

Validación de Escala de Desórdenes en la Conducta Monetaria
Débora Szczudlo
Licenciatura en Psicología - UADE

Facultad de Ciencias de la Salud

Licenciatura en Psicología



TRABAJO DE INTEGRACION FINAL

Validación de Escala de Desórdenes en la Conducta Monetaria en adultos
de Argentina

Débora Elizabeth Szczudlo

Lu: 1098897

Director de Tesis: Pablo Gonzalez

Codirectora: Gala Filippis

Índice

Índice.....	2
Resumen.....	4
Abstract.....	5
Introducción.....	6
Objetivos e Hipótesis.....	8
Objetivo general.....	8
Objetivos específicos.....	8
Hipótesis.....	8
Marco Teórico.....	9
Estado del arte.....	14
Metodología.....	19
Diseños:.....	19
Participantes.....	19
Instrumentos.....	20
Procesos de Recolección.....	21
Procesos de análisis de datos.....	21
Resultados.....	23
Discusión.....	28

Limitaciones y futuras líneas de investigación	31
Conclusión	33
Referencias	35
Anexos	40
Consentimientos Informado	40
Cuestionario Sociodemográfico	40
Escala de la Conducta Monetaria (ECM).....	41
Escala de Impulsividad (UPPS-P; Lynam, 2006).	51
Escala de Neuroticismo del Cuestionario <i>Big Five</i> (BFQ; Caprara, 1995).....	54

Resumen

La literatura actual sobre comportamiento financiero se centra, en su mayoría, en la correcta administración de las finanzas de los individuos. Sin embargo, puede ser igualmente importante identificar comportamientos financieros problemáticos que pueden sabotear la salud financiera de una persona. El propósito de este trabajo es validar al español, por primera vez, la escala *Klontz Money Behavior Inventory* (K-MBI) para que pueda ser utilizada por profesionales financieros y de salud mental con la finalidad de identificar comportamientos monetarios desordenados que pueden impedir el progreso y cumplimiento de las metas financieras de sus clientes. En este estudio participaron 519 adultos residentes en la República Argentina. Los participantes contestaron la Escala de las Conductas Monetarias (ECM), la Escala de Impulsividad (UPPS-P; Lynam, 2006) y la Escala de Neuroticismo del Cuestionario *Big Five* (BFQ; Caprara, 1995). Un análisis factorial exploratorio y uno confirmatorio indicaron una estructura unifactorial. Los resultados identificaron seis factores (subescalas) derivados de 37 ítems de comportamiento monetario desordenado. Se encontró que las seis subescalas tienen alta confiabilidad interna ($\alpha > .70$). Los factores conservados de la escala original fueron: adicción al trabajo, compra compulsiva, juego patológico, trastorno por acumulación, habilitación financiera y aglutinamiento financiero; eliminando el factor negación financiera y dependencia financiera. Se observó validez convergente del cuestionario con la impulsividad y de dos dimensiones con neuroticismo.

Palabras Claves: desorden monetario, comportamiento financiero, psicología financiera, psicología económica, compra compulsiva, juego patológico.

Abstract

The existing literature on financial behavior mainly focuses on the correct money tasks management of individuals. However, it can be equally important to identify problematic financial behaviors that can sabotage one's financial health. The purpose of this study was to validate for the first time the Klontz Money Behavior Inventory (K-MBI), an assessment tool that can be used by mental health and financial professionals to identify disordered money behaviors that may impede on progress towards one's financial goals. 519 adults from Argentina participated in this study. All participants were administered the Money Behavior Inventory in Spanish (ECM), the Impulsive Behavior Scale (UPPS-P; Lynam, 2006) and the Neuroticism Scale from Big Five Questionnaire (BFQ; Caprara, 1995). An exploratory factorial analysis and a confirmatory analysis indicated a unifactorial structure. The results identified six factors (subscales) derived from 37 disordered money behavior items. All six subscales were found to have high internal reliability ($\alpha > .70$). The factors conserved from the original scale were: workaholism, compulsive buying, pathological gambling, compulsive hoarding, financial enabling and financial enmeshment; removing financial denial and financial dependence. Convergent validity was observed with impulsivity and two dimensions with neuroticism.

Keywords: money disorder, financial behavior, financial therapy, financial psychology, compulsive buying, pathological gambling.

Introducción

La psicología económica en particular ha sido estudiada desde comienzos del siglo XX. Tarde (1902) introduce la Teoría Psicológica de la Causación planteando que el comportamiento de los individuos era resultado del deseo personal y sus creencias. Años más tarde, Simon (1962) rompe con la concepción tradicional del modelo económico, indicando que el hombre debería de ser considerado como racional en un sentido limitado. Van Raaij (1990) por su parte, incorpora las condiciones del medio como factor que determina la conducta económica individual. Pero finalmente los aportes de Kahneman (2003) y Thaler (2015) permitieron el viraje en la comprensión del comportamiento humano en el ámbito económico.

Ahora bien, el comportamiento monetario individual y las patologías derivadas de las conductas financieras, es un ámbito poco estudiado. Tang (1995) aborda por primera vez este tema y desarrolla *Money Ethic Scale* (MES; Tang, 1995), intentando medir las actitudes de los individuos frente al dinero. Pero es Klontz (2012) quien estudió en profundidad los desórdenes en la conducta monetaria, creando así una Escala específica en dicha materia. El objetivo fue crear una herramienta de evaluación que pueda ser utilizada por profesionales de la salud mental y financieros para identificar comportamientos monetarios desordenados. Dicho estudio sólo fue aplicado a angloparlantes. En Latino América y en particular en Argentina, no se han realizado investigaciones en relación con esta disciplina ni evaluaciones psicométricas. En línea con ello, el objetivo del presente trabajo es el de realizar la primera adaptación de la Escala de Desórdenes en la Conducta Monetaria a una muestra argentina. Los resultados serán correlacionados con impulsividad y neuroticismo, considerando que ambas variables deberían de tener una relación positiva con las patologías financieras.

La presente investigación, asimismo, forma parte de los proyectos del Instituto de Ciencias Sociales y Disciplinas Projectuales (INSOD) de la Universidad Argentina de la Empresa, siendo parte de las adaptaciones de las diferentes escalas psicológicas: nuevos instrumentos de medición.

Objetivos e Hipótesis

Objetivo general

Adaptar la escala *Klontz Money Behavior Inventory* (K-MBI; Klontz et al., 2012) en una muestra argentina de adultos.

Objetivos específicos

- Analizar la estructura factorial de la escala.
- Determinar la confiabilidad interna del instrumento.
- Explorar la validez convergente de los constructos de dicho instrumento respecto a la Impulsividad y Neuroticismo.

Hipótesis

La escala Desórdenes en la Conducta Monetaria posee una estructura factorial similar a la original.

Presenta una adecuada confiabilidad interna.

Tiene una correlación positiva con la Impulsividad y correlación positiva con Neuroticismo.

Marco Teórico

La psicología económica trata de comprender los factores que afectan e impulsan la toma de decisiones financieras y monetarias tanto individuales, como colectivas.

Desde la teoría económica tradicional se ha intentado explicar las decisiones y el comportamiento económico de las personas poniendo como premisa que los seres humanos actúan bajo esquemas racionales. Mas aún, estudios e investigaciones dejan en evidencia que el comportamiento financiero de los individuos depende de su organización social, de su estructura psicológica, de sus relaciones y de su entorno socioeconómico, entre otros. Es este sentido, el aporte de la psicología a la economía busca romper con la noción rígida y reduccionista del comportamiento humano de las teorías económicas clásicas (Català et al., 2015).

