata la historia de la motivación a través del tiempo y nos dice lo siguiente:

La preocupación de la motivación no era básica dentro de la cultura griega. Sin embargo, hemos heredado las filosofías opuestas sobre la vida, tipificadas por Epicuro (buscar placer y evitar dolor) y los idealistas griegos (hay que ser sabios y virtuosos). El desarrollo y predominio del cristianismo nos proporciono los conceptos opuestos del alma y cuerpo. Siguiendo a Descartes, los empíricos ingleses gradualmente substituyeron la *mente* por el *alma* y proporcionaron el contexto en el que la psicología surgió como “el estudio de la mente”. La evolución Darwiniana cambió el énfasis de “¿qué es la mente?” o “¿para qué sirve la mente?”. Con este viraje se añadió a la psicología el interés por la motivación, aunque al principio este interés se satisfizo formulando hipótesis sobre los poderes de la mente y del instinto. Entre 1900 y 1920 aparecieron tres tendencias significativas que aumentaron notablemente el interés y la atención por los problemas de la motivación: 1) la presentación que hizo Freud del psicoanálisis, 2) la introducción del conductismo hecha por Watson y 3) el haber caído en la cuenta, hasta cierto punto repentinamente, de que el concepto de instinto era de poco valor en la psicología humana (p. 9)...entre 1920 y 1940 se presentaron varios acontecimientos que tuvieron gran significado para la motivación; de éstos, mencionaremos cuatro. 1) En el contexto de la psicología Gestalt, Kurt Lewin presentó su teoría de la motivación, que proponía que dentro de la mente individual existían *campos de fuerzas* y que dentro de cada campo, cada objeto representado tenía atracciones positivas o negativas (valencias) para el individuo. 2) Cannon, el fisiólogo, publico su teoría de la *homeostasia*, un punto de vista que suponía que el organismo está constantemente implicado en mantener un “equilibrio dinámico” dentro de sí mismo y con su ambiente. 3) Tolman presentó su tesis de *conductismo* con finalidad, argumentando que con su enfoque, bajo controles de laboratorio, un experimentador podía identificar correctamente ciertos comportamientos de los animales como “adaptados a una finalidad” y 4) El punto de vista clínico de Freud atrajo muchos seguidores entre los jóvenes que ingresaban de nuevo en la psicología, y condujo a una investigación destinada a comprobar las hipótesis generales que él había propuesto (p. 12)... desde 1940 el interés por los problemas que giran alrededor de la motivación ha crecido considerablemente. Los cinco acontecimientos principales que siguen constituyen solamente una lista parcial de todo lo que ha ocurrido 1) La II Guerra Mundial dio origen a la necesidad práctica de una buen cantidad de experimentación de campo sobre los “indicios” de las motivaciones sociales. 2) La publicación de la obra de Hull: *Principles of Behavior* en 1943 estimulo la continuación del trabajo intensivo de investigaciones experimentales sobre los mecanismos del impulso y del hábito en el comportamiento. 3) Las nuevas técnicas para medir los cambios eléctricos en la corteza. 4) La literatura y experimentación que nacieron de los métodos clínicos aplicados a la dinámica de la personalidad se incrementó tremendamente, como la relación entre la motivación y la percepción y la medición de la motivación por medio de pruebas

proyectivas. 5) las técnicas del análisis matemático y el uso del análisis factorial de los datos experimentales mediante el uso de computadoras (p. 13).

Por su parte Descartes decía que la fuerza motivacional era la voluntad, además argumentaba que si esta era comprendida, entonces se comprendería tal concepto. La voluntad consiste en la fuerza de la mente que controla apetitos y pasiones corporales en pro de la virtud y la salvación mediante el ejercicio de sus poderes de elección y de lucha. Al proporcionarle dichos poderes a la voluntad, Descartes proporciono la primera gran teoría de la motivación (Reeve, 2007). Los filósofos dedicaron mucho tiempo a vislumbrar la definición de lo que era la voluntad ya que pretendía ser vista como un agente pensante que tenía motivos e intenciones. Pero se llegó a la conclusión de que era un concepto poco entendido y que era producto de las sensaciones, ideas, y reflexiones personales entre muchos otros aspectos, lo que complicaba dilucidar lo que realmente era la voluntad (Utria, 2007).

Sin embargo Solomon (2008) señala que:

Los primeros trabajos sobre la motivación atribuían el comportamiento a los instintos, que son los patrones innatos de conducta y que son universales en una especie. En la actualidad esta perspectiva está muy desacreditada. Para empezar, la existencia de un instinto resulta difícil de probar o descartar. El instinto se infiere a partir de la conducta (p. 119)... la teoría del impulso se enfoca a las necesidades biológicas que producen estados de activación desagradables (por ejemplo nuestro estomago gruñe durante una clase matutina). Estamos motivados a reducir la tensión causada por esta activación. La tensión se refiere al estado desagradable que existe si las necesidades de consumo de un individuo no son satisfechas. En cuanto a la teoría de las expectativas esta sugiere que la conducta surge, en gran medida, por las expectativas de lograr resultados deseables, incentivos positivos, en vez de ser impulsados desde adentro (p. 120).

Darwin propuso el instinto, como concepto motivacional para poder explicar la conducta adaptativa preestablecida. El gran logro que tuvo fue el de explicar lo que el concepto de voluntad puesto por los filósofos no podía hacer, como de donde provenía la fuerza motivacional. Propone que el instinto viene de una sustancia física, que se da mediante la herencia genética para reaccionar de forma específica ante algún evento. William James por su parte dotó al hombre de un gran número de instintos físicos, como el instinto de succión o el instinto de locomoción y mentales por ejemplo: el instinto de imitación, el del juego y el de la sociabilidad. Lo único que se necesitaba para que el instinto se pusiera en algún curso específico del comportamiento era la presencia de un estímulo adecuado (Reeve, 2007). En tanto que McDougall sustentaba que el instinto es mucho más que la tendencia innata de llevar a cabo cierta clase de manifestaciones. Argumenta también que el instinto estaba dotado de tres componentes: 1) el cognitivo, se enfocaba a poner atención a cierta clase de cosas; 2) el emocional, era la tendencia a

experimentar reacciones emocionales ante objetos determinados y 3) el comportamental que era la forma de responder ante determinados hechos (Garrido & Álvaro, 2007).

Como cualquier otra teoría que quisiera explicar la motivación, la del instinto tuvo dificultades para poder precisar de lo que trataba, debido en gran parte a que los teóricos se fueron apartando cada vez más de la definición proporcionada por Darwin, como consecuencia llevo a los teóricos a considerar que la conducta humana podría explicarse solamente por sus raíces biológicas (uno de los principios más importantes de la teoría de la evolución) (Utria, 2007).

Reeve (2007) refiere que:

Al concepto motivacional que surgió para reemplazar al instinto fue la pulsión (presentado por Woodworth, 1918). La pulsión como concepto motivacional emergió a partir de una biología funcional, una que entendía que la función del comportamiento consistía en satisfacer las necesidades corporales (p. 34)... la pulsión motivaba cualquier comportamiento que fuese instrumental para servir a las necesidades corporales (por ejemplo, comer y beber). Freud (1915) resumió su teoría de las pulsiones mediante cuatro componentes: fuente, perentoriedad, fin y objeto. La *fuentes* de la pulsión era el déficit corporal. La pulsión tenía una *perentoriedad* (fuerza) que se dirigía al *fin* de la satisfacción, que es la remoción (a través de la satisfacción) del déficit corporal subyacente. Para realizar tal fin, se motivaba a la conducta a buscar un *objeto* capaz de eximir el déficit corporal. Para Hull (1943, 1952), la pulsión consistía en una fuente de energía compuesta por todas las perturbaciones corporales actuales. En otras palabras, las necesidades particulares de comida, agua, sexo, sueño, etcétera, se suman para constituir una necesidad corporal total... la teoría de las pulsiones de Hull poseía una característica destacable que ninguna teoría anterior de la motivación presentaba: la motivación podía predecirse a partir de condiciones antecedentes en el ambiente (p. 35).

Como hemos notado la primera gran teoría que explicaba la motivación fue la de voluntad siendo esta reemplazada varios años después por el enfoque del instinto propuesta por autores como Darwin y McDougall sin embargo esta no pudo explicar a la motivación en su totalidad y empezó a perder la visión de lo que era en un inicio, debido a la clasificación de una lista inmensa de instintos. Solomon (2008) dice que como consecuencia a lo anterior emerge la teoría del impulso. Al hablar de este enfoque los teóricos mencionan principalmente a las necesidades biológicas debido a que estas producen estados de activación desagradables.

Algunas de las teorías postuladas de la pulsión o del impulso fueron descritas por Freud y Hull (Reeve, 1994, 2003) en el rubro psicológico pero también hay en el campo de la etología (Beck, 2000). Freud sugiere que los humanos nacemos con “pulsiones instintivas” y que la energía que se encuentra en nosotros tiene una tendencia al equilibrio pero si esta se acumula el organismo buscara la forma de liberarse de este exceso. En cambio los etólogos asumen que la tensión

interna motiva el comportamiento y presumen que un impulso específico motiva una cierta clase especial de conducta (Klein, 1982, citados en Utria, 2007).

En 1932 el psicofisiólogo W. B Cannon publica su obra más importante titulada *The Wisdom of the body* (la sabiduría del cuerpo) (Pinillos, 1985). En ella hablaba de un concepto nuevo denominado homeostasis. Según él, la homeostasis se encarga de regular al organismo. Además de que el organismo actúa para poder compensar algún desequilibrio existente que perturba el equilibrio interno del sujeto. Esta visión de la motivación es más de índole fisiológico porque otorga mucho crédito a lo que pasa dentro del organismo y no otorga tanta importancia a los estímulos externos, aunque estos también causen desequilibrio.

Mientras que la escuela conductista considera a la motivación como un proceso mecánico; el comportamiento es interpretado como la respuesta ante estímulo y desde este punto de vista no hay cabida para las procesos inconscientes, si es que existen (Shiffman & Lazar, 2001). Además consideran que las conductas específicamente motivadas están sujetas a la presencia o ausencia de refuerzos positivos y negativos (Palmero et al., 2002). También se le conoce como teoría del refuerzo. Este paradigma da importancia a las consecuencias que tiene el individuo después de la ejecución de un comportamiento siendo este un factor de fortalecimiento y/o de mantenimiento (Utria, 2007).

De entre los enfoques y/o escuelas más importantes que hablan sobre la motivación se encuentra la teoría cognitiva, la cual aporta nuevos conceptos teóricos y empíricos, como la motivación de logro, este tipo motivación lleva a la persona a actuar en tareas de logro, por ejemplo las de rendimiento, afiliación y poder. Este tipo de motivación se centra en conseguir buenos logros sobre la meta considerada como norma de excelencia, que posteriormente será evaluada por la persona o por otras como éxito o fracaso (Garrido, 1986, como se cita en Manassero & Vázquez 1998). La motivación de logro es la motivación humana más importante según esta perspectiva, y la más estudiada. Pero la forma observable de constatarla varía mucho de persona a persona. Por ejemplo algunas personas de determinadas culturas compiten o cooperan más para alcanzar lo que desean, sea de carácter materialista o ideológico (Stassen & Thompson, 2000). Desde esta visión el comportamiento está dirigido al logro de una meta tomando en cuenta las experiencias del pasado y dicen que son razonadas, organizadas y modificadas en actitudes y creencias que actúan como recurso para la forma de actuar. Estas predisposiciones ayudan al individuo a satisfacer las necesidades y podrán determinar la acción que se llevara a cabo para poder alcanzar la satisfacción (Shiffman & Lazar, 2001).

Manassero & Vázquez (1998) nos aseguran que la teoría del aprendizaje social de Albert Bandura (1986) centro el impulso motivacional hacia las metas en el concepto de Autoeficacia (creencias que se tienen sobre la propia capacidad para lograr metas). La motivación y la autoeficacia son influidas por el aprendizaje vicario de lo obtenido en éxitos y fracasos, de las comparaciones sociales con terceros, las mismas reacciones del sujeto durante el proceso

comportamental enfocado a la meta (mediado por las atribuciones sobre el desempeño) y las anticipaciones de los efectos tangibles sobre el resultado.

Por su parte Solomon (2008) pone en escena a la escuela humanista con Abraham Maslow y su teoría de la motivación, la que aborda la existencia de necesidades biógenas y psicogénicas que especifica ciertos niveles de motivos. Rice (1997) comenta que para Maslow, la conducta humana podía ser explicada como la motivación para satisfacer necesidades. Su teoría esta ordenada en cinco categorías: 1) fisiológicas estas se corresponde con la carencia (representan el primer nivel figuran el alimento, agua, ropa, sexo, aire puro, descanso, temperatura adecuada, necesidad de movimiento), 2) seguridad (estas se refieren a mucho más que la seguridad: incluyen orden, estabilidad, rutina familiaridad sobre la propia vida y el ambiente), 3) de amor y pertenencia (las personas buscan la cordialidad, autoaceptación, éxito, autoestima, independencia), 4) de estima (esta alude al autorespeto y a el aprecio de otros) y 5) autorrealización (satisfacción con uno mismo, experiencias enriquecedoras y se manifiesta tanto en los aspectos de desarrollo físico como psicológico y social). Como otros humanistas, era muy optimista acerca del potencial humano y esto se nota cuando dice que los individuos disfrutaban al crecer y progresar, al obtener nuevas habilidades, capacidades y fuerzas para finalmente convertirse en hombres realizados.

Esta jerarquía implica que el orden de la motivación es fijo, es decir primero se debe de alcanzar cierto nivel antes de que el posterior se active. Como ya lo mencionaba Rice (1997), identificó cinco niveles básicos de necesidades humanas y las clasificó por orden de importancia, desde las necesidades de bajo nivel (biógenas) hasta las necesidades de más alto nivel (psicógenas), dice que si el nivel más bajo de las necesidades es habitualmente insatisfecho el individuo emprenderá comportamientos diversos para poder satisfacer dicha carencia y que si existe un estado de insatisfacción por una necesidad de nivel más bajo esta puede convertirse en la de primer importancia para cumplir (Solomon, 2008).

Palmero et al., (2002) exponen que el trabajo de la motivación es vincular la consecución de metas a los diversos significados que la meta puede tener. Incluso los más recientes estudios científicos resaltan el papel desempeñado por los afectos y las experiencias subjetivas, como mediadores potenciales entre las metas y los mecanismos autoreguladores de la conducta, repercutiendo en afectos positivos (por ejemplo: placer y alegría) y negativos (como: ansiedad, temor y estrés). Al respecto Smith (1999, como se cita en Dulcey & Uribe, 2002) dice que de acuerdo a las diversas teorías motivacionales, el tener un plan de acción anticipatorio servirá para propósitos varios como: reducir la incertidumbre, ayudar a la persona a sobreponerse de los problemas iniciales y comenzar a trabajar hacia un objetivo, establecer una planeación mental misma que le ayudara a orientarse hacia la meta de logro, de igual manera reducirá el estrés que presenta el individuo y el que proviene del entorno.

Por otra lado Weiner establece en su modelo que la secuencia motivacional inicia con el resultado de una conducta misma que el sujeto asimilara como de éxito o fracaso, está a su vez se encontrara relacionada primeramente con los sentimientos de felicidad, tristeza y/o frustración.

Es decir que si el resultado se alcanza, sino se logra o es inesperado, la persona buscara en su inmenso bagaje de conocimientos la causa a tal resultado. Dentro de este bagaje de conocimientos se encuentran: su historia de vida, reglas causales del modo de actuar sea este activo o pasivo y las atribuciones causales de eventos anteriores. Todo esto tendrá fin cuando sea atribuido a una conducta específica (Hastié, 1984, como se cita en Manassero & Vázquez, 1998).

Con conceptos tan diversos y variados sobre la motivación desde las diferentes perspectivas teóricas (instintos, pulsiones, refuerzos, necesidades, emociones, intereses) dan pie a considerar que no existe un motivo sino varios, por lo que no es difícil concluir que la motivación es un proceso multideterminado (Hernández & Prieto, 2002, como se cita en Utria, 2007). Manassero & Vázquez (1998) manifiestan que en la actualidad no existe una teoría unificada acerca de la motivación, pero siguen existiendo varias perspectivas basadas en las cogniciones que se interrelacionan con los pensamientos y las creencias generales en torno a las metas de logro, que constituye la meta de todos los seres humanos.

3.3 MOTIVO

Es la fuerza que lleva a actuar a cualquiera de nosotros, causa nuestros actos para conseguir lo que no tenemos. Proporciona los elementos suficientes para dirigir y sostener la conducta, misma que se encuentra encaminada hacia ciertos objetivos que nos hemos planteado. *Motivo* significa en su origen latino *mover* o *moviendo*. En consecuencia, lo que interesa es un individuo generalmente activo antes que uno inactivo o somnoliento. (Mcteer, 1979). Puede ser considerada como la fuerza que lleva al individuo a comportarse hacia una dirección, metas y objetivos que desea, o en pocas palabras sería la respuesta a la pregunta ¿Por qué? actuamos de determinada manera (Katona, 1981).

Los motivos según Rubin & McNeill (1983, como se cita en Gross, 2007) son causas de tipo especial que proveen de energía a la conducta, la enfocan y sostienen incluyendo el hambre, la sed, el sexo y la curiosidad. De acuerdo con Miller (1962) la motivación se encarga de todas las cosas que estimula al organismo, siendo estas de carácter biopsicosocial, además ayudan a eliminar la indolencia ya sea de manera deseada o necesariamente reprimida.

De acuerdo con Reeve (2007):

El motivo es un término general que identifica necesidades, cogniciones y emociones (cada una de las cuales es un proceso interno que energiza y dirige la conducta). La diferencia entre un motivo y una necesidad, o entre aquél y la cognición o la emoción radica simplemente en el nivel de análisis (general *versus* específico), pues las necesidades, las cogniciones y las emociones son tipos específicos de motivos. Las cogniciones se refieren a sucesos mentales específicos, como las creencias, expectativas y estructuras organizadas de creencias como las del autoconcepto (p. 6). Las fuentes

cognitivas de la motivación se centran alrededor de las formas de pensamiento y de conocimiento relativamente duraderas de las personas. En tanto que las emociones organizan y controlan cuatros aspectos interrelacionados de la experiencia: sentimientos, preparación fisiológica (la forma en que nuestro cuerpo se mueve para satisfacer los requerimientos situacionales), función (qué queremos lograr) y expresión (cómo comunicamos nuestra experiencia interna públicamente a otros). Mediante el control de estos cuatro aspectos de la experiencia en un esquema coherente, las emociones nos permiten reaccionar de manera adaptativa a los acontecimientos importantes de nuestras vidas (p. 7).

Shiffman & Lazar (2001) indican al respecto que los motivos cuentan con dirección y fuerza que se encuentran encaminados hacia metas. Estas metas serán de gran ayuda para satisfacer la necesidad que se requiera cubrir. Algunos conductistas de la psicología del consumidor, clasifican a los motivos en racionales y emocionales. Los racionales se refieren al comportamiento dado por las personas, después de valorar las alternativas existentes y teniendo en cuenta que la opción elegida será la que de mayor rendimiento. La elección de meta por parte de los motivos emocionales toma en cuenta criterios subjetivos como: el orgullo, temor y el afecto o estatus.

De las distintas y extensas clasificaciones de motivos dadas a través de la historia, en seguida se hablara de la propuesta de Rubin & McNeil (1983, como se cita en Gross, 2007), ellos contemplaban en un inicio dos grandes categorías, la primera abarca los motivos de supervivencia y la segunda los motivos de competencia o cognitivos, finalmente consideran que los motivos sociales serian la tercera gran categoría. Es irrefutable que los humanos compartimos motivos de supervivencia y de competencia con los animales pero el motivo de autorrealización es único de la especie humana, como ya lo explicaba Maslow (1954, como se cita en Gross, 2007) en su teoría de las necesidades.

Palmero et al., (2002) comenta que:

Los motivos básicos, son comunes a prácticamente todos los seres humanos, porque han evolucionado a partir del componente genético, y porque se manifiestan independientemente de las influencias sociales y culturales. En cuanto a los motivos secundarios o sociales, representan necesidades que son aprendidas, y se encuentran considerablemente determinadas por el medio ambiente y por la cultura imperante en ese medio ambiente...en este tipo de motivos existe un motivo o impulso que lleva al sujeto a actuar para conseguir algo que no posee, e incluso para mantener algo que ya posee; por supuesto, la propia conducta motivada o instrumental, que se convierte en el medio para conseguir el objetivo planteado y como consecuencia se produce la reducción del impulso, asociada a las consecuencias positivas derivadas, por una parte, de la supresión de las connotaciones negativas que conlleva la pulsión o necesidad y por otra las connotaciones positivas, de recompensa que implica la consecución del objetivo (p.11).

Definiremos entonces que el motivo, es la fuerza que nos lleva a actuar de forma consciente o inconsciente en determinados contextos, es la causa que da energía suficiente para regir la conducta del individuo. Tiene como fin explicar las elecciones hechas y la conducta orientada hacia metas, sean estas de logro o de evitación, además nos ayuda a responder el porqué de nuestras acciones. Pero para no dejar de lado algún aspecto importante de lo que es el motivo mencionare a continuación lo que entienden algunos autores que trabajaron el tema con anterioridad. Veamos pues de lo que se trata.

3.4 NECESIDAD

La necesidad tiene raíces biológicas como ambientales. Es un alto nivel de carencia pero también un sistema de alarma porque informa al organismo la existencia de emergencias que ponen en peligro la vida del organismo. Tiene dos variantes, la primera de ellas se conoce como innata, biológica, fisiológica o biogénica; esta se encarga de mantener al cuerpo en adecuado funcionamiento, mediante la intervención de todos los sistemas que integran al cuerpo del humano. Las psicogénicas son el segundo tipo, estas se aprenden cuando formamos parte de una cultura determinada. Su cumplimiento es el claro reflejo de las prioridades establecidas dentro de la sociedad a la que pertenecemos. Muestra de ello son el autorespeto, la pertenencia, el amor, la salud (cuidados médicos), objetos materiales para el hogar, adquisición de propiedades, lugares de recreación. En seguida se mostrara con más detalle lo que es la necesidad.

Es de alguna manera un nivel de carencia. Está únicamente logra su estatus cuando la carencia es muy intensa y también depende de la resistencia de la persona y el aprendizaje de satisfacción ante las necesidades pasadas. Para estos autores la necesidad tiene una raíz biológica pero estas se encuentran condicionadas por medio ambiente (Rivera et al., 2000). Palmero et al., (2002) expresan que la necesidad es un estado que se presenta cuando al cuerpo le faltan ciertos elementos importantes para su adecuado funcionamiento. La situación de carestía sólo se desvanecerá cuando el organismo tenga todo aquello que le hacía falta para estar en equilibrio.

