



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES IZTACALA
Sistema de Universidad Abierta y Educación a Distancia

Manuscrito Recepcional
Programa de Profundización en Psicología Clínica

Intervención cognitivo-conductual para la mejora de las finanzas personales

Reporte de Investigación Empírica

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

P R E S E N T A:

Adriana Moreno Paredes

Director: Dr. Cruz Edgardo Becerra González



Los Reyes Iztacala Tlalnepantla, Estado de México, junio, 2017.



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

CAPÍTULO I. PRESENTACIÓN GENERAL

Resumen y Abstract.....	3
Síntesis Ejecutiva	4
Introducción.....	6

CAPÍTULO II. ESTADO DEL ARTE

Justificación Social.....	8
Justificación Teórica.....	10
Justificación Metodológica.....	15

CAPÍTULO III. MÉTODO

Planteamiento del problema.....	20
Planteamiento de hipótesis.....	20
Delimitación de variables.....	20
Objetivo de la evaluación.....	20
Tipo de investigación.....	21
Diseño.....	21
Participantes.....	22
Técnicas de recolección e información de instrumentos.....	22
Análisis.....	23
Procedimiento.....	23

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Resultados.....	25
Discusión	29
Conclusiones.....	30
Limitaciones y recomendaciones.....	31
Futuras investigaciones.....	31
Referencias.....	33

CAPÍTULO V. ANEXOS	36
--------------------------	----

CAPÍTULO I. PRESENTACIÓN GENERAL

Resumen

El presente estudio corresponde a una investigación explicativa con un diseño pre-experimental del tipo pre test- post test de un solo grupo, que buscó responder a la pregunta sobre si la intervención cognitivo-conductual-financiera mejoraba el manejo de las finanzas personales de los participantes. Esta intervención estuvo basada en la Terapia Racional Emotiva (Ellis, 1990) la cual busca la eliminación de las creencias irracionales o limitantes y las sustituye por creencias que impacten en conductas más funcionales. Se contó con una muestra no aleatoria de 22 participantes. Los resultados indican que se logró concientizar a los participantes sobre las distintas actitudes que giran en torno al endeudamiento (austeridad o hedonismo) y la forma en que estas repercuten en su dimensión fisiológica, familiar, mental y social. Se observó que antes de iniciar la intervención, los participantes presentaban diversas conductas proclives a un mayor consumo y al uso del crédito. En la fase de post evaluación, se comprobó una disminución general en este tipo de conductas y un aumento en conductas de ahorro y de un mayor control en las finanzas.

Palabras clave: *Psicología económica, entrenamiento cognitivo-conductual, finanzas personales.*

Abstract

The aim of this study corresponds to an explanatory research with a pre-experimental design, with a pretest-post test type of a single group, which sought to answer the question about whether cognitive-behavioral-financial intervention improved the personal finance of the participants. This intervention was based on the Rational Emotive Behavior Therapy (Ellis, 1990) which seeks the elimination of irrational or limiting beliefs and substitutes them for beliefs that impact on more functional behaviors. There was a non-random sample of 22 participants. The results indicate that participants were made aware of the different attitudes (austerity or hedonism) that are generated around the consumption practices, and how they affect their physiological, family, mental and social dimensions. It was observed that before starting the intervention, the participants presented attitudes towards indebtedness. In the post-evaluation phase, there was an overall decrease in this type of attitudes and an increase in austerity behaviors.

Key words: *Economic psychology, cognitive-behavioral training, personal finance.*

Síntesis Ejecutiva

Ante la transformación de las sociedades en sociedades de sobreconsumo y endeudamiento, los organismos públicos y privados se han dado a la tarea de alfabetizar a los individuos para reducir las brechas de desigualdad social al dotarlos de herramientas que les ayuden a una mejor administración de los recursos económicos escasos (Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri, 2006).

Para Denegri (2012), dentro de las consecuencias que le generan a un consumidor una baja o nula alfabetización económica se encuentran:

- Una pérdida de control personal de su situación económica.
- Una disminución en su autovaloración y su aprobación social.
- Un desgaste profesional para solventar la deuda lo que implica un desajuste en su salud física y mental y en sus relaciones sociales familiares.
- Una baja previsión para asegurar la calidad de vida de su futuro y el de sus descendientes.

Sin embargo, los modelos cuantitativos en los que se ha basado la alfabetización económica se han mostrado insuficientes para explicar el comportamiento de variables y fenómenos financieros como las crisis financieras (Bermejo & Izquierdo, 2013). En estudios recientes, se ha comprobado que existen diversas variables que intervienen en la toma de decisiones financieras entre las que destacan: la influencia de la cultura nacional, las diferencias de género, las emociones y la marcada influencia en la infancia de creencias económicas establecidas principalmente por la familia y los medios de comunicación.

Por ello, se buscó implementar una intervención cognitivo-conductual para modificar la conducta de los participantes en torno a las actividades básicas del manejo de las finanzas como el endeudamiento y el ahorro. La intervención cognitivo-conductual se define como un conjunto de estrategias terapéuticas para modificar los comportamientos valorados como problemas. Este grupo de técnicas parten del supuesto de que los pensamientos, las acciones y los sentimientos se encuentran interrelacionados y deben ser modificados para lograr con éxito el cambio conductual (Rivadineria, Dahab, & Minici, 2010). La intervención, que se estructuró como variable independiente, constó de 6 sesiones organizadas de la forma siguiente:

- Sesión 1.* Pre evaluación e información general
- Sesión 2.* Evaluación racional-emotiva
- Sesión 3.* Perspectiva Racional Emotiva
- Sesión 4.* Aprendizaje de una base racional para debatir problemas
- Sesión 5.* Aprendizaje de una nueva filosofía de vida
- Sesión 6.* Post evaluación y cierre.

La variable dependiente se basó en los criterios de los “Estilos de Endeudamiento.” De acuerdo a Denegri et al. (1999) estos estilos giran en torno al manejo de deudas y la valoración del ahorro y de la previsibilidad que pueden ser clasificadas como:

- *Perfil hedonista:* Corresponde al consumidor en el que predominan actitudes

positivas hacia el uso del crédito y el endeudamiento.

- *Perfil austero*: Caracterizado por presentar un estilo actitudinal en el que se enfrenta con cautela al endeudamiento y se orienta hacia un manejo más tradicional de los recursos financieros, es decir, basado en el ahorro y la evitación del crédito.

El tipo de estudio fue explicativo, ya que tuvo como propósito responder a la pregunta sobre si la intervención cognitivo-conductual-financiera mejoraba el manejo de las finanzas personales de los participantes. El diseño que se aplicó fue pre-experimental: pre test- post test, de un solo grupo. Se empleó un grado de control estableciendo un punto de referencia inicial para saber qué nivel tenía el grupo en la variable dependiente antes de implementar el estímulo, después se implementó un tratamiento como apoyo para afrontar algunas dificultades en el manejo de las finanzas personales y finalmente se aplicó una prueba posterior al estímulo (siguiendo los criterios de Hernández, Fernández, Baptista, 2014).

El estudio se llevó a cabo con una muestra no aleatoria por conveniencia de 22 participantes. Los instrumentos de medición utilizados fueron los auto-registros donde los participantes anotaron la frecuencia e intensidad de las dos conductas financieras que se analizaron durante este estudio y la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri, Palavecinos, Ripoll & Yáñez, 1999) tanto en el pre-test como en el post-test para medir el cambio de actitudes de los participantes durante la intervención.

El enfoque que se dio a la comprobación de la hipótesis fue tanto cuantitativo ya que de esta forma se pudo saber, por medio de frecuencias, el grado de avance sobre el tema de esta investigación. Asimismo, fue cualitativo, ya que se buscaron describir las principales creencias y conductas que los participantes tuvieron con respecto a su manejo de finanzas personales.

Los datos obtenidos durante las sesiones fueron tabulados, graficados e interpretados para conocer el grado de cumplimiento de la hipótesis, la cual establecía que *“después de analizar las características de las actitudes ante el endeudamiento, habrá un incremento de conductas de los participantes enfocadas al estilo austero y una disminución de conductas dirigidas al estilo hedonista,”* misma que se confirmó, ya que la media aritmética post test del Estilo Hedonista disminuyó 2.80 puntos con respecto a su media aritmética en el pre-test y la media aritmética post test del Estilo Austero aumentó 0.40 puntos con respecto a la media aritmética en el pre-test.

Por último, con base a los resultados obtenidos, se realizó un informe con las conclusiones, limitaciones y recomendaciones a las que se buscará darles seguimiento mediante nuevas investigaciones.

Introducción

La cultura del consumo, apoyada a través de los medios masivos, ha dado lugar a una cultura hedonista que busca que las personas obtengan la satisfacción inmediata de comprar las nuevas versiones de los productos que les resulten deseables a través de un proceso que cada vez se ve más natural: el endeudamiento. El fuerte anclaje psicológico de poder tener lo que se desea, preocupándose hasta el futuro de cómo pagarlo, sin una alfabetización financiera de cómo funcionan las tasas de interés y demás políticas contractuales de los créditos han dado como consecuencia que los deudores desarrollen problemáticas de estrés, afectando con esto a su salud, a su familia y a su comunidad.

En cada país, diversas instancias, tanto públicas como privadas han desarrollado programas de alfabetización financiera que busca que los habitantes del país desarrollen la habilidad para balancear ingresos y gastos con un enfoque hacia la proyección de que tengan una buena calidad en el futuro

Sin embargo, para Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri (2006), la educación económica conceptual es insuficiente por sí misma para modelar hábitos y actitudes hacia el consumo. Es necesario incluir el desarrollo de competencias respecto al manejo del dinero y el cambio de actitudes hacia el consumo, preferentemente, desde la infancia.

Ante este nuevo paradigma en donde interactúan la psicología y la economía, surge la propuesta de implementar una intervención cognitivo-conductual para modificar la conducta de los participantes en torno a las actividades básicas del manejo de las finanzas como el endeudamiento y el ahorro. La intervención propuesta se basó en la Terapia Racional Emotiva (Ellis, 1990) la cual busca la eliminación de las creencias irracionales o limitantes y las sustituye por creencias que impacten en conductas más funcionales. El capítulo II del presente documento, denominado “Estado del Arte” profundiza sobre la justificación social, teórica y metodológica del tema a tratar.

Por otra parte, el capítulo III, denominado “Método”, presenta el planteamiento del problema donde se justifica el interés en la temática elegida, así como el planteamiento de la hipótesis, el cual queda establecido de la siguiente manera: *“después de analizar las características de las actitudes ante el endeudamiento, habrá un incremento de conductas enfocadas al estilo austero y una disminución de conductas dirigidas al estilo hedonista.”*

De forma general, el tipo de intervención utilizada fue de tipo pre-experimental del tipo pre test- post test de un solo grupo, que buscó responder a la pregunta sobre si la intervención cognitivo-conductual-financiera mejoraba el manejo de las finanzas personales de los participantes, contando con una muestra no aleatoria de 22 participantes.

Los instrumentos de medición utilizados fueron los auto-registros donde los participantes anotaron la frecuencia e intensidad de las dos conductas financieras que se analizaron durante este estudio y la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri, Palavecinos, Ripoll & Yáñez, 1999) tanto en el pre-test como en el post-test para medir el cambio de actitudes de los participantes durante la intervención.

Dentro de las creencias que más impactaron en los participantes y con las que se aplicaron diversas técnicas para cambiarlas a creencias más funcionales se encuentran: la forma en que se percibe la escasez, la existencia o inexistencia del proyecto de vida y las derivadas por los roles por género y ciclo de vida.

Los resultados y las conclusiones hacen énfasis en que, el cambio de creencias, junto con el aprendizaje de nuevas metodologías financieras dieron lugar a nuevos comportamientos por parte de los participantes de la intervención disminuyendo sus conductas orientadas al endeudamiento y aumentando las conductas de ahorro y de control financiero.

CAPÍTULO II. ESTADO DEL ARTE

La sociedad y su comportamiento económico

Para afrontar los cambios generados por la globalización, los países han requerido generar nuevos modelos tanto políticos, económicos y sociales, que exigen de los individuos nuevas destrezas para desenvolverse eficientemente en los nuevos contextos.

Uno de los cambios más significativos ha sido la transformación de las sociedades hacia sociedades de sobreconsumo y de endeudamiento, caracterizadas por personas que se han vuelto más tolerantes y aceptadoras del endeudamiento, como una forma de acceso habitual a aquellos bienes y servicios deseados (Denegri, 2007), dando origen a una cultura de endeudamiento que tiene peligrosas implicaciones sociales y económicas tanto para la sociedad como para el consumidor en su aspecto individual.