Hacia la década del '60 Simon (1962) realiza una contundente crítica al modelo convencional de la organización empresarial. Enfatiza que las decisiones corporativas no se llevan a cabo en el vacío, sino que son tomados a razón de condiciones específicas, donde el “hombre administrativo” – a diferencia del “hombre económico” – busca tomar y adoptar decisiones dentro de un rango de alternativas satisfactorias que no, necesariamente, son las alternativas óptimas o esperadas (Gallego, 2007). Con su exposición plantea y demuestra que el hombre, dentro de la toma de decisiones, debería de ser considerado como racional en un sentido limitado, dado que la maximización de la utilidad es sustituida por la satisfacción individual. Es decir, hay un comportamiento "satisfactor" y no "maximizador" esperable por la teoría tradicional (Simon, 1978).

Décadas más tarde y complementando lo expuesto por Simon, Van Raaij (1990) por su parte, explica que los comportamientos económicos surgen de acciones relacionadas con el uso limitado de los recursos que poseen las personas, para así cumplir con las metas o beneficios deseados (Rodríguez, 2021). Su modelo de integración insiste en considerar la retroalimentación entre la conducta económica y las condiciones del medio. Siendo la primera una decisión del individuo en la elección de las posibles alternativas de uso de recursos como el dinero, el tiempo, el esfuerzo, el espacio, los recursos materiales y la energía para satisfacer determinadas necesidades (Argemiro et al., 2008).

Por otro lado, Kahneman (2003), retomando el Modelo de Racionalidad Limitado propuesto originalmente por Simon (1978), realizó un trabajo de investigación bajo el cual propuso ampliar el mismo. En este sentido, su investigación pretende obtener un Mapa de Racionalidad Limitada, explorando los sesgos sistemáticos que distinguen las creencias que tiene la gente y las elecciones que realiza respecto a estas – juicio de decisiones bajo incertidumbre, elección en un entorno de riesgo y aversión a las pérdidas en un entorno libre de riesgo. Sus integraciones entre las ciencias económicas y la investigación psicológica fueron contundentes aportes a esta disciplina. A través de su exposición, el autor nos introduce sobre diferentes conceptos de racionalidad. Hace una distinción entre dos modos genéricos de función cognitiva, que corresponden a la intuición y al razonamiento. Realiza incluso una descripción sobre el factor que determina la accesibilidad relativa de los diferentes juicios y respuestas de las personas. Indica, asimismo, que toda percepción depende de su referencia, es decir que los atributos percibidos son el contraste entre ese mismo estímulo y su contexto; que las decisiones de los individuos dependen de la relevancia diferencial que aplican y de su accesibilidad; que hay un juicio heurístico y que este también

depende del prototipo familiar heurístico. Por último, describe las interacciones que se dan entre el pensamiento intuitivo y el deliberado (Kahneman, 2003).

Años más tarde, Thaler (2015) a su vez, busca construir un puente entre el análisis económico y la psicología en el proceso de la toma de decisiones. Expuso que la teoría económica encapsula la diversidad de la conducta humana en modelos matemáticos simplificadores. De esta forma toma como eje central de estudio la Racionalidad Económica, la cual y de acuerdo con las concepciones clásicas, el hombre tomaría las mejores decisiones dentro de un conjunto de posibilidades. El autor expone que los individuos además de aspectos puramente monetarios toman en cuenta otros como relevantes, sea derivados tanto de su mundo interior - emociones, como de su vida social – vínculos sociales; haciendo que este par de condiciones proporcione juicios sesgados o asimétricos. Su aporte a la disciplina modificó de manera práctica el comprender porque las teorías económicas deben de considerar el comportamiento humano y sus variables.

Por otro lado, y buscando comprender los factores psicológicos que impactan en los comportamientos financieros de los individuos, Klontz et al. (2011) introducen y explican el término guiones del dinero (*Money Scripts*). Con ello se refieren a las creencias monetarias centrales que atraviesan a las personas y que impulsan los comportamientos financieros de las mismas. Aclaran que son típicamente inconscientes, se desarrollan en la infancia, son transmitidas de generación en generación dentro de familias y culturas, vinculadas contextualmente, y con frecuencia, solo son verdades parciales (Klontz & Britt, 2012).

A raíz de ello, nos acercan la escala *Klontz - Money Script Inventory* (K-MSI; Klontz et al., 2011). Los autores identificaron cuatro categorías asociadas con una mala salud

financiera: evasión de dinero (*money avoidance*), adoración al dinero (*money worship*), estatus del dinero (*money status*) y vigilancia del dinero (*money vigilance*).

Finalmente, un año más tarde, crean *Klontz Money Behavior Inventory* (K-MBI; Klontz et al., 2012), primera escala que evalúa los desórdenes en la conducta monetaria de los individuos. Siendo esta herramienta un gran aporte de la psicología económica al ámbito de la Salud Mental o de utilidad para cualquier agente financiero que desee utilizarla para mejorar el rendimiento de sus clientes. Los desórdenes propuestos son: habilitación financiera (*financial enabling*), trastorno de compra compulsiva (*compulsive buying*), trastorno por acumulación (*compulsive hoarding*), juego patológico (*pathological gambling*), adicción al trabajo (*workaholism*), dependencia financiera (*financial dependence*), negación financiera (*financial denial*) y enredo financiero (*financial enmeshment*).

Considerando lo anterior, las patologías mencionadas tienen una relación directa con la conducta impulsiva y el neuroticismo. Por su parte, la impulsividad es un constructo multifactorial con un papel central en la psicopatología (Cándido et al., 2012), relacionado constantemente con la mayoría de las conductas psicopatológicas. El constructo “impulsividad” abarca una combinación de dimensiones múltiples. *Impulsive Behavior Scale* (UPPS-P; Lynam et al., 2006), evalúa cuatro dimensiones distintas de impulsividad: urgencia, falta de premeditación, falta de perseverancia y búsqueda de sensaciones. Por urgencia nos referimos a la tendencia de experimentar reacciones fuertes en condiciones de afecto negativo o bien, la propensión a actuar precipitadamente ante un intenso afecto positivo. La falta de premeditación es la tendencia a no pensar las consecuencias de una acción antes de emprenderla. La falta de perseverancia se refiere a la incapacidad de concentrarse en una tarea que puede ser larga, aburrida o difícil. La búsqueda de sensaciones

se refiere a la tendencia a realizar actividades emocionantes o potencialmente peligrosas. Por otro lado, el neuroticismo, a diferencia de la impulsividad, es una dimensión de la personalidad. Los niveles altos de neuroticismo generan una disposición de aumento del comportamiento, multiplicando la tendencia a la conducta presente, incrementando así la emocionalidad del individuo (Squillace et al., 2011). La persona incrementa sentimientos de ansiedad, tristeza, preocupación, culpa, tensión, irritabilidad o mayor emocionalidad en términos generales. La Escala de Neuroticismo del Cuestionario *Big Five* (BFQ; Caprara et al.; 1995) evalúa estas disposiciones del individuo a través de las subescalas control de las emociones y control de los impulsos. La primera mide los estados tensionales que se asocian a experiencia emocional; mientras que la segunda, evalúa la capacidad de autocontrol del comportamiento en situaciones conflictivas, incómodas o peligrosas.