Reeve (2007) declara que las necesidades son condiciones internas del individuo y que resultan ser necesarias y de gran importancia tanto para la preservación del ciclo vital como para la nutrición del crecimiento y el bienestar. El hambre y la sed son dos claros ejemplos de los estados motivacionales que se originan a partir de las necesidades fisiológicas de la comida y el agua. Witkin (1984) entiende a la necesidad como aquello que se requiere para que el individuo o un colectivo experimenten algún bienestar, y Beatty (1981) anexa que la necesidad supone una discrepancia entre lo que es y lo que se quiere (como se cita en Lacasella, 1999; 2005).

Shiffman & Lazar, (2001) expresan que todo individuo tiene necesidades: algunas innatas y otras adquiridas y las nombran de la siguiente forma:

1. Las necesidades innatas son de índole fisiológico (es decir biógenas); entre ellas figuran las necesidades de alimento, agua, aire, ropa, casa y sexo. Puesto que resultan imprescindibles para sostener la vida biológica se consideran que estas constituyen motivos primarios o necesidades primarias.
2. Las necesidades adquiridas son las necesidades que aprendemos en respuesta a nuestra cultura o ambiente. Entre ellas podemos incluir las necesidades de autoestima, prestigio, afecto, poder y conocimientos. Como quiera que las necesidades adquiridas suelen ser de naturaleza psicológica (es decir psicógenas), se les considera motivos secundarios o necesidades secundarias. Son resultado del estado psicológico subjetivo del individuo y de sus relaciones con otras personas. Por ejemplo: Todo individuo necesita refugio para guarecerse de los elementos; por lo tanto, encontrar un lugar donde vivir es satisfacer una importante necesidad primaria, pero el tipo de refugio dependerá de las necesidades secundarias. Porque puede protegerse dentro de una casa que no cuente con todos los servicios públicos (luz, agua potable, drenaje) ó quedarse en un hotel ostentoso con servicio al cuarto y con la elección de cualquier opción cumple dicha necesidad (p.64).

Como se ha visto hay dos tipos de necesidades fisiológicas y psicológicas. Las fisiológicas involucran estructuras y funciones biológicas, como circuitos sinápticos, hormonas y órganos corporales. Si este tipo de necesidades no son minimizadas o satisfechas durante un largo periodo de tiempo, se convertirán en amenazas para la vida. Es por eso que se generan estados emocionales conscientes. Y las necesidades psicológicas son importantes de manera consciente sobre todo ante situaciones ambientales que el individuo considera ser capaz de llevar a cabo y de tener éxito en su actuación, de esta forma saciar sus necesidades (Reeve, 2007).

En tanto que Blackwell, Miniard & Engel (2002) clasifican a las necesidades en fisiológicas, de seguridad y salud, de amor y compañía, necesidades de recursos financieros y dinero, necesidad de imagen social, necesidad de dar, entre otras:

1. A las necesidades fisiológicas le debemos nuestra supervivencia ya que dependemos de la satisfacción de ellas (por ejemplo, alimentos y agua).
2. En cuanto a las de seguridad estas motivan la adquisición de armas y dispositivos de protección personal, de manera similar, con base en la necesidad de salud se ha construido muchos bienes y servicios (las medicinas, los hospitales, complementos vitamínicos, clubes deportivos etc.).
3. La necesidad de amor y compañía se refiere a que los seres humanos somos animales sociales y que la sola idea de quedarse sólo puede atraer a algunas personas, ya que la mayoría de nosotros preferíamos compartir la vida con alguna otra persona.
4. Las financieras representan al dinero como la herramienta que la mayoría de las personas utilizan para la satisfacción de gran parte de nuestras necesidades. No puede comprar amor, pero seguramente puede adquirir muchas otras cosas (en algunos países, el gobierno ofrece apoyo financiero a los retirados en forma de pagos, pero esto no es

- suficiente como para mantener su estilo de vida y sus patrones de consumo anteriores al retiro, sin ahorros personales, la vida durante los años dorados no será dorada).
5. Necesidad de imagen social (algunas personas desean percibidas, como alguien que tiene éxito, o dinero; otras aspiran a proyectar una imagen atractiva y moderna, la imagen social refleja la preocupación de la persona respecto de la forma en que es percibida por terceros).
 6. La necesidad de dar (este tipo de necesidad no se limita al dinero, también abarca productos que se dan a terceros en formas de regalo o afectos) (p. 233).

Los humanos nacemos con necesidades específicas elementales para preservar la vida como el alimento, agua, aire y abrigo. Estas son conocidas como necesidades biogénicas. Pero no solo son estas necesidades las que tiene los individuos. Es cierto que el humano tiene necesidades de origen biológico pero también es cierto que tienen la capacidad de generar otras necesidades de índole sociocultural como son el estatus, el poder de afiliación (pertenencia). La importancia del cumplimiento de dichas necesidades se verá reflejada por el momento histórico-cultural en el que se encuentre la persona. Desde el punto de vista del autor, las necesidades pueden ser utilitarias o hedonistas. Las primeras destacan las atribuciones objetivas y tangibles en tanto que las segundas son necesidades netamente subjetivas, además las dos dependen de la experiencia. Finalmente nos dice que las necesidades pueden ser cubiertas mediante el consumo de algún producto (Solomon, 2008).

Rivera et al., (2000) menciona que:

De las múltiples clasificaciones que se han realizado sobre las necesidades la más clara y conocida es la que elaboró Abraham Maslow. Las necesidades según este autor aparecen de forma sucesiva, empezando por las más elementales o inferiores, de tipo fisiológico. A medida que se van satisfaciendo en un determinado grado, van apareciendo otras de rango superior, de naturaleza más psicológica. El acceso de las personas a las necesidades del nivel superior depende de su nivel de bienestar. Todas las personas tienen necesidades básicas pero esto no quiere decir que llegan a tener necesidades de autorrealización (p. 54).

Como ya hemos visto las necesidades básicas del hombre son: comida, sexo, vestido, techo, cuidado médico entre otras. Cuando estas son cubiertas las personas adquieren bienes y servicios más complejos de orden social como lugares para la recreación, transporte público, muebles domésticos, escuelas, etcétera (Hoyle & Whitehead, 1990). A través de los medios económicos podemos cubrir demandas, debido a que pueden utilizarse para intercambios por ejemplo: vender, la mano de obra del trabajador para poder adquirir un salario y de esta manera cubrir la necesidad de vestido, alimento y recreación por mencionar algunas.

3.5 OBJETO- META (MEDIO -FIN)

La meta es todo aquello que se desea alcanzar ya sea para lograr o para evitar algo. Pueden variar con el paso del tiempo, a fin de mantener en marcha al individuo, es decir que las metas no son estáticas sino al contrario pueden pasar de metas fijas a sustitutas. En el individuo actúan del siguiente modo: al principio establece lo que se anhela o desea, después valora en base a su experiencia que tan capaz es de alcanzar lo que quiere y finalmente escoge los medios que le servirán para llegar a su cometido. En este punto decidirá si aplica los recursos que tiene de modo inmediato o si los empleara de modo dosificada. La condición para tomar una u otra opción dependerá de que tan capaz se sienta de tener éxito en la misión. Además cuando un individuo establece una meta, se compromete a alcanzar su objetivo deseado sin importar el tiempo que se tarde en lograrlo.

Las personas se comportan, la gran mayoría de las veces gracias a las metas que se plantean y de esa forma obtienen lo que se desea y la atribución del resultado es adjudicada a diversas causas (Palmero et al., 2002).

La meta es un objetivo que el individuo se decide alcanzar (Locke, *et al.*, 1981). Existen dos variantes de la meta-rendimiento (Bandura, 1990), la primera es la *reducción de la discrepancia* que se origina en la retroalimentación de la discrepancia y la *creación de discrepancia* que es un proceso que mantiene al organismo a seguir actuando de manera proactiva a una meta futura más elevada. Por lo general las personas que se plantean metas llegan a cumplirlas, a diferencia de quien no se plantea una meta en especial (Locke & Latham, 1990; Mento, Steel & Karren, 1987; Tubbs, 1986). No hay que olvidar que las metas pueden variar en cuanto a su grado de accesibilidad y característica (como se cita en Reeve, 2007).

Solomon (2008) dice:

Que la meta tiene valencia, es decir, puede ser positiva o negativa. Una meta con valor positivo es aquella hacia la cual los consumidores dirigen su conducta; ellos están motivados a alcanzar la meta, y buscaran los productos que les ayuden a hacerlo. Sin embargo, no toda la conducta está motivada a alcanzar la meta. Y debido a que una decisión puede incluir más de una fuente de motivación, los consumidores a menudo viven situaciones en las cuales existen conflictos entre distintos motivos, tanto positivos como negativos y estos son: 1) Conflictos de acercamiento-acercamiento: en un conflicto de este tipo la persona debe elegir entre dos alternativas deseables. Quizás un estudiante esté indeciso sobre pasar las vacaciones en casa o salir a esquiar con los amigos. 2) Conflicto acercamiento-evitación: cuando deseamos una meta, pero al mismo tiempo deseamos evitarla y 3) Conflicto evitación-evitación: en ocasiones los consumidores se sienten “atrapados entre la espada y la pared” cuando se enfrentan a dos alternativas

indeseables. Por ejemplo: la opción de gastar más dinero en un automóvil nuevo o la compra de uno usado (p.125).

Las metas que serán elegidas, dependerán de que tanta capacidad física sea requerida, de las experiencias provistas, normas culturales prevalecientes en ese momento histórico y de su accesibilidad. Se considera que las metas pueden ser positivas o negativas. La primera dice a donde se dirigirá el comportamiento, por lo que a menudo son consideradas objeto de aproximación por su parte la meta negativa se encarga de evitar el comportamiento, por lo que estas metas son objeto de rechazo. Cuando la persona no puede cumplir la meta primaria debido a obstáculos no resueltos o que en ese momento no puede resolver porque no cuenta con los recursos suficientes para lograrlo, la meta se puede reorientar por una genérica o de menor nivel que la planeada inicialmente. Esta reorientación tiene como fin disipar el estado de tensión existente (Shiffman & Lazar, 2001).

La meta es considerada regularmente por los psicólogos como un estado final, en otras ocasiones es tomada como una secuencia de acciones que nos ayudan a conseguir el resultado que se pretende ó es interpretada para señalar el nivel de avance hacia la meta mayor. Los colegas encargados y los interesados sobre las taxonomías de las metas han encontrado dos vertientes básicas, y estas son: 1) *metas de ejecución*, orientada a confirmar las habilidades personales y 2) metas de aprendizaje enfocadas al comportamiento y al funcionamiento personal. En conclusión nos dicen que los individuos que se plantean objetivos, lo hacen para ponerse a prueba y demostrar que son capaces y útiles ó en contraparte evitar ciertas actividades que demuestren su incompetencia (Hyland, 1988, como se cita en Palmero et al., 2002).

Reeve (2007) señala que las metas específicas:

Estas dirigen la atención y la planeación estratégica. Centran la atención del individuo hacia la tarea por hacer y por consiguiente lo dispersan de tareas que son incidentales (Kahneman, 1973; Locke y Bryan, 1969; Rothkopf y Billington, 1979). Las metas indican al individuo dónde concentrarse y qué hacer de manera específica (Klein, Whitener e Ilgen, 1990; Latham, Mitchell y Dossett, 1978; Locke *et al.*, 1989). Con una meta específica en mente, la gente que es incapaz de lograr una meta en el primer intento tenderá a eliminar dicha estrategia y revisarla para crear otra nueva y mejorada (Early y Perry, 1987; Early, Wojnarowski y Prest, 1987, citados en Reeve, 2007, p. 210)... transformar una meta de largo plazo en una serie de metas de corto plazo genera dos beneficios. Primero, las metas de corto plazo proporcionan repetidas oportunidades para el reforzamiento, mientras se busca alcanzar la meta, cosa que las metas de largo plazo no pueden proporcionar, segundo, las metas de corto plazo brindan repetidas oportunidades para una relevante retroalimentación del rendimiento que permite al ejecutante evaluar el rendimiento a fin de saber si está arriba o abajo de la meta (p. 213).

Las expectativas están muy relacionadas con la meta, porque ello es lo que anhelamos tener. Claro está que las metas son probabilidades subjetivas de éxito y se basan en la relación que existe entre la estimación de dificultad y la estimación de las habilidades que son empleadas en la realización de alguna tarea. Al cabo de estas valoraciones el individuo decidirá qué tan viable es su objetivo en curso (Palmero et al., 2002). Algunas veces las metas difíciles de alcanzar, motivan más la conducta al igual que su esfuerzo y perseverancia en vez de suplirla por otra más fácil o accesible. Debido a que el esfuerzo empleado, será proporcional al requerido por la tarea. Es decir entre más complicada sea la meta mayor será el esfuerzo requerido. También es cierto que cuando el individuo tiene metas establecidas no abandonara la meta, cuando se encuentren agotado, aburrido, frustrado o distraído, solo se abandonara cuando esta sea cumplida (Bassett, 1979, Locke & Latham, 1990; Earley, Wojnaroski & Prest, 1987; Bandura & Cervone, 1983, 1986, como se cita en Reeve, 2007).

La secuencia que propone Kuhl y Deckers (1986; 2001, como se cita en Palmero et al., 2002) es:

Consideran tres momentos del proceso motivacional elección del objetivo, dinamismo conductual y fiscalización o control sobre la acción realizada. 1) la elección del objetivo que se convierte en meta, el individuo decide qué motivo satisfará, y qué meta intentará conseguir para satisfacer dicho motivo. Esto es, existe una circunstancia previa o incentivo que activa un motivo, junto con la potencial energía necesaria para ejecutar una conducta. La elección de un motivo depende de la intensidad del mismo, de lo atractivo que resulte el incentivo, de la probabilidad subjetiva, de éxito y de la estimación del esfuerzo necesario para conseguir el objetivo (p.45)... el individuo asigna un determinado peso de satisfacción o gratificación a cada uno de los posibles objetivos, esta satisfacción incluye las dimensiones cognitivas y afectivas, considerando también las eventuales connotaciones negativas, en el caso de que se fracase en la consecución del objetivo que se convierta en meta, 2) dinamismo conductual y finalización o control sobre la acción realizada. En tanto al dinamismo conductual, se refiere a las actividades que lleva a cabo un individuo para intentar conseguir la meta elegida. Es decir, a partir del motivo y el incentivo seleccionado para satisfacer ese motivo, el individuo decide qué actividades le permitirán conseguir la meta, llevando a cabo la conducta instrumental apropiada para ese fin y 3) la finalización y del control sobre la acción realizada, se refiere al análisis del resultado conseguido por las distintas conductas instrumentales que el individuo ha llevado a cabo. Es decir, el individuo constata si, mediante las conductas que llevó a cabo, ha conseguido satisfacer o no el motivo que eligió (p. 46).

Cuando la motivación se corrige esta desencadena un nuevo proceso, el que implica: nueva toma de decisiones, reducción de la incongruencia existente entre el presente y el ideal, cambio de planes, se incrementa el esfuerzo o se abandona por completo el objetivo. Es decir la conducta motivada es flexible y dinámica por que modifica el plan original en pro de la persona (Reeve, 2007).

CAPITULO IV: CICLO VITAL

4.1 DEFINICIÓN

El ciclo vital es un marco de referencia que implica las pérdidas y ganancias que puede tener un sujeto durante su vida sean de índole psicológica, social o económica. Considera tres fases: 1) la infantil (se divide en prenatal, infancia, niñez temprana y niñez intermedia), 2) la adolescencia y 3) la adultez (que se ramifica en adulto joven, adulto maduro y la vejez). Considera que la edad cronológica no es la encargada de posicionar al hombre en una u otra fase del ciclo en cambio considera que las variables socioculturales serian las encargadas de realizarlo.

Para poder entender que es el ciclo vital hay que vislumbrar las características del hombre y los cambios que sufre el individuo a través de los años. Es por eso que este apartado empieza con el siguiente cuestionamiento: ¿Qué es el hombre? Una gran pregunta, que puede tener respuesta con la ayuda de los conocimientos proporcionado por las distintas ciencias, como son: la psicología, la antropología, la biología y la economía, entre otras. Desde los aportes de estas ciencias, sabemos que el hombre ha evolucionado en forma filogenética y ontogenética. Emerge de esta evolución la necesidad de conocer la naturaleza humana, debido a que algunos teóricos dicen que en la primera infancia se define la mayor parte de la personalidad del individuo y por ende su comportamiento en el transcurso de su vida (Ardila, 1979, como se cita en Ardila, 2003). El hombre es un animal social que ha evolucionado a través de los tiempos y que se ha dotado de habilidades.

Cada una de nuestras vidas es única al igual que los cambios experimentados en los diversos ambientes socioculturales e históricos. Estos a su vez construyen y dan forma a lo que somos en ese específico espacio-tiempo (Hoffman, Paris & Hall, 1995). A pesar de las diferencias individuales existentes de persona a persona, de los distintos estilos de crianza, y ambientes varios en que interaccionamos durante la vida, todos y cada uno de nosotros tenemos necesidades biológicas análogas que debemos de satisfacer. Y no solamente estos factores tenemos en común, también lo es el ciclo vital del hombre, este ciclo contempla el desarrollo, la madurez, la declinación y la muerte. Lidz (1985) nos asegura que todas las personas necesitan tiempo para aprender a generar recursos económicos, psicológicos y sociales para poder convertirse en un ser integrado. El logro de dicha integridad estará condicionado por la cultura y la sociedad.

Por otra parte el hablar de “Madurar” es un asunto biológico y social. Biológico porque como todas las especies el hombre tiene un ciclo vital el cual implica: nacer, crecer y reproducirse y morir. Las diversas culturas del mundo dicen que madurar es de carácter social debido al establecimiento de etapas de transición, mismas que acarrear expectativas y comportamientos particulares para determinada edad cronológica, pero las fases son las que determinan las actitudes y conductas que tiene la persona antes que la edad. Por ejemplo: el niño de diez años que quiere realizar cosas de un adulto joven ó los adultos que tienen todavía comportamientos infantiles (Berryman, 1994).

El ciclo vital es un marco de referencia de tipo dialéctico, ambiental y cultural. Considera la vida del hombre como una continuidad en la que existen cambios, resaltando las variables históricas socioculturales y los sucesos cotidianos y personales por encima de las clasificaciones de experiencias o comportamientos que deberían de experimentar las personas durante su tiempo de vida o por otra norma. Este marco de referencia se esfuerza en demasía por superar la dualidad crecimiento-declinación, manifiesta que en cualquier momento de la vida hay pérdidas y ganancias y no solo en edades o etapas establecidas como dicen algunos autores del desarrollo (Dulcey & Uribe, 2002). La Organización Mundial de la Salud (OMS, 2000) dice que la perspectiva del ciclo vital está siendo utilizada en la actualidad para estudiar factores de riesgo, tanto físicos como sociales que presenta el individuo durante la gestación, la niñez, la adolescencia, la edad adulta joven y la edad madura; dan importancia al momento histórico cultural en que viven las personas ya que este momento determinara si el individuo necesita más habilidades y conocimientos para las fases que establece dicha sociedad ó si hay una declinación de las mismas.

Aries (1962, como se cita en Hoffman et al., 1995) comenta que los sistemas socioeconómicos y culturales demarcan las etapas que debe presentar una persona a lo largo de su vida. Es por eso que algunas sociedades el individuo tiene más o menos etapas, por ejemplo: en la edad media la infancia duraba solo los primeros siete años de vida, después era considerado apto para trabajar como un adulto. Y debido al surgimiento de la revolución industrial y la productividad económica, se promulgaron leyes en pro de los niños, como ilustración, los menores de diecisiete años ahora solo podían trabajar cuatro horas diarias.

Dulcey & Uribe (2002) dicen que:

A medida que vivimos resulta fundamental optimizar la utilización de los bienes disponibles, sabiéndolos limitados (el tiempo, los recursos de la naturaleza y los recursos personales: habilidades y capacidades, relaciones, entre otros). De acuerdo con Baltes (2000) y Staudinger (2000), y teniendo en cuenta la perspectiva de una psicología positiva (en el sentido optimista, que no “positivista” del término), el ciclo de la vida implica... selectividad (S), optimización (O) y compensación (C) “Estos procesos funcionan de forma activa y pasiva, consciente e inconsciente, individual y colectiva (Baltes, 2000, p. 7). Así la selectividad equivale a darse cuenta de oportunidades y restricciones específicas en los distintos dominios de funcionamiento (biológico, social e individual) y actuar en consecuencia, bien sea diseñando en forma intencional metas alcanzables (selección centrada en las ganancias), o cambiando metas y acomodándose a pautas distintas (selección centrada en las pérdidas). La optimización significa “identificar procesos generales involucrados en la adquisición, la aplicación y el refinamiento de medios para el logro de metas relevantes” (Baltes y Freund, en prensa). La compensación se refiere a la posibilidad de regular las pérdidas en los medios (capacidades o recursos), diseñando alternativas centradas en formas de superar dichas pérdidas sin necesidad de cambiar las metas (Baltes y Freund, en prensa; Baltes, Lindenberg y Staudinger, 1998) (p. 8).

Sin embargo Lidz & Rice (1985; 1997) nos menciona que el ciclo vital frecuentemente se dividen en tres grandes periodos: la infancia, la adolescencia y la edad adulta. El primer periodo y el último se subdividen. La infancia incluye el periodo prenatal (el cual comprende desde la concepción hasta el nacimiento), la infancia (también conocida como la etapa del bebé que corresponde a los primeros 15 meses de vida), la niñez temprana (en esta fase la criatura comienza a gatear y trae como consecuencia la capacidad de caminar por si solo en un futuro cercano y comienza a tomar decisiones) y la niñez intermedia (el niño empieza la etapa escolar y empieza a socializar con otros niños y a tener amigos de la misma edad). Después de estas subetapas viene la adolescencia, la que comprende una discrepancia entre la madurez sexual y la física, al igual que la aparición de impulsos sexuales. Finalmente la edad adulta se divide en: adulta joven (aquí el individuo experimenta cambios fuertes en su personalidad, por ejemplo: tiene más obligaciones y debe de empezar a tomar decisiones importantes para su vida futura como la elección de su profesión, considerar con quien se casara y el nuevo rol adquirido de padre) y en edad madura (las personas empiezan a reexaminar su vida como las cosas que nunca hicieron o que dejaron de hacer, profesionalmente se encuentran con gran éxito, sin embargo es necesario ajustarse a los cambios corporales, a las situaciones emocionales, sociales y laborales por los que atraviesa en dicha edad) y la vejez (existe disminución de las facultades mentales y la jubilación donde la persona se encuentra en una situación de dependencia hacia otros para poder alcanzar sus necesidades más básicas).