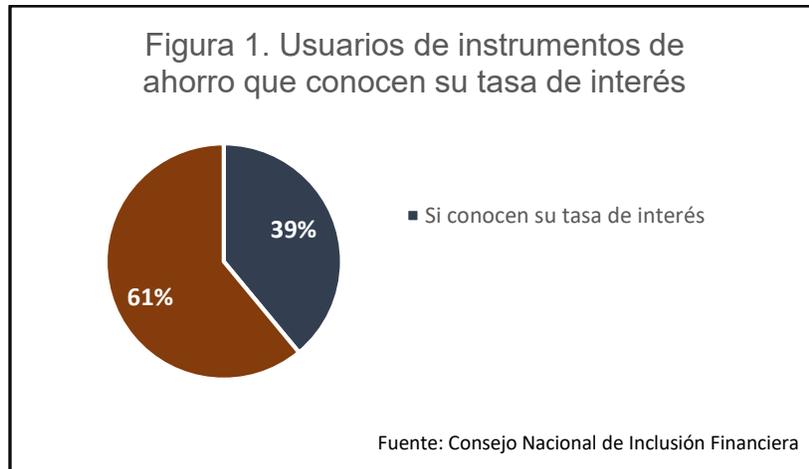
La inexistencia de una alfabetización económica sistemática es otra forma de exclusión social que redundará en la mantención de las brechas de desigualdad social al privar a los individuos, especialmente de los estratos más pobres, de la posibilidad de desarrollar competencias que les ayuden a una mejor administración de recursos económicos escasos (Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri, 2006).

Dentro de las consecuencias que le generan a un consumidor una baja o nula alfabetización económica se encuentran:

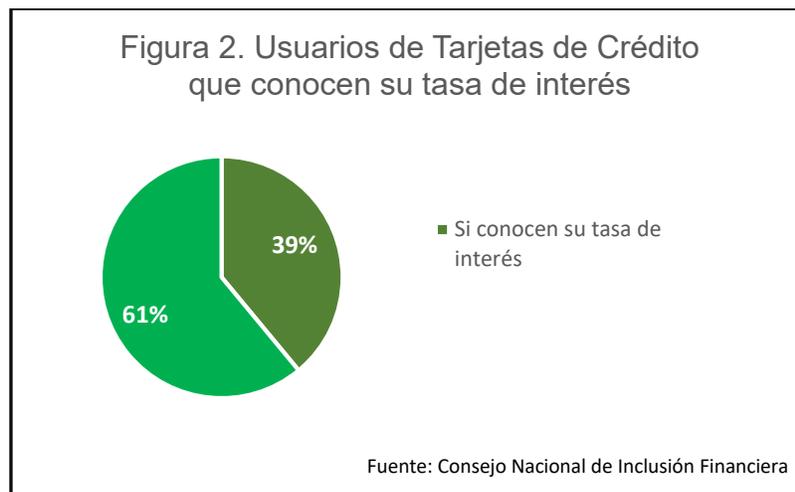
- Una pérdida de control personal de su situación económica así como una disminución en su autovaloración y su aprobación social (Denegri, 2012).
- Un deterioro profesional para solventar la deuda lo que trae como consecuencias un desgaste en su salud física y mental y en sus relaciones familiares.
- Una baja previsión para asegurar la calidad de vida de su futuro y el de sus descendientes.

En México, las encuestas realizadas por el Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2016) destacan los siguientes resultados en materia de educación financiera:

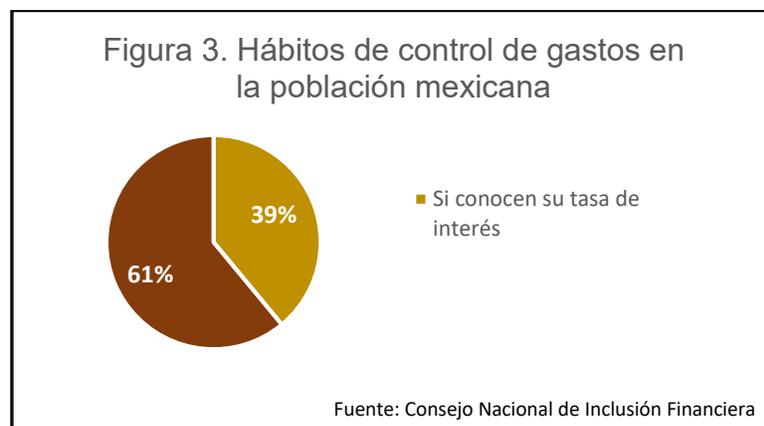
- Únicamente el 39% de los usuarios de instrumentos de ahorro conocen su tasa de interés y el 37% sus comisiones (véase Figura 1).



- Respecto al crédito, 34% de los usuarios de tarjetas de crédito bancarias no conocen su tasa de interés y el 36% las comisiones (véase Figura 2).



- Solo el 20% de la población lleva un control de sus gastos (véase Figura 3).



Para Gempp, Denegri, Caripán, Catalán, Hermosilla & Caprile (2007), resulta imprescindible que los ciudadanos cuenten con conocimientos básicos de economía, suficientes para comprender el funcionamiento del mercado y tomar así decisiones que maximicen sus beneficios. Una sociedad financieramente capacitada tiende a disminuir la desigualdad social entre sus miembros y a prevenir y/o contrarrestar con mayor eficacia los cambios que se dan en el funcionamiento de los mercados.

Sin embargo, el conocimiento financiero es insuficiente si no se integra con los hábitos y actitudes acordes a este. Para Vargas y Avendaño (2014), la correcta toma de decisiones financieras, debe incluir un conocimiento de sí mismo y un reconocimiento real de las necesidades del individuo.

La declaración anterior se apoya con hallazgos de que la educación económica conceptual es insuficiente por sí misma para modelar hábitos y actitudes hacia el consumo. Se deben considerar el desarrollo de competencias respecto al manejo del dinero y el cambio de actitudes hacia el consumo, así como los procesos de socialización económica que se instalan comúnmente en la infancia (Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri, 2006).

Educación financiera y psicología económica

Las necesidades humanas son ilimitadas, pero no así los recursos, que son limitados o escasos y obligan a individuos y sociedades a escoger. Por lo tanto, la función central de cualquier economía consiste en transformar los recursos en formas útiles de acuerdo con esas elecciones (Case & Fair, 1997). Esto significa, que los individuos deben jerarquizar sus necesidades, utilizando sus recursos económicos de la manera más eficiente. Por ello, contar con un conocimiento financiero es muy importante. En consecuencia, todas las personas deberían aprender a administrar su dinero y realizar sus presupuestos, como parte fundamental de su vida (Garay-Anaya, 2015).

Existen diversos conceptos relacionados al tema del manejo de las finanzas. El Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2016) establece las diferencias entre ellos:

- **Educación financiera (Financial Education):** Tiene que ver con la instrumentación de los procesos necesarios para la construcción de conocimientos, habilidades y actitudes en las personas en este ramo;
- **Alfabetización financiera (Financial Literacy):** Se refiere a contar con los conocimientos y habilidades suficientes para tomar decisiones financieras informadas;
- **Capacidades financieras (Financial Capabilities):** Indican la forma en que las personas usan o aplican los conocimientos y habilidades financieras en su toma de decisiones.

Una adecuada alfabetización financiera desarrolla la habilidad para balancear ingresos y gastos, mantener una cuenta corriente saludable, preparar y administrar

un presupuesto, desarrollar estrategias de ahorro y manejar en forma eficiente el uso del crédito, tanto cotidianamente, como en una proyección hacia el futuro (Commonwealth Bank Foundation, 2004). Es por ello que en México se han desarrollado diversos proyectos realizados por el gobierno, la iniciativa privada, los organismos internacionales y la sociedad civil para divulgar la educación financiera entre la población. De acuerdo al Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2016), dentro de las intervenciones más importantes, cuyo predominio se basan en los manuales y los materiales audiovisuales, se citan las realizadas por:

- El Banco de México
- El Museo Interactivo de Economía (MIDE)
- La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- El Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).
- Las instituciones financieras como BBVA-Bancomer, Monex, Banco Azteca e Invex y las casas de bolsa como: Acciones y Valores Banamex, Actinver Casa de Bolsa, Casa de Bolsa BBVA Bancomer, Casa de Bolsa Finamex, Casa de Bolsa Santander, Casa de Bolsa Inbursa, Casa de Bolsa Invex, Casa de Bolsa Scotiabank y Vector Casa de Bolsa.
- Las instituciones de la banca de desarrollo y los organismos de fomento como: Bansefi, Nafin (Nacional Financiera) y FIRA (a productores agropecuarios).

Psicología económica

Por razones de conveniencia y tecnología, los modelos cuantitativos en economía han descansado sobre los modelos lineales. Los modelos lineales son fáciles de entender, analíticamente tratables, requieren un número inferior de observaciones para ser estimados, y una menor potencia computacional (inexistente hasta tiempos muy recientes). Sin embargo, el paradigma lineal, se ha mostrado insuficiente para explicar el comportamiento de variables y fenómenos financieros como las crisis financieras (Bermejo & Izquierdo, 2013).

Las decisiones financieras no son tan racionales como se pensaba. Cada individuo percibe de distinta manera la realidad, influenciados por aspectos emocionales, de stress o de gran volatilidad. Esto induce a cometer errores de manera constante repercutiendo en el entorno (Bermejo & Izquierdo, 2013). Dentro de las principales investigaciones que cuestionan la elección racional en el mundo económico se encuentran:

- El **Paradigma de Allais**, que manifiesta la alarma social generada por los riesgos nuevos, aunque objetivamente muy remotos (Allais, 1968). De esta forma la gente se asusta y gasta más dinero en prevenir la ocurrencia de un riesgo nuevo con probabilidades escasas, generando una reacción de miedo en toda la comunidad.
- La **Teoría de las Expectativas** (Kahneman & Tversky, 1979), que dio origen a una nueva rama del análisis financiero, la *Behavioral Finance* (Psicología

de las Finanzas), analiza la forma asimétrica de elección de las personas con respecto a las pérdidas y las ganancias:

- Existe una preferencia por una ganancia menor pero segura que una mayor pero hipotética.
- Se reacciona con mayor dolor ante las pérdidas, por lo rehúyen de ellas, aun cuando el riesgo percibido sea menor o más gravosas sus consecuencias.
- Los beneficios y las renunciaciones no se evalúan en términos absolutos, sino por variaciones respecto a un marco de referencia individual que puede ir desde la situación actual hasta la situación ideal.

Esta investigación, que hizo merecedor a Kahneman al Premio Nobel de Economía del 2002 (si bien no a Tversky por su muerte en 1996), arrojó como conclusión que los seres humanos tomamos decisiones en entornos de incertidumbre al simplificar la información que poseemos por medio de reglas heurísticas (*heuristic rules*).

- El **sesgo cognitivo** (Kahneman & Tversky, 1979), que describe la tendencia de los individuos a tomar decisiones alrededor de una pieza inicial de información (o ancla).
- La **excesiva confianza** ante las tendencias financieras y la **reacción exagerada** ante los movimientos inesperados y bruscos (De Bondt, W. F. M. & Thaler, R. (1984), dando origen a la creación, mantenimiento y término de las “burbujas financieras,” causando las depresiones en este ámbito como la “Crisis de las Hipotecas Subprime” ocurrida en el 2008, cuyas consecuencias impactaron a nivel mundial.

Ante el impacto que tiene la psicología en el ambiente económico, Denegri (2004) define a la **psicología económica** como la disciplina que tiene como propósito el estudio de variables que permitan describir, explicar y predecir el comportamiento económico de los individuos y grupos sociales, así como explorar las formas en que los problemas económicos presentes en la sociedad afectan las conductas de la gente.

Además de las variables macro-económicas (tasas de interés, tasas de inflación, tipos de cambio, entre otras) y micro-económicas (como los ingresos individuales o familiares y los gastos) cuya naturaleza cuantitativa ha facilitado su estudio en modelos lineales para predecir los resultados en este campo, existen diversas variables que intervienen en la toma de decisiones financieras (véase figura 4), dentro de los hallazgos más representativos que se han realizado en esta rama destacan:

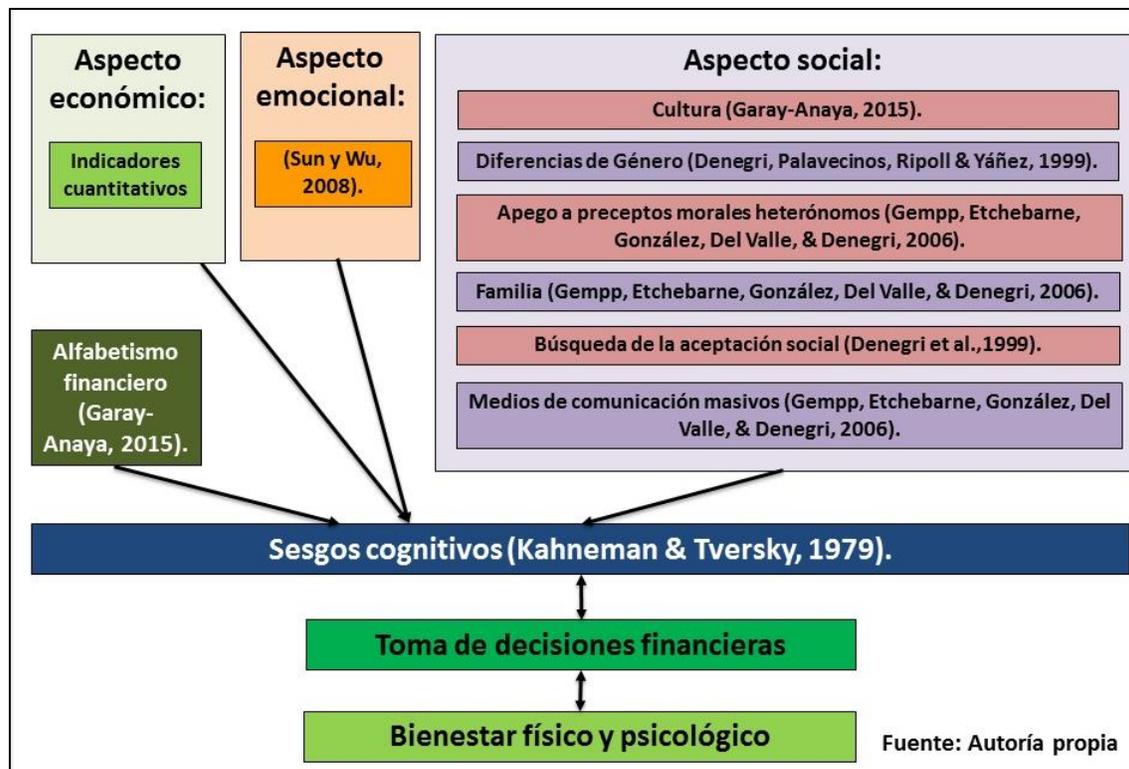


Figura 4. Variables que afectan a la toma de decisiones financieras.

- La presencia de un apego a preceptos morales heterónomos centrados en la necesidad de la existencia de un Estado paternalista que debiera no sólo regular sino que también controlar todo el sistema económico. (Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri, 2006).
- Las diferencias de género tanto en los niveles de alfabetización económica como en los significados que hombres y mujeres atribuyen al dinero. Estas diferencias reproducen la adscripción de roles tradicionales de la sociedad patriarcal, apreciándose que los hombres tienden a manejarse mejor en las esferas públicas del uso del dinero, como es el acceso al crédito y la toma de decisiones de endeudamiento a largo plazo, mientras que las mujeres tienden a hacerlo en el mundo de lo privado, referido al cuidado de la casa y de la familia, es decir, la organización de las compras domésticas, la jerarquización de las necesidades y la toma de decisiones de endeudamiento menor (Denegri, Palavecinos, Ripoll & Yáñez, 1999).
- El dominio que la cultura nacional ejerce en su población, traducida en que los individuos de una región con menos poder esperan que éste sea distribuido inequitativamente, dando como consecuencia que los salarios muestren brechas muy grandes entre los niveles superiores e inferiores (Garay-Anaya, 2015).

- La relación significativa entre una actitud cauta de los individuos frente al endeudamiento y el bienestar que experimentan. (Herrera, Estrada, & Denegri, 2011). Las autoras explican esta relación probablemente porque el estilo austero es menos estresante en la vida cotidiana y favorece los vínculos, la sensación de autonomía y la felicidad.
- La percepción de adecuación social y aceptación (e incluso la definición de la propia personalidad) al realizar actividades que plantean el uso masivo del crédito, lo que ha cambiado el perfil de las sociedades en sociedades de consumo (Denegri et al., 1999).
- La marcada influencia en la infancia de creencias económicas, donde los principales mediadores son la familia (quienes carecen, en muchos casos, de una adecuada alfabetización económica) y los medios de comunicación masivos, que buscan fidelizar desde edades tempranas la adquisición frecuente de objetos de consumo (Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri, 2006).
- La significativa relación entre las emociones y su influencia positiva en el bienestar económico-financiero y la felicidad (Garay-Anaya, 2015). Existen investigaciones que reportan que los individuos con emociones positivas suelen escoger la opción de espera en lugar de la opción inmediata y así ganan más tiempo para pensar, por consiguiente, toman buenas decisiones, sobre todo las decisiones más críticas o de alto valor (Sun y Wu, 2008).
- La correlación encontrada entre el alfabetismo financiero y su influencia positiva en las decisiones económicas (Garay-Anaya, 2015).

Dentro de las propuestas para integrar una alfabetización económica que incluya los hábitos y las creencias de las personas se encuentra el programa “Yo y la economía” el cual está orientado al desarrollo de conocimientos y competencias económicas mediante la inclusión de temas como la Comprensión del Medio Social, el Lenguaje, la Comunicación y las Matemáticas y mediante metodologías diversas como la resolución de problemas, el rol playing y el estudio de casos (Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri, 2006).

Asimismo, Denegri, Del Valle, González, Etchebarne, Sepúlveda & Sandoval (2014) insisten en la necesidad de incorporar dentro de los procesos de formación inicial docente el aprendizaje de conceptos económicos claves, integrando al manejo teórico procesos auto reflexivos, contribuyendo a la formación de ciudadanos y no consumidores y afianzando las orientaciones de la pedagogía hacia un modelo de educación para participación ciudadana, activa y responsable.

Denegri et al (2014) han contribuido a detectar que es necesario **integrar las competencias cognitivas, conductuales y valóricas** para lograr una lógica ciudadana que recupere el control de sus situaciones financieras en contraposición

a una postura pasiva frente a la realidad social al tomar conciencia que en cada decisión hay costos y beneficios y que estos deben ser evaluados antes de actuar.

De aquí se desprende la importancia de dotar a los individuos con herramientas financieras y conductuales que ayuden a la toma de decisiones económicas racionales mediante el desarrollo de un modelo basado en la **Terapia Cognitivo Conductual (TCC)** que apoyen la integración de estas herramientas.

LA TCC en la intervención de las finanzas personales

La **TCC** aglutina un amplio cuerpo de técnicas, terapias y procedimientos de intervención psicológica muy heterogéneos, para el tratamiento de los diversos problemas y trastornos psicológicos que pueden afectar al individuo en su interacción con diversos contextos, pero también para el desarrollo y optimización de las potencialidades y habilidades del individuo, favoreciendo así su adaptación al entorno y el incremento de la calidad de vida. La diversidad que atiende este conjunto de estrategias terapéuticas permite el diseño creativo de programas de tratamiento para los problemas más novedosos, resistentes, particulares o con las presentaciones clínicas más complicadas (Ruiz, Díaz y Villalobos, 2012). Dentro de sus características principales se encuentran:

- El **objetivo** del tratamiento es el cambio de la conducta desadaptada de carácter aprendido, a través de lograr que el paciente se concientice y ejerza el control de la misma en sus diferentes respuestas (conductual, cognitiva, fisiológica y emocional).
- El **tiempo** del tratamiento es **específico**, a diferencia de otras terapias.
- La TCC incluye **aspectos educativos** dentro de las intervenciones.
- Las intervenciones se basan en la **psicología científica**, por lo que su enfoque es **empírico**, generando una interdependencia entre **evaluación y tratamiento** durante todo el tratamiento. La **auto-evaluación** es una parte clave de la terapia.

Evolución de la Terapia de Conducta

De acuerdo a Ruiz, Díaz y Villalobos (2012), se han diferenciado tres estadios o generaciones en el desarrollo de la TCC.

- El primer estadio se centra en las teorías del aprendizaje y se basa en el análisis conductual aplicado y el neoconductismo mediacional.
- El segundo estadio integra a la psicología experimental, cognitiva y social e incluye la Teoría del Aprendizaje Social (Bandura, 1977), las técnicas de reestructuración cognitiva entre las que sobresalen la Terapia Racional Emotiva (Ellis, 1990) y la Terapia Cognitiva (Beck, 2000), el entrenamiento

en Auto-instrucciones (Meichenbaum & Goodman, 1971) y la Terapia de Solución de Problemas (D'Zurilla & Golfried, 1971).

- El tercer estadio incluye nuevas alternativas terapéuticas al combinar las técnicas de la primera y segunda generación. Aquí se encuentran las nuevas terapias contextuales procedentes del conductismo radical como la Psicoterapia Analítica Funcional, la Terapia de Aceptación y Compromiso y las técnicas de meditación como el mindfulness.

Terapia Racional Emotiva

Si bien en la actualidad se cuentan con diversas terapias para el cambio comportamental, este proyecto se basará en la **Terapia Racional Emotiva (TRE)** creada por el psicólogo Albert Ellis, precursor del enfoque psicoterapéutico cognitivo y que se describe a continuación.

La TRE está basada en la **eliminación de las creencias irracionales** (que son esquemas de amplio espectro, tácitos, que operan a muchos niveles de expectativas sobre lo que es y debería ser el mundo, y lo que es y debería ser bueno o malo). De acuerdo a Ellis (1990), los criterios que cumplen estas creencias irracionales son:

- 1) No responden a los principios de la lógica porque se basan en interpretaciones incorrectas y son inconsistentes con la evidencia empírica;
- 2) Son automáticos (el individuo no es consciente del papel mediador que ejercen sobre sus pensamientos, sentimientos y conducta)
- 3) Obstaculizan la consecución de las metas y propósitos básicos.

Estas creencias irracionales se pueden categorizar en cuatro formas: Demandas o exigencias, catastrofismo, baja tolerancia a la frustración y depreciación o condena global de la valía humana.

Ellis (1990) considera que cuando los individuos presentan demandas absolutistas sobre el mundo, otras personas, o ellos mismos, y estas demandas fallan, se genera malestar emocional que dará lugar a dos tipos de perturbación psicológica: la ansiedad del yo (que supone el auto-desprecio de la persona por no cumplir con las exigencias que tiene sobre ella misma, los otros y el mundo) o la ansiedad perturbadora (que se origina porque la persona hace demandas a sí mismo, a los otros o al mundo que tienen que ver con normas dogmáticas sobre las condiciones de bienestar y vida confortable que deberían tener).

Esta terapia no evalúa las emociones en buenas o malas, sino que considera que las emociones adecuadas son todos aquellos sentimientos positivos y negativos que ayudan a la consecución de metas. También para Ellis (1990), existen principios que favorecen el bienestar, los cuales son: interés por uno mismo, interés social, autodirección, tolerancia a la frustración, flexibilidad, aceptación de la incertidumbre, compromiso creativo, pensamiento científico, auto-aceptación, asunción de riesgos, hedonismo en sentido amplio (buscar el bienestar y evitar el dolor), sin utopías y auto-responsabilidad por el propio malestar emocional. Ayudar a las

personas a elegir y a asumir como propio este tipo de filosofía de vida, se convierte en un objetivo esencial de la TREC.

Asimismo, Ellis (1990), señala tres perspectivas o “insights” de los que carecen, (no necesariamente todos), las personas que mantienen trastornos emocionales:

• **Perspectiva # 1:** La perturbación humana viene determinada por las creencias irracionales que se activan ante las situaciones vitales negativas. Sin embargo, si la persona que padece un trastorno emocional considera que se debe a los acontecimientos negativos que le ocurren, buscará cambiar las situaciones, pero no las creencias activadas que son las responsables reales de su malestar.

• **Perspectiva # 2:** Si las personas siguen afirmando sus creencias rígidas y extremas, estas se mantendrán. Aunque se reconozca la influencia de sus creencias irracionales en el malestar emocional, si la persona dedica su esfuerzo a encontrar el origen de ellas en lugar de tratar de cambiarlas, éstas se mantendrán.

• **Perspectiva # 3:** Sólo trabajando de forma constante en el presente y en el futuro las creencias irracionales y practicando creencias racionales alternativas se conseguirá cambiar.

Procedimiento:

De acuerdo a Ruiz, Díaz y Villalobos (2012), los pasos que se siguen al realizar esta terapia son los siguientes:

1) Evaluación psicopatológica, donde se utilizan varias estrategias diagnósticas y se analizan los factores psicológicos o biológicos implicados en el problema.

2) Evaluación Racional-Emotiva, donde se comienza realizando una lista con los problemas del cliente y clasificándolos en internos/externos o ambientales; primarios o secundarios, centrándose principalmente en los problemas internos y fijando metas globales de acuerdo al modelo teórico.

3) Perspectiva Racional-Emotivo, donde se explican los principios teóricos que sustentan el modelo y las tres perspectivas que se deben alcanzar para llevar a cabo el proceso de cambio (la responsabilidad del cambio emocional está en uno mismo, no en las situaciones o acontecimientos que vivimos).

4) Aprendizaje de una base de conocimiento racional, donde se enseña una base de conocimiento racional que permita aprender a debatir y refutar creencias irracionales, y a prevenir que se repitan en el futuro.

5) Aprendizaje de una nueva filosofía de vida, donde se busca conseguir que las creencias racionales que se han ido instaurando a lo largo de las etapas anteriores se arraiguen y fortalecer el hábito de detectar, debatir y refutar dichas creencias.

Los pasos fundamentales que se siguen en las sesiones son:

1. Preguntar al cliente sobre el problema que quiere tratar en la sesión.
2. Definir y acordar los objetivos concretos de la reunión.
3. Llevar a cabo el proceso de evaluación de los ABC del problema del cliente así como establecer las conexiones entre los acontecimientos activadores, creencias y consecuencias.
4. Debatir las creencias irracionales específicas, tratando de adoptar o afianzar nuevas creencias racionales.
5. Revisión y discusión durante la sesión de los auto-registros de las tareas realizadas entre sesiones.
6. Elegir, definir y acordar nuevas tareas a realizar entre sesiones.
7. Trabajar los aspectos que facilitan o son necesarios para la realización de estas tareas.

Ellis (1990) resalta diferentes aspectos relacionados con el estilo y la actitud que debe adoptar el terapeuta en la TREC, entre los que cabe resaltar: ser activo y directivo, ser verbalmente muy activo, ser didáctico, saber promover cambios en la filosofía de vida, no fomentar la catarsis y ser flexible (es conveniente evitar mostrar un estilo muy directivo con personas dependientes, un estilo demasiado activo con personas muy pasivas, un estilo demasiado intelectual y racional con personas obsesivas y un estilo muy amigable y emotivo con personalidades histéricas).

Asimismo, se recomiendan otras características que también pueden favorecer la alianza terapéutica y el proceso de cambio: la aceptación incondicional (ausencia de juicios), la empatía (hacer sentir al cliente que se comprenden sus sentimientos y la filosofía que subyace a estos últimos), el ser genuino, el tener sentido del humor (para ayudar a los clientes a distanciarse de sí mismos y a ver lo ridículo de su pensamiento irracional) y el tener un estilo terapéutico informal (para disminuir la distancia emocional entre terapeuta y paciente).

Dentro de las principales técnicas utilizadas en las sesiones, se encuentran:

- **Técnicas Cognitivas.** Donde sobresalen las técnicas de discusión (destacando las técnicas didácticas de persuasión en donde se encuentran: el análisis y la evaluación lógica, la reducción al absurdo, el análisis y evaluación empírica, la contradicción con el valor apreciado y el apelar a consecuencias negativas o positivas), el debate de creencias, el entrenamiento en auto-instrucciones y las técnicas de distracción cognitiva e imaginación.

Existen diferentes estilos que puede adoptar el terapeuta en las técnicas de discusión, dentro de estos se encuentran: *el socrático* (formular preguntas abiertas para comprobar creencias irracionales y racionales, y sus razones de ser); *el didáctico* (enseñar a detectar y debatir las creencias racionales); *el metafórico* (al contar historias que permitan ilustrar la irracionalidad de las creencias irracionales y la racionalidad de las creencias racionales); *el humorístico* y *el teatral* (donde el terapeuta lleva a cabo en el contexto de la terapia y cuando lo considera oportuno, una conducta por lo general extravagante o desconcertante).

• **Técnicas Conductuales:** Entre las técnicas más utilizadas se encuentran el ensayo de conducta mediante el role-playing, la inversión del rol racional, el refuerzo y castigo, el entrenamiento en habilidades sociales y las estrategias de resolución de problemas.

• **Técnicas emotivas:** Entre las que destacan la imaginación racional emotiva y los procedimientos humorísticos donde se encuentran las historias, los lemas, las parábolas, los chistes, los poemas y los aforismos (para que las sesiones estén frecuentemente cargadas de emoción).

Dentro de las principales técnicas utilizadas en la realización de trabajo en casa, se encuentran las siguientes:

• **Técnicas cognitivas** (autorregistros, proselitismo racional, el debatir grabaciones, las auto instrucciones racionales y la biblioterapia).

• **Técnicas conductuales** (toma de riesgos, inundación in vivo, ejercicios de metas fuera de lo corriente, auto-refuerzo y auto-castigo).

• **Técnicas emotivas** (ejercicios de ataque de vergüenza y uso del sentido del humor).

Cabe señalar que estas técnicas dependerán del tipo de paciente que se trate, ya que, por ejemplo, las personas con baja capacidad intelectual tienen dificultad con el diálogo socrático.

Asimismo, Ellis (1990) señala como no recomendables ciertas técnicas cuando se lleva a cabo esta terapia, entre las cuales se encuentran: las técnicas que facilitan o incrementan la dependencia, las que animan a las personas a ser más crédulos, bienintencionados y sugestionables, las técnicas ineficaces y de larga duración (como los ejercicios psicodinámicos), los métodos que ayudan a las personas a aliviar su malestar en el corto plazo más que en el largo plazo, los que distraen de trabajar las filosofías irracionales (como los métodos de relajación y de distracción cognitiva), los que inconscientemente refuerzan la baja frustración (como la exposición gradual), las que incluyen filosofías anti-científicas (como el misticismo) y las técnicas de dudosa validez (como la programación neurolingüística).

A pesar de su diversidad, son muchos los estudios cuyos resultados dan apoyo empírico a la efectividad de la TREC para el tratamiento de problemas emocionales en general y en varios trastornos psicopatológicos en particular, por lo que en este proyecto se enfocó la TREC para lograr el mejor control de las finanzas personales.

CAPÍTULO III. MÉTODO

Planteamiento del problema:

Consideramos que la principal **aportación** de esta investigación radicó en integrar las diferentes técnicas cognitivo-conductuales mencionadas anteriormente en el aprendizaje de los conceptos básicos para el manejo de las finanzas personales. Finalmente, tomando en consideración lo antes expuesto, el presente trabajo se enfocó en dar respuesta a la pregunta de intervención: **¿La intervención cognitivo-conductual-financiera mejora el manejo de las finanzas personales de los participantes?**

Objetivos:

Objetivo General de la Intervención

Implementar una intervención cognitivo-conductual para modificar la conducta de los participantes en torno a las actividades básicas del manejo de las finanzas como el endeudamiento y el ahorro.

Metas del Tratamiento

- Identificar los estilos que se presentan en el grupo de participantes de acuerdo a la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri et al., 1999).
- Crear un taller que brinde a los participantes conocimientos sobre las prácticas exitosas en el manejo de las finanzas y su impacto en la calidad de vida tanto presente como futura.
- Fomentar la reflexión de la propia actuación en torno al consumo de acuerdo a los hábitos y creencias de los participantes.
- Evaluar si el entrenamiento en técnicas cognitivo conductuales generó un cambio cognitivo-conductual-financiero en los participantes.

Resultados instrumentales esperados

- Disminuir la práctica de endeudamiento, incrementando en su lugar opciones alternas como la disminución de deudas y el ahorro.

Planteamiento de hipótesis:

H1: Después de analizar las características de las actitudes ante el endeudamiento, habrá un incremento de conductas de los participantes enfocadas al estilo austero y una disminución de conductas dirigidas al estilo hedonista.

H0: La intervención NO logrará generar diferencias en los estilos ante el endeudamiento seleccionados por los participantes.

Delimitación de variables:

Variable Independiente: Intervención cognitivo-conductual.

Definición Conceptual: Conjunto de estrategias terapéuticas para modificar los comportamientos valorados como problemas. Este grupo de técnicas parten del

supuesto de que los pensamientos, las acciones y los sentimientos se encuentran interrelacionados y deben ser modificados para lograr con éxito el cambio conductual (Rivadineria, Dahab, & Minici, 2010).

Variable Dependiente: Estilo de endeudamiento.

Definición Conceptual: De acuerdo a Denegri et al. (1999) son las conductas en torno al manejo de deudas y la valoración del ahorro y de la previsibilidad que pueden ser clasificadas como:

- *Perfil hedonista:* Corresponde al consumidor en el que predominan actitudes positivas hacia el uso del crédito y el endeudamiento.
- *Perfil austero:* Caracterizado por presentar un estilo actitudinal en el que se enfrenta con cautela al endeudamiento y se orienta hacia un manejo más tradicional de los recursos financieros, es decir, basado en el ahorro y la evitación del crédito.

Definición Operacional: Frecuencia de veces en que se asumen nuevas deudas, la cual se obtendrá a través del registro del comportamiento financiero.

Tipo de investigación

El tipo de estudio fue **explicativo**, ya que tuvo como propósito responder a la pregunta sobre si la intervención cognitivo-conductual-financiera mejoraba el manejo de las finanzas personales de los participantes.

Diseño

El diseño que se aplicó fue **pre-experimental: pre test- post test, de un solo grupo**. Se empleó un grado de control estableciendo un punto de referencia inicial para saber qué nivel tenía el grupo en la variable dependiente antes de implementar el estímulo, después se implementó un tratamiento como apoyo para afrontar algunas dificultades en el manejo de las finanzas personales y finalmente se aplicó una prueba posterior al estímulo (siguiendo los criterios de Hernández, Fernández, Baptista, 2014). Se empleó el diseño **A-B-A** el cual es una estrategia donde se midió la línea base A, la cual se estableció al identificar la **Actitud frente al Endeudamiento y el perfil del participante**, posteriormente se realizó una intervención conductual a los participantes (B); por último, se realizó una segunda evaluación para saber si se produjo algún cambio en la línea base A (Kazdin, 2001).

Por otra parte, para ganar **validez externa** (posibilidad de generalización en la investigación) se cuidó la validez poblacional y ecológica al realizar las siguientes actividades al aplicar el instrumento de evaluación:

- Se elaboró una descripción explícita de la variable independiente para que los resultados pudieran generalizarse a otras situaciones.
- Se evitó la interacción personal entre los participantes y el aplicador de la encuesta. El evaluador mantuvo una actitud neutral para no desarrollar un reforzamiento social (*efectos del experimentador*).

- Se realizó una evaluación concisa y breve para que a los participantes no les afectaran los procesos internos como el cansancio, el hambre o el aburrimiento.

El enfoque que se dio a la comprobación de la hipótesis fue tanto **cuantitativo** ya que de esta forma se pudo saber, en frecuencias, el grado de avance sobre el tema de esta investigación y **cualitativo**, ya que se buscaron describir las principales creencias y conductas que los participantes tuvieron con respecto a su manejo de finanzas personales.

Muestreo

El estudio se llevó a cabo con una muestra no aleatoria por conveniencia debido a que los participantes fueron personas que deseaban mejorar sus finanzas personales a través de una intervención de seis sesiones.

El criterio de inclusión para el estudio fue de todas las personas que tuvieran una asistencia del 100% a las sesiones y que hayan respondido los instrumentos de evaluación. Los criterios de exclusión fueron de aquellas personas que no cumplieran con la asistencia a todas las sesiones, las que no aceptaran firmar el consentimiento informado o quienes no realizaran las actividades solicitadas antes de cada sesión.

Participantes

La convocatoria del proyecto se realizó a través de redes sociales. Se tuvo una asistencia de 29 participantes al mismo. Tomando en cuenta los criterios de inclusión y exclusión, finalmente se obtuvo una muestra de 22 participantes ya que los 7 participantes restantes no estuvieron al 100% en la intervención, debido principalmente a factores laborales.

Técnicas de recolección e información de instrumentos

Se aplicó la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri, Palavecinos, Ripoll & Yáñez, 1999), la cual se muestra en el Anexo A, tanto en el pre-test como en el post-test para medir el cambio de actitudes de los participantes durante la intervención. Dicha escala consta de 8 ítems en formato tipo Likert con cuatro opciones de respuesta: *Muy de acuerdo*, *De acuerdo*, *En desacuerdo* y *Muy en desacuerdo*, puntuando 1, 2, 3 y 4, respectivamente. Para su construcción se siguió una estrategia factorial que dio como resultado dos factores ortogonales, denominados Actitud Austera frente al endeudamiento y Actitud Hedonista frente al endeudamiento. Mientras la primera incluyó actitudes de cautela y reserva frente al endeudamiento, la segunda incluyó actitudes proclives a contraer deudas sin evaluar las consecuencias.

Las propiedades psicométricas generales fueron evaluadas por Araneda, Brahm, García y Noriega (2005), encontrando que los índices de confiabilidad por consistencia interna, para cada uno de los factores de la escala, son adecuados.

Los distintos índices de ajuste obtenidos confirmaron que la escala muestra una estructura bifactorial con dos dimensiones independientes (GFI = 0.98, RMSEA = 0.06, otros índices de ajuste sobre 0.9).

Registro del comportamiento financiero es un auto registro que el participante empleó para anotar la frecuencia e intensidad de las dos conductas financieras que se analizaron en este estudio (Anexo C). Se utilizó la frecuencia y la intensidad para medir estas conductas, ya que el objetivo de la intervención se enfocó en desarrollar hábitos funcionales en el área de las finanzas personales, sin embargo, en las sesiones de seguimiento, cuando los participantes tengan mayor habilidad en el uso de presupuestos y en el manejo de cifras, se recomienda utilizar porcentajes o cantidades de dinero como medida de evaluación del avance individual de los hábitos ya construidos.

Análisis de datos

Para interpretar la información cuantitativa recabada en el instrumento anteriormente mencionado, se realizó un análisis de los datos con fórmulas estadísticas de Excel, siguiendo los pasos que a continuación se indican:

- Se almacenaron los datos obtenidos de la evaluación en un archivo de Excel.
- Se realizó un análisis estadístico descriptivo para determinar las frecuencias en la composición de la muestra (sexo y edad).
- Se elaboró la presentación gráfica para poder comparar los resultados obtenidos en la aplicación de la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri et al., 1999), antes y después de la intervención.
- Se elaboró la presentación gráfica con la evolución de las conductas de ahorro y utilización del crédito durante el transcurso de la intervención.
- Se redactaron los resultados cuantitativos, de acuerdo a las observaciones realizadas en la bitácora del terapeuta en cada sesión.

Procedimiento:

Fase I: Sesión 1. Pre evaluación

Se llevó a cabo el día 04 de abril del presente año, donde se realizaron las siguientes actividades:

- Se registraron los participantes al curso.
- Los participantes firmaron la Carta de Consentimiento informado (Anexo B).
- Los participantes respondieron la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri et al., 1999); (Anexo A).
- Se les instruyó a los participantes sobre cómo utilizar el registro de comportamiento financiero (Anexo C).
- Se explicaron los puntos más importantes de la TCC.
- Se concluyó la sesión con un video que muestra la importancia del cambio en las creencias.

Fase II: Intervención

Nota: Durante todas las sesiones, los participantes continuaron con el auto-registro.

Sesión 2. Evaluación racional-emotiva

Se llevó a cabo el día 11 de abril del presente año, donde se realizaron las siguientes actividades:

- Se explicó el Modelo Secuencial Integrativo y el familiograma.
- Los participantes realizan su propio modelo secuencial integrativo y su familiograma.
- Los participantes compartieron los elementos más importantes que encontraron en su análisis.

Sesión 3. Perspectiva Racional Emotiva

Se llevó a cabo el día 18 de abril del presente año, donde se realizaron las siguientes actividades:

- Se explicaron los puntos más importantes de la TRE.
- Se explicó el tema del crédito.
- Se explicaron y ejemplificaron las técnicas de autoinstrucciones, solución de problemas, apoyadas por la técnica de role playing para lograr que los participantes conocieran y adoptaran nuevas alternativas al endeudamiento.

Sesión 4. Aprendizaje de una base racional para debatir problemas

Se llevó a cabo el día 25 de abril del presente año, donde se realizaron las siguientes actividades:

- Se explicó el tema del presupuesto.
- Se ejemplificó por medio de la técnica del modelaje el uso del kakebo para que los participantes tengan mayor facilidad de controlar su dinero.

Sesión 5. Aprendizaje de una nueva filosofía de vida

Se llevó a cabo el día 02 de mayo del presente año, donde se realizaron las siguientes actividades:

- Se explicó el concepto de calidad de vida y bienestar psicológico.
- Se explicó y ejemplificó la técnica de economía de fichas para lograr las metas de cada participante.
- Se concluyó con una parábola.

Fase III: Sesión 6. Post evaluación

Se llevó a cabo el día 09 de mayo del presente año, donde se realizaron las siguientes actividades:

- Los participantes respondieron la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri et al., 1999) y entregaron el registro del comportamiento financiero.
- Los participantes comentaron sus experiencias en la intervención.
- El aplicador cerró la intervención y dio la despedida a los participantes.

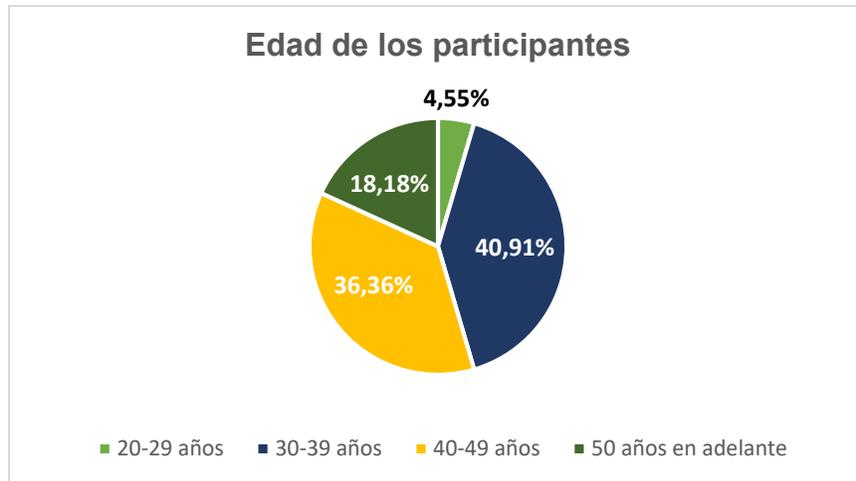


Figura 6. Distribución de frecuencias de acuerdo a la edad de los participantes

Resultados cuantitativos

En la Figura 7, se observa que la media aritmética post test del Estilo Hedonista disminuyó 2.80 puntos con respecto a su media aritmética en el pre-test y la media aritmética post test del Estilo Austero aumentó 0.40 puntos con respecto a la media aritmética en el pre-test.

Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri, Palavecinos, Ripoll & Yáñez, 1999).

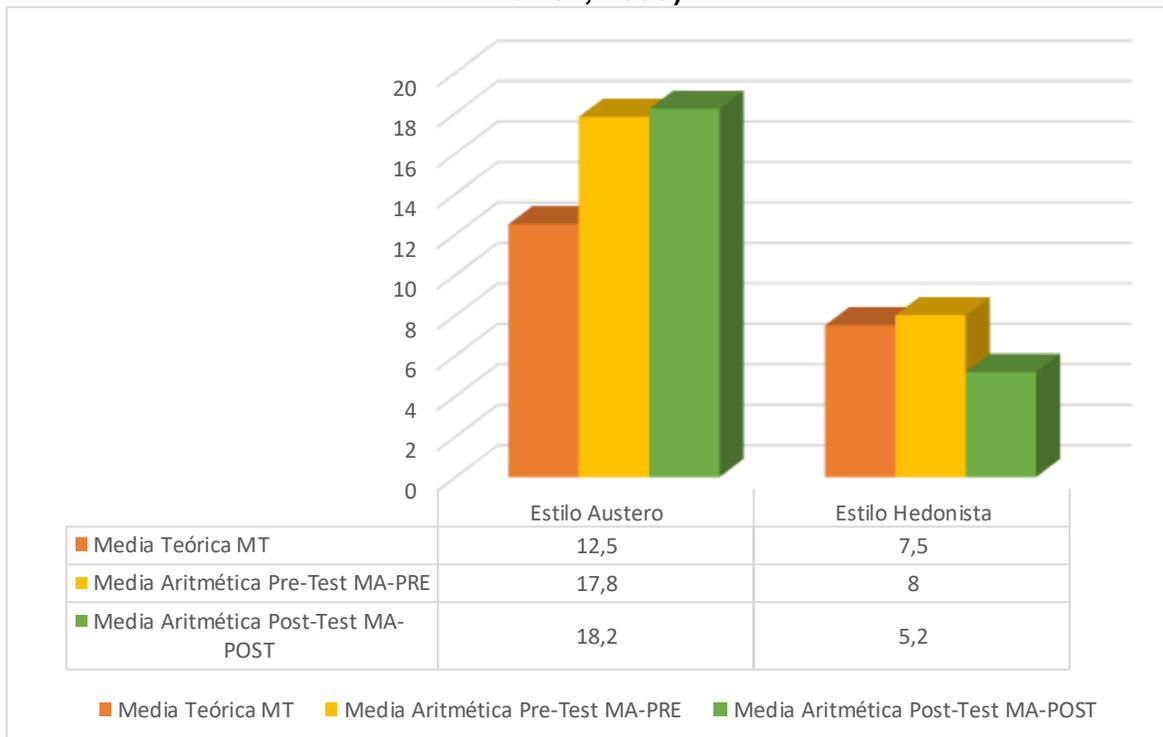


Figura 7: Comparativo de resultados de la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento por estilo con respecto a la Media Teórica MT, la Media Aritmética Pre-Test MA-PRE y la Media Aritmética Post-Test MA-POST

Al comparar los resultados obtenidos se concluye que se acepta la hipótesis nula que declara que **“después de analizar las características de las actitudes ante el endeudamiento habrá un incremento de conductas enfocadas en el estilo austero y una disminución de conductas dirigidas al estilo hedonista”**.

Finalmente, al dar seguimiento a los registros conductuales de los participantes, se obtuvieron los datos que se muestran en la Figura 8, los cuales se refieren a la evolución de las conductas financieras registradas por los participantes. De acuerdo a esta figura, la conducta de “Uso de Crédito” contó con un promedio de frecuencia inicial de 6.3 veces por semana y un promedio de frecuencia al término de la intervención de 3.67 veces por semana, lo cual muestra un decremento de 2.64 veces de la conducta inicial. Con respecto a la conducta “Ahorro” contó con un promedio de frecuencia inicial de 2.67 veces por semana y un promedio de frecuencia al término de la intervención de 5.33 veces por semana, lo cual muestra un aumento de 2.66 veces a la semana con respecto a la conducta inicial.

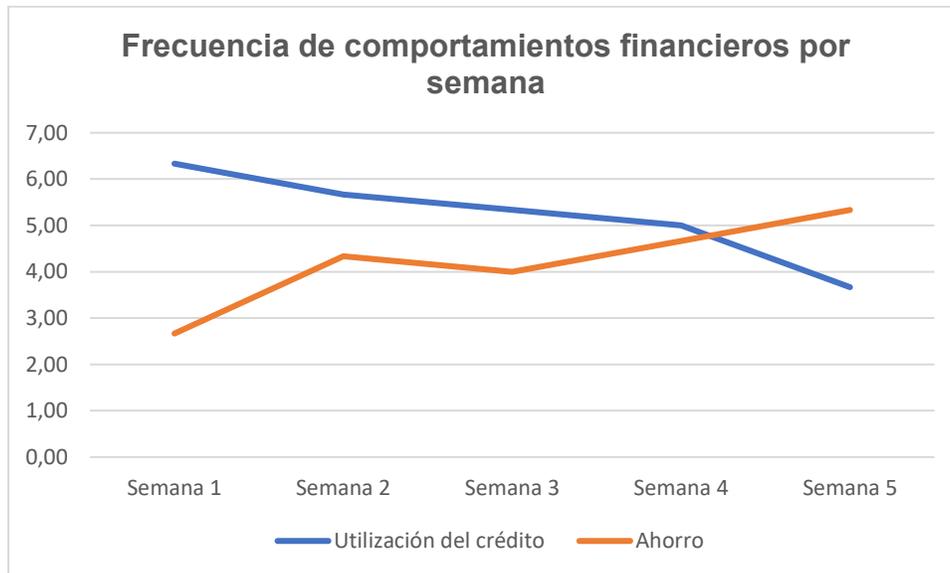


Figura 8: Resultados de los registros de comportamiento financiero de los participantes.

Resultados cualitativos

De acuerdo a la **Terapia Racional Emotiva (TRE)**, la identificación y eliminación de las creencias limitantes es la base para poder generar nuevas conductas en los individuos (Ellis, 1990). Con la ayuda de herramientas como el familiograma y el Modelo Secuencial Integrativo de Fernández-Ballesteros & Carrobles (1981), así como de procesos como la socialización, los participantes pudieron identificar las creencias que tenían en torno al comportamiento financiero (así como los

reforzadores del mismo), pudiendo mejorar sus resultados en esta área. Dentro de las creencias que más impactaron en los participantes se encuentran:

Percepción de escasez:

La falta de algún producto que sea necesario o que se “perciba” como importante en nuestra vida, fue un tema importante al descubrir que varias acciones giran en torno a esta percepción. Los dos casos más representativos, y, a su vez, opuestos entre sí, fueron los siguientes:

-Participante de sexo femenino de 52 años, ama de casa, con una buena situación financiera. Al estar analizando sus conductas, descubrió que la raíz de comprar pantalones de manera compulsiva, se debió a que en un viaje al extranjero no encontró su talla (talla cero), por lo que, a partir de ese momento, cada vez que ella encontraba un pantalón con esta característica, lo adquiría inmediatamente pensando que tenía que aprovechar que hubiera, ya que **“eventualmente, podía no encontrarlo”**. Esta percepción de escasez tuvo como resultado la adquisición de 100 pantalones en los últimos 10 años. Finalmente, la participante se dio cuenta que este tipo de gasto puede ser destinado al ahorro y/o a la inversión

-Participante de sexo femenino de 57 años, dedicada a la venta de bienes raíces por comisión y que posee una deuda que asciende a los \$400,000 pesos. En la primera sesión ella mencionó que estaba endeudada ya que el mercado en este momento estaba paralizado y no había clientes, por lo tanto, no había ingresos y que por eso había tenido que recurrir al crédito. Durante la intervención se concientizó de que estaba adjudicando la responsabilidad a una situación externa (en lugar de responsabilizarse a ella misma) y, dado que algunos participantes externaron que constantemente ellos invertían en bienes raíces, se dio cuenta de que había mercado para sus ventas, simplemente era necesario reenfocar el mismo.

Proyecto de vida:

Durante las sesiones grupales, se observó que los participantes que no tenían un proyecto de vida definido, recurrían más a comprar de forma impulsiva. Esto se debe a que el dinero con el que ellos cuentan no está destinado a un fin, por lo que son más proclives a caer en las estrategias de mercadotecnia de las empresas. En la sesión número 5: Calidad de Vida, se les informó acerca de la importancia de tener un proyecto de vida en el cual enfocar sus esfuerzos monetarios, esto con la finalidad de llegar a un retiro financieramente más holgado. Se hizo hincapié en la importancia de las metas intermedias para lograr los objetivos económicos. Por ejemplo, una participante de 23 años, cuya profesión es ser enfermera gerontológica y que la mayor parte de su sueldo se destina en comer fuera de su casa y en actualizar sus aparatos tecnológicos constantemente, al final de la intervención estableció como meta intermedia comprar un coche de medio uso para comenzar con el hábito del ahorro y posteriormente continuar con su plan de vida de construir una casa de retiro con muchas actividades para los adultos mayores.

Roles por género y ciclo de vida:

La creencia de lo que “*debería ser*” fue un factor de descubrimiento importante que compartieron dos participantes, de sexo femenino, cuya edad se encontró en el rango de los 40 a 49 años. Ambas mencionan que durante el tiempo en que estaban solteras, tenían una posición económica holgada, ya que enfocaban una gran parte de su tiempo en trabajar, su creencia en ese momento era que “*las mujeres solteras mayores de 30 años debían ser económicamente exitosas.*” Sin embargo, una vez que se casaron y formaron una familia, los ingresos de una participante disminuyeron y de la otra participante se extinguieron, dependiendo totalmente de los ingresos de su esposo. Ambas participantes descubrieron que la creencia que había sustituido la anterior de acuerdo al cambio de rol que ahora ocupaban era que “*las mujeres casadas, si quieren tener tiempo para su familia, debían trabajar menos o no trabajar,*” creencia que afectaba su estilo de vida e incluso les ocasionaba problemas con sus parejas, ya que estos les reclamaban que “antes ingresaban más dinero a la relación.” Esta situación es señalada por Denegri, Palavecinos, Ripoll & Yáñez (1999), al investigar las distintas creencias en el manejo del dinero que se tienen con respecto al género dentro de una sociedad patriarcal.

En la misma línea de creencias, una participante de sexo femenino, cuya edad se encontró en el rango de los 30-39 años recientemente divorciada de su esposo, expuso que el papá de la participante le ayudaba con los gastos de sus hijos, mientras que ella les dedicaba el tiempo para cuidarlos, con lo que se observa una situación similar a las anteriormente mencionadas, con la diferencia del cambio del personaje del que se depende económicamente. Si bien esta situación puede ser analizada desde distintas perspectivas, durante la intervención se habló de que, gracias a los ingresos pasivos la gente no necesariamente tenía que cambiar tiempo por dinero de una manera proporcional, pudiendo dedicar tiempo a los roles elegidos.

Otros procesos importantes en la eficacia de la intervención:

Con respecto a los participantes, la mayoría al principio llegó con una actitud de incredulidad sobre la eficacia de esta intervención. Esta actitud se desvaneció cuando se presentaron todas las **investigaciones** en las que está basada el desarrollo de la misma. Un punto importante para la eficacia de la intervención, fue la participación activa de los participantes en cada sesión, ya que, al **socializar** las experiencias pasadas, los demás participantes reflexionaban sobre actitudes y comportamientos limitantes y reforzaban creencias y hábitos funcionales en este ámbito.

Discusión:

En esta investigación se observa muy claramente que, a través de la Terapia Cognitivo-Conductual, los participantes cambiaron sus hábitos de consumo, logrando tener un estilo de menor endeudamiento y un mayor control sobre sus

finanzas, lo cual reafirma lo expuesto por Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri (2006), quienes consideran que la educación económica conceptual es insuficiente por sí misma si no se consideran el cambio de actitudes hacia el consumo. Por lo tanto, se reconoce que la base para poder generar nuevas conductas financieras en los individuos es la sustitución de creencias limitantes por otras más funcionales.

Un aspecto social que se observó en el proyecto, que condujo a marcados sesgos cognitivos en la toma de decisiones económicas y que fue estudiado por Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri (2006) fue la influencia de la familia sobre la percepción del dinero. Un aspecto importante a recalcar fue que todos los individuos estuvieron de acuerdo en que su familia les inculcó la noción de *“que el dinero no crece en árboles,”* lo cual, a nivel cognitivo, finca las bases de una percepción de escasez económica en los individuos desde la infancia.

Otro factor social, que compartieron principalmente las personas que expresaron tener una alta deuda o que no se sentían cómodos con su situación financiera, fue el deseo de que el Estado les ayude a solucionar sus problemas, sesgo que coincide con los estudios de Gempp, Etchebarne, González, Del Valle, & Denegri (2006) sobre la búsqueda de preceptos morales heterónomos en lugar de asumir la responsabilidad individual en la propia situación financiera. Este sesgo cognitivo fue reestructurado con los elementos de la sesión 5 donde se resaltan los elementos para una nueva filosofía de vida (Ellis, 1990) que busca empoderar a los participantes para que lleven a cabo nuevos comportamientos financieros basados en la austeridad y la prevención.

Finalmente se pudo observar los efectos de un adecuado control personal de la situación económica sobre la autovaloración y su aprobación social, expuesto por Denegri (2012), siendo que las personas que manifestaron sentirse cómodas con su situación financiera se percibían con una imagen más positiva para el grupo, lo cual lleva a recomendar, en futuras investigaciones un estudio sobre esta correlación.

Conclusiones:

La psicología económica es una de las ramas más recientes de la psicología que estudia la forma en que los individuos toman decisiones respecto al manejo del dinero. Gracias a esta rama, se puede observar como las finanzas personales dependen, en gran medida de las creencias de los individuos. Al reestructurar estas creencias, buscando que las personas se concienticen de que en ellos mismos está el control de sus finanzas, estas pueden llegar a tomar mejores decisiones en este ámbito, logrando una mejor calidad de vida.

El presente trabajo logró concientizar a los participantes sobre las distintas actitudes de endeudamiento que presentan los individuos y la forma en que estas repercuten en su dimensión fisiológica, familiar, mental y social. Con base en los resultados

obtenidos en este estudio se puede comprobar que antes de iniciar la intervención, los participantes presentaban diversas conductas proclives a un mayor consumo y al uso del crédito. En la fase de post evaluación, se observó una disminución general en este tipo de conductas y un aumento en conductas de ahorro y de un mayor control en las finanzas.

La efectividad de la intervención radicó en la sinergia que se produjo al combinar la enseñanza de los principales conceptos financieros junto con herramientas de reestructuración cognitiva y comportamental que empoderaron a los participantes a responsabilizarse por sus acciones para mejorar sus finanzas e incrementar sus ingresos, disminuir sus egresos y proyectar sus ahorros para lograr una buena calidad de vida en su vejez.

Limitaciones:

Una limitación a tener en cuenta fue el número y composición de la muestra. Aunque se tuvo mucho cuidado en los controles en la recolección de resultados de los participantes, el hecho de no contar con una muestra aleatoria restringe la generalización de los resultados e impide calcular errores de estimación para los estadísticos calculados. En futuras investigaciones, sería conveniente obtener muestras aleatorias, buscando grupos más homogéneos en cuanto a situación financiera, edad y sexo, entre otras variables.

Otra limitante fue el tiempo, ya que si bien, la intervención constó de 6 sesiones de tres horas de duración por sesión, durante la misma se descubrió la importancia de que los participantes socialicen sus experiencias y descubrimientos, ya que es una enriquecedora forma de aprendizaje para el grupo en general y este proceso en general toma más tiempo del calculado inicialmente.

En cualquier caso, los resultados obtenidos en este estudio resultan lo suficientemente positivos como para recomendar el uso de programas de intervención cognitiva-conductual en el área financiera.

Recomendaciones para futuras investigaciones:

Si bien la continuación de este estudio deberá tener mayor validación empírica que respalde la eficacia de la intervención cognitiva conductual financiera, los resultados expuestos son optimistas respecto a las posibilidades de este tratamiento.

Existen otras técnicas que se pueden incluir en este tipo de tratamiento, como lo son los métodos de relajación y respiración (para el control de la activación emocional antes de realizar compras compulsivas); el entrenamiento en habilidades sociales (para fortalecer el desarrollo de redes comunitarias y/o de negocios); la toma de perspectiva (para fortalecer la reflexión antes de solicitar un crédito) y el apoyo social (para el afrontamiento paliativo del proceso en general). Asimismo, se puede hacer uso de los adelantos tecnológicos (como la realidad virtual) para mejorar las terapias de simulación para crear situaciones más reales donde se intensifique la presión de acceder al crédito. También se recomienda incluir en

estudios futuros una categoría que evalúe el conocimiento matemático de los participantes ya que muchas decisiones no acertadas son tomadas por la falta de este.

Considero que sería relevante para futuras investigaciones evaluar cómo las distintas emociones (miedo, culpa, estrés, enojo entre otras) conducen a la activación de distintas conductas financieras (por ejemplo, gastar de más), así como correlacionar la existencia de trastornos psicológicos que pudieran incidir en la génesis y/o el mantenimiento de las actitudes de endeudamiento e, incluso, determinar si el comportamiento problemático de las finanzas es un trastorno por sí mismo, que se requiera integrar en el Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales (DSM por sus siglas en inglés), así como ya se han incluido en este otros trastornos que están siendo reforzados por las características de la vida actual como la ludopatía.

Por otra parte, también se recomienda que la Escala de Endeudamiento, sea adaptada al contexto en el que nuestro país se desarrolla, para disminuir el riesgo de sesgo en los resultados, detectando las creencias que más permean la psique del mexicano promedio y que se encuentran en el imaginario colectivo e integrando como rubros de evaluación los aspectos que sobresalieron como resultado de la intervención, como lo fueron: la percepción de escasez, la autoestima, el proyecto de vida, los roles por género, el ciclo de vida del individuo, así como la influencia de los medios de comunicación, los grupos sociales y la familia.

Finalmente y dado que en este estudio se pudo explorar cómo las creencias (cuyo principal origen es la familia y los medios de comunicación) afectan la forma en que los individuos se desenvuelven en el mundo financiero, es importante destacar el planteamiento de Herrera, Estrada, & Denegri (2011) sobre la necesidad de promover acciones educativas desde **temprana edad** que permitan a las personas una mayor reflexión sobre sus interacciones con el sistema económico, así como la repercusión de estas interacciones con su **proyecto de vida**, logrando disminuir los efectos de la sociedad consumista en la cual estamos posicionados.

Referencias:

Allais, M. (1968). *L'économique en tant que science*. Paris: Droz.

Araneda, P., Brahm, C., García, C. & Noriega, A. (2005). Tipologías de Perfiles Actitudinales hacia el Endeudamiento. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad de La Frontera, Temuco, Chile.

Bandura, A. (1977). Self-Efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.

Beck, J.S. (2000). *Terapia cognitiva: conceptos básicos y profundización*. Madrid: Gedisa.

Bermejo, P. & Izquierdo, R. (2013). *Tu dinero y tu cerebro: Por qué tomamos decisiones erróneas y cómo evitarlas según la neuroeconomía*. España: Penguin Random House.

Case, K. E. & Fair, Ray, C. (1997). *Principios de microeconomía*. México: Pearson Educación.

Ellis, A. (1990). *Aplicaciones clínicas de la Terapia Racional Emotiva*. Bilbao: Desclée De Brouwer.

Commonwealth Bank Foundation (2004). Improving Financial Literacy in Australia: Benefits for the Individual and the Nation, Research Report. Sydney: Commonwealth Bank Foundation.

Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2016). Reporte Nacional de Inclusión Financiera. México.

De Bondt, W. F. M. & Thaler, R. (1984). Does the Stock Market Overreact?. *The Journal of Finance*, 40 (3), 793-805.

Denegri, M. (2007). *Introducción a la Psicología Económica*. Bogotá: Psicom Editores.

Denegri, M., Cabezas, D., del Valle, C., González, Y. & Sepúlveda, J. (2012). Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: Validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos. *Universitas Psychologica*, 11(2), 497-509.

Denegri, M., Del Valle, C., González, Y., Etchebarne, S., Sepúlveda, J. & Sandoval, D. (2014). ¿Consumidores o ciudadanos? Una propuesta de inserción de la educación económica y financiera en la formación inicial docente. *Estudios Pedagógicos*, XL (1), 75-96.

Denegri, M., Palavecinos, M., Ripoll, M. & Yáñez, V. (1999). Caracterización psicológica del consumidor de la IX región. Chile: Ediciones Universidad de La Frontera.

D'Zurilla, T. J. & Goldfried, M. R. (1971). Problem solving and behavior modification. *Journal of Abnormal Psychology*, 78: 107-126.

Fernández-Ballesteros, R. & Carroble, J.A. (1981). *Evaluación conductual: metodología y aplicaciones*. México: Ediciones Pirámide

Garay-Anaya, G. (2015). Las Finanzas Conductuales, el Alfabetismo Financiero y su Impacto en la Toma de Decisiones Financieras, el Bienestar Económico y la Felicidad. *Perspectivas*, 36.

Gempp, R., Etchebarne, S., González, Y., Del Valle, C., & Denegri, M. (2006). El aporte de la psicología educacional a las propuestas de educación económica: los temas claves. *Revista de Psicología*, XV (2).

Gempp, R., Denegri, M., Caripán, N., Catalán, V., Hermsilla, S. & Caprile, C. (2007). Desarrollo del Test de Alfabetización Económica para Adultos TAE-A-25. *Revista Interamericana de Psicología*, 41 (3). Pp. 275-284.

Hernández, R., Fernández, C., Baptista, L. (1997). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.

Herrera, M., Estrada, A. & Denegri, M. (2011). La alfabetización económica, hábitos de consumos, actitud hacia el endeudamiento y su relación con el bienestar psicológico en funcionarios públicos de la ciudad de Punta Arenas. *Magallania*, 39(1):83-92.

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

Kazdin, A (2001). *Métodos de investigación en Psicología Clínica*. México: Pearson Education.

Meichenbaum, D. H. & Goodman, J. (1971). Training impulsive children to talk to themselves: a means of developing self-control. *Journal of Abnormal Psychology*, 77, 115-126.

Rivadeneira, C., Dahab, J. & Minici, A. (2010). ¿Qué es la Terapia Cognitivo-Conductual?. *Revista de Terapia Cognitivo-Conductual* (1).

Ruiz, M.A., Díaz, M.I. & Villalobos, A. (2012). *Manual de técnicas de intervención cognitivo-conductuales*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

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

Vargas, M., & Avendaño, B. L. (2014). Diseño y análisis psicométrico de un instrumento que evalúa competencias básicas en Economía y Finanzas: una contribución a la educación para el consumo. *Universitas Psychologica*, 13(4), 1379-1393.

CAPÍTULO V. ANEXOS

Anexo A. Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri, Palavecinos, Ripoll & Yáñez, 1999).

Datos de Identificación:

Nombre: _____
Edad: _____ Sexo: _____

A continuación, señale el número que mejor refleja su grado de acuerdo o desacuerdo con esta afirmación según el cuadro que se indica a continuación:

Muy de acuerdo = 1

De acuerdo = 2

En desacuerdo = 3

Muy en desacuerdo = 4

Afirmaciones	Grado de acuerdo
1. Usar el crédito permite tener una mejor calidad de vida.	
2. Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después.	
3. Es preferible tratar de pagar siempre al contado.	
4. Es importante tratar de vivir de acuerdo al dinero que se tiene.	
5. Si uno se lo propone, siempre puede ahorrar algo de dinero.	
6. Es importante pagar las deudas lo antes posible.	
7. Hay que ser muy cuidadoso en el gasto del dinero.	
8. Pedir un préstamo es a veces una muy buena idea.	

ANEXO B: FORMATO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO: INTERVENCIÓN COGNITIVO-CONDUCTUAL PARA LA MEJORA DE LAS FINANZAS PERSONALES

Esta hoja de consentimiento puede contener palabras que no entienda. Por favor pregunte al aplicador para que le explique cualquier palabra o información que no entienda claramente.

I- INTRODUCCION: Ha sido invitado a participar en el Taller Cognitivo-Conductual para la Mejora de las Finanzas Personales. Antes de que decida participar en el taller, por favor lea este consentimiento cuidadosamente. Haga todas las preguntas que quiera, para asegurarse que entiende los objetivos del taller.

II- OBJETIVO DEL TALLER: Implementar una intervención cognitivo-conductual para modificar la conducta de los participantes en torno a las actividades básicas del manejo de las finanzas como el endeudamiento y el ahorro.

III- PARTICIPANTES DEL TALLER: En el estudio participarán las personas que así lo deseen. Se excluirá a quienes no realicen la pre-evaluación o los que no acepten firmar el consentimiento informado. El taller es completamente voluntario. Podrá abandonarlo en el momento que lo desee. Para obtener el diploma de participación, es necesario cubrir un 80% de asistencias.

IV- PROCEDIMIENTO:

- El taller tendrá una duración de 6 sesiones.
- Usted deberá responder un cuestionario en la primera sesión que ayudará a mostrar el cambio conductual que se ha generado a raíz de taller.
- Durante el tiempo que dure el taller, deberá llenar diariamente un registro conductual referente al comportamiento en relación a sus finanzas.

V- BENEFICIOS: La información que proporcione permitirá hacer su perfil de endeudamiento para que conozca en qué áreas enfocarse, y en consecuencia mejorar sus finanzas personales. La información de este estudio podría conducir a desarrollar estrategias que ayuden a las personas a desarrollar técnicas que generen un cambio positivo en la relación con el dinero.

VI- PRIVACIDAD Y CONFIDENCIALIDAD: Si elige participar en el estudio, el investigador del taller conseguirá información personal sobre usted, referente a sus estilos y prácticas en el manejo de las finanzas. Toda la información se manejará CONFIDENCIALMENTE y sólo usted y el investigador tendrán acceso a ella.

VII- CONSENTIMIENTO: He leído la información de esta hoja de consentimiento. Todas mis preguntas sobre el taller y mi participación han sido atendidas. Declaro libre y voluntariamente que acepto participar en el taller. Autorizo el uso de mi información para los fines exclusivos del taller descritos anteriormente.

Estoy consciente de que las preguntas estarán encaminadas al logro del objetivo mencionado y que no habrá riesgo para mi persona.

Nombre: _____ **Firma:** _____

Aplicador: _____ **Firma:** _____

Fecha y lugar: _____

ANEXO C. REGISTRO DE COMPORTAMIENTO FINANCIERO

Periodo de registro: _____

Nombre de quién registra:															Total	
Comportamiento 1: Utilización de crédito	Frecuencia															
	Intensidad															
Comportamiento 2: Ahorro	Frecuencia															
	Intensidad															

-La frecuencia se registra cada vez que la conducta ocurre.

-La intensidad se registra en una escala del 1 al 10, donde 1 es casi nada y 10 es el punto máximo.

ANEXO D: MODELO SECUENCIAL INTEGRATIVO (FERNANDEZ-BALLESTEROS & CARROBLES, 1981).

A Antecedentes Funcionales	O Organismo	R Respuestas (Conductas de Interés)	K Contingencias	C Consecuencias
<p>Externos:</p> <p>¿Dónde?</p> <p>¿Cuándo?</p> <p>¿Con quién?</p> <p>¿Cómo?</p> <p>Internos Cognitivos.</p> <p>Acontecimientos históricos probablemente determinantes.</p>	<p>Biológico/ fisiológico.</p> <p>Habilidades (presencia y carencia).</p> <p>Prácticas individuales, sociales y culturales.</p> <p>Valores.</p> <p>Creencias.</p>	<p>Tipo de comportamiento emitido y que esté en relación con el problema.</p> <p>Motor:</p> <p>Fisiológico:</p> <p>Cognitiva:</p>	<p>Eventos que después de la ocurrencia de la conducta de interés (la incrementan, decrementan o modifican).</p> <p>De otros.</p> <p>De la paciente.</p> <p>Del ambiente</p>	<p>¿Qué ocurre como resultado directo de la conducta de interés?</p> <p>Externos:</p> <p>Corto plazo.</p> <p>Mediano plazo.</p> <p>Largo plazo.</p> <p>Internos:</p> <p>Corto plazo.</p> <p>Largo plazo.</p>
Variable Independiente 2	Variable Independiente 4	<u>Variable</u> <u>Dependiente</u> 1	Variable Independiente 5	Variable Independiente 3
Análisis Funcional: Determina la relación existente entre la conducta de interés y los factores involucrados.				

ANEXO E: ENCUESTAS DE EVALUACIÓN

EVALUACIÓN DEL TALLER					
Nombre (opcional): _____				Fecha: _____	
Nombre del taller: _____		Nombre del instructor: _____			
Esta es una encuesta para conocer su opinión acerca del curso en el que participó. Su información forma parte de nuestra filosofía de mejora continua.					
		5. Excelente	4. Bueno (s)	3. Regular	2. Insatisfactorio
Evaluación					
a) La puntualidad del curso fue:					
b) La organización (coordinación de las actividades) estuvo:					
c) El tiempo de la exposición se ajustó a lo establecido:					
d) El trato del expositor hacia el auditorio fue ameno y empático:					
e) Los apoyos utilizados en la presentación fueron de calidad y creativos:					
f) Existió estructura en el curso (Introducción, desarrollo y cierre):					
g) La información fue relevante:					
h) En general el curso fue:					
<i>¡Muchas gracias por tu cooperación!</i>					

Comentarios:

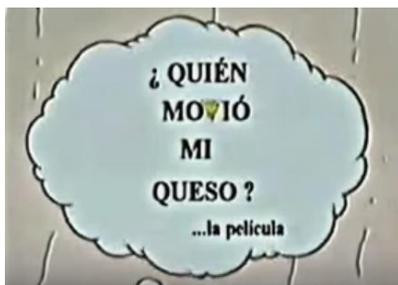
ANEXO F.

Video: La parábola del acueducto

Recuperado el día 26 de marzo de 2017 de:
<https://www.youtube.com/watch?v=17oiuGcAhrq>
 Publicado por: CanalFuXionProlifeMX



ANEXO G.



Video: ¿Quién movió mi queso?

Recuperado el día 26 de marzo de 2017 de:
<https://www.youtube.com/watch?v=sF5bxwVcO6E>
 Publicado por: Alberto Santaella

ANEXO H.

Video: Educación Financiera: El Crédito

Recuperado el día 26 de marzo de 2017 de:

https://www.youtube.com/watch?v=-sQ0dDx_IZo



Publicado por: Servicio Nacional del Consumidor de Chile

ANEXO I.



Video: Presupuesto

Recuperado el día 26 de marzo de 2017 de:

<https://www.youtube.com/watch?v=PbSlfyr0FcY>

Publicado por: Condusef Oficial

ANEXO J.

Video: Calidad de vida y Educación Financiera

Recuperado el día 26 de marzo de 2017 de:

<https://www.youtube.com/watch?v=ALISherR2ss>

"PARA VIVIR MEJOR, EDUCACIÓN FINANCIERA"



Publicado por: Servicio Nacional del Consumidor de Chile

ANEXO K. CARTAS DESCRIPTIVAS

Nombre del instructor: Adriana Moreno			Número y nombre de la sesión: 1. Pre-evaluación y encuadre			
Número de participantes: 25			Fecha y horario: Martes 4 de abril del 2017. 11 horas			
Bloque	Contenido Temático	Objetivo del bloque	Actividad	Área dirigida:	Material	Tiempo
1	Presentación	<ul style="list-style-type: none"> • Que los participantes conozcan al terapeuta y a sus compañeros • Establecer buen rapport. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La terapeuta se presentará. 2. Cada uno de los participantes se presentará, dando su nombre y compartiendo que expectativas tienen del taller. 3. Se dará a los participantes una hoja en la cual deberán escribir su nombre completo para posterior pase de lista (Anexo A). 	Rapport	-Pizarrón. - Marcadores para pizarrón. -Lista de asistencia. -Lapiceros.	20 min.
2	Encuadre del taller	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer la estructura y normas del taller. • Conocer el objetivo del taller 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se explicará a los participantes el objetivo del taller, la duración del mismo y la importancia de realizar las actividades que se proponen para poder entender la forma en la que están trabajando durante la semana y dar seguimiento en las sesiones con las técnicas cognitivo conductuales para impactar y generar un cambio en el comportamiento financiero. 	Intenciones	-Cañón de proyección. -Pizarrón. Marcadores para pizarrón.	15 min.

3	Consentimiento informado	<ul style="list-style-type: none"> Firma del consentimiento informado 	<ol style="list-style-type: none"> Se dará a los participantes el consentimiento informado impreso (Anexo B) el cual se explicará el porqué de su uso. 	Intenciones, creencias, confianza.	<ul style="list-style-type: none"> -Anexo B. -Lapiceros. 	10 min.
4	Aplicación de Instrumento.	<ul style="list-style-type: none"> Aplicar un instrumento para conocer los estilos de endeudamiento que presentan. 	<ol style="list-style-type: none"> Se le entrega a los participantes la Escala de Actitudes Hacia el Endeudamiento (Anexo A) y se les explica la forma en la que deberán contestarlo. 	Creencias, Conducta Significado	<ul style="list-style-type: none"> -Pizarrón. -Marcador para pizarrón. -Anexo A impreso. -Lapiceros. 	20 min.
5	Entrega de autorregistro.	<ul style="list-style-type: none"> Entregar a los participantes un instrumento para anotar la frecuencia e intensidad de las conductas financieras que consideran problemáticas. 	<ol style="list-style-type: none"> Se les pide a los participantes exponer las conductas financieras más comunes, con el objetivo de definir y establecer en el grupo los tres problemas conductuales más importantes con los que se trabajarán en el taller. Se entregará a los participantes el instrumento Registro de Comportamiento Financiero Problemático (Anexo C), y se explicará la forma en que deberán registrar las conductas. 	Conducta significado, habilidades.	<ul style="list-style-type: none"> -Pizarrón. -Marcador para pizarrón. -Anexo C impreso. -Lapiceros. 	20 min.