Estado del arte

Si bien es una disciplina poco estudiada, en los últimos años se han realizado varias investigaciones y desarrollado escalas para medir el comportamiento financiero de las personas y los desórdenes en sus conductas monetarias. A continuación, una revisión de las mismas.

Archuleta et al. (2013) han realizado un estudio sobre 180 estudiantes universitarios explorando la relación entre la ansiedad en el comportamiento financiero y su vinculación con las deudas. Para medir la ansiedad financiera, desarrollaron una nueva escala, *Financial Anxiety Scale* (FAS), basada en la escala de los desórdenes en la conducta monetaria expuestos por Klontz (2012). Los resultados indicaron que hay una correlación directa entre la ansiedad y satisfacción financiera con el nivel de deuda que poseían los estudiantes en la universidad; sorpresivamente los mismos variaron en cuanto al género. En adicional a los desórdenes propuestos por Klontz, a la presente investigación se han incorporado el Estrés Financiero y la Ansiedad Financiera.

En otra investigación llevada adelante por Furnham et al. (2014) se plantea la relación entre las memorias monetarias de la infancia – *Moneygrams* - y las patologías financieras del adulto. En este estudio exploratorio 512 adultos, de entre 18 y 77 años, brindaron respuesta a dos cuestionarios: uno especialmente diseñado para evaluar creencias y comportamientos parentales que han sido transmitidos a esos adultos durante su infancia; el otro para medir las patologías monetarias (*Money Pathology*; Forman, 1987). La investigación se basó en casos clínicos y estudios idiográficos sobre patología monetaria. El mensaje parental, sea implícito o no, permanece y es fuertemente determinante en el pensamiento adulto. Los problemas emocionales en relación con el dinero, los comportamientos irracionales y las conductas

monetarias serían transmitidas desde la infancia. Es por ello que bajo una escala de 34 ítems los consultados respondieron sobre incidentes monetarios o cuestiones particulares que han tenido en su vida familiar temprana. Todas las hipótesis fueron confirmadas, las mujeres puntuaron más alto en todos los ítems demostrando mayores patologías financieras. En cuanto al análisis correlacional, se comprobó que a mayor grado de patología monetaria mayor es la puntuación de la persona en la Escala *Moneygrams*. De los resultados analizados, cerca de cinco de los ítems muestran significantes diferencias en relación con el sexo. El análisis factorial destaca un elemento particular llamado *Money Secrecy*, que fue asociado con grandes niveles de gasto monetario patológico en la adultez. En las mujeres en cambio, pero no en los hombres, un nivel elevado de Secreto del Dinero es directamente asociado a conductas patológicas de Dinero. Estudios pasados han encontrado que las mujeres son más propensas a percibir los sentimientos negativos frente al dinero. A diferencia de los hombres que son más confidentes y seguros (Rubinstein, 1981). De esta forma, los padres deberían de hacer mayores esfuerzos en comunicar la información financiera a sus hijas.

En otro estudio realizado por Furnham et al. (2014), se evaluaron las diferencias de creencias y comportamientos monetarios en relación con el sexo. Se midieron tanto las patologías financieras de los encuestados como las asociaciones emocionales de los mismos en cuanto al dinero. Las hipótesis por comprobar indicaban que las mujeres tendrían mayores puntajes en todas las patologías monetarias; que asociarían más el Amor con el dinero, a diferencia de los hombres que relacionarían más el concepto de Poder y Libertad / Autonomía. Todas fueron confirmadas. La mayor diferencia se presentó en el comportamiento monetario asociado a la Generosidad – Dinero representando al Amor. Para las mujeres el dar y comprar está directamente relacionado con muestras de amor, estima y

amistad. El resultado del estudio es ampliamente mayor para las mujeres que para los hombres confirmando así los datos clínicos y empíricos realizados en estudios previos (Goldberg & Lewis, 1978). Los hombres en cambio puntuaron mayor que las mujeres en Autonomía – dinero representando Libertad. Para el sexo masculino, el dinero les otorga Poder y Seguridad, brindándoles mayores posibilidades de lograr sus objetivos y metas. En adicional, y puntualmente en las patologías financieras – Desórdenes en la Conducta Monetaria, los resultados mostraron mayor Preocupación de Gasto, Comportamientos Compensatorios y Evitación de Gastos por parte de las mujeres que de los hombres. El único valor altamente significativo en los hombres fue el Acaparamiento.

Con la finalidad de conocer si determinados factores psicológico y comportamentales de los individuos predicen altos niveles de ingresos, Klontz et al. (2014) realizaron un estudio sobre 351 participantes. Los resultados sugieren que los factores psicológicos individuales pueden explicar parte de la brecha entre las personas de ingresos medios e ingresos elevados. Los hallazgos indicaron que las personas con altos ingresos poseen creencias monetarias diferentes a las de las personas con ingresos más bajos, como la evitación al dinero o bien, considerar que el mismo es obtenido corruptamente. Los estudios reflejan que los individuos con una baja evitación al dinero tienen una menor propensión a sabotear sus finanzas, a realizar gastos desenfrenados, a jugar compulsivamente o bien a tener inconvenientes con la organización de su presupuesto. Por otro lado, las personas que más magnificaban el dinero como algo positivo (*worship script*) tienden a estar en el rango de los ingresos más bajos.

Continuando con la línea de investigación anterior, Klontz et al. (2015) estudiaron el perfil psicológico financiero de los individuos con ingresos relativamente altos y patrimonio elevado, comparando dichas características con los comportamientos financieros. Los

resultados muestran que los individuos ricos exhibieron significativas diferencias, incluyendo niveles más bajos de evasión al dinero, aversión a la pérdida y estrés financiero; altos niveles de vida y satisfacción financiera, conocimiento financiero, locus de control interno; y un patrón determinante para seguir sus impulsos y aumentar su riqueza. El objetivo de la investigación se fundamenta en detectar en profundidad el comportamiento financiero de la gente económicamente rica, determinando sus características y patologías, con el objetivo de brindar herramientas para mantener una salud financiera, o bien a ayudar a las personas que aspiran a aumentar sus ingresos y su patrimonio neto.

Ese mismo año, Klontz et. al (2015) realizaron la investigación *The Financial Health of Mental Health Professionals*, con el propósito de generar una herramienta para asesores y educadores financieros que permita evaluar e informar a los profesionales de la salud sobre el riesgo de poseer una salud financiera deficiente. Los estudios más recientes habían identificado que estos poseían creencias de evitación del dinero, incluida la concepción de que el dinero es malo, que los ricos son codiciosos o bien que es virtuoso vivir con menos dinero. Esto incluso considerando que hay un mensaje implícito en el campo de la salud, el cual inculca que “el dinero no es importante” o que “no deberían ingresar a la carrera esperando hacer plata”, que “el hacer dinero es egoísta o impuro”, la profesión debería estar sustentada en el deseo de ayudar al otro. En este contexto, Klontz et al. (2015), identificaron que, en comparación con los asesores financieros, los proveedores de la salud mental tratan de evitar pensar en el dinero, evitan mirar sus estados financieros y tratan de olvidarse de su situación financiera (*money avoidance*). Específicamente, los resultados del estudio sugieren que los profesionales de la salud mental tienen menos probabilidades de reportar una buena salud financiera global, incluido el pago de sus tarjetas de crédito cada mes, tener dinero

reservado para emergencias, tener un presupuesto, tener un seguro adecuado, sentirse cómodo con su situación financiera, tener confianza en su conocimiento financiero y tener estrategias de inversión adecuadas para alcanzar sus metas económicas. Por lo expuesto, los proveedores de salud reportan en general un significativo nivel negativo de salud financiera y son más propensos a respaldar las creencias de evitación del dinero que otras profesiones.