4.2 EL ADULTO JOVEN, Y LA VEJEZ

El parámetro de la edad adulta no existe como tal, pero se comprende desde los 18 años de edad o a principios de los veinte hasta la muerte del ser vivo. Las variaciones para el establecimiento de la edad adulta se deben en gran parte a los ideales de la sociedad en la que se encuentra inmersa la persona (Monedero, 1986; Hoffman et al., 1995). De las ocho edades propuestas por Erikson (1950, como se cita en Monedero, 1986) en su teoría psicosocial dos se ubican en la edad adulta, estas son: el joven adulto, en donde el hombre debe establecer relaciones personales con los demás sujetos y evitar el asilamiento; y el hombre maduro, el cual debe de mantenerse fecundo y evitar el caer en el estancamiento.

El hombre cuando es infante necesita mucho de otras personas para que lo cuiden, le enseñen a relacionarse con los demás, asimilar normas y costumbres de la cultura a la que pertenece, en fin para poder subsistir; a diferencia de cuando llega a la adultez pues ya puede valerse por sí mismo. Cuando se llega a este punto el individuo tiene que tomar decisiones cruciales, debido a que las que tome en su momento influirá de manera sustancial las satisfacciones o desencantos que tenga a lo largo de su vivir. Al hablar sobre el retiro (también conocido como jubilación) que es un evento trascendental por el cual pasa la persona adulta mayor. Este evento traerá aspectos positivos y negativos. Como todas las circunstancias de la vida, el trabajo acarrea cosas buenas, como el sentirse útil y apto de solventar las necesidades; para la jubilación el sujeto será libre de los trabajos demandantes y no tendrá que cuidar a sus hijos, pues estos ya han crecido y

adquirieron su independencia y negativos porque al dejar de trabajar ya no contara con los recursos económicos que adquiriría mediante su labor, además tendrá complicaciones fisiológicas a causa de la misma edad (Lidz, 1985). En cuanto al impacto psicológico que implica el retiro, este será condicionado por el nivel de ingresos, el estado de salud y sus actividades sustitutas de tipo familiar, social, de descanso o recreación que tenía antes y después del retiro (Berryman, 1994).

De acuerdo con Monedero (1986):

En nuestras sociedades desarrolladas existe una fecha muy precisa en la que el viejo debe dejar su dedicación laboral. Esta fecha no es otra que la de la jubilación, que tiende a situarse en las proximidades de los 65 años. La jubilación es más frecuente en las clases bajas que en las altas, lo que se explica por el hecho de que en las primeras las actividades laborales suelen ser manuales, necesitadas de esfuerzo físico, poco motivantes y mal remuneradas... puede decirse que las expectativas ante el hecho de la jubilación suelen ser positivas. Los adultos mayores ven la etapa de la jubilación como un periodo de descanso que les liberará de los sinsabores laborales, al mismo tiempo que les va a permitir el dedicar su ocio a sus aficiones y proyectos siempre aplazados... los factores que más determinan la adaptación a la jubilación son el estado de salud física y la autonomía económica. Salud y dinero; esto es lo que el viejo precisa para tener una jubilación satisfactoria (p. 579).

En la jubilación la persona se sentirá feliz porque cree estar seguro de que el tiempo disponible que tiene ahora lo empleara para realizar actividades que había postergado a través de los años como: asistir a partidos de futbol, visitar a sus parientes y amigos lejanos o visitarlos más seguido y vacacionar. Pero para poderse olvidar de las preocupaciones económicas, el individuo o el matrimonio tendrá que haber ahorrado durante bastante tiempo atrás (Lidz, 1985).

La renta de los adultos mayores jubilados proviene de los sistemas públicos de transferencias (pensión), ahorros bancarios, inversiones entre otras, basados en las cotizaciones realizadas durante su vida laboral. En cambio las personas que aun se encuentran en la etapa laboral no les hacen falta tantas cosas, porque con la ayuda de su trabajo pueden tener recursos económicos que auxilian a solventar sus gastos a diferencia de los jubilados que solo dependen de muy poco dinero para dichos fines (Marchante, Ortega, Soria, & Colomer, 2002).

No hay que olvidar que en la escala de los eventos estresantes de la vida de las personas propuesta por Holmes & Rahe (1967, como se cita en Descouvieres, 1998), la jubilación se encuentra en décima posición siendo esta una de las mayores crisis de la edad adulta, con una puntuación de 45 puntos, en cambio la pérdida de trabajo obtuvo 47 puntos y la muerte del cónyuge 100 puntos respectivamente.

MÉTODO

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN:

¿Qué factores motivacionales influyen para crear una conducta de ahorro en las personas de entre 30 y 50 años de acuerdo con la Teoría de la Motivación de Abraham Maslow?

OBJETIVO GENERAL:

1. Identificar qué factores motivacionales influyen en mayor parte para que las personas adultas ahorren.

OBJETIVOS PARTICULARES:

- 1.1 Conocer si el sexo influye en los motivos que tienen las personas para ahorrar.
- 1.2 Identificar si el nivel de escolaridad influye para que las personas practiquen el ahorro.
- 1.3 Averiguar si el lugar de nacimiento interviene para ahorrar.
- 1.4 Conocer si la residencia actual interviene para ahorrar
- 1.5 Crear una escala que cuente con consistencia interna y que sea confiable de Actitud sobre los principales motivos para ahorrar.

VARIABLES

Atributivas:

1. Edad
2. Sexo
3. Escolaridad
4. Lugar de nacimiento
5. Residencia actual
6. Factores motivacionales

DEFINICIÓN CONCEPTUAL

1. Edad: Cada uno de los periodos en que se considera dividida la vida humana (Diccionario de la lengua española, s. f).
2. Sexo: Es la condición del biosistema que resulta de las características físicas, determinadas genéticamente, que colocan a los individuos de una especie en un punto del continuo que tiene extremos a los individuos reproductivamente complementarios (Cole, 1996).
3. Escolaridad: Tiempo durante el que un alumno asiste a la escuela o a cualquier centro de enseñanza (Diccionario de la lengua española, s. f).
4. Lugar de nacimiento: Región geográfica donde fue registrado al nacer.
5. Residencia actual: Región geográfica donde vive actualmente.
6. Factores motivacionales: Procesos que dan cuenta de la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo de un individuo por conseguir una meta (Robbins, 2004).
7. Conducta de ahorro: Esta conducta depende de dos factores: los ingresos y de algunas variables intervinientes como el optimismo y el pesimismo reflejo del impacto del contexto económico general y personal (Katona, 1975 como se cita en Quintanilla & Bonavía, 2005).

DEFINICIÓN OPERACIONAL

1. Edad: Comprendida entre los 30 y 50 años.
2. Sexo: Respuesta emitida a la cuestión si tiene características fisiológicas de ser varón o mujer.
3. Escolaridad: Nivel de estudios escolares referido por el participante, considerándose cuatro: Básica (primaria y secundaria), Media (Carrera técnica, Carrera comercial y Bachillerato), Profesional (Licenciatura) y Posgrado (Maestría y Doctorado).
4. Lugar de nacimiento: Respuesta emitida, si nació en el Distrito Federal y área conurbada o en provincia.
5. Residencia actual: Respuesta emitida, si nació en el Distrito Federal y área conurbada o en provincia.

6. Factores motivacionales: Puntaje obtenido en la escala Likert con cinco opciones a seleccionar: Totalmente en desacuerdo, En desacuerdo, Ni de acuerdo ni en desacuerdo, De acuerdo y Totalmente de acuerdo.
7. Conducta de ahorro: Respuesta emitida por la persona que lleva a cabo esta conducta.

POBLACIÓN: Hombres y Mujeres de entre 30 y 50 años del Distrito federal y área conurbada.

MUESTRA: La investigación se realizó con 300 personas que viven en el Distrito federal y el área conurbada y es por cuota.

MUESTREO NO PROBALÍSTICO: El tipo de muestra es por cuota, toda vez que Briones (1996) menciona que esta se compone de elementos elegidos por el entrevistador de acuerdo con ciertas instrucciones, pero sin que se determine al azar la confirmación final de la muestra. Las cuotas de personas por entrevistar se definen con uno o más atributos o controles elegidos entre variables independientes relevantes a los objetivos del estudio, como pueden ser el sexo, la edad, el nivel de instrucción, la ocupación, etcétera, donde las cuotas fueron:

- Hombres de 30 a 50 años que cuenten con algún nivel de escolaridad.
- Mujeres de 30 a 50 años que cuenten con algún nivel de escolaridad.

TIPO DE INVESTIGACIÓN: La presente investigación fue de tipo exploratorio debido a que este se efectúa, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes (Hernández, Fernández & Baptista, 1991).

TIPO DE ESTUDIO: El tipo de estudio es transversal ya que se realizó en un solo momento determinado; su principal objetivo es estudiar el fenómeno en un momento determinado (Pick y López, 1998).

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN: El diseño utilizado es de una sola muestra, como su nombre lo indica se trabaja con una sola muestra extraída de una población determinada. Este diseño se utiliza principalmente en estudios descriptivos o exploratorios; cuando se quiere conocer algunos aspectos relativos a una población (Pick y López, 1998).

MATERIALES E INSTRUMENTO: Se creó una escala Likert de 100 reactivos que miden los factores motivacionales para realizar la conducta de ahorro en personas de 30 a 50 años, compuesta por las siguientes dimensiones: necesidad de seguridad, de amor y pertenencia, de estima y de autorrealización.

La cual se validó mediante la extracción de Análisis de Componentes Principales y el método de rotación de normalización Varimax, se confiabiliza por la validez de constructo obteniendo un

Alfa de Cronbach de 0.893. Finalmente quedo compuesta por 26 reactivos con cinco opciones de respuestas, siendo estas: Totalmente en desacuerdo, En desacuerdo, Ni de acuerdo ni en desacuerdo, De acuerdo y Totalmente de acuerdo. La información se ingreso y proceso con el programa estadístico SPSS 18 en español.

PROCEDIMIENTO: La investigación se realizo en dos fases.

Fase 1: Se crearon 100 reactivos, los cuales fueron sujetos a revisión de concordancia con la teoría motivacional y redacción de ítems.

Fase 2: Se le proporcionó a los participantes un cuestionario donde marcaran la respuesta que más se asemeje a su situación particular, el cual tuvo una duración de 15 minutos. Las instrucciones son las siguientes: El siguiente cuestionario es parte de una investigación que tiene como objetivo conocer los motivos por los cuales las personas ahorran. Por lo tanto se le pide que conteste en forma honesta y sincera, la información que usted proporcione será manejada de forma confidencial y anónima. Se le solicita de su valiosa ayuda para que conteste todas las preguntas y que una vez elegida su respuesta marque con un “X” respondiendo lo primero que venga a su mente, en este cuestionario no hay respuestas correctas o incorrectas. Se agradece de antemano su apreciable colaboración y tiempo.

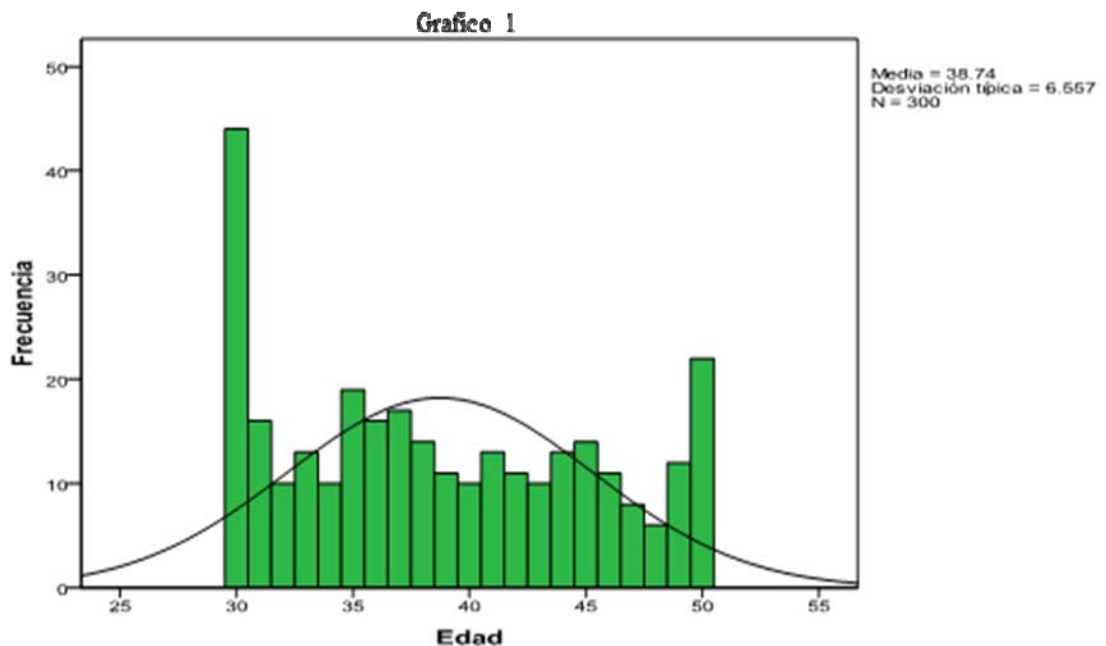
ANÁLISIS DE RESULTADOS

Este apartado muestra en primera instancia la distribución y porcentajes de las variables Edad, Sexo, Escolaridad, Ahorro, Lugar de Nacimiento y Residencia Actual.

Posteriormente se presenta la tabla de frecuencias y porcentajes de las respuestas obtenidas por los sujetos en cada una de las dimensiones, respecto a los 26 ítems finales que componen la escala. Siendo que el instrumento consta de 4 dimensiones. Si se quisiera observar cómo fue la distribución por cada reactivo, remitirse al Anexo 1.

Después se presenta una tabla que muestra los atributos que posee cada participante seguido de los datos obtenidos de la confiabilidad y validez de la escala para finalizar con que motivo es el más importante para ahorrar.

La grafica 1, ilustra la media de edad que fue de 38.74 años y su desviación estándar de 6.557, así como las edades que tuvieron más partícipes que fueron los de 30 años, 35 y 50 años. Es importante mencionar que dentro del intervalo escogido todas las edades cuentan con participantes.

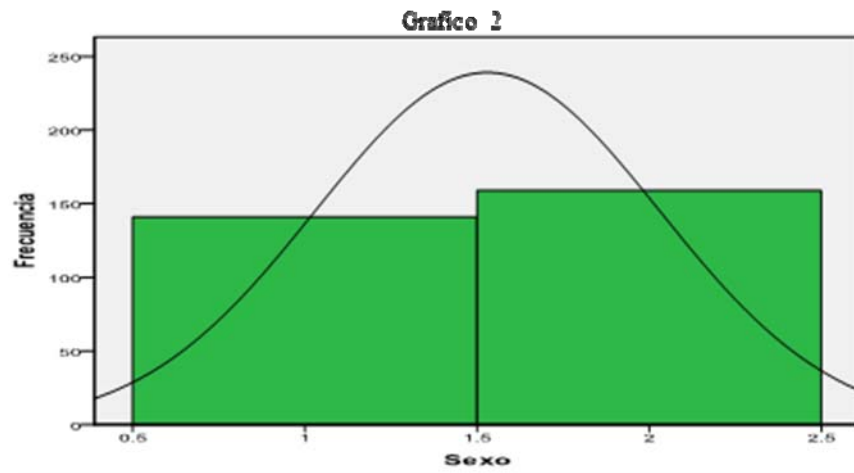


En la tabla 1, se muestra como se distribuyeron de manera general las edades de los 300 participantes. Los datos más importantes: la edad de 30 años fue la que obtuvo más participantes siendo estos cuarenta y cuatro, el cual equivale a un 14.7% y la edad que obtuvo menos sujetos fue la de 48 años con seis personas mismo que equivale al 2%. Así mismo se ve que el 27.7% de la muestra radico en la edad de 33 años y que el 53% lo obtuvo la edad de 38 años, en cuanto que para el 75.7% lo obtiene la edad de 44 años y finalmente el 100% lo tiene la edad de los 50 años.

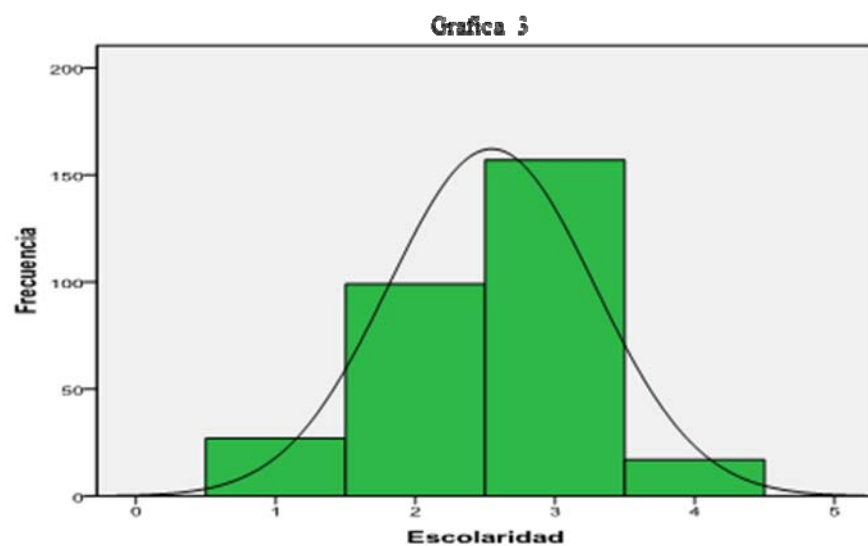
Tabla 1. Distribución de las edades

Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
30	44	14.7	14.7	14.7
31	16	5.3	5.3	20
32	10	3.3	3.3	23.3
33	13	4.3	4.3	27.7
34	10	3.3	3.3	31
35	19	6.3	6.3	37.3
36	16	5.3	5.3	42.7
37	17	5.7	5.7	48.3
38	14	4.7	4.7	53
39	11	3.7	3.7	56.7
40	10	3.3	3.3	60
41	13	4.3	4.3	64.3
42	11	3.7	3.7	68
43	10	3.3	3.3	71.3
44	13	4.3	4.3	75.7
45	14	4.7	4.7	80.3
46	11	3.7	3.7	84
47	8	2.7	2.7	86.7
48	6	2	2	88.7
49	12	4	4	92.7
50	22	7.3	7.3	100
Total	300	100	100	

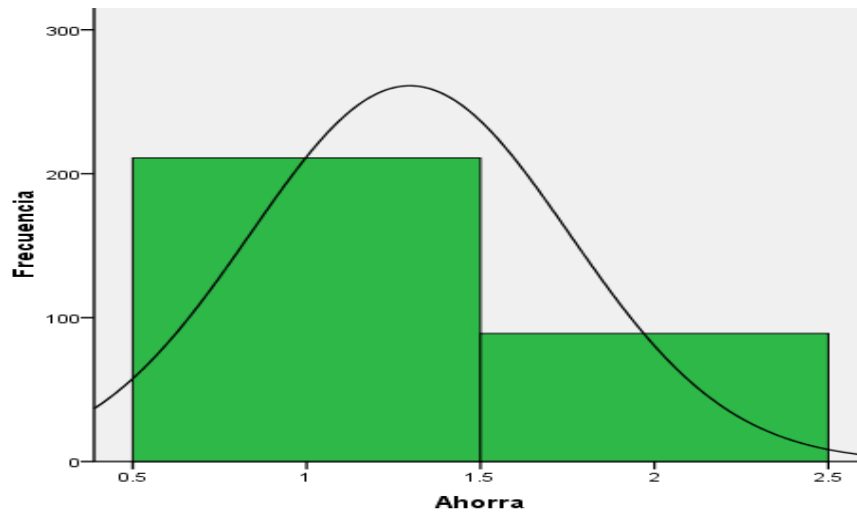
La grafica 2, muestra la distribución de los participantes pertenecientes a cada Sexo. Se encontró que ciento cuarenta y uno de ellos son hombres, el cual equivale al 47% y ciento cincuenta y nueve son mujeres, el cual pertenece al 53%.



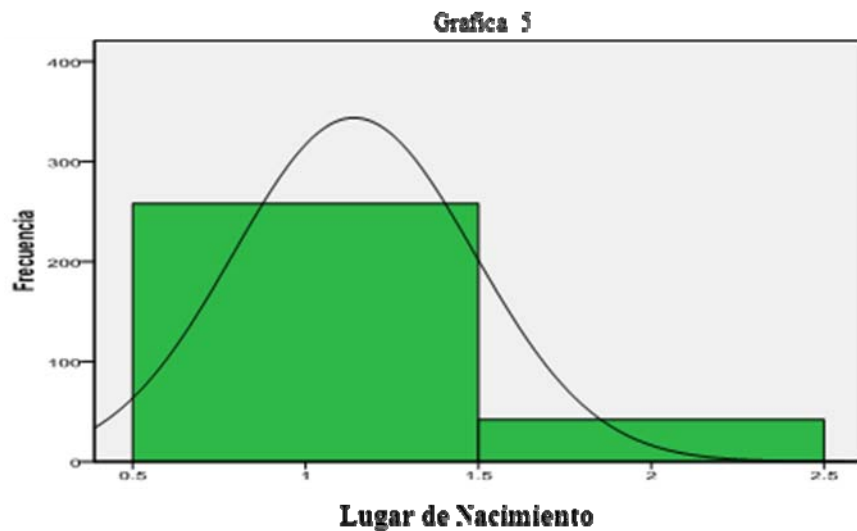
La grafica 3, ilustra la Escolaridad que tienen los partícipes de la investigación. Se encontró que veintisiete sujetos son de escolaridad básica mismos que equivalen al 9%, en cuanto a los de escolaridad media fueron noventa y nueve el cual representa el 33% y los sujetos profesionales fueron ciento cincuenta y siete corresponden al 52.3% y finalmente los individuos de posgrado fueron diecisiete con un 17%. Nótese que la mayor parte de las personas que participaron cuentan con una carrera profesional y que hay un mínimo de personas con instrucción básica.