6	Introducción a la TCC	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los principales elementos de la TCC y su objetivo del cambio de creencias y conductas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se explicarán los principales elementos de la TCC. 2. Se exhibirá un video para ver la importancia del cambio de creencias. 	<p>Sentimientos.</p> <p>Creencias.</p> <p>Conductas.</p>	<p>-Pizarrón para proyectar.</p> <p>-Cañón.</p> <p>-Video: ¿Quién movió mi queso? (Anexo G).</p>	15 min.
7	Cierre	<ul style="list-style-type: none"> • Aclaración de dudas, comentarios, despedida. 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Se responden las dudas que tengan los participantes con respecto al taller y a los instrumentos que han respondido, así como las dudas sobre el llenado del Registro. 4. Se recordará a los participantes que su tarea será llevar el registro conductual hasta la siguiente sesión, de forma que esto permita evaluar mejor su situación actual y ayudarlos de la mejor manera posible. 5. Despedida 	Habilidades	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	20 min.

Nombre del instructor: Adriana Moreno			Número y nombre de la sesión: 2. Evaluación racional-emotiva			
Número de participantes: 25			Fecha y horario: Martes 11 de abril del 2017. 11 horas			
Bloque	Contenido Temático	Objetivo del bloque	Actividad	Área dirigida:	Material	Tiempo
1	Saludo inicial.	<ul style="list-style-type: none"> • Dar la bienvenida a los participantes a una nueva sesión. • Generar interés a los participantes por el tema de la sesión. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El terapeuta saluda a los participantes. 2. El terapeuta da una introducción a la sesión. 	Rapport	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	8 min.
2	Análisis de los resultados de la sesión anterior y retroalimentación de los mismos.	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar los registros conductuales realizados durante la semana. • Retroalimentar las conductas observadas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cada miembro comparte su registro conductual, describiendo el evento que tuvo mayor peso durante la semana. 2. El terapeuta retroalimenta a los participantes de acuerdo a los comentarios que va recibiendo. 	Sentimientos	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	22 min.
3	Modelos de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Explicar el modelo secuencial integrativo. 	<ol style="list-style-type: none"> 3. El terapeuta explica en qué consiste y la finalidad del Modelo Secuencial Integrativo (Anexo D) y el familiograma. 	Habilidades	-Lapiceros. -Hojas blancas. -Anexo D impreso.	20 min.
4	Aplicación de los modelos de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Entender el origen y las consecuencias de las conductas financieras que el individuo presenta. 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Cada participante realizará su propio modelo secuencial integrativo y su familiograma enfocado a 	- Sentimientos -Cogniciones -Conductas.	-Hojas blancas. -Lapiceros.	35 min.

			<p>las conductas financieras.</p> <p>5. El terapeuta apoyará en la realización de los mismos.</p>			
5	Socialización de los modelos de evaluación aplicados.	<ul style="list-style-type: none"> • Sociabilizar los insights obtenidos de los modelos de evaluación aplicados. 	<p>6. Cada miembro comparte su modelo secuencial integrativo y su familiograma.</p> <p>7. El terapeuta retroalimenta a los participantes de acuerdo a los comentarios que va recibiendo.</p>	Sentimientos	N/A	25 min.
6	Cierre	<ul style="list-style-type: none"> • Aclaración de dudas, comentarios, despedida. 	<p>1. Se responden las dudas que tengan los participantes con respecto al taller.</p> <p>2. Se recordará a los participantes que su tarea será llevar el registro conductual hasta la siguiente sesión, de forma que esto permita evaluar mejor su situación actual y ayudarlos de la mejor manera posible.</p> <p>3. Despedida</p>	Habilidades	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	10 min.

Nombre del instructor: Adriana Moreno			Número y nombre de la sesión: 3. Insight Racional-Emotivo			
Número de participantes: 25			Fecha y horario: Martes 18 de abril del 2017. 11 horas			
Bloque	Contenido Temático	Objetivo del bloque	Actividad	Área dirigida:	Material	Tiempo
1	Saludo inicial.	<ul style="list-style-type: none"> • Dar la bienvenida a los participantes a una nueva sesión. • Generar interés a los participantes por el tema de la sesión. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El terapeuta saluda a los participantes. 2. El terapeuta da una introducción a la sesión. 	Rapport	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	8 min.
2	Análisis de los resultados de la sesión anterior y retroalimentación de los mismos.	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar los registros conductuales realizados durante la semana. • Retroalimentar las conductas observadas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cada miembro comparte su registro conductual, describiendo el evento que tuvo mayor peso durante la semana. 2. El terapeuta retroalimenta a los participantes de acuerdo a los comentarios que va recibiendo. 	Sentimientos	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	12 min.
3	Terapia Racional Emotiva	Conocer la Terapia Racional Emotiva.	1. La terapeuta explica los principales elementos de la TRE.	Conocimientos	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	20 min.
4	El crédito	Conocer la importancia de un buen manejo del crédito.	1. La terapeuta proyecta un video para que los participantes conozcan la importancia de un buen manejo de crédito.	Conocimientos Emociones	-Lap top. -Proyector. -Video (Anexo H). -Pizarrón y marcadores para pizarrón.	20 min.
5	Auto-instrucciones	Conocer la técnica en auto-instrucciones.	<ol style="list-style-type: none"> 1. La terapeuta explica la técnica de auto-instrucciones como forma de evitar el endeudamiento. 2. Dos participantes pasan al frente 	Conocimientos Pensamientos	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	10 min.

			para ejemplificar la técnica.			
6	Técnica de solución de problemas.	• Conocer la técnica en solución de problemas.	1. La terapeuta explica la técnica de solución de problemas.	Conocimientos	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	10 min.
7	Aplicación de la técnica de solución de problemas.	• Aplicar la técnica en solución de problemas.	1. La terapeuta da las instrucciones para que los participantes apliquen la técnica en solución de problemas. 2. En equipos de 5 personas, los participantes resolverán el caso que les asigne el profesor. 3. Los equipos expondrán al grupo el proceso que siguieron para resolver los problemas planteados mediante la técnica del role-playing. 4. Los terapeutas retroalimentarán la práctica.	Habilidades	-Hojas blancas -Bolígrafos	30 min.
8	Cierre	• Aclaración de dudas, comentarios, despedida.	1. Se responden las dudas que tengan los participantes con respecto al taller. 2. Se recordará a los participantes que su tarea será llevar el registro conductual hasta la siguiente sesión.	Habilidades	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	10 min.

Nombre del instructor: Adriana Moreno			Número y nombre de la sesión: 4. Aprendizaje de una base racional para debatir problemas			
Número de participantes: 25			Fecha y horario: Martes 25 de abril del 2017. 11 horas			
Bloque	Contenido Temático	Objetivo del bloque	Actividad	Área dirigida:	Material	Tiempo
1	Saludo inicial.	<ul style="list-style-type: none"> • Dar la bienvenida a los participantes a una nueva sesión. • Generar interés a los participantes por el tema de la sesión. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El terapeuta saluda a los participantes. 2. El terapeuta da una introducción a la sesión. 	Rapport	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	8 min.
2	Análisis de los resultados de la sesión anterior y retroalimentación de los mismos.	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar los registros conductuales realizados durante la semana. • Retroalimentar las conductas observadas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cada miembro comparte su registro conductual, describiendo el evento que tuvo mayor peso durante la semana. 2. El terapeuta retroalimenta a los participantes de acuerdo a los comentarios que va recibiendo. 	Sentimientos	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	12 min.
3	Presupuesto	Conocer la importancia del presupuesto y cómo diseñar uno.	<ol style="list-style-type: none"> 1. La terapeuta explica la importancia de llevar un presupuesto y la forma de elaborarlo. 2. La terapeuta proyecta un video del presupuesto. 	Conocimientos Habilidades	-Pizarrón y marcadores para pizarrón. Laptop Cañón Video (Anexo I).	40 min.
4	Takebo	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer la aplicación de los takebos para controlar las finanzas personales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La terapeuta explica la técnica de Takebo. 2. Los participantes arman su propio takebo. 3. Los participantes 	Conocimientos Habilidades	-Pizarrón y marcadores para pizarrón. Fomi Pegamento Plumones	50 min.

			comparten al grupo la forma en que elaboraron sus kakebos (técnica del modelado).			
5	Cierre	<ul style="list-style-type: none"> • Aclaración de dudas, comentarios, despedida. 	<p>1. Se responden las dudas que tengan los participantes con respecto al taller.</p> <p>2. Se recordará a los participantes que su tarea será llevar el registro conductual hasta la siguiente sesión, de forma que esto permita evaluar mejor su situación actual y ayudarlos de la mejor manera posible.</p> <p>3. Despedida</p>	Habilidades	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	10 min.

Nombre del instructor: Adriana Moreno			Número y nombre de la sesión: 5. Aprendizaje de una nueva filosofía de vida			
Número de participantes: 25			Fecha y horario: Martes 2 de mayo del 2017. 11 horas			
Bloque	Contenido Temático	Objetivo del bloque	Actividad	Área dirigida:	Material	Tiempo
1	Saludo inicial.	<ul style="list-style-type: none"> • Dar la bienvenida a los participantes a una nueva sesión. • Generar interés a los participantes por el tema de la sesión. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El terapeuta saluda a los participantes. 2. El terapeuta da una introducción a la sesión. 	Rapport	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	8 min.
2	Análisis de los resultados de la sesión anterior y retroalimentación de los mismos.	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar los registros conductuales realizados durante la semana. • Retroalimentar las conductas observadas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cada miembro comparte su registro conductual, describiendo el evento que tuvo mayor peso durante la semana. 2. El terapeuta retroalimenta a los participantes de acuerdo a los comentarios que va recibiendo. 	Sentimientos	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	12 min.
3	Calidad de vida y bienestar psicológico	Conocer la importancia de un buen manejo de las finanzas para lograr un bienestar psicológico y tener una buena calidad de vida.	<ol style="list-style-type: none"> 1. La terapeuta explica los elementos que inciden en el bienestar psicológico. 2. La terapeuta proyecta un video para que los participantes conozcan la importancia de un buen manejo de las finanzas, así como de construir ingresos pasivos para su calidad de vida. 	Conocimientos Emociones	-Lap top -Proyector. -Video (Anexo F y Anexo J). -Pizarrón y marcador para pizarrón.	40 min.
4	Economía de fichas	Conocer la técnica de economía de fichas	1. La terapeuta explica la técnica de economía de fichas como forma	Conocimientos Pensamientos	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	50 min.

			<p>de llegar a las metas personales.</p> <p>2. Dos participantes pasan al frente para ejemplificar la técnica.</p>			
5	Cierre	<ul style="list-style-type: none"> • Aclaración de dudas, comentarios, despedida. 	<p>1. Se responden las dudas que tengan los participantes con respecto al taller.</p> <p>2. Se recordará a los participantes que su tarea será llevar el registro conductual hasta la siguiente sesión, de forma que esto permita evaluar mejor su situación actual y ayudarlos de la mejor manera posible.</p> <p>3.Despedida</p>	Habilidades	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	10 min.

Nombre del instructor: Adriana Moreno			Número y nombre de la sesión: 6. Post evaluación y cierre			
Número de participantes: 25			Fecha y horario: Martes 9 de mayo del 2017. 11 horas			
Bloque	Contenido Temático	Objetivo del bloque	Actividad	Área dirigida:	Material	Tiempo
1	Saludo inicial.	<ul style="list-style-type: none"> • Dar la bienvenida a los participantes a una nueva sesión. • Generar interés a los participantes por el tema de la sesión. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El terapeuta saluda a los participantes. 2. El terapeuta da una introducción a la sesión. 	Rapport	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	8 min.
2	Análisis de los resultados de la sesión anterior y retroalimentación de los mismos.	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar los registros conductuales realizados durante la semana. • Retroalimentar las conductas observadas. 	<p>Cada miembro comparte su registro conductual, describiendo el evento que tuvo mayor peso durante la semana.</p> <p>El terapeuta retroalimenta a los participantes de acuerdo a los comentarios que va recibiendo.</p>	Sentimientos	-Pizarrón y marcadores para pizarrón.	22 min.
4	Aplicación de Instrumento post evaluación.	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar un instrumento para conocer el cambio en los estilos de endeudamiento de los participantes. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se le entrega a los participantes el instrumento de evaluación (Anexo A) y se les explica la forma en la que deberán contestarlo. 	Creencias, Conducta Significado	Pizarrón. Marcador para pizarrón. Anexo A impreso. Lapiceros.	15 minutos
5	Conclusión	Reflexionar sobre los conocimientos, habilidades y actitudes desarrollados a lo largo del taller para la incorporación de los mismos a la vida diaria.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El grupo escribirá en una cartulina los aspectos más relevantes que se lleva del curso y cada integrante expondrá su aportación al final de curso. 	Creencias, Conducta Significado	Cartulinas, Plumones Masking tape	40 minutos
6	Cierre y despedida.	- Finalizar el taller al agradecer a los participantes su asistencia y participación y al	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se realiza la reflexión final por parte del instructor. 	Creencias	-Cámara fotográfica. -Anexo E. Encuestas	20 min.

		<p>dueño de la clínica su apoyo en la impartición del mismo.</p> <p>-Conocer el nivel de satisfacción de los asistentes con relación al curso.</p>	<p>2. Se les pide a los participantes que realicen las encuestas de evaluación.</p> <p>3. Se toma la foto grupal.</p>		<p>de evaluación.</p>	
--	--	--	---	--	-----------------------	--