Metodología

Diseños:

La presente investigación es descriptivo correlacional de corte transversal. No experimental.

Participantes

La muestra fue intencional de 519 participantes de ambos sexos (70% femenino), con una media de edad de 37 años (D.E. = 13.28). Los mismos debían cumplir solamente los criterios de inclusión de ser residentes de G.B.A. o C.A.B.A y, considerando el rango de edad de la muestra original de la escala K-MBI, tener entre 18 y 80 años.

El estado civil del 33% de los participantes de la muestra era soltero, el 31% se encontraba en pareja, el 28% casado, 7% divorciado y el 1% viudo. El 33,5% de los encuestados residía en C.A.B.A. y el 66.5% en Gran Buenos Aires.

En relación con la ocupación, el 13.5% eran estudiantes, el 50.5% empleados en relación de dependencia, el 28.5% trabajadores independientes y el 7.5% desempleados. El nivel de estudio alcanzado fue del 1% primario completo, 42% secundario completo, 47% universitario completo y 10% postgrado completo.

En cuanto a la percepción de ingresos, el 17% se autopercibe con un nivel de ingresos bajo, el 73% medio y el 10% con un nivel alto. Su nivel de gasto promedio en un 14.5% fue bajo, un 71.5% medio y el 14% alto. Por el estatus socioeconómico de su infancia el 22% respondió ser bajo, el 72% medio y el 6% alto. Respecto a la utilización de tarjetas de crédito, el 85% las utiliza y el 15% no.

Instrumentos

Se utilizarán para dicho estudio tres escalas de medición y un cuestionario sociodemográfico.

El cuestionario sociodemográfico posee aspectos tales como edad, sexo, residencia, estado marital, nivel de estudio, nivel de ingresos promedio, nivel de patrimonio promedio, estatus socioeconómico durante la infancia y deudas con tarjeta de crédito o compromisos bancarios.

Klontz-Money Behavior Inventory (K-MBI; Klontz et al., 2012) es una medida independiente de múltiples escalas que puede detectar la presencia de ocho trastornos monetarios distintos. Establece una relación entre la salud mental y los comportamientos financieros. Los resultados del K-MBI demuestran una confiabilidad alta en todas sus subescalas (con un α de Cronbach de entre .79 y .95). Está constituida por 8 factores, con un total de 68 ítems. Se utilizan 6 alternativas de respuesta con formato tipo Likert el cual va de: 1 = “Totalmente en desacuerdo”; 2 = “En desacuerdo”; 3 = “Levemente en desacuerdo”; 4 = “Levemente de acuerdo”; 5 = “De acuerdo” y 6 = “Totalmente de acuerdo”.

Impulsive Behavior Scale (UPPS-P; Lynam et al., 2006), adaptada al español por Pinter, González Caino y Resett (en prensa), es una escala que mide factores que pueden conducir a la impulsividad - concepción multidimensional del constructo y no de una patológica. Evalúa cuatro factores de la impulsividad - urgencia, falta de premeditación, falta de perseverancia y búsqueda de sensaciones. Presenta propiedades de validez convergente, fiabilidad y consistencia interna aceptables (con un α de Cronbach de entre .61 y .81 para las

cinco dimensiones), similares a la de la escala original en inglés. Está formada por 20 ítems puntuados sobre una escala tipo Likert de 4 puntos, donde 1 significa “totalmente de acuerdo” y 4 “totalmente en desacuerdo”.

Escala de Estabilidad Emocional o Neuroticismo del Cuestionario *Big Five* (BFQ; Caprara et al.; 1995); versión validada en español del cuestionario y publicada por la editorial TEA. Está compuesta de dos subescalas: control de las emociones y control de los impulsos. La subescala control de las emociones mide los estados tensionales que se asocian a experiencia emocional. La subescala control de los impulsos evalúa la capacidad de autocontrol del comportamiento en situaciones conflictivas, incómodas o peligrosas. Consta de 7 ítems con opciones de respuesta tipo Likert que van desde el 5 (“Totalmente de acuerdo”) hasta el 1 (“totalmente en desacuerdo”).

Procesos de Recolección

Para la recolección de datos se confeccionó un cuestionario a través de Google Forms. En el mismo se incluyó los datos sociodemográficos requeridos, la Escala de Desórdenes en la Conducta Monetaria, la Escala de Impulsividad UPPS-P y los ítems correspondientes a Neuroticismo del Cuestionario *Big Five*. Se aseguró el anonimato, la confidencialidad y la participación voluntaria. Se envió mediante las redes sociales.

Procesos de análisis de datos

La muestra fue dividida en dos grupos, uno para el análisis exploratorio (N = 300) y otro para el análisis confirmatorio (N = 219). Los datos fueron procesados en el software estadístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) para Windows versión 22 en castellano y en el programa AMOS versión 16. El SPSS se utilizó para realizar el análisis

factorial exploratorio y los análisis de correlaciones propuestos para examinar la validez concurrente. En el AMOS se llevó a cabo análisis factoriales confirmatorios con el procedimiento de máxima verosimilitud.

Resultados

Para dar respuesta al primer objetivo, se realizó un análisis factorial exploratorio de la Escala de la Conducta Monetaria de 300 participantes. El cálculo del índice de adecuación muestral Kaiser – Meyer – Oklin (KMO) = .86 y la prueba de esfericidad de Bartlett ($\chi^2 = 9381.35$, $p < .001$), indicaron que era apropiado llevarlo a cabo. Los análisis arrojaron 6 factores (subescalas), con un total de 37 ítems, que explicaron un 18% de varianza. El resto de los ítems fueron eliminados por cargar por debajo de .30. Los seis factores conservados de la escala original fueron: adicción al trabajo, compra compulsiva, juego patológico, trastorno por acumulación, habilitación financiera y aglutinamiento financiero; eliminando el factor negación financiera y dependencia financiera (tabla 1).