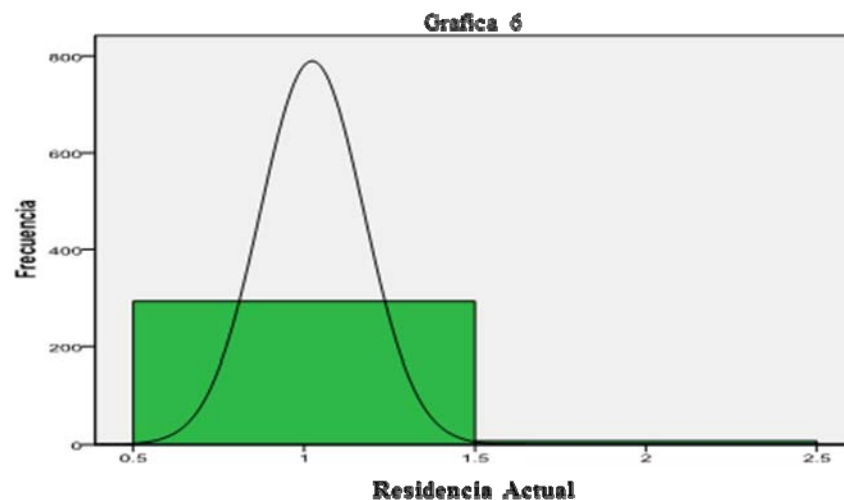
Las grafica 4, presenta los resultados en cuanto a la variable ahorro. Donde doscientas once personas refirieron que si lo realizan y representan el 70.3%, en tanto que ochenta nueve sujetos manifestaron que no lo llevaban a cabo, mismo que se visualiza con 29.7%



En tanto que la grafica 5 muestra los resultados de la variable “Lugar de nacimiento”, se halló que doscientos cincuenta y ocho son nativos del Distrito federal y el área conurbada los que significan un 86%, en cuanto a los que nacieron en provincia son cuarenta y dos que representan un 14%.



La última variable fue: “Residencia Actual”, a lo que respondieron doscientos noventa y tres de ellos que viven en el Distrito federal y el área conurbada lo cual representa un 97% , en tanto que solo siete contestaron que viven en provincia y simbolizan el 2.3% (ver grafica 6).



Descripción de frecuencias y porcentajes de las cuatro dimensiones de la escala (ítems finales)

En la tabla 2 se ilustra que el reactivo 1 denominado: **Solo se vive tranquilo si se tiene dinero ahorrado**, se encontró que la respuesta **De acuerdo** fue la más elegida por los sujetos con 113 veces y con un porcentaje del 37.7% y la menos preferida fue: **Totalmente en desacuerdo** con 23 veces y un 7.7%.

El reactivo 2 denominado: **El fin más importante de ahorrar es adquirir un patrimonio**, se encontró que la respuesta **De acuerdo** fue la más elegida por los sujetos con 115 veces y con un porcentaje del 38.3% y la menos preferida fue: **Totalmente en desacuerdo** con 9 veces y un 3%.

El reactivo 3 denominado: **Quien guarda dinero es una persona más protegida**, se encontró que la respuesta **De acuerdo** fue la más elegida por los sujetos con 134 veces y con un porcentaje del 44.7% y la menos preferida fue: **Totalmente en desacuerdo** con 11 veces y un 3.7%.

El reactivo 4 denominado: **La acumulación de dinero te lleva a una vida más feliz**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con 114 veces y con un porcentaje del 38% y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con 15 veces y un 5%.

El reactivo 5 denominado: **Las personas que ahorran son más seguras**, se encontró que la respuesta **De acuerdo** fue la más elegida por los sujetos con 101 veces y con un porcentaje del 33.7% y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con 21 veces y un 7%.

El reactivo 6 denominado: **Quien tiene dinero ahorrado tiene un futuro asegurado**, se encontró que la respuesta **De acuerdo** fue la más elegida por los sujetos con 104 veces y con un porcentaje del 34.7% y la menos preferida fue: **Totalmente en desacuerdo** con 29 veces y un 9.7%

Tabla 2. Distribución de frecuencias por pregunta y porcentajes

DIMENSIÓN 1: SEGURIDAD		Totalmente en desacuerdo			En desacuerdo			Ni de acuerdo ni en desacuerdo			De acuerdo			Totalmente de acuerdo			Total de sujetos
		Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	
1	Solo se vive tranquilo si se tiene dinero ahorrado	23	7.7	7.7	46	15.3	23	73	24.3	47.3	113	37.7	85	45	15	100	300
2	El fin más importante de ahorrar es adquirir un patrimonio	9	3	3	36	12	15	52	17.3	32.3	115	38.3	70.7	88	29.3	100	300
3	Quien guarda dinero es una persona más protegida	11	3.7	3.7	42	14	18	69	23	40.7	134	44.7	85.3	44	14.7	100	300
4	La acumulación de dinero te lleva a una vida más feliz	49	16.3	16.3	86	28.7	45	114	38	83	36	12	95	15	5	100	300
5	Las personas que ahorran son más seguras	27	9	9	64	21.3	30	87	29	59.3	101	33.7	93	21	7	100	300
6	Quien tiene dinero ahorrado tiene un futuro asegurado	29	9.7	9.7	45	15	25	74	24.7	49.3	104	34.7	84	48	16	100	300

En la tabla 3 se observa que el reactivo **1** denominado: **Cuando falta dinero el amor de pareja se daña**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **89** veces y con un porcentaje del **29.7%** y la menos preferida fue **Totalmente en desacuerdo** con **22** veces y un **7.3%**.

El reactivo **2** denominado: **Una persona ahorradora es una persona exitosa**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **98** veces y con un porcentaje del **32.7%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **25** veces y un **8.3%**.

El reactivo **3** denominado: **Una persona ahorradora tiene más oportunidad de encontrar pareja**, se encontró que la respuesta **En desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **96** veces y con un porcentaje del **32%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **17** veces y un **5.7%**.

El reactivo **4** denominado: **Las personas que ahorran son buen ejemplo para los demás**, se encontró que la respuesta **De acuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **123** veces y con un porcentaje del **41%** y la menos preferida fue: **Totalmente en desacuerdo** con **11** veces y un **3.7%**.

El reactivo **5** denominado: **Las personas que ahorran son más felices**, se encontró que las respuestas **Totalmente en desacuerdo** y **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fueron las más elegidas por los sujetos con **84** veces y con un porcentaje del **28%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **19** veces y un **6.3%**.

Tabla 3. Distribución de frecuencias por pregunta y porcentajes

DIMENSIÓN 2: AMOR Y PERTENENCIA		Totalmente en desacuerdo			En desacuerdo			Ni de acuerdo ni en desacuerdo			De acuerdo			Totalmente de acuerdo			Total de sujetos
		Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	
1	Cuando falta dinero el amor de pareja se daña	60	20	20	88	29.3	49.3	89	29.7	79	41	13.7	92.7	22	7.3	100	300
2	Una persona ahorradora es una persona exitosa	42	14	14	85	28.3	42.3	98	32.7	75	50	16.7	91.7	25	8.3	100	300
3	Una persona ahorradora tiene más oportunidad de encontrar pareja	80	26.7	26.7	96	32	58.7	77	25.7	84.3	30	10	94.3	17	5.7	100	300
4	Las personas que ahorran son buen	11	3.7	3.7	31	10.3	14	70	23.3	37.3	123	41	78.3	65	21.7	100	300

	ejemplo para los demás																
5	Las personas que ahorran son más felices	84	28	28	79	26.3	54.3	84	28	82.3	34	11.3	93.7	19	6.3	100	300

Los resultados de la tabla 4 muestran que el reactivo 1 denominado: **Quien ahorra, es una persona respetable**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **119** veces y con un porcentaje del **39.7%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **15** veces y un **5%**.

El reactivo 2 denominado: **Solo se puede mantener los logros obtenidos si se ahorra**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **90** veces y con un porcentaje del **30%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **29** veces y un **9.7%**.

El reactivo 3 denominado: **Las personas que ahorran confían más en ellas mismas**, se encontró que la respuesta **De acuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **101** veces y con un porcentaje del **33.7%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **29** veces y un **9.7%**.

El reactivo 4 denominado: **Las personas que ahorran son más apreciadas**, se encontró que la respuesta **En desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **113** veces y con un porcentaje del **37.7%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **10** veces y un **3.3%**.

El reactivo 5 denominado: **Una persona que ahorra genera más confianza ante los demás**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **104** veces y con un porcentaje del **34.7%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **18** veces y un **6%**.

El reactivo 6 denominado: **Una persona puede ser quien quiera solo si ahorra**, se encontró que la respuesta **En desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **104** veces y con un porcentaje del **34.7%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **6** veces y un **2%**.

El reactivo 7 denominado: **Las personas que guardan dinero son más importantes que las que no lo hacen**, se encontró que la respuesta **Totalmente desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **116** veces y con un porcentaje del **38.7%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **11** veces y un **3.7%**.

Tabla 4. Distribución de frecuencias y porcentajes

DIMENSIÓN 3: ESTIMA		Totalmente en desacuerdo			En desacuerdo			Ni de acuerdo ni en desacuerdo			De acuerdo			Totalmente de acuerdo			Total de sujetos
		Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	
REACTIVO		Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	Frec.	%	% Acumulado	
1	Quien ahorra, es una persona respetable	38	12.7	12.7	79	26.3	39	119	39.7	78.7	49	16.3	95	15	5	100	300
2	Solo se puede mantener los logros obtenidos si se ahorra	31	10.3	10.3	87	29	39	90	30	69.3	63	21	90.3	29	9.7	100	300
3	Las personas que ahorran confían más en ellas mismas	33	11	11	50	16.7	27.7	87	29	56.7	101	33.7	90.3	29	9.7	100	300
4	Las personas que ahorran son más apreciadas	61	20.3	20.3	113	37.7	58	96	32	90	20	6.7	96.7	10	3.3	100	300
5	Una persona que ahorra genera más confianza ante los demás	38	12.7	12.7	70	23.3	36	104	34.7	70.7	70	23.3	94	18	6	100	300
6	Una persona puede ser quien quiera solo si ahorra	78	26	26	104	34.7	61	81	27	87.7	31	10.3	98	6	2	100	300
7	Las personas que guardan dinero son más importantes que las que no lo hacen	116	38.7	38.7	107	35.7	74	49	16.3	90.7	17	5.7	96.3	11	3.7	100	300

En la tabla 5 se observa que el reactivo **1** denominado: **Solo si se tiene ahorro puedes llevar acabo tus propias inquietudes**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** y **De acuerdo** fueron las más elegidas por los sujetos con **90** veces y con un porcentaje del **30%** respectivamente y la menos preferida fue **Totalmente en desacuerdo** con **22** veces y un **7.3%**.

El reactivo **2** denominado: **Una de las más grandes satisfacciones en la vida es tener dinero ahorrado**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **103** veces y con un porcentaje del **34.3%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **31** veces y un **10.3%**.

El reactivo **3** denominado: **Ahorrarías una parte de tus ingresos para ayudar a los demás**, se encontró que la respuesta **De acuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **126** veces y con un porcentaje del **42%** y la menos preferida fue: **Totalmente en desacuerdo** con **18** veces y un **6%**.

El reactivo **4** denominado: **Las personas que ahorran son mas compasivas**, se encontró que la respuesta **En desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **114** veces y con un porcentaje del **38%** y la menos preferida fue: **Totalmente en acuerdo** con **9** veces y un **3%**.

El reactivo **5** denominado: **Solo se alcanza la realización propia si se tiene dinero acumulado**, se encontró que la respuesta **En desacuerdo** fueron las más elegidas por los sujetos con **99** veces y con un porcentaje del **33%** y la menos preferida fue: **Totalmente en acuerdo** con **20** veces y un **6.7%**.

El reactivo **6** denominado: **Ahorrar es el medio para desarrollar en plenitud las capacidades de las personas**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **109** veces y con un porcentaje del **36.3%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **12** veces y un **4%**.

El reactivo **7** denominado: **Quien ahorra deja huella en los demás**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **96** veces y con un porcentaje del **32%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **14** veces y un **4.7%**.

El reactivo **8** denominado: **Se es plenamente feliz si se tiene dinero ahorrado**, se encontró que la respuesta **Ni de acuerdo ni en desacuerdo** fue la más elegida por los sujetos con **96** veces y con un porcentaje del **32%** y la menos preferida fue: **Totalmente de acuerdo** con **10** veces y un **3.3%**.

Tabla 5. Distribución de frecuencias y porcentajes

DIMENSIÓN 4: AUTORREALIZACIÓN		Totalmente en desacuerdo			En desacuerdo			Ni de acuerdo ni en desacuerdo			De acuerdo			Totalmente de acuerdo			Total de sujetos
		Frec.	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	
REACTIVO		Frec.	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	Frec	%	% Acumulado	
1	Solo si se tiene ahorro puedes llevar acabo tus propias inquietudes	22	7.3	7.3	73	24.3	32	90	30	61.7	90	30	91.7	25	8.3	100	300
2	Una de las más grandes satisfacciones en la vida es tener dinero ahorrado	33	11	11	67	22.3	33	103	34.3	67.7	66	22	89.7	31	10.3	100	300
3	Ahorrarías una parte de tus ingresos para ayudar a los demás	18	6	6	45	15	21	85	28.3	49.3	126	42	91.3	26	8.7	100	300
4	Las personas que ahorran son mas compasivas	67	22.3	22.3	114	38	60.3	90	30	90.3	20	6.7	97	9	3	100	300
5	Solo se alcanza la realización propia si se tiene dinero acumulado	63	21	21	99	33	54	82	27.3	81.3	36	12	93.3	20	6.7	100	300
6	Ahorrar es el medio para desarrollar en plenitud las capacidades de las personas	45	15	15	104	34.7	49.7	109	36.3	86	30	10	96	12	4	100	300

7	Quien ahorra deja huella en los demás	54	18	18	77	25.7	43.7	96	32	75.7	59	19.7	95.3	14	4.7	100	300
8	Se es plenamente feliz si se tiene dinero ahorrado	68	22.7	22.7	91	30.3	53	96	32	85	35	11.7	96.7	10	3.3	100	300

Con el fin de conocer más de las características de la muestra se realizó la tabla 6 A y 6 B que ilustra cómo se relacionó: La Escolaridad, La Edad, El Sexo y El Ahorro para los 300 participantes. Este apartado solo menciona los datos más importantes.

La tabla 6 A, señala los datos para la Escolaridad Básica, donde se encontró a cuatro participantes que tienen 44 años de los cuales 3 son hombres, siendo dos que ahorran y uno no, finalmente solo hay una mujer de esta misma edad que no ahorra. En la Escolaridad Media se halló a trece sujetos de 50 años, siendo 6 hombres: cuatro que ahorran y dos no, en el caso de las mujeres son 7 y todas ahorran.

Tabla 6 A. Contingencia de Escolaridad * Edad * Sexo * Ahorro

RECuento					Total total	RECuento					Total total
Escolaridad		Sexo		Total		Ahorra (Masculino)		Ahorra (Femenino)		Total	
		Masculino	Femenino			Si	No	Si	No		
Básica	Edad	30	1	1	2	1	0	1	0	2	
		31	1	0	1	0	1	0	0	1	
		34	0	1	1	0	0	1	0	1	
		35	1	1	2	0	1	1	0	2	
		36	1	1	2	1	0	0	1	2	
		37	0	1	1	0	0	1	0	1	
		38	0	1	1	0	0	1	0	1	
		39	1	0	1	0	1	0	0	1	
		42	2	1	3	1	1	1	0	3	
		43	1	1	2	1	0	0	1	2	
		44	3	1	4	2	1	0	1	4	
		45	0	2	2	0	0	0	2	2	
		46	0	2	2	0	0	2	0	2	
		49	0	1	1	0	0	1	0	1	
50	2	0	2	1	1	0	0	2			
Total		13	14	27	27	7	6	9	5	27	
Media	Edad	30	3	6	9	1	2	5	1	9	
		31	1	2	3	1	0	1	1	3	
		32	0	2	2	0	0	1	1	2	
		33	1	1	2	1	0	1	0	2	
		34	0	1	1	0	0	0	1	1	
		35	1	4	5	1	0	2	2	5	
		36	4	1	5	3	1	1	0	5	
		37	2	5	7	2	0	4	1	7	
		38	0	2	2	0	0	1	1	2	
		39	2	3	5	1	1	2	1	5	
		40	3	1	4	2	1	0	1	4	
		41	3	5	8	3	0	3	2	8	
		42	0	3	3	0	0	2	1	3	
		43	5	1	6	3	2	1	0	6	
		44	2	3	5	0	2	2	1	5	
		45	2	2	4	2	0	1	1	4	
		46	2	1	3	2	0	0	1	3	
47	3	1	4	1	2	1	0	4			
48	1	1	2	0	1	0	1	2			
49	1	5	6	1	0	3	2	6			
50	6	7	13	2	4	7	0	13			
Total		42	57	99	99	26	16	38	19	99	

La tabla 6 B, indica las características que tiene la Escolaridad Profesional, donde se halló a veinte personas de 30 años, existiendo 13 hombres: nueve que ahorran y cuatro no, en relación a las mujeres son 20: dieciséis que ahorran y cuatro no. Para el Posgrado solo participan cuatro individuos de 33 años, estando dos hombres y dos mujeres que ahorran.

Tabla 6 B. Contingencia de Escolaridad * Edad * Sexo * Ahorro

RECuento						RECuento						
Escolaridad		Sexo		Total	Total total	Ahorra (Masculino)		Ahorra (Femenino)		Total	Total total	
		Masculino	Femenino			Si	No	Si	No			
Profesional	Edad	30	13	20	33	9	4	16	4	33		
		31	7	3	10	4	3	2	1	10		
		32	4	4		8	4	0	2	2	8	
		33	3	4		7	2	1	2	2	7	
		34	5	3		8	4	1	2	1	8	
		35	4	8		12	4	0	6	2	12	
		36	5	2		7	3	2	1	1	7	
		37	4	5		9	4	0	3	2	9	
		38	4	7		11	4	0	5	2	11	
		39	1	3		4	1	0	2	1	4	
		40	1	3		4	1	0	2	1	4	
		41	3	1		4	1	2	1	0	4	
		42	0	5		5	0	0	4	1	5	
		43	1	0		1	1	0	0	0	1	
		44	0	2		2	0	0	1	1	2	
		45	4	3		7	3	1	3	0	7	
		46	3	3		6	3	0	3	0	6	
		47	2	2		4	2	0	1	1	4	
		48	3	0		3	2	1	0	0	3	
		49	4	1		5	4	0	1	0	5	
50	4	3		7	2	2	2	1	7			
Total		75	82		157	58	17	59	23	157	157	
Posgrado	Edad	31	1	1	2	1	0	0	1	2		
		33	2	2		4	2	0	2	0	4	
		36	2	0		2	2	0	0	0	2	
		39	0	1		1	0	0	1	0	1	
		40	2	0		2	2	0	0	0	2	
		41	0	1		1	0	0	1	0	1	
		43	1	0		1	1	0	0	0	1	
		44	1	1		2	1	0	0	1	2	
		45	1	0		1	0	1	0	0	1	
		48	1	0		1	1	0	0	0	1	
Total		11	6		17	10	1	4	2	17	17	
TOTAL:											300	

Análisis de Confiabilidad

El análisis de confiabilidad que se llevó a cabo fue a través del método basado en una sola aplicación del instrumento y se utilizó el coeficiente de Alfa de Cronbach para medir su consistencia interna. Obteniendo un Alfa de 0.893, el cual muestra que la escala tiene Muy Alta confiabilidad.

De acuerdo con Ruiz (1998) el coeficiente de confiabilidad se clasifica de la siguiente forma: Muy Baja de 0.01 a 0.20, Baja de 0.21 a 0.40, Moderada de 0.40 a 0.60, Alta de 0.61 a 0.80 y Muy Alta de 0.81 A 1.00.

Validez de constructo

Se efectuó un análisis factorial con el propósito de comprobar la estructura del instrumento, mediante el método de extracción de Análisis de Componentes Principales y el método de rotación de normalización Varimax. Los resultados muestran que los ítems tienden a agruparse en cuatro factores que conjuntamente explican 48.466% de la varianza total (ver tabla 7).

Tabla 7. Varianza total explicada

Componente	Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	7.594	29.208	29.208	5.345	20.558	20.558
2	2.295	8.827	38.035	2.56	9.846	30.404
3	1.498	5.761	43.796	2.314	8.899	39.303
4	1.214	4.67	48.466	1.962	7.546	46.85
5	1.017	3.91	52.377	1.437	5.527	52.377

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

De acuerdo con Ursini, Sánchez y Orendain (2004), en informes de trabajos relacionados con la validación de instrumentos de medición, se han empleado diversos criterios. Por ejemplo Díaz Loving (2000) utilizaron una carga factorial mayor o igual que 0.40 y Morales (1998) ha utilizado cargas de 0.38.

Los factores que componen dicha estructura son los siguientes:

Factor 1. Está conformado por 11 ítems los cuales explican el 29.208% de la varianza total. Su contenido conceptual hace referencia a que las personas buscan la autoaceptación, el éxito, autoestima, la necesidad de tener pareja e independencia.

Factor 2. Está conformado 6 ítems los cuales explican el 8.827%. Su contenido conceptual hace referencia tener tranquilidad, estabilidad sobre la propia vida y el ambiente ante la inseguridad o el miedo.

Factor 3. Está conformado 4 ítems los cuales explican el 5.761%. Su contenido conceptual hace referencia satisfacción con uno mismo, las experiencias enriquecedoras y de autoactualización.

Factor 4. Está conformado 4 ítems los cuales explican el 4.670%. Su contenido conceptual hace referencia al autorespeto y al aprecio de los otros

De acuerdo con Yela (como se cita en Álvarez, 2000) para conformar un factor este debe poseer al menos tres reactivos para poder considerarse como tal, por lo cual el reactivo que dice: Ahorrarías una parte de tus ingresos para ayudar a los demás se incluye en el factor 2 ya que se encontró congruencia con su redacción y el contenido semántico de esa factor. Finalmente se obtiene del análisis discriminante 26 ítems que estructuraron la escala final, mismas a los que se les aplicó el análisis de confiabilidad y el factorial (ver Anexo 2, Grafica 28).

En la tabla 8, se observa los resultados de las medias y desviaciones típicas para cada uno de los reactivos, teniendo la media más baja de 2 para la pregunta: Las personas que guardan dinero que las que no lo hacen y con una desviación típica de 1.054 y los resultados más altos lo obtuvo la pregunta: El fin más importante de ahorrar es adquirir un patrimonio con una media de 3.79 y una desviación de 1.142.