Tabla 1

Análisis de Factor

Ítems	Factor					
	Adicción al Trabajo	Compra Compulsiva	Juego Patológico	Trastorno por Acumulación	Habilitación Financiera	Aglutinamiento Financiero
Ítem 4	.349					
Ítem 12	.649					
Item 20	.554					
Item 34	.592					
Item 40	.594					
Item 45	.719					
Item 48	.586					
Item 50	.662					
Item 52	.552					
Item 1		.506				
Item 9		.761				
Item 17		.745				
Item 25		.851				
Item 31		.656				
Item 46		.605				

Validación de Escala de Desórdenes en la Conducta Monetaria
 Débora Szczudlo
 Licenciatura en Psicología - UADE

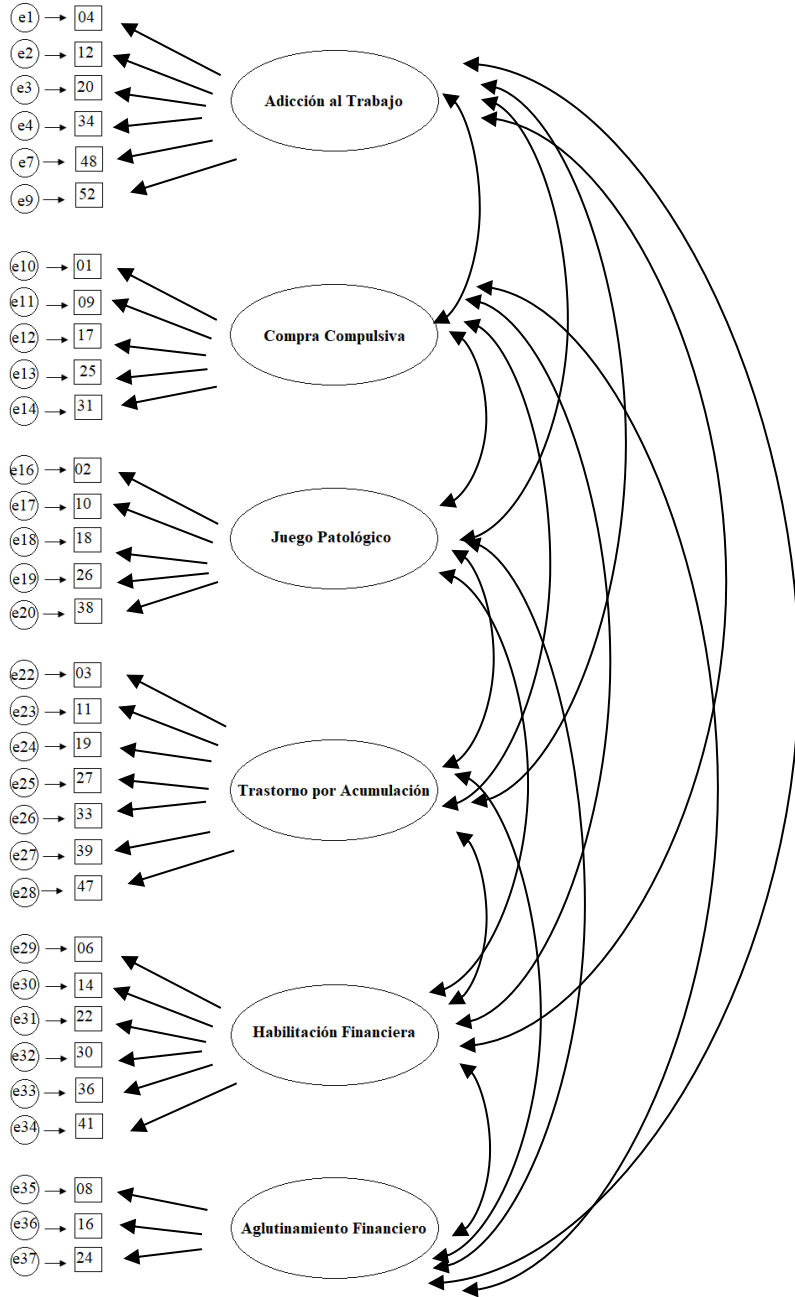
Item 2	.544		
Item 10	.475		
Item 18	.433		
Item 26	.671		
Item 38	.525		
Item 43	.653		
Item 3		.704	
Item 11		.605	
Item 19		.705	
Item 27		.662	
Item 33		.316	
Item 39		.476	
Item 47		.608	
Item 6			.583
Item 14			.562
Item 22			.539
Item 30			.439
Item 36			.550
Item 41			.389
Item 8			.858
Item 16			.827
Item 24			.406

Nota: Se muestran las cargas factoriales por encima de .30.

De esta manera, y para explicar el ajuste del modelo resultante del Análisis Factorial Exploratorio, se efectuó un Análisis Factorial Confirmatorio – Gráfico 1 – de 219 participantes. Los datos se analizaron con el método de máxima verosimilitud.

Gráfico 1

Modelo Unifactorial de la Escala de las Conductas Monetarias



Asimismo, con la finalidad de determinar si el ajuste del modelo era el adecuado, se tuvieron en cuenta el estadístico Chi-cuadrado y el error cuadrático medio de aproximación (RMSEA) como índices absolutos de ajuste. Se contempló además el índice comparativo de ajuste (CFI) y el índice de Tucker-Lewis (TLI) como medidas de ajuste incremental – Tabla 2.

Tabla 2

Ajuste de los modelos de la Escala de las Conductas Monetarias

Modelo (M)	X ²	df	p	CFI	TLI	RMSEA
M1	883.66	440	.01	.90	.088	.044

Para responder el segundo objetivo y determinar la confiabilidad interna del instrumento, se realizó un análisis Alpha de cronbach (α) en cada uno de los factores de la Escala de las Conductas Monetarias (ECM). Todas las subescalas demostraron una consistencia interna adecuada. Para la dimensión compra compulsiva se obtuvo un Alpha de cronbach (α) .84; juego patológico .70; trastorno por acumulación .77; adicción al trabajo .82; habilitación financiera .70 y aglutinamiento financiero .73.

Finalmente, para evaluar la validez de constructo de la Escala de las Conductas Monetarias, se realizó un análisis de correlaciones de Pearson entre los puntajes de dicho cuestionario y el Neuroticismo e impulsividad. En el primer caso, los resultados mostraron solamente correlaciones con trastorno de acumulación ($r = .102$, $p < .05$) y habilitación financiera ($r = .104$, $p < .05$). En el caso de la impulsividad las correlaciones se presentan en la tabla 3.

Tabla 3

Correlación de Pearson entre los Factores de la Escala de la Conducta monetaria y la Escala de impulsividad (UPPS-S).

	Compra Compulsiva	Juego Patológico	Trastorno por Acumulación	Adicción al Trabajo	Habilitación Financiera	Aglutinamiento Financiero
Falta de Premeditación	.190**	.124**	-.016	.035	.032	.078
Urgencia	.402**	.160**	.249**	.232**	.227**	.069
Búsqueda de sensaciones	.181**	.130**	.026	.122**	.142**	.148**
Falta de Perseverancia	.237**	.085	.123**	0.085	.107*	.055

Nota: *p < .05

**p < .01

Discusión

El propósito del presente trabajo era el de evaluar las propiedades psicométricas de la escala *Klontz Money Behavior Inventory* (K-MBI) de Klontz et al. (2012) y adaptarla al español. A la fecha no se han realizado estudios psicométricos de sus propiedades en poblaciones habla hispanas. El K-MBI aborda la necesidad de una única evaluación que pueda detectar la presencia de múltiples comportamientos financieros desordenados, por ello la importancia de su adaptación. De esta forma, el presente estudio es el primero en Argentina de evaluar sistemáticamente sus propiedades psicométricas. Para este fin se constituyó una muestra de 519 adultos residentes de Argentina, de ambos sexos (edad media = 37 años).

En cuanto a la estructura factorial, el análisis exploratorio halló un modelo de medición de 6 dimensiones: adicción al trabajo, compra compulsiva, juego patológico, trastorno por acumulación, habilitación financiera y aglutinamiento financiero. Los mismos explicaban un 18% de la varianza y todos los ítems de estos factores cargaban por encima de .30, lo cual es satisfactorio según diversos autores (Kline, 2013). El análisis factorial confirmatorio arrojó un ajuste muy adecuado para la muestra, el chi cuadrado resultó ser significativo ($\chi^2 = 883.66$) y los índices de ajustes fueron satisfactorios (CFI, TLI y RMSEA). El valor de CFI = .90; el TLI = .88 y RMSEA = .04 (Bentler P. M., 1992), encontrándose este último dentro de criterios más exigentes de RMSEA menores a .05 (Bentler & Hu, 1999).

Como se puede apreciar, los resultados difieren de la versión original desarrollada por Klontz (2012). Las subescalas negación financiera y dependencia financiera fueron eliminadas por no ajustar al modelo. En contraste a donde se realizó la escala original (USA), el nivel de comprensión de los participantes de la muestra ante ciertos ítems y términos, no habrían sido bien diferenciados o más aún, desconocidos. Este punto en principio, puede ser

explicado por la crisis económica y social que atraviesa la sociedad Argentina hace décadas (Cavallo & Cavallo Runde, 2018). El retraso económico, la desigualdad financiera y la vulnerabilidad social y educativa (ONU, 2020), han provocado una brecha cultural con los países más desarrollados. Esta diferencia formativa, se encuentra exacerbada por dos componentes, la falta de estabilidad del mercado económico financiero y el bajo nivel de aprendizaje informal (adquirido de la realidad cultural, experiencia cotidiana y relación con el entorno (Trilla, 1988)) (ONU, 2018). De esta forma, el acceso al conocimiento de los constructos del presente estudio, subrayan la necesidad de desarrollar una mayor alineación de los ítems a la terminología y conocimiento socio-cultural argentino.

Por otro lado y en cuanto a la confiabilidad interna del instrumento, la misma se halló por encima de .70, lo que determina la consistencia interna de los seis factores conservados de la escala original. Un índice entre .70 y .80 se considera una adecuada estimación (DeVellis, 2012; Kaplan & Saccuzzo, 2006).

Con respecto a la validez convergente del instrumento, se hallaron asociaciones significativas con los 6 factores conservados y la escala de impulsividad (UPPS-P; Lynam et al., 2006). En el caso de compra compulsiva se haya correlación positiva en las cuatro dimensiones: falta de premeditación, urgencia, búsqueda de sensaciones y falta de perseverancia. Sin embargo, con la escala de neuroticismo del Cuestionario *Big Five* (BFQ; Caprara et al.; 1995) sólo se haya correlación positiva significativa con dos de los factores, trastorno de acumulación y habilitación financiera. Esto puede deberse a que el neuroticismo es una escala comportamental, más estable que la de impulsividad, donde el individuo multiplica la tendencia a la conducta presente incrementando su emocionalidad. Las características asociadas con un elevado neuroticismo son la experimentación de

sentimientos de ansiedad, tristeza, preocupación, culpa, timidez, baja autoestima, irritabilidad, tensión y una mayor emocionalidad general (Squillace et al., 2011); mientras que la impulsividad esta asociada a comportamientos patológicos, habiendo una correlación mas significativa con los factores de la Escala de la Conducta Monetaria. Vale destacar que en el área de la psicopatología, múltiples síndromes tienen a la impulsividad como característica esencial (Squillace et al., 2011).

En cuanto a las posibles implicancias de esta investigación, es necesario señalar que, a pesar de las distancias socio económicas y culturales del país donde se desarrolló la escala y Argentina, estos hallazgos sugerirían que la presente muestra de este instrumento presentaría buen ajuste psicométrico. Considerando lo anterior, se puede utilizar a la Escala de las Conductas Monetarias (ECM) para identificar los comportamientos problemáticos que pueden sabotear la salud financiera de los individuos y así, ser utilizada tanto por los profesionales de la Salud Mental como por los Asesores Financieros.

Limitaciones y futuras líneas de investigación

Basándonos en el análisis de los resultados y la información obtenida, podemos inferir ciertas limitaciones en el presente estudio que podrían traducirse en futuras líneas de investigación. En principio y como se ha mencionado anteriormente, las diferencias socioculturales argentinas y el tipo de terminología utilizada en los ítems de cada dimensión, generaría inconsistencias entre la interpretación del mismo y el objeto de lo que pretende comunicar la pregunta o afirmación. Es por ello, que se sugeriría revisar el contenido de cada mensaje adecuándolo al contexto poblacional.

Por otro lado, no debe dejar de considerarse, que las encuestas de la muestra fueron obtenidas a través de un autoinforme. Estos pueden contener respuestas sesgadas como también diversos errores. El efecto halo, por ejemplo, suele darse en dimensiones que están altamente correlacionadas – como las de la Escala ECM –, donde ocurre una excesiva generalización acerca del objeto a valorar. Otro punto, podrían ser la falsificación y deseabilidad o aceptabilidad social. Dado que gran parte de los ítems de la escala tienen una respuesta reconocible como socialmente más aceptable o deseable que las demás, los participantes podrían tender a falsificar o bien simular ciertas respuestas (Cuevas et al, 1992).

Asimismo y considerando la amplitud de participantes en la muestra como también su aleatoriedad, recomendamos para futuros estudios, focalizar el análisis en personas afines a las finanzas. La adecuación del instrumento a la población de interés generará resultados más precisos.

Por último, el presente estudio es la primera adaptación de escala de psicología financiera que se realiza en hispano parlantes. Es por ello, que sugerimos ampliar esta línea

de investigación y continuar validando escalas a nuestra población, considerando una ausencia total a la fecha de herramientas de medición en salud financiera.

Conclusión

El presente trabajo de investigación fue llevado a cabo con el objetivo de adaptar la escala *Klontz Money Behavior Inventory* (K-MBI; Klontz et al., 2012) para su posible aplicación en la población argentina. En el mismo participaron 519 personas que cumplían con los criterios fijados para validar el instrumento. Como producto del análisis, se obtuvo la primera Escala de las Conductas Monetarias (ECM) validada al español.

Para analizar la estructura factorial de la escala se realizó un análisis exploratorio. Las pruebas indicaron que era apropiado llevarlo a cabo y los resultados arrojaron la validación de seis de las ocho subescalas (factores). Los conservados de la escala original fueron: adicción al trabajo, compra compulsiva, juego patológico, trastorno por acumulación, habilitación financiera y aglutinamiento financiero; eliminando el factor negación financiera y dependencia financiera.

Como segundo objetivo, se propuso determinar la confiabilidad interna del instrumento. Todas las subescalas reflejaron un Alpha de Cronbach elevado, demostrando así una consistencia interna adecuada.

Por último, se exploró la validez de constructo de la escala, donde se hallaron asociaciones significativas con la Escala de Impulsividad (UPPS-P) y correlación solamente con dos dimensiones de la Escala de Neuroticismo del Cuestionario *Big Five* (Trastorno de acumulación y habilitación financiera).

Por lo expuesto, podemos afirmar que el presente trabajo comprueba la validez de la Escala de las Conductas Monetarias (ECM), para ser utilizada en futuros estudios que se realicen en la Argentina. La herramienta será de gran utilidad para los profesionales de la

Salud Mental como así también para los asesores financieros, siendo la ECM la primera escala financiera en ser validada en hispano parlantes.