Tabla 8. Estadísticos descriptivos

REACTIVOS	Media	Desviación típica	N del análisis
Solo se vive tranquilo si se tiene dinero ahorrado	3.37	1.142	300
El fin más importante de ahorrar es adquirir un patrimonio	3.79	1.085	300
Solo si se tiene ahorro puedes llevar acabo tus propias inquietudes	3.08	1.081	300
Cuando falta dinero el amor de pareja se daña	2.59	1.166	300
Una de las más grandes satisfacciones en la vida es tener dinero ahorrado	2.98	1.14	300
Una persona ahorradora es una persona exitosa	2.77	1.138	300
Quien guarda dinero es una persona más protegida	3.53	1.023	300
Una persona ahorradora tiene más oportunidad de encontrar pareja	2.36	1.144	300
La acumulación de dinero te lleva a una vida más feliz	2.61	1.053	300
Las personas que ahorran son buen ejemplo para los demás	3.67	1.042	300
Ahorrarías una parte de tus ingresos para ayudar a los demás	3.32	1.027	300
Quien ahorra, es una persona respetable	2.75	1.036	300
Solo se puede mantener los logros obtenidos si se ahorra	2.91	1.138	300
Las personas que ahorran son mas compasivas	2.3	0.987	300
Las personas que ahorran confían más en ellas mismas	3.14	1.146	300
Las personas que ahorran son más seguras	3.08	1.09	300
Las personas que ahorran son más apreciadas	2.35	0.985	300
Solo se alcanza la realización propia si se tiene dinero acumulado	2.5	1.146	300
Una persona que ahorra genera más confianza ante los demás	2.87	1.095	300
Una persona puede ser quien quiera solo si ahorra	2.28	1.025	300
Las personas que guardan dinero son más importantes que las que no lo hacen	2	1.054	300
Quien tiene dinero ahorrado tiene un futuro asegurado	3.32	1.193	300
Ahorrar es el medio para desarrollar en plenitud las capacidades de las personas	2.53	0.996	300
Quien ahorra deja huella en los demás	2.67	1.121	300
Se es plenamente feliz si se tiene dinero ahorrado	2.43	1.065	300
Las personas que ahorran son más felices	2.42	1.189	300

Los resultados de la tabla 9, hacen referencia a las comunalidades que se obtuvieron mediante la extracción del análisis de componentes principales, teniendo el valor más pequeño de 0.39 para la pregunta: Quien guarda dinero es una persona más protegida, y el más alto 0.657 para el reactivo: Las personas que ahorran son más felices.

Tabla 9. Comunalidades

REACTIVOS	Extracción
Solo se vive tranquilo si se tiene dinero ahorrado	0.561
El fin más importante de ahorrar es adquirir un patrimonio	0.345
Solo si se tiene ahorro puedes llevar acabo tus propias inquietudes	0.621
Cuando falta dinero el amor de pareja se daña	0.343
Una de las más grandes satisfacciones en la vida es tener dinero ahorrado	0.573
Una persona ahorradora es una persona exitosa	0.524
Quien guarda dinero es una persona más protegida	0.39
Una persona ahorradora tiene más oportunidad de encontrar pareja	0.489
La acumulación de dinero te lleva a una vida más feliz	0.465
Las personas que ahorran son buen ejemplo para los demás	0.52
Ahorrarías una parte de tus ingresos para ayudar a los demás	0.498
Quien ahorra, es una persona respetable	0.557
Solo se puede mantener los logros obtenidos si se ahorra	0.516
Las personas que ahorran son mas compasivas	0.465
Las personas que ahorran confían más en ellas mismas	0.609
Las personas que ahorran son más seguras	0.541
Las personas que ahorran son más apreciadas	0.596
Solo se alcanza la realización propia si se tiene dinero acumulado	0.606
Una persona que ahorra genera más confianza ante los demás	0.499
Una persona puede ser quien quiera solo si ahorra	0.556
Las personas que guardan dinero son más importantes que las que no lo hacen	0.563
Quien tiene dinero ahorrado tiene un futuro asegurado	0.504
Ahorrar es el medio para desarrollar en plenitud las capacidades de las personas	0.504
Quien ahorra deja huella en los demás	0.534
Se es plenamente feliz si se tiene dinero ahorrado	0.58
Las personas que ahorran son más felices	0.657

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Cabe mencionar que el análisis factorial de los ítems esta en un recorrido de 0.40 a 0.754 lo cual sugiere la pertinencia de los ítems y que la escala para conocer los motivos de ahorro de las personas maduras es un instrumento confiable (ver tabla 10).

Tabla 10. Matriz de componentes rotados^a

REACTIVOS	Componente				
	1	2	3	4	5
Las personas que ahorran son más felices	0.754	0.057	0.224	0.178	0.055
Las personas que ahorran son más apreciadas	0.726	0.065	0.135	0.046	0.211
Las personas que guardan dinero son más importantes que las que no lo hacen	0.711	-0.046	0.23	-0.043	0.024
Una persona ahorradora tiene más oportunidad de encontrar pareja	0.687	0.105	0.016	0.077	0.001
Se es plenamente feliz si se tiene dinero ahorrado	0.683	0.05	0.309	0.125	0.03
Solo se alcanza la realización propia si se tiene dinero acumulado	0.657	0.064	0.401	0.081	0.055
La acumulación de dinero te lleva a una vida más feliz	0.648	0.145	-0.062	0.134	-0.048
Las personas que ahorran son mas compasivas	0.574	0.008	0.217	0.04	0.296
Una persona puede ser quien quiera solo si ahorra	0.519	0.027	0.49	-0.189	0.102
Quien ahorra, es una persona respetable	0.469	0.238	-0.068	0.345	0.396
Cuando falta dinero el amor de pareja se daña	0.403	0.389	-0.126	-0.048	-0.106
Solo se vive tranquilo si se tiene dinero ahorrado	-0.046	0.706	0.212	0.045	0.114
Una de las más grandes satisfacciones en la vida es tener dinero ahorrado	0.32	0.629	0.092	0.173	-0.194
Solo si se tiene ahorro puedes llevar acabo tus propias inquietudes	0.123	0.586	0.345	-0.34	0.165
El fin más importante de ahorrar es adquirir un patrimonio	-0.153	0.521	0.151	0.168	0.006
Quien guarda dinero es una persona más protegida	0.146	0.509	-0.101	0.222	0.223
Una persona ahorradora es una persona exitosa	0.417	0.5	0.059	0.31	0.027
Quien tiene dinero ahorrado tiene un futuro asegurado	0.116	0.186	0.621	0.232	-0.127
Ahorrar es el medio para desarrollar en plenitud las capacidades de las personas	0.42	0.125	0.537	0.064	-0.137
Las personas que ahorran son más seguras	0.151	0.152	0.48	0.358	0.37
Solo se puede mantener los logros obtenidos si se ahorra	0.343	0.302	0.436	0.067	0.335
Las personas que ahorran son buen ejemplo para los demás	-0.131	0.282	0.015	0.635	0.139
Una persona que ahorra genera más confianza ante los demás	0.315	-0.014	0.232	0.532	0.253
Quien ahorra deja huella en los demás	0.382	0.164	0.246	0.523	-0.164
Las personas que ahorran confían más en ellas mismas	0.209	0.106	0.454	0.49	0.329
Ahorrarías una parte de tus ingresos para ayudar a los demás	0.026	0.04	-0.032	0.101	0.696

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

La rotación ha convergido en 11 iteraciones.

Tabla 11. Principales motivos por los cuales las personas de 30 a 50 años ahorran

DIMENSION	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO	TOTAL	NO A FAVOR	NEUTRO	A FAVOR	IMPORTANCIA
SEGURIDAD	8.222 %	17.722%	26.055%	33.5%	14.5%	99.999%	25.944%	26.055%	48%	PRIMERO
AMOR Y PERTENENCIA	18.466%	25.266%	27.866%	18.533%	9.866%	99.997%	43.732%	27.866%	28.399%	SEGUNDO
ESTIMA	18.089%	29.047%	29.809%	16.714%	5.619%	99.278%	47.136%	29.809%	22.333%	CUARTO
AUTORREALIZACION	15.416%	27.916%	31.291%	19.25%	6.125%	99.998%	43.332%	31.291%	25.375%	TERCERO
TOTAL	60.193%	99.951%	115.021%	87.997%	36.11%	399.272%	160.144%	115.021%	124.107%	

Los resultados de esta tabla muestran los porcentajes que se obtuvieron de las frecuencias para cada una de las opciones de respuesta por columna de las 4 dimensiones provenientes de las tablas: 2, 3,4 y 5. El total de frecuencia para la tabla 2 fue de 1800 frecuencias, en tanto que el de la tabla 3 es de 1500 frecuencias, la tabla 4 tiene 2100 frecuencias y finalmente para la tabla 5 fue de 2400 frecuencias. Después se sumo el total de frecuencias para la opción Totalmente en desacuerdo por columna de cada tabla, luego se siguió con el mismo procedimiento con la elección En desacuerdo y se repite el mismo procedimiento con los demás tipos de respuesta. Posteriormente se hizo una regla de tres y se obtuvo los porcentajes para cada dimensión y respuesta, esto mismo aplico para cada tabla, sus reactivos y opciones.

Para determinar que factor es más importante para la muestra se sumaron los porcentajes de las dos respuestas positivas y las dos negativas para formar que tan A favor y No a favor se encontraban para cada dimensión por fila. Los resultados de la fila para Seguridad de No a favor fue de 25.944% Neutro 26.055% mientras que el 48% tiene una actitud favorable, para Amor y pertenencia 43.732% No a favor, el 27.866% tomaron una posición Neutra y el 28.399% fue a favor de la dimensión. En tanto que para Estima el 47.136% esta No a favor, el 29.809% permaneció Neutro en cuanto a su posición y el 22.333% está a favor. Finalmente para Autorrealización el 43.332% esta No a favor, el 31.291% tienen una postura Neutra y el 25.375% se encuentra A favor.

CONCLUSIONES

Como se ha visto la psicología económica pretende una unión interdisciplinaria entre la psicología y la economía para conocer los comportamientos de las personas como adquirir bienes y servicios, toma de decisiones, ahorrar, comprar, endeudarse, pagar o evadir los impuestos.

Es por eso que en estricto sentido, las conductas económicas son variantes particulares que toman las conductas de las personas en diferentes ámbitos y, por ser una expresión de la conducta global, los quehaceres económicos se convierten en objeto de interés y estudio para los psicólogos. Como hombres políticos según la definición Aristotélica: “todas las conductas de los humanos son interesantes para su estudio” y en el caso que nos ocupa es la conducta económica denominada ahorro, es de hecho otro aspecto a estudiar para un conocimiento más completo de la complejidad que define a los seres humanos en la amplia gama de sus relaciones (Rodríguez, 2002). Por la anterior este tipo de conducta es muy importante de tratar ya que como decía George Katona la conducta de las personas influyen en la economía de un país, lo anterior lo explicaba cuando en la segunda guerra mundial las personas se vieron obligadas a ahorrar pero también había mucha gente que lo hacía por voluntad propia.

Los habitantes de este país tienen la fuerte creencia de que las personas que ahorran solo son aquellas que tienen un sueldo y/o salario muy alto, mismo que ratifica Rosales (1998) al decir: “no se gana lo suficiente, como para poder ahorrar”. De igual manera nuestra nación casi siempre se encuentra en crisis económica o se ve afectada por las recesiones mundiales como es el caso de Estados Unidos o de los últimos colapsos económicos de España y Grecia perteneciente a la Unión Europea; esto de alguna u otra forma afecta al poder de adquisición de las personas y ni de qué hablar de poder ahorrar. De ahí surge la idea de que no se puede realizar esta conducta y si le agregamos otros aspectos como la inseguridad, la falta de empleo, que nos queda, la ferviente convicción de que es muy complicado por no decir imposible.

Sin embargo lo que lleve a una persona a ahorrar es una cuestión de decisión propia, el interés de conseguir algo, la fuerza de voluntad, las aspiraciones de lograr lo que no se tiene así como contar con los medios que debe de utilizar para cubrir la carencia, solo así adquirirá el carácter de intención y con ello las ilusiones como una imagen creada por la fantasía acerca de lo deseado (Petrovsky, 1985); esfuerzo y necesidad, no en ese orden porque actúa de forma diferente en cada persona pero si se necesita de todo ello para poder hacer lo que se cree improbable. Como dice Reeve (2007): algunas veces las metas más difíciles de alcanzar, motivan más la conducta al igual que su esfuerzo y perseverancia en vez de suplirla por otra más fácil o accesible.

Se tiene como ejemplo de lo anterior que 211 de los participantes en contestar la escala si ahorran, esto es un poco más del 70% del total y con resultados en específico a la pregunta: Independientemente del salario las personas que deciden ahorrar lo logran, donde respondieron 108 personas que están De acuerdo y 90 Totalmente de acuerdo (ver grafica 11 del Anexo 1). De alguna manera estas personas han aprendido a sortear las adversidades, motivarse para poder

hacerlo, que la carencia de algo los lleva a comprometerse a llegar a una meta sea corta o larga, pero al final llevar a cabo dicha conducta. Lo cual contradice lo que se piensa y si bien no rompe el estereotipo deja muchas dudas de que esto sea verdad o un hecho real.

Respecto a cómo se relacionaron las variables Escolaridad, Edad, Sexo y Ahorro: se halló a un hombre de 30 años de escolaridad Básica que si ahorra así como un hombre de 31 años que no ahorra, que hay un solo hombre de 35 años que no ahorra, un hombre de 36 años que si ahorra, solo hay un hombre de 39 años que si ahorra, en relación a los hombres de 42 años existen dos hombres, uno que si ahorra y otro que no; solo hay un hombre de 43 años que si ahorra así mismo se encontró a tres hombres de 44 años, dos que si ahorran y uno que no y finalmente dos hombres de 50 años uno que si ahorra y otro que no. Las edades que no tuvieron ni un participante fueron: 32, 33, 34, 37 y 38, 40, 41, 45, 46, 47,48 y 49.

En cuanto a las mujeres de 30 años de escolaridad Básica solo se encontró a una participante que si ahorra, se cuenta con una mujer de 34 y 35 años que si ahorran, existe una mujer de 36 años que no ahorra, también se encontró a una mujer de 37 y otra de 38 años que si ahorran, solo hay una mujer de 42 años que si ahorra, sin embargo hay una mujer de 43 y otra de 44 años que no ahorran, también hay dos mujeres de 45 años que no ahorran, en cuanto a las mujeres de 46 solo son dos que si ahorran y finalmente se muestra una mujer e 49 años que si ahorra. Las edades que no tuvieron ni un participante fueron: 31,39 y 50.

En relación a los hombres de escolaridad Media, hay tres sujetos de 30 años, habiendo uno que ahorra y dos no, solo existe un hombre de 31 años que si ahorra, hay un solo hombre de 33 que si ahorra, que hay un solo hombre de 35 años que si ahorra, en tanto los hombres de 36 años son cuatro y de ellos tres ahorran y uno no así mismo solo existen dos hombres de 39 años, siendo uno que si ahorra y uno no; en cuanto a los hombres de 40 años se encontró a tres, siendo que dos de ellos ahorran y uno no; hay tres hombres de 41 años que si ahorran, y cinco hombres de 43 años de los cuales tres si ahorran y dos no, se cuenta con dos hombres de 44 años que no ahorran y con dos hombres de 45 años que si ahorran así como dos de 46 no obstante los hombres de 47 son tres y que de ellos uno ahorra y dos no, contamos con un hombre de 48 años que no ahorra, sin embargo hay un hombre de 49 años que si ahorra y finalmente 6 hombres de 50 años de los cuales dos ahorran y cuatro no. Las edades que no tuvieron ni un participante fueron: 32, 34, 38 y 42.

Referente a las mujeres 30 años de escolaridad Media, se encontraron seis mujeres de las cuales cinco ahorran y una no; en cuanto a las mujeres de 31 y 32 años hay una mujer que ahorra y otra que no respectivamente, solo hay una mujer de 33 años que ahorra, hay una mujer de 34 años que no ahorra, en cambio las mujeres de 35 años son cuatro, de las cuales dos ahorran y dos no; hay solo una mujer de 36 años que ahorra, las mujeres de 37 años son cinco, cuatro si ahorran y una no, las mujeres de 38 son dos, siendo una la que ahorra y la otra no; las mujeres de 39 años son tres y dos de ellas ahorran y una no, solo hay una mujer de 40 años y no ahorra, de las mujeres de 41 años son cinco de las cuales tres ahorran y una no, existen tres mujeres de 42 años,

de las cuales dos ahorran y una no; solo hay una mujer de 43 años que si ahorra, hay tres mujeres de 44 años, dos que ahorran y una no; hay dos mujeres de 45 años, una que ahorra y una no que no; solo hay una mujer de 46 años que no ahorra así como solo hay una mujer de 47 años que si ahorra, también hay una mujer de 47 años que ahorra y una de 48 años que no lo hace, en cuanto a las mujeres de 49 años se mostraron cinco, de las cuales tres ahorran y dos no; finalmente hay siete mujeres de 50 años que si ahorran.

En tanto a los hombres de escolaridad Profesional, existen 13 hombres de 30 años, de los cuales nueve si ahorran y cuatro no; con los hombres de 31 años se encontró a siete sujetos de los cuales cuatro si ahorran y tres no, contamos con cuatro hombres de 32 años que si ahorran, existen tres hombres de 33 años y de los cuales dos de ellos si ahorran y uno no, en cuanto a los hombres de 34 años hay cinco, cuatro de ellos que ahorran y uno no; se tiene a cuatro hombres de 35 años que si ahorran, hay cinco hombres de 36 años, siendo tres que si ahorran y dos no; hay cuatro hombres de 37 y 38 años que si ahorran sin embargo tenemos solo un hombre de 39 y 40 años que si ahorran, se encontró a tres hombres de 41 años, uno que ahorra y dos que no; solo hay un hombre de 43 años que ahorra, contamos con cuatro hombres de 45 años de los cuales tres ahorran y uno no; en tanto a los hombres de 46 años son tres que si ahorran, tenemos dos hombres de 47 años que no ahorran y por otro lado tres hombres de 48 años, que de ellos dos si ahorran y uno no; de los hombres de 49 años solo 4 existentes y todos ahorran y finalmente se encontró cuatro hombres de 50 años , dos que si ahorran y dos que no. Las edades que no tuvieron ni un participante fueron: 42 y 44.

En cuanto a las mujeres de este grupo se encontraron a veinte mujeres de 30 años siendo dieciséis las que ahorran y cuatro no, hay tres mujeres de 31 años siendo dos que ahorran y una no, las mujeres de 32 y 33 años son cuatro de las cuales dos ahorran y dos no respectivamente, en cuanto a las mujeres de 34 años solo dos ahorran y una no, las mujeres de 35 años son ocho, siendo seis que ahorra y dos no; las mujeres de 36 años son dos, una ahorra y la otra no; hay cinco mujeres de 37 años, tres ahorran y dos no; las mujeres de 38 son siete, de las cuales cinco ahorran y dos no; hay tres mujeres de 39 años, donde dos ahorran y una no; las mujeres de 40 años son tres y de ellas dos ahorran y una no, solo hay una mujer de 41 años que ahorra, en tanto las mujeres de 42 años son cinco, cuatro de ellas ahorran y una no; en las mujeres de 44 años hay una que ahorra y una que no, se encontró con tres mujeres de 45 y 46 años que ahorran respectivamente, hay una mujer de 47 años que ahorra y una que no, solo hay una mujer de 49 años que ahorra y finalmente hay tres mujeres de 50 años, siendo dos que ahorran y una que no. Las edades que no tuvieron ni un participante fueron: 43 y 48.

En relación a los hombres con Posgrado se tiene uno de 31 años que si ahorra, los hombres de 33 y 36 años son dos para cada edad que ahorran, se cuenta con dos hombres de 40 años que si ahorran, existe solo un hombre de 43 y 44 años que si ahorran, solo hay un hombre de 45 años y el cual no ahorra y finalmente se tiene un hombre de 48 años que si ahorra. Las edades que no tuvieron ni un participante fueron: 30,32,34,35,37,38,39,41,42,46,47,49 y 50.

En relación a las mujeres de Posgrado se encontró que hay una mujer de 31 años que no ahorra, que hay dos mujeres de 33 años que si ahorran, solo hay una mujer de 39 y una de 41 años que ahorran y por último tenemos a una mujer de 44 años que no ahorra. Las edades que no tuvieron ni un participante fueron: 30,32,34,35,36,37,38,40,42,43,45,46,47,48,49 y 50.

Por otra parte se preguntaran porque se escogió la Teoría motivacional de Maslow para la investigación y porque no se incluye la dimensión de necesidades fisiológicas para el instrumento como lo marca la teoría. Lo anterior es fácil de responder, primero porque es la teoría que mejor detalla las necesidades que tiene una persona y segundo porque para poder avanzar a las siguientes etapas es indispensable y de vital importancia tener cubiertas estas, es decir las necesidades fisiológicas estarían asociadas con la supervivencia del organismo. Además la teoría de Maslow plantea que las necesidades inferiores son prioritarias, y por lo tanto, más potente que las necesidades superiores de la jerarquía; “un hombre hambriento no se preocupa por impresionar a sus amigos con su valor y habilidades, sino, más bien, con asegurarse lo suficiente para comer” (Ardouin, Bustos & Jarpa, 1998). Y para poder llegar a la siguiente etapa denominada seguridad necesita vivir para poder experimentar y sentir lo que quiere hacer o conseguir.

En tanto que el objetivo primordial de este trabajo es conocer cuáles son los motivos por los que las personas de 30 a 50 años ahorran, debido a lo anterior se muestra los resultados en la Tabla 11, la que indica que los participantes tienen como prioridad ahorrar para tener Seguridad, siguiéndole el Amor y la Pertenencia, en tercer lugar la Autorrealización y finalmente la Estima. Estos datos son muy importantes toda vez que no cumple con lo establecido por Maslow en su teoría porque hay un cambio de importancia, el cual radica en el cambio de la quinta posición para la Autorrealización como cima de la escala a cuarto lugar que ocupa originalmente la Estima. Por su parte Petrovsky (1985), dice que podría deberse a las convicciones de los participantes ya que son un sistema de necesidades conscientes e individuales que impulsan al sujeto a obrar de acuerdo con sus puntos de vista, principios y concepción del mundo.

Como se ve la seguridad es el motivo primordial para que las personas ahorren, a cual se refleja de la siguiente forma: sentirse seguros, la necesidad de tener estabilidad, la necesidad de tener orden, la necesidad de tener protección y se caracterizan porque las personas sienten el temor a perder el manejo de su vida, de ser vulnerable o débil frente a las circunstancias actuales, nuevas o por venir (Ardouin, Bustos & Jarpa, 1998). Por su parte Morales, Pandolfi, Perfetti & Uribe (1998), dicen que también incluye: la sensación de estar libre de peligro y contar con un futuro predecible; y que se refleja en la preocupación por grandes ahorros o comprar seguros.

Al respecto Rodríguez (2002), dice que se realiza esto debido a que aparece el miedo a que los cálculos domésticos de gastos no se puedan cumplir adecuadamente y, entonces, la gente prefiere reducir sus gastos o inversiones a aquello que es imprescindible para el aquí y ahora, o lo que ya se tiene comprometido, como son los créditos a saldar con comerciantes o tarjetas de crédito que les han financiado compras anteriores.