Referencias

- Archuleta, K. L., Dale, A., & M. Spann, S. (2013). College Students and Financial Distress: Exploring Debt, Financial Satisfaction, and Financial Anxiety. *Association for Financial Counseling and Planning Education*, 50-62.
- Argemiro, A. R., Arias, p., & Perez Acosta, A. (2008). Psicología y Asuntos Económicos: una aproximación al estado del arte. *International Journal of Psychological Research* , Vol. 1, No. 1, pp. 49 - 57 .
- Bentler, P. M. (1992). On the fit of models to covariances and methodology to the Bulletin. *Psychol Bull*, 112(3):400-4. doi: 10.1037/0033-2909.112.3.400.
- Bentler, P. M., & Hu, L.-t. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6 doi.org/10.1080/10705519909540118, Pages 1-55 .
- Britt, S., . Klontz, B., Tibbetts, R., & Leitz, ., L. (2015). The Financial Health of Mental Health Professionals. *Journal of Financial Therapy* , 17-32.
- Cándido, A., Orduña, E., J.C., P., Verdejo, A., García, B., & Billieux, J. (2012). Validation of a short Spanish version of the UPPS-P impulsive behaviour scale. [https://doi.org/10.1016/S1575-0973\(12\)70048-X](https://doi.org/10.1016/S1575-0973(12)70048-X), Vol. 14. Núm. 3. 73-78.
- Caprara, G. V. (1995). *Cuestionario "Big Five" (BFQ)*. Madrid: TEA.
- Català, V. B., Samuel-Lajeunesse, J. F., Hospital, E. J., & Gil Juárez, A. (2015). *Psicología económica y del comportamiento del consumidor*. España: EDITORIAL UOC, S.L.

- Cavallo, D. F., & Cavallo Runde, S. (2018). *Historia Económica de la Argentina*. Buenos Aires: Editorial Ateneo.
- Cuevas, D. I., Catresana, C., & J.L., G. (1992). Autoinformes y respuestas sesgadas . *AN. PSIQUIATRÍA*, Vol. 8. N.9 362-366.
- DeVellis, R. F. (2012). *Scale development: Theory and applications (3rd)*. London: Sage Publications.
- Forman, N. (1987). *Mind Over Money*. Toronto : Doubleday.
- Furnham, A. V., & Milner, R. (2014). Moneygrams: Recalled Childhood Memories about Money and Adult Money Pathology . *Journal of Financial Therapy*, 40-54.
- Furnham, A., Von Stumm, S., & Fenton-O’Creevy, M. (2014). Sex Differences in Money Pathology in the General Population. *Springer*, 701-711.
- Gallego, F. (2007). HERBERT A. SIMON Y LA ECONOMÍA ORGANIZACIONAL. *Cuadernos de Economía*.
- Goldberg, H. &. (1978). *Money Madness*. London: Springwood Books.
- Kahneman, D. (December de 2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *THEAMERICANECONOMICREVIEW*, págs. 1449-1475.
- Kaplan, R. M., & Saccuzzo, D. P. (2006). *Pruebas psicológicas: principios, aplicaciones y temas (6ta ed.)*. Madrid: International Thomson.
- Kline, R. (2013). Exploratory and Confirmatory Factor. En E. a. Analysis, *Applied Quantitative Analysis in Education and the Social Sciences*. New York: Routledge.

- Klontz, B. T., Britt, S. L., Archuleta, K. L., & Klontz, T. (2012). Disordered Money Behaviors: Development of the Klontz Money Behavior Inventory. *The Journal of Financial Therapy*, 17-42.
- Klontz, B., & Britt, S. (2012). How Clients' Money Scripts Predict Their Financial Behaviors. *Journal of Financial Planning*, 33-43.
- Klontz, B., Britt, S., & Tibbetts, R. (2015). The Financial Health of Mental Health Professionals . *Financial Therapy Association*, Volume 6, Issue 1, 17 - 32.
- Klontz, B., Britt, S., Mentzer, J., & Klontz, T. (2011). Money Beliefs and Financial Behaviors: development of the Klontz Money Script Inventory. *The Journal of Financial Therapy*.
- Klontz, B., Seay, M., Sullivan, P., & Canale, A. (2014). The Psychology of Wealth: Psychological Factors Associated with high income. *Journal of Financial Planning*, 46 - 53.
- Klontz, B., Sullivan, P., Seay, M. C., & Canale, A. (2015). THE WEALTHY: A FINANCIAL PSYCHOLOGICAL PROFILE. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 127-143.
- Klontz, Bivens, Klontz, & Kahler, W. &. (2008). The Treatment of Disordered Money Behaviors: Results of an Open Clinical Trial. *Psychological Services*, 295–308.
- Klontz, Seay, Sullivan, & Canale. (2014). The Psychology of Wealth: Psychological Factors Associated with High Income. *Journal of Financial Planning*, 46-53.
- Lynam, S. W. (2006). *UPPS-P Impulsive Behavior Scale*.

- ONU. (2018). *Promotion Inclusion Through Social Protection*. New York: United Nations.
- ONU. (2020). *Inequality in a Rapidly Changing World*. United Nations.
- Rodriguez, L. (24 de Junio de 2021). Una Introducción a la Psicología Económica: áreas, teorías y desafíos. *Centro de Investigación y Evaluación Institucional, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela*.
- Rubinstein, W. (1981). Survey Report on Money. *Psychology Today*, 24-44.
- Simon, H. (1962). *El comportamiento administrativo*. Madrid: Editorial Aguilar.
- Simon, H. (1978). RATIONAL DECISION-MAKING IN BUSINESS. *Economic Sciences*, 343 - 371.
- Squillace, M., Picón Janeiro, J., & Schmidt, V. (2011). El concepto de impulsividad y su ubicación en las teorías psicobiológicas de la impulsividad. *Revista Neuropsicología Latinoamericana* , vol. 3, núm. 1, 8-18.
- Tang, T. L.-P. (1995). The development of a short Money Ethic Scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited. *Personality and Individual Differences*, 809-817.
- Tarde, G. (1902). *Psychologie Economique*. Paris: Alcan .
- Thaler, R. H. (2015). *The making of Behavioral Economics Misbehaving*. New York: W. W. Norton & Company, Inc.
- Trilla, J. (1988). Animación Sociocultural, Educación y Educación no formal. *Educar*, 17-41.

Van Raaij, F. (1990). *Economic psychology: Intersections in theory and*. Amsterdam:
Elsevier Science Publishers.

Anexos

Consentimientos Informado

La presente investigación tiene como objetivo realizar la validación de la escala de medición Klontz Money Behavior Inventory. Es requisito para colaborar tener entre 18-80 años y residir en Capital Federal o GBA. Se trata de un estudio empírico, en el marco de una investigación del Departamento de Psicología de la UADE. La participación de dicho estudio es voluntaria y anónima, siendo la información que se recoja confidencial y utilizada específicamente a los fines académicos por lo que no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. A continuación se le solicitará responder una serie de preguntas, las cuales requieren aproximadamente 15 minutos para su finalización.

Cuestionario Sociodemográfico

Sexo

- Mujer
- Hombre

Edad

Estado Civil

- Soltero/a
- En Pareja
- Casado/a
- Divorciado/a
- Viudo/a

Lugar de Residencia

- CABA
- GBA

Ocupación Actual

- Estudiante
- Empleado/a
- Independiente
- Desempleado/a

Nivel de Estudio Alcanzado

- Sin Estudios Formales
- Primario Completo
- Secundario Completo
- Universitario/Terciario Completo
- Postgrado Completo

Percepción de Nivel de Ingresos

- Bajo
- Medio
- Alto

Nivel de Gasto Promedio

- Bajo
- Medio
- Alto

Estatus Socioeconómico de su Infancia

- Bajo
- Medio
- Alto

¿Utiliza Tarjetas de Crédito?