Siguiendo los factores motivacionales de Amor y pertenencia que son: la necesidad de tener amigos y pareja, hijos, relaciones afectivas en general incluyendo la sensación de generalidad de la comunidad, elegir una carrera o pertenecer a un club (Solomon, 2008; Ardouin, Bustos & Jarpa, 1998).

Para nuestros participantes la Autorrealización es más importante que la Estima, lo que nos quiere decir que a este grupo de personas les gusta enfrentar sus problemas por las ventajas y satisfacciones que traerá solucionarlos, es decir no como problemas personales inabordables o ante los que se sometían, se quiere ser recordado por la trascendencia de sus actos, no son vulnerables a la presión social, buscan oportunidades para desarrollar su talento y potencial, crecer y desarrollarse como una gran persona, prefieren ser ellos mismos antes que pretenciosos o artificiales y ayudar al prójimo (Rice, 1997).

Y finalmente la Estima que contiene necesidades como el respeto de los demás, la necesidad del estatus social, gloria, atención, reputación, apreciación, respeto por uno mismo, confianza, competencia, logros, la seguridad que involucra la necesidad de protección, la estabilidad, límites, orden, tener un hogar, estabilidad laboral o contar con un buen plan de jubilación (Palmero, Fernández, Martínez & Chóliz, 2002; Reeve, 2007).

Eso por la parte psicológica pero por la parte teórica económica, existe dos teorías que se apeguen a lo encontrado en esta investigación, la primera es: el modelo de ahorro precautorio, en consecuencia de lo hallado en la dimensión motivacional denominada seguridad, y como está establece que las personas ahorran para prevenir la acumulación de la riqueza, que los hogares buscan suavizar su consumo, prevenir la incertidumbre respecto a su ingreso y restricción de liquidez (Bernal, 2007; Núñez, s. f). Y la segunda teoría es: el modelo del ciclo vitalicio por la edad en la que se encuentran los sujetos que es el intervalo medio de su vida y porque las personas que se encuentran en él tienen más posibilidades de lograrlo, no así con la premisa de que al final de su vida se quedan sin un centavo, porque las personas que adquieren el hábito de ahorrar es más difícil que dejen de realizarlo, tal vez sea en futuro menor la cantidad que destinaba para ello de cómo lo hacía originalmente pero no deja de efectuarlo.

En cuanto la variable sexo se ve que las mujeres ahorran más que los hombres, pero tampoco podemos decir que sea completamente cierto esto porque en la población mexicana hay más mujeres que hombres. Lo cual nos ratifica los datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI en su portal, el cual dice que por cada 100 mujeres hay 95 hombres esto durante el año de 2010, no obstante esta investigación se realizó en 2012 y las cifras pudieron cambiar a favor de algún sexo o tal vez se haya equilibrado la proporción.

También se puede concluir que dentro del Distrito federal y el área conurbada se encuentran las personas que ahorran, en tanto que no se puede emitir algún juicio sobre las personas que nacieron o viven en provincia porque solo se cuenta con 42 personas que nacieron en provincia y 7 que viven en su lugar de origen. Respecto a la escolaridad y el ahorro no se puede establecer

relación toda vez que no se cuenta con un número significativo de participantes para cada una de las edades.

En tanto al objetivo de crear una escala que tenga consistencia interna y que sea confiable se puede decir que el objetivo se cumplió ya que la consistencia obtuvo un corrido de de 0.40 a 0.754, indicando validez de constructo y un alfa de Cronbach de 0.893, el cual nos indica que tiene muy alta confiabilidad. Contar con un instrumento que permita medir adecuadamente los factores motivacionales que tienen las personas de 30 a 50 años para ahorrar es referente para poder aplicarse a más muestras y confirmar lo que se menciona aquí o refutarlo.

Parece ser que existe más personas que si efectúen el ahorro pero se desconoce la cantidad exacta y de qué forma lo hacen, si se conociera este dato tal vez se modificaría la concepción que se tiene, que solo ahorra quien cuenta con ingresos altos o la idea de quien lo logra hacer solo lo realiza por medios informales como: las tandas, las cajas de ahorro o debajo del colchón. Tal vez existan personas aunque sea un porcentaje pequeño que formalice su acción ante un banco mediante, libretas de ahorro, cuentas de ahorro, los ahorros contractuales o depósitos a plazo por mencionar algunas de las opciones del ahorro formal.

Después de lo que conocemos con estos resultados se podría aplicar de nuevo pero ahora preguntando qué porcentaje de sus ingresos destinan para ahorrar, de qué manera lo hacen si formal o informal, en primea instancia para tener más información así como sustento y en un segundo momento para quitar la creencia de que no se puede ahorrar en este país. Si se quisiera abordar otras edades sería muy interesante porque este trabajo seria referente para poder elaborar su cuestionario y también para divulgar la existencia de esto que se llama psicología económica y que temas trata, cuales son los objetivos que persigue.

Se propone también que sea considerado el tema en las clases de psicología social de la Universidad ya que el tema pertenece a ella y quizá llegue el día en que se incorpore la psicología económica como materia del plan de estudios como en la Universidad de la Frontera de Chile y ello otorgue un sello distinto a las demás instituciones de nuestra país. Y tal vez en futuro no lejano se impartan cursos de Licenciatura y Posgrado como en la Universidad de los Andes de Colombia, la de Chile, Perú, o la Universidad de Mar de Plata en Argentina

Por último solo me queda reiterar lo que nos dice Parrado (2007): la colaboración entre disciplinas sobre un mismo tópico puede ser fructífera y ayudar a redefinir objetivos y conceptos necesarios para una investigación.

Es por eso que los psicólogos debemos y tenemos la obligación intelectual de saber más de otras ciencias como es el caso de la economía, para comprender la realidad a la que nos enfrentamos cotidianamente y tal vez influir en ella para ayudar a mejorar al país económicamente hablando.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alejo, R. A., Rojas, A. P & Pérez, A. A. M. (2008). Psicología y asuntos económicos: una aproximación al estado del arte. *International journal of psychological research*, 1 (1) 49-57.
- Álvarez, R.G. (2000). Validación en México d dos instrumentos para detectar trastornos alimentarios: EAT y BULUT. Tesis de Maestría en psicología clínica. México. UNAM-Facultad de psicología.
- Amescua, V. A. (1993). Los determinantes del ahorro en México: Una reseña de la investigación empírica. *Economía mexicana, Nueva Época*, 2 (2) 120-145.
- Ardila, (2003). La necesidad de unificar la psicología: el paradigma de la síntesis experimental del comportamiento. *Revista colombiana de Psicología*, 12. 28-37.
- Ardouin, J., Bustos, C. & Jarpa, M. (1998). La jerarquía de las necesidades según A. Maslow. *Apsique*. <http://www.apsique.com/book/export/html/478>
- Blackwell, D. R., Miniard, W. P. & Engel, F.J. (2002). *Comportamiento del consumidor*. (9 ed.). México. Ed. Thompson.
- Berger, S. K. & Thompson, A. R. (2000). *Psicología del desarrollo: Adultez y vejez*. Madrid. Ed. Panamericana.
- Bernal, L. P. (2007). Ahorro, crédito y acumulación de activos en los hogares pobres de México. Cuadernos del consejo de desarrollo social. http://www.nl.gob.mx/pics/pages/cuadernos_cds_base/libro_ahorrocredito.pdf
- Berryman, C. J. (1994). *Psicología del desarrollo*. México. Ed. Manual Moderno.
- Butelmann, P. A. & Gallego, Y. F. (2000). Ahorro de los hogares en Chile: evidencia microeconómica. *Economía chilena. Banco central de Chile*, 3 (1) 5-24.
- Briones, G. (1996). *Métodos y técnicas de investigación para las ciencias sociales*. (2 ed.). México. Ed. Trillas.
- Cachanosky, J. C. (1984). La escuela austriaca de economía. *Revista libertas*. 1. Recuperado el 28 de abril del 2009, http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/49_4_Cachanosky.pdf
- Campos, S. J. A., Marchante, M. A. & Roperio, G. M. Á. (2004). ¿Ahorran por motivo precaución los hogares españoles? *Revista asturiana de economía*, (30) 161-168.
- Casari, L. (2007). El hombre económico. *Psicología sin fronteras. Revista electrónica de intervención psicosocial y psicología comunitaria*, 2 (1 y 2), 64-65.
- Cole, G.E. H. (1996). Bases conceptuales en sexología: género y sexo; perspectiva constructivista. *Archivos hispanoamericanos de sexología*, 1 (2) 53-66.
- Conde, B. C. (2001). *¿Depósitos o puerquitos?: Las decisiones de ahorro en México*. (1 ed.). México. Ed. El colegio mexiquense.
- Cutanda, A. (2002). La hipótesis de la renta permanente: evidencia de la encuesta continua de presupuestos familiares. *Moneda y crédito*, 215. 145-165.
- Clemencia, J., Jaramillo, M. P & Torres, M. C. (1982). Diferencias motivacionales según el nivel jerárquico en entidades financieras de servicio. *Revista latinoamericana de psicología*, 14 (1) 17-27.

- Cruz, E. J. (1994). Psicología, psicología social y asuntos económicos. *Revista latinoamericana de psicología*, 26 (3) 403-414.
- Cruz, E. D. (2001). Psicología económica. *Suma psicológica*, 8 (2) 213-236.
- Cruz, E. J. (2003). Daniel Kahneman: un Nuevo premio Nobel de economía para la psicología. *Revista latinoamericana de psicología*. Fundación Universitaria Konrad Lorenz, 35 (1) 1-3.
- Descouvieres, C. (1998). *Psicología económica. Temas escogidos*. (1 ed.). Chile. Ed. Universitaria.
- Díaz, B. F. (2005). Comportamiento económico: una introducción. *Sociotam*, 15 (2) 7-12.
- Diccionario de la lengua española. (s. f). <http://www.wordreference.com/definicion/escolaridad>
- Diccionario de la lengua española. (s. f). <http://www.wordreference.com/definicion/edad>
- Dulcey, R. E. & Uribe, V. C. (2002). Psicología del ciclo vital: hacia una visión comprehensiva de la vida humana. *Revista latinoamericana de psicología*, 34 (1-2) 17-27.
- Dugree, F. J. (1996). Observations: Translations values into product wants. *Journal of advertising research*, 36 (6) 90-99.
- Forero, C. J. (1978). La psicología del consumidor. *Revista latinoamericana de psicología*, 10 (1) 83-92.
- Garrido, A. & Álvaro, J. L. (2007). *Psicología social perspectivas psicológicas y sociológicas*. (2 ed.). Madrid. Ed. McGraw Hill.
- Garrison, R. W. (2005). Sobre-consumo y ahorro forzoso en la teoría del ciclo económico de Mises-Hayek. *Revista Libertas*, 12 (43). Recuperado el 20 de Diciembre del 2008, http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/3_4_Garrison_Sobre-consumo.pdf
- Gómez, B. R. (2008). La teoría del ciclo económico de Friedrich von Hayek: causas monetarias, efectos reales. *Cuadernos de economía*, 27 (4) 47-69.
- Gómez, L.O. (1997). *Elementos básicos de economía*. México. Ed. Trillas.
- Gross, D. R. (2007). *Psicología la ciencia de la mente y la conducta*. México. Ed. Manual Moderno.
- Gil, J. A., Feliu, S. L., Borrás, C. V. & Juanola, H.E. (2004). *Psicología económica y del comportamiento del consumidor*. Barcelona. Ed. UOC.
- Hailstones, T. J. (1972). *Economía fundamental*. México. Ed. Limusa.
- Hernández, S. R., Fernández, C. C & Baptista, L.P. (1991). *Metodología de la investigación*. México. Ed. Mc Graw Hill Interamericana.
- Hoffman, L., Paris, S. & Hall, E. (1995). *Psicología del desarrollo hoy*. (6 ed.). México. Ed. McGraw Hill.
- Hoyle, K. & Whitehead, G. (1990). *Principios generales de economía: su aplicación en la empresa* (falta edición). México. Ed. Trillas.
- Huneus, C. (2001). Principales motivaciones de los chilenos para ahorrar: evidencia usando datos subjetivos. Editado por Morandé F. Vergara. Banco central de Chile. 241-261. http://www.bcentral.cl/estudios/banca-central/pdf/v1/241_262huneus.pdf
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. (2012). <http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=17484>

- Katona, G. (1963). Análisis psicológico del comportamiento económico. Madrid. Ed. Rialp.
- Katona, G. (1981). Psicología de la economía. Buenos Aires. Ed. El Ateneo.
- Kaufman, B.E. (1989). El hombre en los modelos de Investigación de Relaciones Laborales. *Revista industrial y de relaciones laborales*, 43 (1) 72-88.
- Lacasella, R. (1999-2005). El estudio de necesidades y su inserción en el ciclo de intervención social: una aplicación paradigmática. Universidad Central de Venezuela. Instituto de Psicología de la Universidad Central de Chile, 15 (1) 39-48. <http://www.ucv.ve/humanidades/fhe2005/publicaciones/publicaciones/Revpsicologia/revistapsicoweb/v24n1/Elstudiodenecesidadessocial.pdf>
- Lara, P. B. (2007). Ahorro, crédito y acumulación de activos en los hogares pobres de México. *Cuadernos del consejo de desarrollo social*, 4. 1-90. http://www.nl.gob.mx/pics/pages/cuadernos_cds_base/libro_ahorrocredito.pdf
- Lidz, T. (1985). La persona, se desarrollo a través del ciclo vital. (3 ed.). Barcelona. Ed. Herder.
- López, S. J. D. (1993). Consumo y ciclo vital: resultados para España con datos de panel. *Investigaciones económicas*, 12(2). 285-312.
- Lozano, G. M. C & Fuentes, M. F. (s. f). La percepción emocional del dinero como determinante de un comportamiento de ahorro o endeudamiento. Universidad Politécnica de Cartagena. Recuperado el 28 de abril del 2009, http://www.unagaliciamoderna.com/eawp/coldata/upload/percepcion_emocional_dinero_univ_cartagena.pdf
- Maldonado, R. L. (2000). El impacto del ahorro interno en el crecimiento económico de México, 1970-1997. Tesis de licenciatura. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Marí, A. M. (1992). Principios de economía. Argentina. Ed. Macchi.
- Martínez, D. M. A. (1997). Restricciones de liquidez y consumo en México. *Economía: teoría y práctica*, (8) 105- 110.
- Marchante, M. A., Ortega, A, B., Soria, T, T. & Colomer, R. L. (2002). Renta, consumo y ahorro de los mayores: un análisis aplicado. *Estudios de economía aplicada*, 20 (1) 197-215.
- Mateos, M. A. (2001). Compendio de etimologías grecolatinas del español. (41 ed.). México. Ed. Esfinge.
- Monedero, C. (1986). Psicología evolutiva del ciclo vital. Madrid. Ed. Biblioteca Nueva.
- Morales, B .Ma. C, Pandolfi, P. Ma. P., Perfetti, M. R. & Uribe, V. M.M. (1998). Las necesidades humanas, según A. Maslow. <http://www.apsique.com/wiki/PersMasnh>
- Mcteer, W. (1979). El ámbito de la motivación. México. Ed. Manual Moderno.
- Núñez, C. A. J. (2009). Consumo y ahorro de los hogares jóvenes. Evidencia para España, *Cuadernos de ciencias económicas y empresariales* (34) 1-130. <http://externos.uma.es/cuadernos/pdfs/papeles53.pdf>
- Organización de la Mundial de la Salud. (2000). Un enfoque de la salud que abarca la totalidad del ciclo vital. Repercusiones para la capacitación. http://www.who.int/ageing/publications/lifecourse/alc_lifecourse_training_es.pdf

- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). (2003). Manual de consulta sobre el ahorro de grupo. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/005/y4094S/y4094S00.pdf>
- Otto, A. & Webley, P. (s. f). http://www.inpsicon.com/estudios_realizados/espanol/Otto_Esp.pdf
- Palmero, F., Fernández, A. Martínez, F. & Chóliz, M. (2002). Psicología de la motivación y la emoción. España. Ed. McGraw Hill.
- Parrado, C. F. E (2007). Comportamiento de los agentes económicos. Pensando psicología, revista de la facultad de psicología universidad cooperativa de Colombia. (4 y 5) 25-31.
- Pérez, E. D. (2000). Economía en el pensamiento, la realidad y la acción. Casos y aplicaciones. Argentina. Ed. Machi.
- Pinillos, L. J. D. (1985). Principios de psicología. Madrid. Ed. Alianza.
- Pick, W. S. & López, A. L. (1994). Como investigar en ciencias sociales. México. Ed. Trillas.
- Quintanilla, P. I. (2003). Un premio nobel para nuevas perspectivas en la investigación económica y psicológica. Papeles del psicólogo, (84) 83-92.
- Quintanilla, P. I. & Bonavía, M. T. (2005). Psicología y economía. Universidad de valencia. Ed. PUV.
- Reeve, M. J. (2007). Motivación y emoción. (3 ed.). México. Ed. McGraw Hill.
- Reynaud, P.L (1967). La psicología económica. Sao Paulo. Ed. Difusión europea del libro.
- Rice, P. F. (1997). Desarrollo humano. Estudio del ciclo vital. (2 ed.). México. Ed. Pearson Education.
- Rivera, C. J., Arellano, C. R. & Molero, A. V. (2000). Conducta del consumidor estrategias y tácticas aplicadas al marketing. (1 ed.). Madrid. Ed. Esic.
- Robbins, S.P. (2004). Comportamiento organizacional. (10 ed.). México. Ed. Pearson.
- Rodríguez, V. J. C. (2005). Aproximación teórica al modelo psicoeconómico del consumidor. Psicología desde el Caribe, (16) 92-117.
- Rodríguez, K. A. (2002). Algunas relaciones entre la psicología y la economía. Psicología política, (25) 37-48.
- Rosales, V. J. G. (1998). Actitudes hacia el ahorro por parte de los taxistas del aeropuerto de la ciudad de México. Tesis de licenciatura. Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Ruiz, B. C. (1998). Instrumentos de investigación educativa. Venezuela. Ed. CIDEG
- Sabino, C. (1991). Diccionario de Economía y finanzas. Caracas. Ed. Panapo.
- Samuelson, A. P. & Nordhaus, D. W: (1987). Economía. (12 ed.). México. Ed. McGraw Hill.
- Solomon, R. M. (2008). Comportamiento del consumidor. (7 ed.). México. Ed. Pearson Prentice Hall.
- Shiffman, G. L. & Lazar, L. K. (2001). Comportamiento del consumidor. (7 ed.). México. Ed. Pearson.
- Stassen, B. K. & Thompson, R. A. (2000). Psicología del desarrollo: adultez y vejez. (4 ed.). Madrid. Ed. Panamericana.
- Trincado, A. E. (2008). Economía del desarrollo vs economía del bienestar: distintas filosofías de la vida. Revista de economía mundial, (18) 141-154.

- Utria, O. (2007). La importancia del concepto de motivación en la psicología. *Revista digital de psicología*, 2. 55-78.
- Van Raaij, F. W., Van Veldhoven, M. V. & Wärnery, K. E. (1988). *Handbook of Economic Psychology*. Ed. Kluwer Academic Publishers.
- Vargas, S. G. (2002). *Introducción a la teoría económica. Aplicaciones a la economía mexicana*. México. Ed. Prentice hall.

GLOSARIO

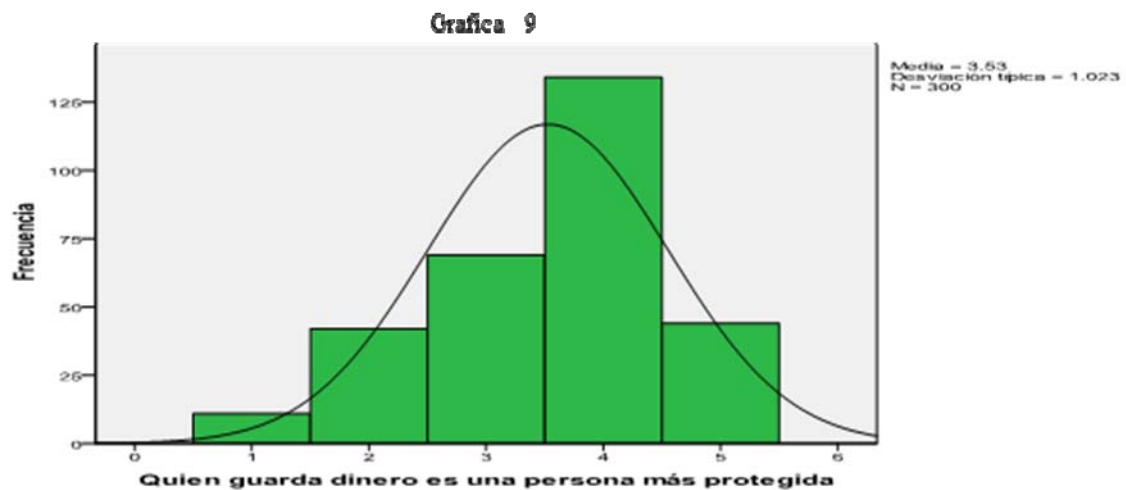
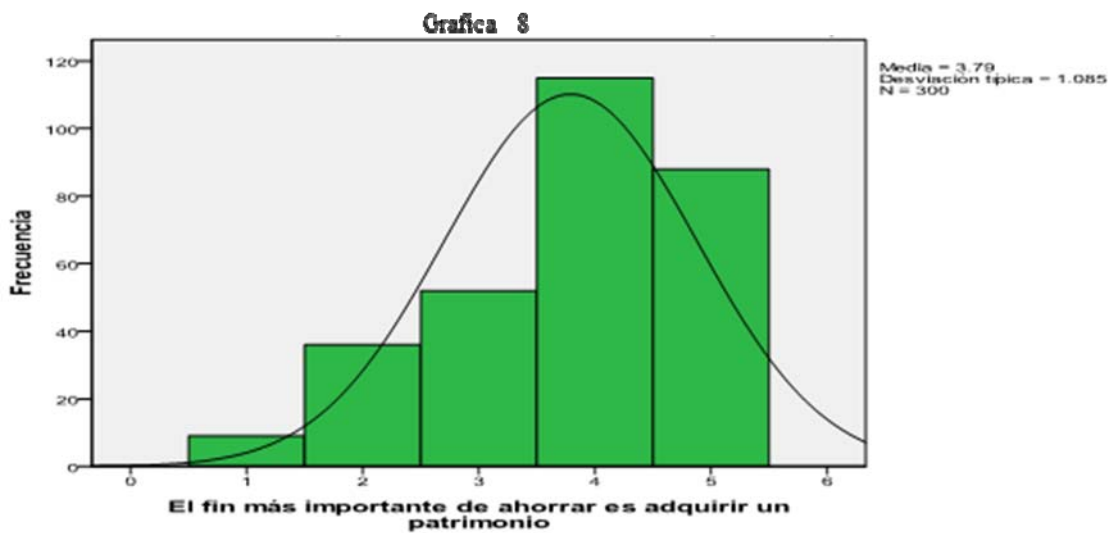
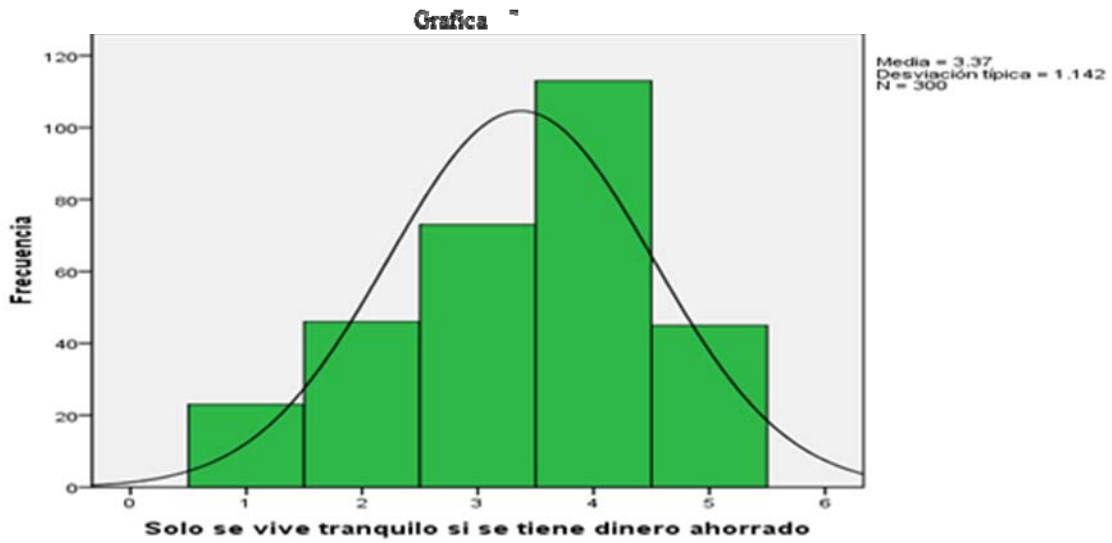
Servicio: Desde el punto de vista económico es cualquier tarea o actividad para la cual haya una demanda y, por lo tanto, un precio. Del Diccionario de Economía y Finanzas, por Sabino, C. (1991). Caracas Ed. Panapo.

Bienes: En términos generales, son objetos útiles, provechosos o agradables que proporcionan a quienes los consumen un cierto valor de uso o utilidad. Para que un objeto pueda ser considerado un bien económico es preciso que el mismo tenga una cierta demanda, es decir, que sea considerado por algunas personas como un objeto capaz de satisfacer sus necesidades, y que el bien resulte escaso en relación a esa demanda. Del Diccionario de Economía y Finanzas, por Sabino, C. (1991). Caracas Ed. Panapo.

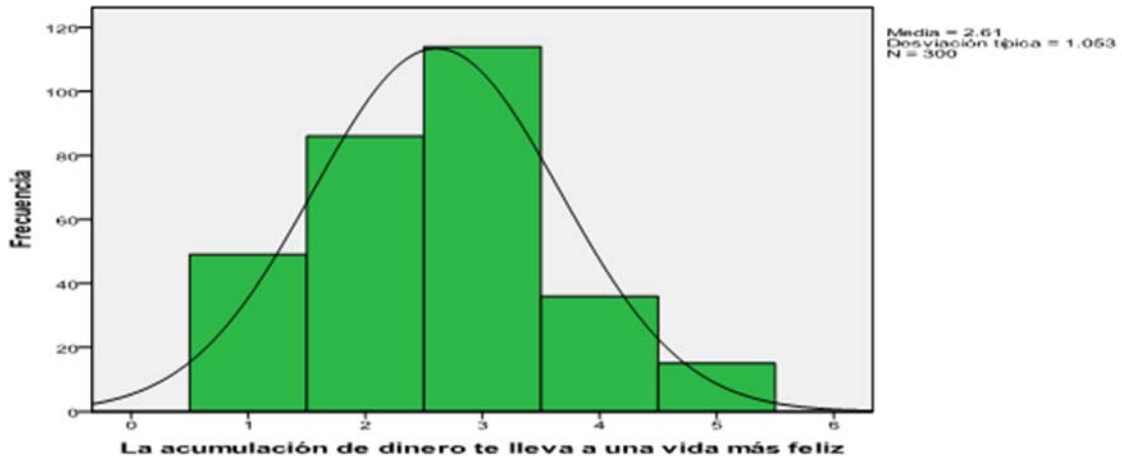
Renta: En economía política clásica, era una de las tres fuentes de ingresos que distinguía a las tres grandes clases de individuos existentes en una sociedad: así como los capitalistas recibían beneficios y los trabajadores salarios los propietarios de tierra y de bienes inmuebles recibían rentas, que eran los ingresos correspondientes a la propiedad de ese factor de producción. De allí surgió el término rentista para designar a la clase de personas que obtienen sus medios de vida arrendando propiedades o recibiendo intereses por capitales puestos a interés. En el sentido moderno renta designa los cobros de los individuos, de las sociedades o del gobierno que derivan del trabajo de las personas o de la propiedad de los factores de producción. Del Diccionario de Economía y finanzas, por Sabino, C. (1991). Caracas Ed. Panapo.

ANEXO 1

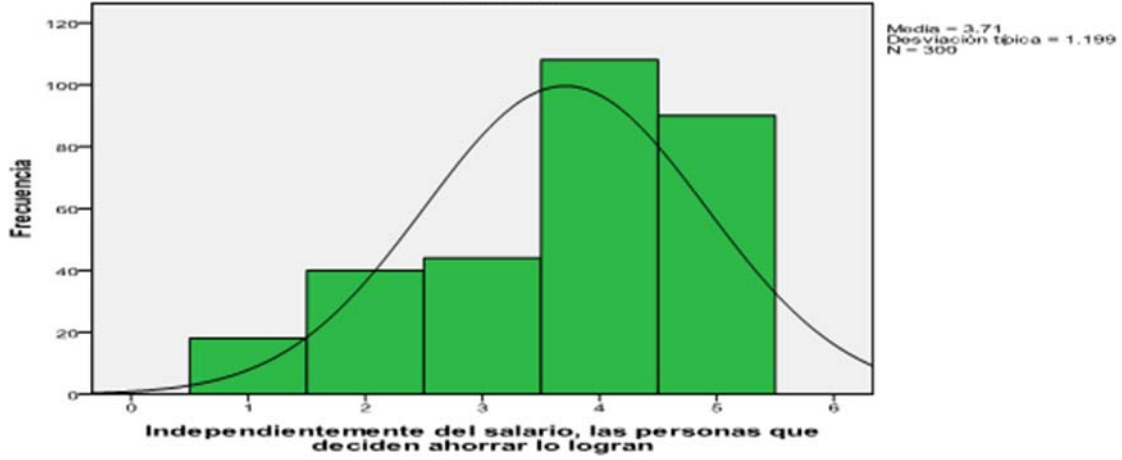
DIMENSION 1. SEGURIDAD



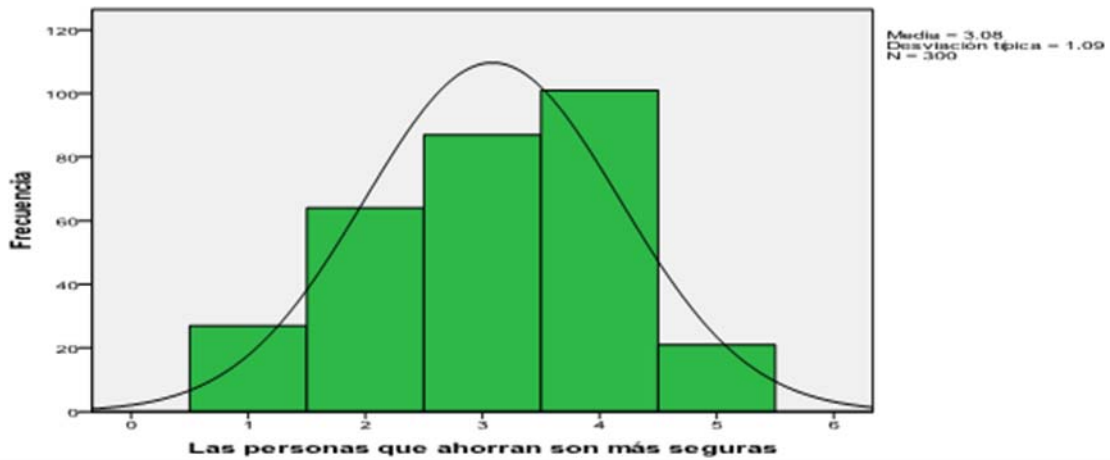
Grafica 10

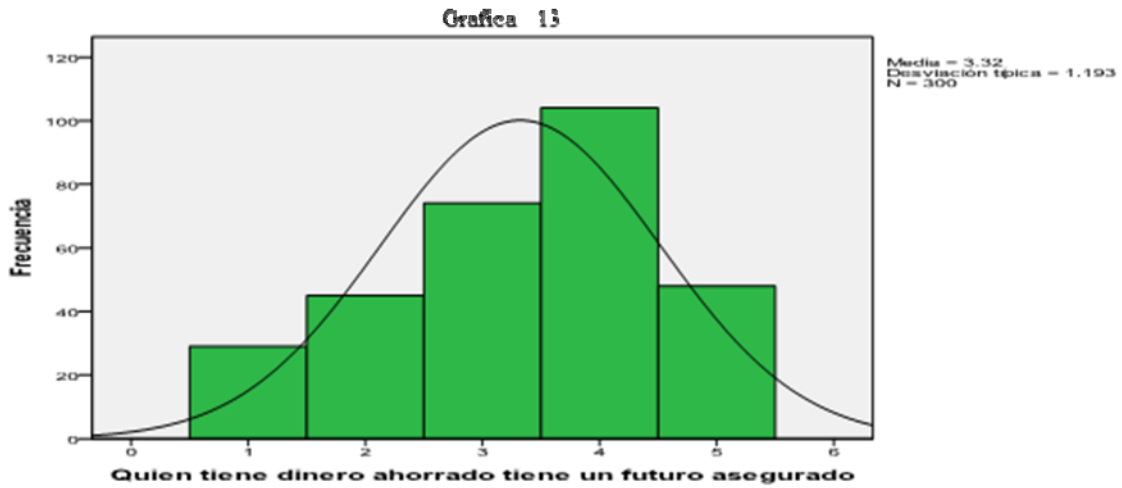


Grafica 11

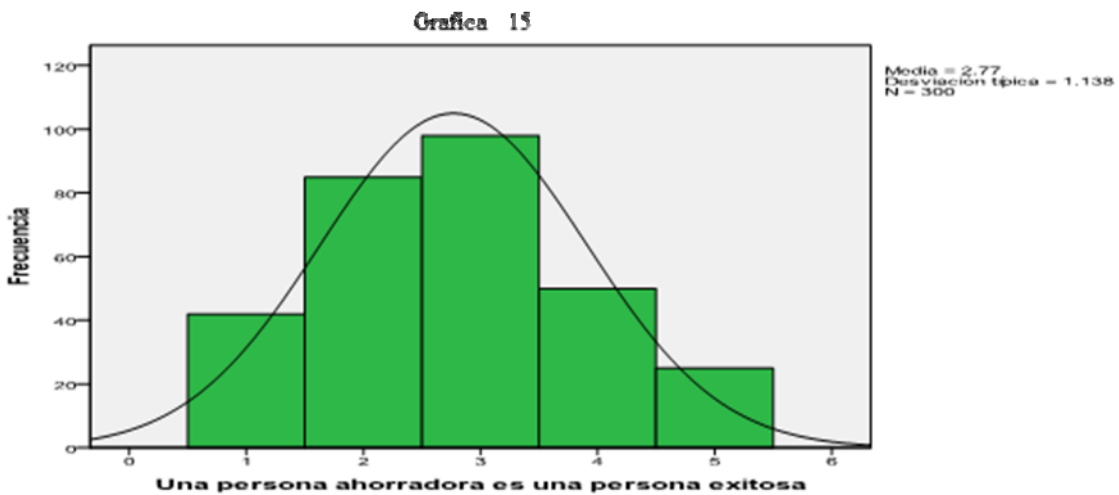
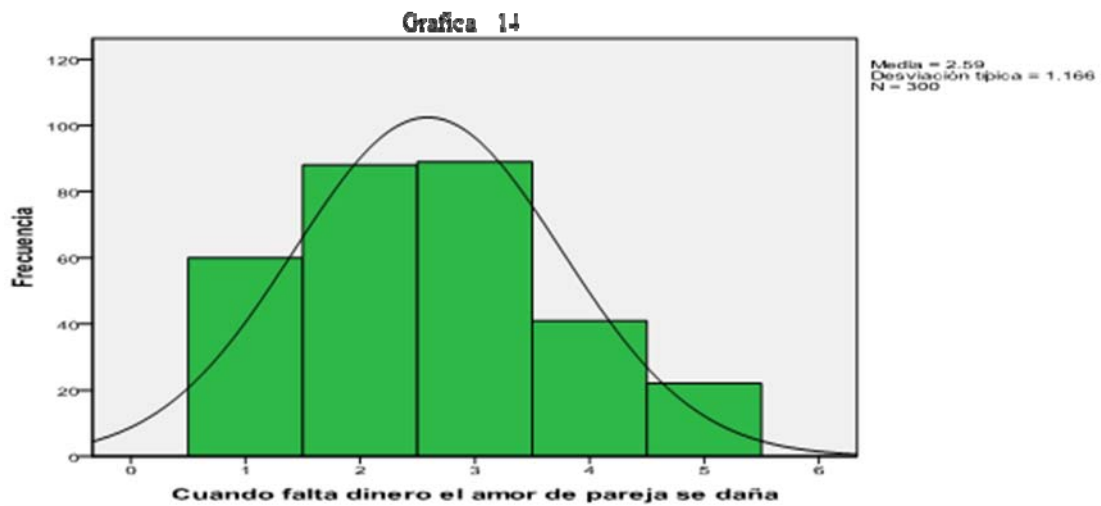


Grafica 12

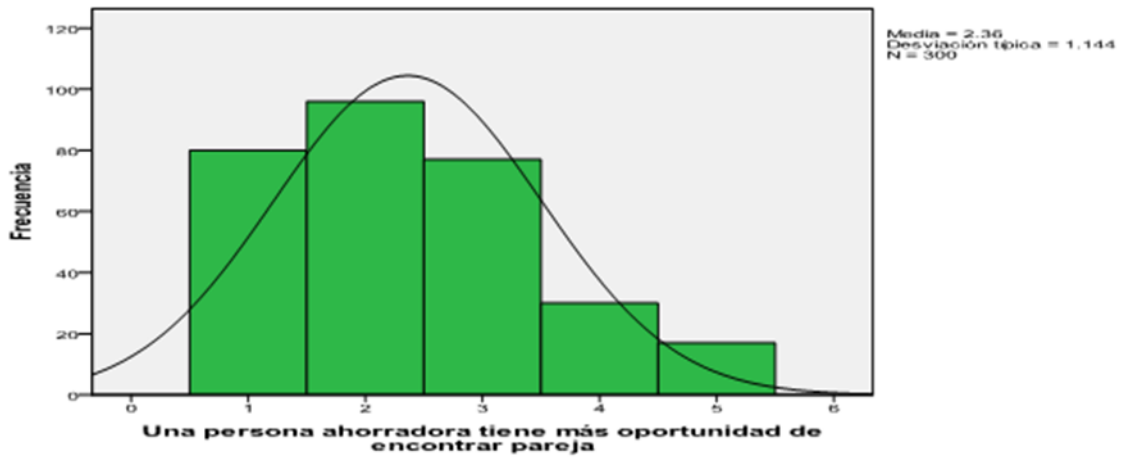




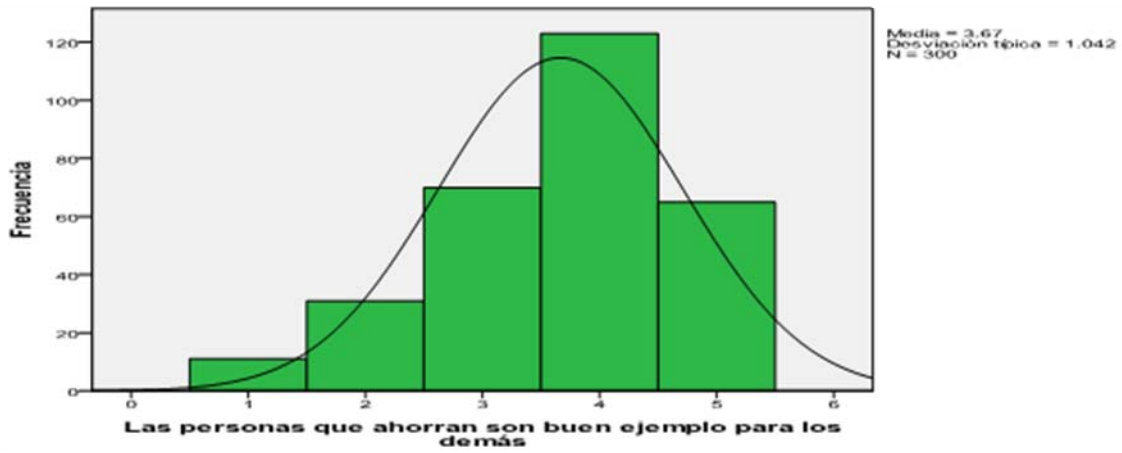
DIMENSION 2. AMOR Y PERENENCIA



Grafica 16



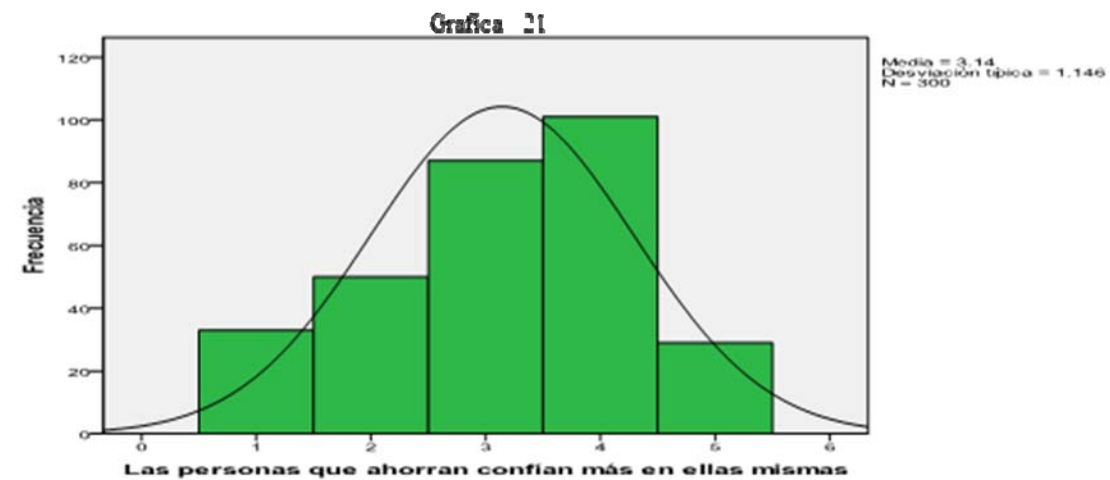
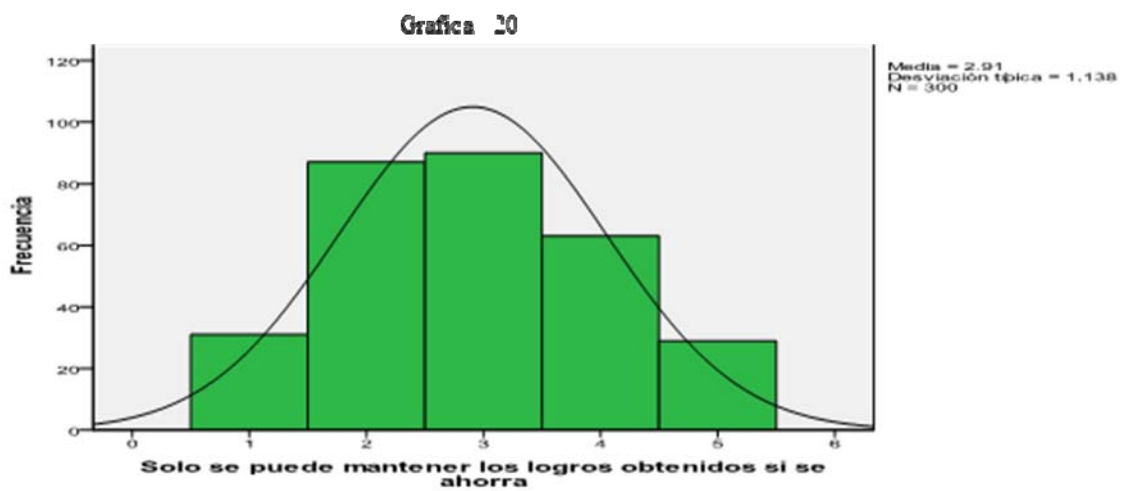
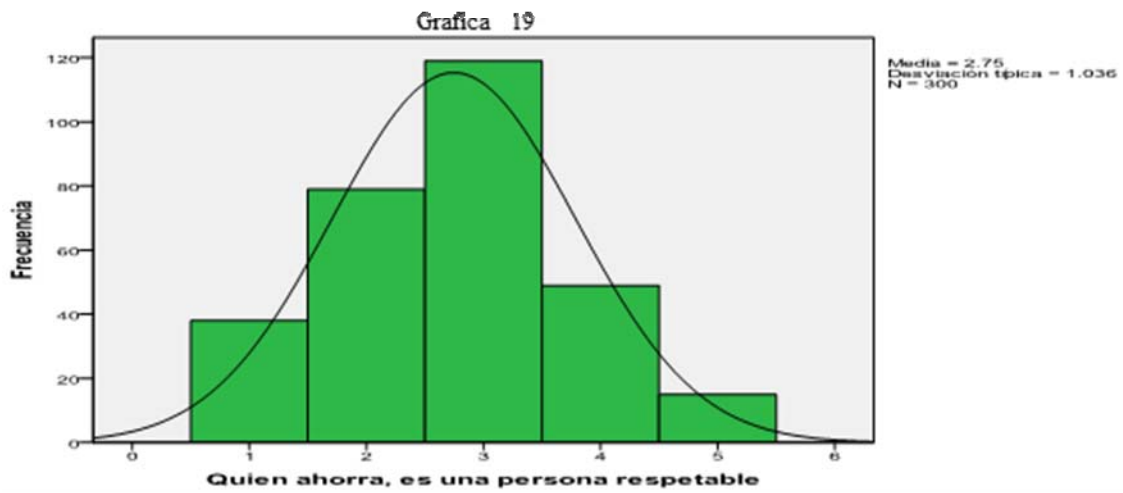
Grafica 17



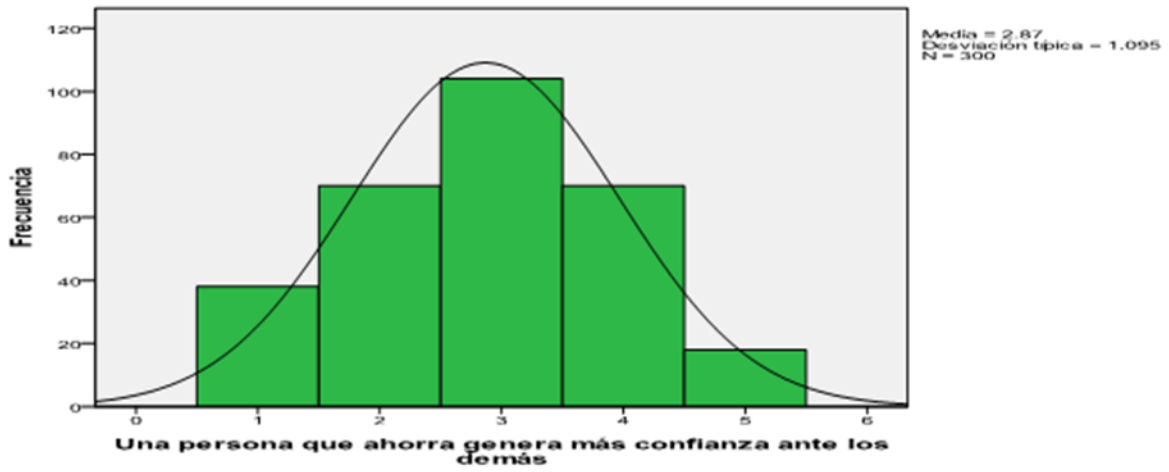
Grafica 18



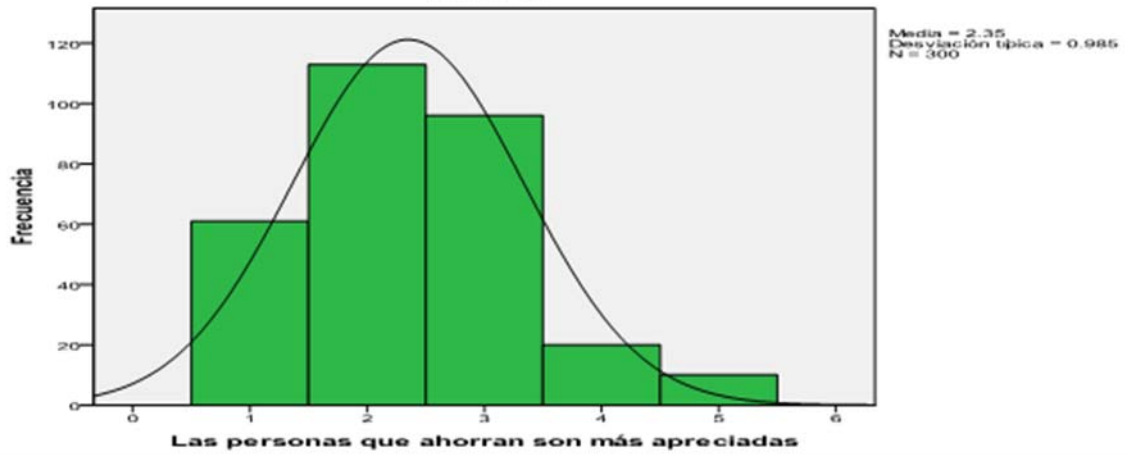
DIMENSION 3 ESTIMA



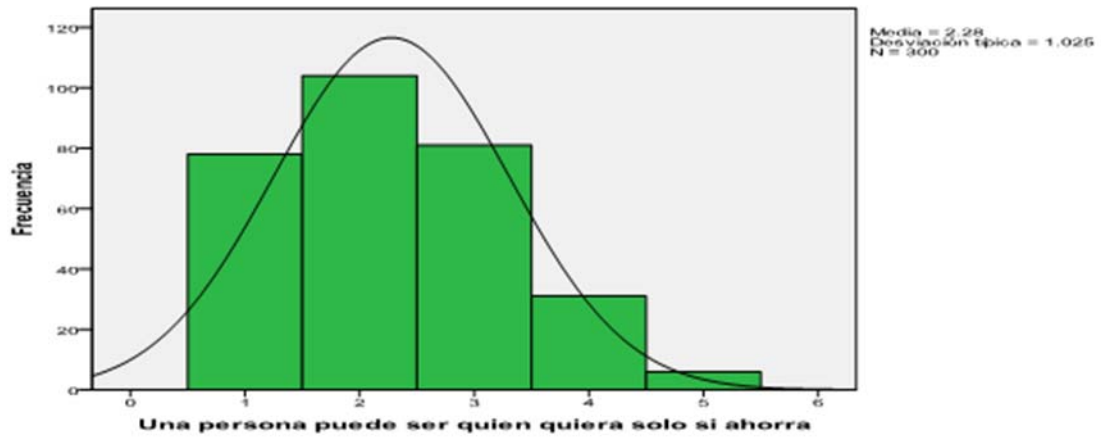
Grafica 23

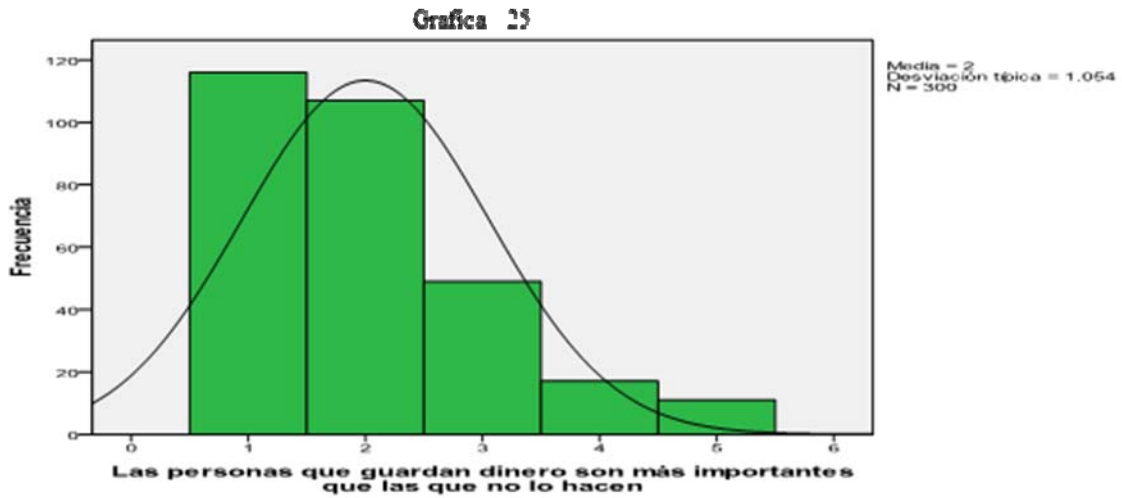


Grafica 22

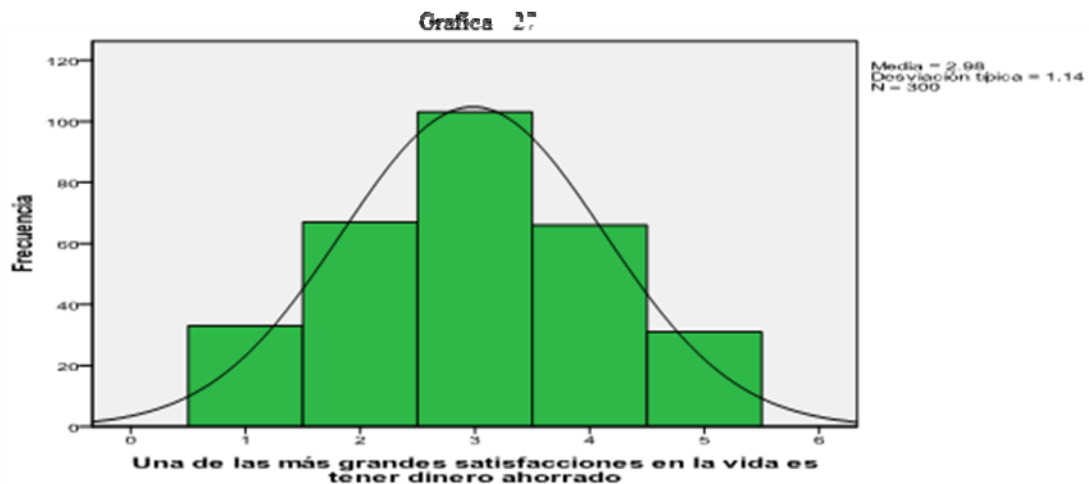
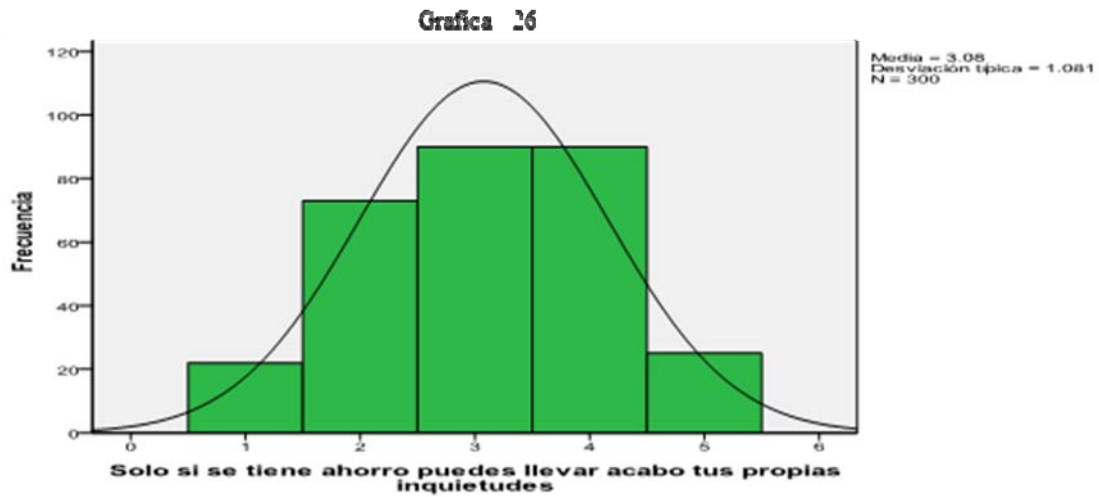


Grafica 24





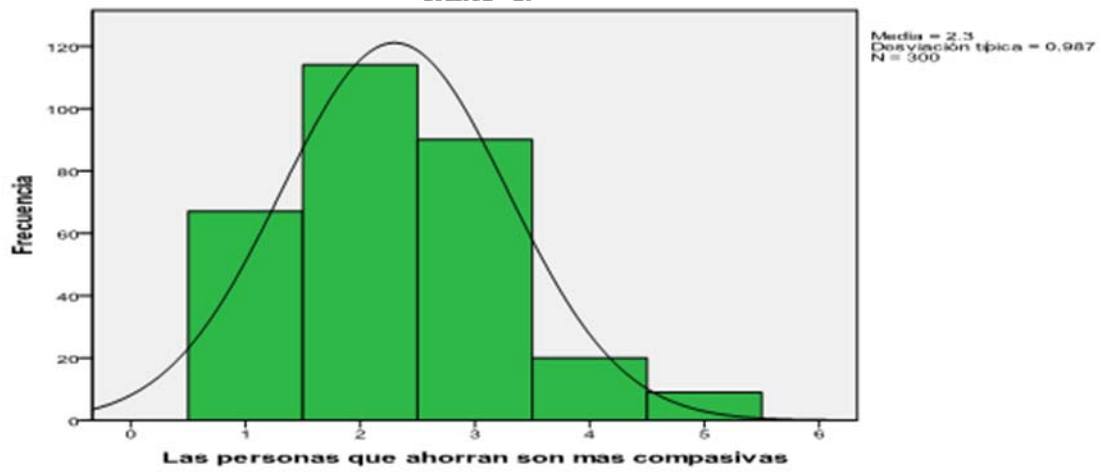
DIMENSION 4. AUTORREALIZACIÓN



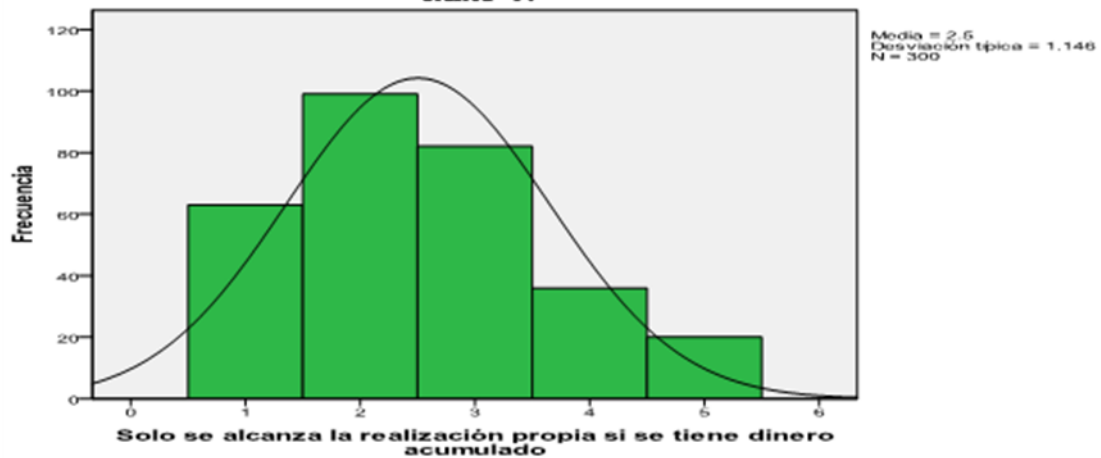
Grafica 28

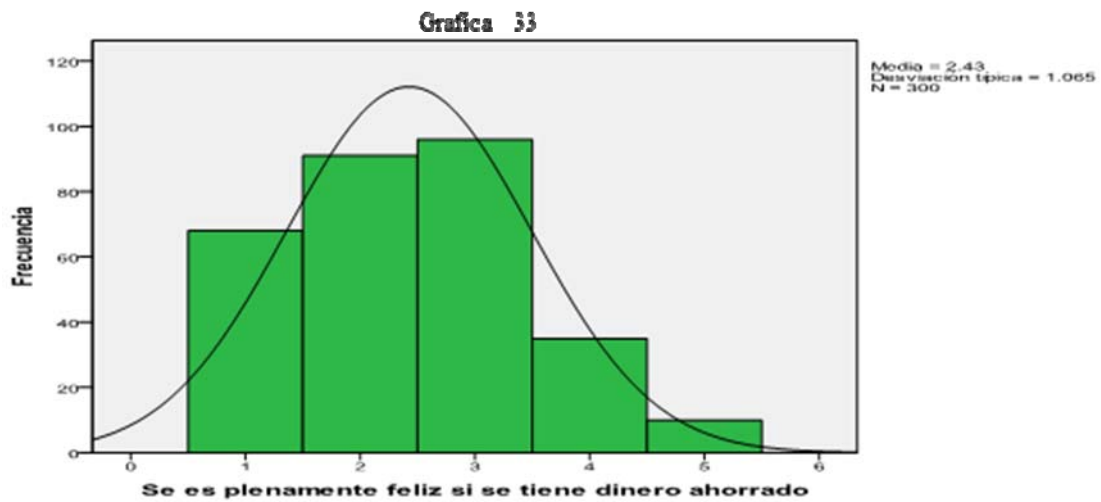
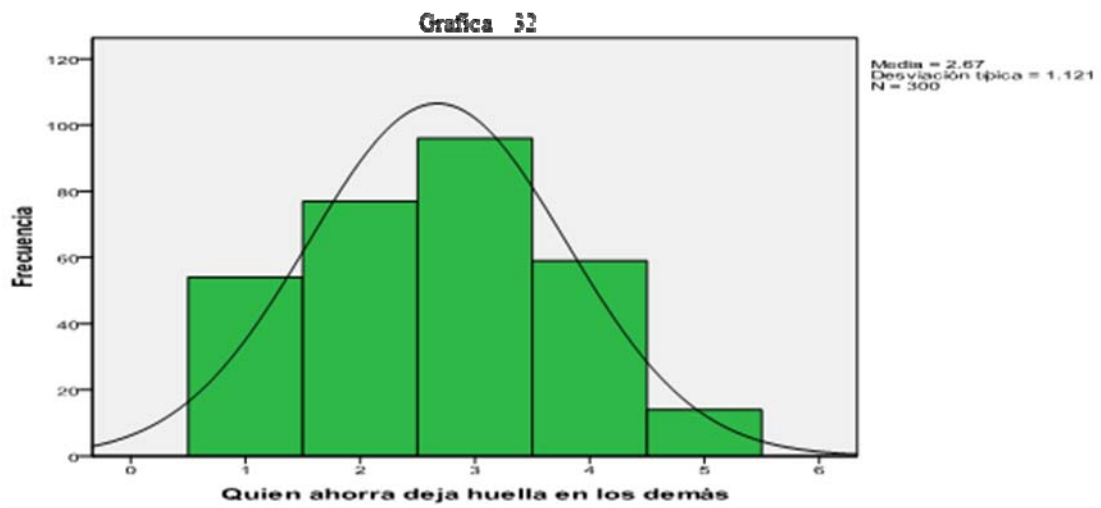
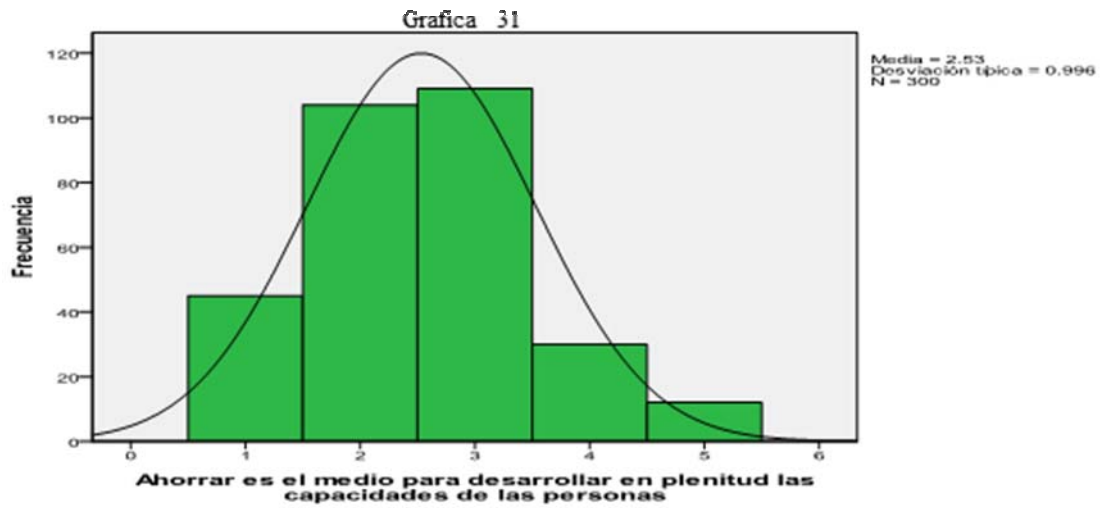


Grafica 29



Grafica 30





ANEXO 2

INTRODUCCIÓN: El siguiente cuestionario es parte de una investigación que tiene como objetivo conocer los motivos por los cuales las personas ahorran. Por lo tanto se le pide que conteste en forma honesta y sincera, la información que usted proporcione será manejada de forma confidencial y anónima.

Se le solicita de su valiosa ayuda para que conteste todas las preguntas y que una vez elegida su respuesta la marque con un “X” respondiendo lo primero que venga a su mente, en este cuestionario no hay respuestas correctas o incorrectas.

Se agradece de antemano su apreciable colaboración y tiempo.

- 1.- Edad: _____ 2.- Sexo: M () F ()
 3.- Escolaridad: _____ 4.- Ahorra: Si () No ()
 5.- Lugar de nacimiento: _____
 6.- Residencia actual: _____

Totalmente de Acuerdo (5)

De Acuerdo (4)

Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo (3)

En Desacuerdo (2)

Totalmente en Desacuerdo (1)

	1	2	3	4	5
1. Solo se vive tranquilo si se tiene dinero ahorrado					
2. El fin más importante de ahorrar es adquirir un patrimonio					
3. Solo si se tiene ahorro puedes llevar acabo tus propias inquietudes					
4. Cuando no hay excedente de dinero el amor de pareja se daña					
5. Una de las más grandes satisfacciones en la vida es tener dinero ahorrado					
6. Una persona ahorradora es una persona exitosa					

	1	2	3	4	5
7. Quien guarda dinero es una persona más protegida					
	1	2	3	4	5
8. Una persona ahorradora tiene más oportunidad de encontrar pareja					
	1	2	3	4	5
9. La acumulación de dinero te lleva a una vida más feliz					
	1	2	3	4	5
10. Las personas que ahorran son buen ejemplo para los demás					
	1	2	3	4	5
11. Ahorrarías una parte de tus ingresos para ayudar a los demás					
	1	2	3	4	5
12. Quien ahorra, es una persona respetable					
	1	2	3	4	5
13. Solo se puede mantener los logros obtenidos si se ahorra					
	1	2	3	4	5
14. Las personas que ahorran son mas compasivaS					
	1	2	3	4	5
15. Las personas que ahorran confían más en ellas mismas					
	1	2	3	4	5
16. Las personas que ahorran son más seguras					
	1	2	3	4	5
17. Las personas que ahorran son más apreciadas					
	1	2	3	4	5
18. Solo se alcanza la realización propia si se tiene dinero acumulado					
	1	2	3	4	5
19. Una persona que ahorra genera más confianza ante los demás					
	1	2	3	4	5
20. Una persona puede ser quien quiera solo si ahorra					
	1	2	3	4	5
21. Las personas que guardan dinero son más importantes que las que no lo hacen					
	1	2	3	4	5
22. Quien tiene dinero ahorrado tiene un futuro asegurado					
	1	2	3	4	5
23. Ahorrar es el medio para desarrollar en plenitud las capacidades de las personas					
	1	2	3	4	5
24. Quien ahorra deja huella en los demás					
	1	2	3	4	5
25. Se es plenamente feliz si se tiene dinero ahorrado					
	1	2	3	4	5
26. Las personas que ahorran son más felices					