- Si
- No

Escala de la Conducta Monetaria (ECM)

Por favor, indicar cuán de acuerdo o desacuerdo se encuentra con las siguientes frases.

01 - Mis gastos se encuentran fuera de control.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

02 - Tengo problemas para controlarme en el juego.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

03 - Tengo problemas para tirar las cosas, incluso si no valen mucho.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

04 - A veces siento un impulso irresistible por trabajar.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

05 - Siento que el dinero que recibo viene bajo condiciones.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

06 - Doy dinero a otros aunque no puedo hacerlo.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

07 - Evito pensar en el dinero.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo

- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

08 - Me siento mejor después de hablar con mis hijos (menores de 18 años) sobre mi estrés financiero.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

09 - Me obsesiono con las compras.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

10 - Juego para aliviar el estrés o buscar sentirme mejor.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

11 - Mi espacio vital está abarrotado de cosas que no uso.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

12 - Mi familia se queja de cuánto trabajo.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

13 - A veces me siento enojado o con resentimiento en relación al dinero que recibo.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

14 - Tengo problemas para decir que "no" a las solicitudes de dinero de familiares o amigos.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

15 - Intento olvidar mi situación financiera.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

16 - Hablo con mis hijos (menores de 18 años) sobre mi estrés financiero.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

17 - Compró más cosas de las que necesito o puedo pagar.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

18 - Para mantenerme emocionado tengo que apostar cada vez más dinero.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo

- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

19 - Tirar algo a la basura me hace sentir que estoy perdiendo una parte de mí mismo.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

20 - Me siento culpable cuando me tomo tiempo libre del trabajo.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

21 - Una parte importante de mis ingresos proviene de dinero que no hice nada para ganar (Ej. fondo fiduciario, pagos de compensación, etc).

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

22 - Sacrifico mi bienestar financiero por el bien de los demás.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

23 - Evito abrir / mirar mis extractos bancarios.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

24 - Le pido a mis hijos (menores de 18 años) que le trasmitan mensajes financieros a otros adultos.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

25 - Siento deseos irresistibles de comprar.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

26 - He cometido algun acto ilegal para obtener dinero para apostar.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

27 - Me siento emocionalmente apegado a mis posesiones.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

28 - Siento la necesidad de estar constantemente ocupado.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

29 - Me genera ansiedad y hasta miedo que mis ingresos no laborales sean cortados.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo

- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

30 - La gente se aprovecha de mí por dinero.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

31 - Compro para olvidar mis problemas y sentirme mejor.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

32 - He pedido dinero prestado para jugar o bien he jugado a crédito.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

33 - Mis posesiones me dan una sensación de seguridad y protección.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

34 - A veces me pierdo de eventos familiares importantes porque estoy trabajando.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

35 - Los ingresos no laborales que recibo parecen ahogar mi motivación, pasión, creatividad, y / o mi camino al éxito.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

36 - Presto dinero sin hacer claros arreglos para que sean devueltos.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

37 - Siento culpa y / o vergüenza después de hacer compras.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

38 - Mi juego interfiere con otros aspectos de mi vida (por ejemplo, trabajo, educación y relaciones).

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

39 - Tengo problemas para usar mi espacio vital debido al desorden.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

40 - Tengo problemas para conciliar el sueño o para dormirme porque estoy constantemente pensando en el trabajo.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

41 - A veces me encuentro sintiendo resentimiento o enojo después de dar dinero a otros.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

42 - A menudo devuelvo artículos porque me siento mal por comprarlos.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

43 - He jugado o apostado a escondidas de personas cercanas a mí.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

44 - Me siento irresponsable si me deshago de algún artículo / producto.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

45 - Me he hecho promesas a mí mismo o a otros para trabajar menos, pero he tenido problemas para cumplirlas.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo

- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

46 - He tratado de reducir mis gastos pero he tenido problemas para hacerlo.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

47 - Oculto a otros mi necesidad de aferrarme a las cosas.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

48 - Me resulta difícil disfrutar del tiempo libre fuera del trabajo.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

49 - Oculto mis gastos a mi pareja / familia.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

50 - Las personas cercanas a mí se quejan de que estoy tan concentrado en mis tareas que los ignoro o dejo de lado sus necesidades o preocupaciones.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

51 - Me siento ansioso o en pánico si no puedo comprar.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

52 - Tengo problemas para decir "no" cuando se me pide que trabaje horas adicionales o que asuma proyectos adicionales.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

53 - Ir de compras interfiere con mi trabajo o mis relaciones.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Levemente en desacuerdo
- Levemente de acuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

Escala de Impulsividad (UPPS-P; Lynam, 2006).

Por favor, indicar cuán de acuerdo o desacuerdo se encuentra con las siguientes frases:

1. Normalmente pienso cuidadosamente antes de hacer cualquier cosa.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
2. Cuando estoy realmente animado, no suelo pensar en las consecuencias de mis acciones.
Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
3. A veces me gusta hacer cosas que dan un poco de miedo.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo

4. Cuando estoy irritado suelo actuar sin pensar.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
5. En general me gusta asegurarme de llevar las cosas a buen término.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
6. Mi manera de pensar es normalmente meticulosa y centrada.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
7. En el acaloramiento de una discusión, con frecuencia digo cosas de las que luego me arrepiento.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
8. Termino lo que empiezo.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
9. Disfruto mucho corriendo riesgos.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
10. Cuando estoy rebosante de alegría, siento que no puedo evitar “tirar la casa por la ventana”.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
11. Casi siempre termino los proyectos que empiezo.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
12. Con frecuencia empeoro las cosas porque actúo sin pensar cuando estoy irritado.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo

- Totalmente en desacuerdo
- 13. Normalmente tomo mis decisiones mediante un cuidadoso razonamiento.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
- 14. Generalmente busco experiencias y sensaciones nuevas y excitantes.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
- 15. Cuando estoy realmente contento por algo, tiendo a hacer cosas que pueden tener malas consecuencias.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
- 16. Soy una persona que siempre deja el trabajo hecho.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
- 17. Cuando me siento rechazado, frecuentemente digo cosas de las que luego me arrepiento.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
- 18. Me gustan experiencias y sensaciones nuevas y excitantes, aunque causen un poco de miedo.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
- 19. Antes de implicarme en una nueva situación me gusta informarme sobre qué puedo esperar de ella.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
- 20. Cuando estoy muy feliz, veo bien sucumbir a mis deseos o darme algún capricho de más.
 - Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo

Escala de Neuroticismo del Cuestionario *Big Five* (BFQ; Caprara, 1995).

Me veo a mí mismo como alguien que:

1 - Es relajado/a. Maneja bien el estrés.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

2 - Es emocionalmente estable (no se altera con facilidad).

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

3 - Permanece tranquilo/a en las situaciones tensas.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

4 - Es depresivo/a, triste.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

5 - Se preocupa bastante.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

6 - Puede sentirse tenso/a.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- De acuerdo

- Totalmente de acuerdo

7 - Se pone nervioso/a fácilmente.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo