

La influencia de la mediterraneidad boliviana en los sesgos cognitivos de inversión y las actitudes a la pobreza

Boris Christian Herbas Torrico*

Gonzalo Garay Anaya*

Marcelo Fernando Silvestre Quiroga Soria*

* El contenido del presente documento es de responsabilidad de los autores y no compromete la opinión de la Universidad Católica Boliviana "San Pablo", de la Universidad Mayor de San Simón, ni del Banco Central de Bolivia.

Correos electrónicos: borisherbas@gmail.com; herbas@ucbcba.edu.bo; gonzalogaray030@gmail.com; quirogam@ucbcba.edu.bo

RESUMEN

Más allá de las conocidas consecuencias geopolíticas y macroeconómicas de la mediterraneidad, en Bolivia y el resto del mundo, no existen estudios que hayan analizado los efectos de la mediterraneidad en los procesos decisionales de los individuos y sus actitudes. Específicamente, nuestro estudio investigó la relación existente entre los efectos económicos negativos de la mediterraneidad, los sesgos cognitivos de inversión y las actitudes negativas a la pobreza. Mediante el uso de ecuaciones estructurales y una muestra representativa recolectada en Cochabamba, Bolivia en el 2018, los resultados muestran que la tendencia a la categorización y el sesgo de autocontrol median la influencia de los efectos negativos de la mediterraneidad en las actitudes negativas a la pobreza de los individuos. En consecuencia, nuestro estudio encontró que la mediterraneidad de los países influencia los procesos decisionales de los individuos, incrementando su predisposición hacia el uso de sesgos cognitivos de inversión que luego refuerzan el uso de estereotipos y crean actitudes negativas hacia la pobreza.

Clasificación JEL: *G02, I32*

Palabras clave: *Mediterraneidad, sesgo de autocontrol, sesgo de categorización, actitudes a la pobreza*

The influence of Bolivian landlockedness on cognitive investment biases and poverty attitudes

ABSTRACT

Beyond the well-known geopolitical and macroeconomic consequences of Bolivia's landlockedness condition, available research has not yet analyzed the effects of countries' landlockedness on individuals' decision processes and attitudes. Specifically, our study investigates the negative economic effects of a country's landlockedness on cognitive investment biases and negative attitudes to poverty. Using a sample collected in Bolivia and a structural equation modeling, our results show that at the individual level, categorization and self-control biases mediate the negative economic effects of the country's landlockedness on poverty attitudes. Therefore, our study finds that the negative economic effects of a country's landlockedness influences individuals' decision processes, and thus increases his predisposition to use cognitive investment biases. These biases positively influence the use of stereotypes and cause negative attitudes towards poverty.

JEL Classification: *G02, I32*

Keywords: *Landlockedness, self-control bias, categorization bias, poverty attitudes*

I. Introducción

Debido al crecimiento económico de Bolivia, el ambiente económico de oportunidades de inversión ha dado a sus habitantes mayores oportunidades para invertir sus recursos. Sin embargo, al igual que en otros lugares del mundo, los inversores no tienen las capacidades técnicas para evaluar todas las oportunidades para maximizar su bienestar económico. En consecuencia, los individuos recurren a ciertos procesos decisionales que se encuentran influenciados por emociones que les ayudan a seleccionar sus inversiones. Según Simon (1993) los procesos de toma de decisiones de inversiones son influenciados por diferentes factores que conllevan una racionalidad acotada. Entonces, la habilidad de los individuos de gestionar efectivamente sus necesidades materiales requiere una gestión efectiva de sus recursos monetarios.

En 1879, durante la Guerra del Pacífico con Chile, Bolivia perdió su acceso soberano al océano Pacífico. Como resultado del mismo, Bolivia cedió 400 kilómetros de su costa. Esta pérdida territorial es considerada en Bolivia como una “injusticia histórica” y por eso cada año, el 23 de marzo se recuerda el “Día del Mar”. Bolivia no se ha resignado a recobrar su acceso soberano al mar porque la mediterraneidad afecta su economía. El acceso al océano Pacífico es un reclamo que se encuentra en la psiquis de todos los bolivianos (Blair y Ballon, 2017).

A pesar que en Bolivia y otros países existen estudios que analizaron los efectos macroeconómicos y geopolíticos de la mediterraneidad, a nivel nacional o internacional, no existen estudios que hayan analizado la relación entre los efectos de la mediterraneidad de los países con los sesgos de inversión y las actitudes a la pobreza. Entonces, tomando una visión descriptiva, nuestro estudio analiza cómo los individuos realizan sus decisiones de inversión, concentrándonos en el efecto mediador de los sesgos de inversión con respecto a los efectos negativos de la mediterraneidad y las actitudes negativas a la pobreza. Específicamente, utilizando como base el contexto boliviano, nuestro estudio presenta evidencia que las percepciones de los efectos económicos negativos de la mediterraneidad de las naciones, incrementan los sesgos de autocontrol y categorización de los individuos, activando el uso de estereotipos. A continuación, estos estereotipos causan actitudes negativas a la pobreza de los individuos.

1.1. Aporte del estudio

A la fecha, no existen estudios nacionales o internacionales que hayan estudiado los efectos económicos negativos de la mediterraneidad en los sesgos cognitivos de inversión y las actitudes negativas a la pobreza. Por ejemplo, en Bolivia, el único estudio publicado que se encuentra relacionado con los sesgos cognitivos de inversión fue realizado por Fernández-León et al. (2017). En el mismo, los autores realizan una revisión bibliográfica de la literatura internacional sobre algunos sesgos cognitivos que afectan la toma de decisiones, pero no presentan evidencia empírica de la existencia de los mismos en el contexto bajo estudio. Por otro lado, a nivel internacional, la mayoría de los estudios relacionados con el estudio de la mediterraneidad de los países, se concentran en analizar: (a) las consecuencias macroeconómicas de la mediterraneidad (Gallup et al., 1999); (b) los problemas logísticos de exportación causados por la mediterraneidad (The Economist, 2015); (c) los problemas institucionales y geopolíticos a consecuencia de la mediterraneidad (Carmignani, 2015); (d) la influencia de la mediterraneidad en la demanda y competitividad empresarial (Yegorov, 2015), entre otros. En consecuencia, nuestro estudio trata de solucionar los siguientes vacíos en la literatura:

1. En el contexto de estudio (Bolivia), no existen estudios que presenten evidencia empírica de la existencia de sesgos cognitivos de inversión.
2. La literatura a nivel internacional se concentra en el estudio de los sesgos cognitivos de inversión en países desarrollados y existen muy pocos estudios acerca de países en desarrollo.
3. La literatura a nivel nacional e internacional muestra que no existen estudios que hayan analizado los efectos económicos negativos de la mediterraneidad de los países y su influencia en los sesgos cognitivos de inversión y las actitudes a la pobreza de los individuos.

Este estudio fue realizado en personas con formación en el área de inversiones y que trabajan en la banca de Cochabamba, Bolivia. Los hallazgos del mismo pueden ser extendidos a nivel internacional, porque los sesgos cognitivos de inversión son una parte inherente de la naturaleza humana y existen de forma universal, entre los agentes económicos inversores.

II. Revisión de literatura

II.1. Antecedentes de la mediterraneidad en el contexto boliviano y su relación económica con la pobreza

En abril de 1884, Bolivia y Chile firmaron una tregua que ponía fin a la Guerra del Pacífico. En septiembre de 2015, la Corte Internacional de Justicia de La Haya determinó que escucharía los argumentos del gobierno boliviano para que negocie con Chile una salida soberana al mar para Bolivia. La decisión de la Corte Internacional de Justicia de La Haya será conocida este año (2018) y después de 131 años Bolivia podría tener nuevamente un acceso soberano al mar.¹ El problema tiene su origen en la explotación de nitratos utilizados para hacer fertilizantes, y la explotación de salitre para la manufactura de pólvora en el entonces litoral boliviano, que se encontraba habitado por una no escasa población chilena. Molesto por un incremento en los impuestos de Bolivia a los minerales nitratos, Chile invadió el puerto de Antofagasta en 1879. Al final de una guerra de cuatro años, Chile ganó a Bolivia y Perú. De este último, anexó los departamentos de Arica y Tacna. Como resultado de la guerra, Bolivia perdió 400 kilómetros de su costa y 120.000 kilómetros cuadrados de territorio. En el acuerdo de paz firmado por ambos países en 1904, Bolivia aceptó la pérdida de su salida al océano Pacífico. A cambio, Chile prometió a Bolivia el tránsito comercial “más completo y libre” posible. Hasta el día de hoy, Bolivia no se resigna a la pérdida de su acceso soberano al mar y responsabiliza de su situación de subdesarrollo en gran parte a su condición mediterránea.

Gran parte de las reservas de cobre de Chile, su principal producto de exportación, se encuentran debajo de lo que era suelo boliviano. Aunque Bolivia tiene sus funcionarios de aduanas y almacenamiento en Arica y Antofagasta, se queja de que Chile ha creado muchos obstáculos para los exportadores bolivianos. Por ejemplo, somete la carga boliviana a inspecciones injustificadas (The Economist, 2015). Entonces, la pérdida de la salida al mar no es solamente simbólica. Si el comercio pudiese fluir libremente de Bolivia a Chile, no sería un impedimento para el desarrollo. Con pocas excepciones, los 49 países mediterráneos del mundo son pobres. De los 15

1 Este era el estado de situación vigente al momento de la realización de la presente investigación.

países que se encuentran en lo más bajo del ranking de desarrollo humano de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), ocho no tienen salida al mar. La mayoría de estos países se encuentran en África y se caracterizan por su alta pobreza. Sin embargo, incluso comparado con países no mediterráneos, los países mediterráneos se quedan atrás. Por ejemplo, según The World Bank Group (2018), el PIB per cápita de Bolivia es 53% menos que el PIB per cápita de Latinoamérica y 57% menos que el PIB per cápita de sus vecinos con acceso a los océanos.

El problema más obvio que tienen los países mediterráneos es mover productos a los puertos. Los acuerdos internacionales prometen acceso a los océanos, pero la responsabilidad de implementarlos depende de los gobiernos de los “estados de tránsito”. Sin embargo, estos estados tienen poco incentivo de construir la infraestructura que haría competitivos a sus vecinos. Según Gallup et al. (1999) los países no mediterráneos generalmente tienen mayores ingresos que los países mediterráneos. Específicamente, Gallup et al. (1999) encontraron que los países mediterráneos tienen un ingreso promedio de 1.771 dólares americanos, mientras que los países no mediterráneos tienen un ingreso promedio de 5.567 dólares americanos. Más aun, la diferencia en la densidad poblacional es aún mayor porque los países mediterráneos tienden a estar escasamente poblados. Específicamente, según estos autores los países mediterráneos están habitados por 59 personas por kilómetro cuadrado, en comparación con 207 personas por kilómetro cuadrado en los países no mediterráneos. Por ejemplo, según The World Bank Group (2018) Bolivia solo tiene 9,13 habitantes por kilómetro cuadrado. Además, según Yegorov (2015), la densidad poblacional influye en el desarrollo de la infraestructura, y posteriormente el potencial de un país para lograr el crecimiento económico. En consecuencia, un país con alta densidad poblacional, facilita el desarrollo de infraestructura, causando la existencia de densidades poblacionales óptimas que ayudan a lograr el crecimiento económico. Más aún, economías de escala y bajos costos de transporte optimizan las actividades operacionales de las empresas. En ese sentido, en países con baja densidad poblacional, como los países mediterráneos, la competencia no surge porque muchas empresas se declaran en quiebra debido a la baja densidad de la demanda y los altos costos de transporte. Adicionalmente, según Carmignani (2015) los países mediterráneos se caracterizan por tener

instituciones débiles. Además, el flujo de personas e ideas que llevaron innovaciones a los países marítimos pasó en gran medida por encima de los países mediterráneos.

Bajo lo anteriormente expuesto, el éxito de los pocos países ricos que no tienen salida al mar ofrece pocas esperanzas a los países mediterráneos. Por ejemplo, Suiza se especializa en finanzas, que no viajan por barco, y sus productos de manufactura de alta gama están integrados con el Mercado Común Europeo. Muchos de los bienes que ese país exporta, como relojes, son caros y pequeños. También, Botsuana, un país mediterráneo de ingresos medios, exporta diamantes que los envía por vía aérea. Desafortunadamente, países mediterráneos como Bolivia no pueden moverse junto con Alemania ni descubrir diamantes. Incluso si Chile cediera a la demanda de acceso al mar, Bolivia podría recuperar apenas cinco puntos porcentuales de su PIB. La mejor esperanza de los países mediterráneos como Bolivia, es formar parte de un mercado común al estilo de la Unión Europea. En consecuencia, la literatura existente sugiere que la mediterraneidad de los países, como Bolivia, trae consecuencias económicas negativas que causan pobreza y afectan su desarrollo económico.

II.2. Sesgos cognitivos de inversión y su relación con la pobreza

Actualmente muchos economistas todavía mantienen la suposición básica de que los gustos y preferencias son características individuales independientes del contexto social. Esta suposición ignora el hecho de que la importancia de ciertas cosas y la temporalidad de esa importancia, dependen de la identidad de los individuos. Estas identidades son definidas por normas que determinan el comportamiento de los individuos bajo un contexto social. Específicamente, *“los individuos [contextualizan] las situaciones más allá de las utilidades. Por ejemplo, cuando se evalúan las utilidades de una situación, tiene sentido social considerar la utilidad positiva de consumir [la última] manzana [de un frutero], más la utilidad negativa de la vergüenza de [hacerlo mientras otros comensales miran molestos] (Stanovich, 2013). Más aun, no es difícil demostrar que los seres humanos incorporan un conjunto de características psicológicas, sociales y emocionales en las opciones que analizan cuando están en una situación de toma de decisiones. Por ejemplo, investigaciones realizadas con el juego del ultimátum*

muestran [que] los [individuos] utilizan información contextual para tomar decisiones (Camerer y Fehr, 2006). En consecuencia, los [individuos se caracterizan] por ser grandes contextualizadores sociales que responden a señales sutiles del medio ambiente y son sensibles a los matices de las interacciones sociales. [...] esto sugiere que las características contextuales que los [individuos] codifican internamente para la toma de decisiones, son inestables por buenas razones (el mundo social es inestable) y malas razones (las señales son muchas y varían para ser codificadas consistentemente en el tiempo)”. [Herbas et al., 2016, p. 250]. Entonces, a medida que aparecen más señales contextuales se crean más oportunidades para la violación de los axiomas de la racionalidad propuestos por la economía clásica. En consecuencia, como sugieren Herbas et al. (2016) la alta complejidad de la información causa que los individuos: (a) no cumplan los requerimientos de consistencia de acciones de la economía clásica; y (b) utilicen a las interacciones sociales como fuente de información decisional.

En ese sentido, la economía conductual y las finanzas conductuales han documentado la persistente y sorpresiva capacidad de simples factores situacionales que influyen decisiones y comportamientos. Por ejemplo, los experimentos de Milgram (1963) y Slater et al. (2006) muestran que las presiones ejercidas por factores externos pueden crear fuerzas restrictivas que son difíciles de predecir y superar. Esto sugiere que el comportamiento de los individuos en un sistema social es altamente idiosincrático y complejo. Específicamente, Kahneman y Tversky (1979) sugieren que los mecanismos psicológicos relacionados con la utilidad, se relacionan más con pérdidas y ganancias que con una función óptima de utilidad, como propone la economía clásica. Entonces, los individuos muestran aversión al riesgo que luego causan sesgos cognitivos y renuencia a dejar el *status quo*. Además, contrario al supuesto estándar de fungibilidad del dinero, la gente clasifica su riqueza y sus gastos en categorías o cuentas mentales. Este fenómeno se conoce como “contabilidad mental” (Thaler, 1999). Por tanto, no debería sorprender que generalmente los individuos que hacen menor uso de los sistemas financieros son aquellos en condición de pobreza (Bertrand et al., 2004). En particular, los costos materiales de no tener una cuenta bancaria son altos, porque los individuos en condición de pobreza enfrentan problemas al tratar de utilizar servicios financieros como cobrar cheques o pagar gastos. Además, deben guardar su

dinero en “alcancías” o “bajo el colchón de la cama”, que, desde el punto de vista económico, no genera intereses a sus ganancias. Consecuentemente, la pobreza crea actitudes negativas hacia las instituciones financieras formales, debido a que los individuos no pueden tener acceso a los mercados de crédito formal (Banerjee y Duflo, 2007). Bajo lo anteriormente expuesto, los individuos en condición de pobreza no entienden los beneficios de los sistemas financieros o simplemente desconfían de los mismos. Más aún, según Bertrand et al. (2004) el dinero no contabilizado mentalmente y de fácil disposición, es gastado de forma menos cuidadosa que el dinero que ha sido contabilizado mentalmente. Específicamente, según Muraven y Baumeister (2000), los individuos en condición de pobreza tienen un menor control de su comportamiento. Según Haushofer y Fehr (2014) esto se debe a que la pobreza causa estrés y estados afectivos negativos que pueden llevar a tomar decisiones de corto plazo y con aversión al riesgo, limitando la capacidad de atención y favoreciendo comportamientos habituales concretos a costa de objetivos abstractos de largo plazo. En conjunto, estas relaciones se pueden constituir en un ciclo de retroalimentación que contribuye a la perpetuación de la pobreza de los individuos. Los aspectos anteriormente mencionados, explican las bajas tasas de ahorro de los individuos en condición de pobreza en las instituciones financieras formales. Por ejemplo, el periódico *El Deber* (2018)² reporta que Bolivia tiene una de las peores tasas de ahorro de Latinoamérica.

Esto hace que los individuos en condición de pobreza seleccionen opciones informales de préstamo que llevan a tasas de ahorro negativas o pérdidas económicas. Estas opciones informales de préstamo pueden ser préstamos de amigos, préstamos de casas de empeño, inversiones en negocios piramidales, etc. A diferencia del sistema financiero formal, estas opciones de préstamo informales se caracterizan por otorgar disposición inmediata de activos con bajas barreras de adquisición. Esto ocurre porque los individuos en condición de pobreza enfrentan tasas de interés muy altas por créditos, y frecuentemente las instituciones financieras restringen el monto del préstamo insinuando que éstos tienen limitaciones de liquidez (Banerjee y Duflo, 2012). Específicamente, el cumplimiento de contratos

2 PERIÓDICO EL DEBER (2018). “Bolivia, entre las peores tasas de ahorro, según el Foro Económico Mundial”, 14 de marzo. Disponible en <https://www.eldeber.com.bo/economia/Bolivia-entre-las-peores-tasas-de-ahorro-segun-el-Foro-Economico-Mundial-20180314-9438.html>

de préstamos en países en desarrollo como Bolivia, es a menudo difícil. Además, frecuentemente los tribunales de justicia no castigan a los prestamistas inescrupulosos. Como resultado, las instituciones financieras formales deben gastar más recursos para asegurar que sus préstamos sean reembolsados, lo que incrementa las tasas de interés del préstamo. El hecho de que los préstamos dependan de la detección y de un efectivo monitoreo de los prestamistas, indica que la realización de préstamos a individuos en condición de pobreza se hace particularmente difícil. Una vez más, parte del problema radica en que los individuos en condición de pobreza carecen de garantías para asegurar el préstamo y, por lo tanto, las instituciones financieras dudan en confiar en ellos. Dado que en cualquier caso, el monto del préstamo será pequeño, las ganancias de la transacción pueden no ser lo suficientemente grandes como para cubrir el costo de monitoreo y detección. Como resultado, las instituciones financieras son reacias a prestar a individuos en condición de pobreza. Por otro lado, las opciones de préstamo informal, como amigos, casas de empeño, negocios piramidales u otros, ubicados cerca de los individuos en condición de pobreza, pueden ser los únicos que están dispuestos a prestarles dinero, debido a que el monitoreo y detección del prestamista será relativamente barato. Sin embargo, a diferencia de las opciones de préstamo formal, las opciones de préstamo informal piden tasas de interés más altas porque tienen menor capital, no están reguladas, y no tienen ninguna garantía gubernamental. Entonces, el alto costo de los activos se transfiere a los individuos en condición de pobreza (Banerjee y Duflo, 2007). Subsiguientemente, si un individuo en condición de pobreza tiene la opción de escoger entre recibir dinero de forma inmediata o postergar la recepción del mismo, probablemente escoja el pago inmediato, no porque tenga una preferencia intrínseca por pagos inmediatos, sino porque, además de la aversión al riesgo y la renuencia a dejar su *status quo*, las imperfecciones de los mercados de crédito informales le permiten tener liquidez inmediata para satisfacer sus apremiantes necesidades (Haushofer y Fehr, 2014) pero a tasas de interés altas. En consecuencia, el pobre se hace más pobre y se crea un círculo psicológico y de mercado que retroalimenta la pobreza.

II.3. Teoría general

Los individuos invierten su dinero para poder lograr ciertos objetivos económicos. El logro de esos objetivos económicos es esencial para el

bienestar del individuo, porque los mismos afectan las circunstancias actuales y el estilo de vida futuro que el individuo desea tener. Debido a las diferentes opciones de compra e inversiones, las posibilidades de dónde y cuánto invertir se vuelven una decisión compleja. Esto ocurre porque el individuo tiene información limitada y racionalidad acotada, y hace uso de ciertos esquemas mentales (heurísticas) influenciados por las emociones, para ayudarlo a tomar decisiones. Cuando el individuo continúa utilizando estos enfoques decisionales para tomar decisiones, los mismos se vuelven sesgos cognitivos que guían su comportamiento decisional para tratar de lograr sus objetivos económicos. Entonces, las decisiones de inversión pasadas de los individuos que se basaron en heurísticas y sesgos, llevan a ciertos resultados económicos, que cuando se evalúan sobre la base de esos estándares, impactan en sus actitudes y repercuten en otros ámbitos, como la pobreza. Por otro lado, las identidades individuales, sociales y auto-conceptos, pueden influenciar en las decisiones y acciones económicas de los individuos (Akerlof y Kranton, 2000; Akerlof y Kranton, 2010). Todos los individuos tienen muchas identidades que alternan, dependiendo del lugar y momento en el que se encuentren. Forman esas identidades, basados en los grupos sociales a los que pertenecen. La identidad individual puede incluir ser padre, obrero, boliviano, etc. Por ejemplo, históricamente, la pérdida del acceso al océano Pacífico ha marcado la psiquis de los bolivianos (Blair y Ballon, 2017) y es parte de la identidad individual, social y el auto-concepto de ser boliviano. Por otro lado, como la literatura muestra, en general los países mediterráneos se caracterizan por la pobreza de sus habitantes. Entonces, ese estigma y los estereotipos negativos asociados con la pobreza por mediterraneidad, pueden influenciar los auto-conceptos que tienen los individuos. Mientras que algunos individuos pueden motivarse gracias a esos auto-conceptos, otros asocian esas conceptualizaciones con estereotipos negativos. Como consecuencia se sienten perezosos, desmotivados o incompetentes, conllevando a una baja autoestima y falta de confianza en sí mismos. Esta ausencia de valor individual, puede hacer que algunos individuos creen que no podrán ser exitosos y contribuye a decisiones y comportamientos que no les permiten ser exitosos. Esto sugiere que las consecuencias negativas de la mediterraneidad, más allá de los efectos macroeconómicos y geopolíticos negativos, también tienen efectos negativos en la identidad individual, social y el auto-concepto de los individuos y las decisiones económicas que toman. Específicamente, el estigma de la pobreza por mediterraneidad, baja la

autoestima y confianza de los individuos y activa procesos decisionales característicos en los individuos en condición de pobreza, como son el estrés y los estados afectivos negativos. Luego, esos procesos hacen que los individuos tomen decisiones de corto plazo y con aversión al riesgo, favoreciendo comportamientos habituales a costa de metas de largo plazo. En consecuencia, esos comportamientos se constituyen en un ciclo de retroalimentación que contribuye a la perpetuación de la pobreza.

III. Desarrollo de hipótesis

A continuación, se presentan las hipótesis del estudio. Primeramente, se presentan dos hipótesis relacionadas a la influencia de los efectos económicos de la mediterraneidad en los sesgos cognitivos de inversión: tendencia de categorización y sesgo de autocontrol. A continuación, se presentan dos hipótesis relacionadas con el estudio del efecto de ambos sesgos cognitivos de inversión en las actitudes hacia la pobreza.

III.1. Influencia de los efectos económicos de la mediterraneidad en la tendencia de categorización

Según Sahi (2017) la tendencia de categorización se define como la categorización del dinero en grupos o categorías, basado en su uso y fuente de los fondos. La tarea de los procesos de categorización mental es dar la máxima información con el menor esfuerzo cognitivo posible (Roach y Lloyd, 1978). Los individuos comprenden y guardan información de acuerdo a ciertos esquemas de categorización que les permiten fácilmente navegar las estructuras de clasificación de sus cerebros (Pompian, 2006), a pesar que estos esquemas de categorización violan el principio de fungibilidad propuesto por la economía clásica (Thaler, 1999). Además, los individuos tienden a descomponer su dinero en varias categorías llamadas “cuentas mentales” y la propensión marginal de consumir es específica de esas cuentas, haciendo que algunas cuentas sean más tentadoras de ser utilizadas (Shefrin y Thaler, 1988). La amplia clasificación de cuentas mentales se resume en: ingresos actuales, activos corrientes e ingresos futuros. De esta manera, los individuos saben qué cuentas pueden gastar totalmente, sin el esfuerzo asociado con ejercer su fuerza de voluntad en control de todas las cuentas (Thaler, 1999).

Por otro lado, la literatura económica indica inequívocamente que la mediterraneidad de los países es un importante predictor de pobreza (Gallup et al., 1999; The Economist, 2015; Carmignani, 2015; y otros). Además, Akerlof y Kranton (2010) sugieren que las identidades individuales, sociales y auto-conceptos influyen las decisiones y comportamientos económicos de los individuos. Entonces, la mediterraneidad y la pobreza son aspectos asociativos e intrínsecos de las identidades de los habitantes de naciones mediterráneas, e influyen sus decisiones y comportamientos económicos. Específicamente, como sugieren Haushofer y Fehr (2014), la pobreza hace que los individuos experimenten estrés y estados afectivos negativos con una mayor propensión a tomar decisiones de corto plazo y con aversión al riesgo. Por tanto, los efectos negativos asociados con el estigma de pobreza y mediterraneidad afectan la identidad de los habitantes de naciones mediterráneas, disminuyendo su autoestima y confianza con la consiguiente activación de procesos decisionales influenciados por el estrés y estados afectivos negativos. A continuación, las decisiones de los individuos de naciones mediterráneas se caracterizan por decisiones de corto plazo y con una mayor aversión al riesgo, dando precedencia a las metas de corto plazo por encima de las metas de largo plazo.

En consecuencia, bajo lo anteriormente expuesto, el estrés y estados afectivos negativos causados por el estigma de mediterraneidad y pobreza, hacen que los individuos muestren una mayor propensión a violar el principio de fungibilidad del dinero, haciendo uso de cuentas mentales y mostrando una mayor tendencia a la categorización.

H1: Los efectos económicos negativos de la mediterraneidad influyen positivamente la tendencia a la categorización.

III.2. Influencia de los efectos económicos de la mediterraneidad en el sesgo de autocontrol

Sahi (2017) indica que el sesgo de autocontrol se define como la tendencia humana de comportamiento que hace que un individuo posponga el consumo de hoy para ahorrar para el futuro. De acuerdo a Shefrin y Thaler (1988), el autocontrol se relaciona con un conflicto interno entre los aspectos racionales y emocionales de la personalidad del individuo. El compromiso previo es la restricción autoimpuesta por

el individuo que realiza la acción (que prefiere maximizar la utilidad de corto plazo) en la parte del individuo que planifica la acción (que prefiere maximizar la utilidad a largo plazo), donde tanto la parte que realiza la acción como la parte que la planifica representan la naturaleza dual de la mente humana (Antonides, 1996). Un incremento en la fuerza de voluntad es esencial para el individuo que quiere reducir su consumo, y esto implica un costo con la consecuente disminución de la utilidad total. En consecuencia, la parte que planifica debe utilizar estrategias que le permitan lograr el autocontrol, sin incrementar los costos asociados con incrementar su fuerza de voluntad (Sahi, 2017). Para eso se requiere imponer restricciones que reducen las opciones de consumo posible y disminuyen los costos asociados con ejercer la fuerza de voluntad, e incrementan la utilidad (Thaler, 1999). Por ejemplo, la falta de autocontrol en las finanzas del individuo, lo exponen a riesgos financieros como los de su jubilación, que pueden conllevar a consecuencias adversas de largo plazo.

La psicología de la escasez propone que las capacidades mentales de los individuos, incluida la cognición, atención y autocontrol, son recursos finitos que se pueden agotar (Helmer, 2015). Las condiciones de escasez en las que un individuo falla en cumplir sus necesidades de tiempo, relaciones sociales, descanso y/o recursos financieros, crean circunstancias únicas que influyen sus capacidades mentales y como consecuencia sus decisiones y comportamientos. Las capacidades mentales pueden experimentar cansancio bajo condiciones de escasez o pobreza, cuando una cantidad significativa de recursos cognitivos se utilizan (Mani et al., 2013). Especialmente, los individuos en condición de pobreza pueden experimentar escasez y sus consecuencias, de forma más frecuente. Según, Harper et al. (2003), los individuos en condición de pobreza no son diferentes al resto de los individuos, solo se diferencian en sus reacciones a la escasez, porque las experimentan de forma más frecuente y aguda. Las preocupaciones financieras asociadas con la pobreza y las decisiones difíciles que deben tomar diariamente reducen sus capacidades cognitivas. Entonces, los recursos cognitivos utilizados para aprender, recordar, tomar decisiones y resolver problemas se ven deteriorados bajo condiciones de pobreza. La situación de estrés por pobreza puede ser tan alta que puede reducir hasta en 13 puntos el coeficiente intelectual de los individuos (Helmer, 2015). Dicha reducción impacta el rendimiento de los individuos en su vida académica y laboral. Por tanto, debido a la situación de pobreza,

los individuos que enfrentan decisiones que requieren el análisis de información compleja o decidir entre muchas opciones, pueden encontrar particularmente difícil realizarlo porque experimentan una reducción en sus capacidades mentales (Mullainathan y Shafir, 2014).

En consecuencia, de forma parecida a H1, los efectos negativos de la identidad asociados con el estigma de pobreza y mediterraneidad, disminuyen la autoestima y confianza de los individuos, activando procesos decisionales caracterizados por estrés y estados afectivos negativos que disminuyen la fuerza de voluntad y autocontrol. Como consecuencia, los individuos de países mediterráneos experimentan una mayor reducción de sus capacidades mentales bajo condiciones de pobreza. Esto reduce significativamente sus recursos cognitivos, dando preferencia a decisiones de corto plazo, mayor aversión al riesgo y precedencia a decisiones caracterizadas por la falta de autocontrol.

H2: Los efectos económicos negativos de la mediterraneidad influyen positivamente el sesgo de autocontrol

III.3. Influencia de la tendencia de categorización en las actitudes negativas a la pobreza

Como se mencionó anteriormente, la tarea de los procesos de categorización mental es dar máxima información con el menor esfuerzo cognitivo (Roach y Lloyd, 1978). En ese sentido, los individuos descomponen su dinero categorizándolo en cuentas mentales (Shefrin y Thaler, 1988). Es así que los individuos saben qué cuentas pueden gastar totalmente, sin el esfuerzo asociado con ejercer su fuerza de voluntad en el control de todas las cuentas (Thaler, 1999). Según Henderson y Peterson (1992), los procesos y principios de la contabilidad mental y la categorización son similares. Específicamente, Henderson y Peterson sugieren que los principios de la categorización y contabilidad mental se caracterizan porque en ambos: (a) el conocimiento de elementos es organizado en categorías o cuentas, sin importar si los elementos son objetos (dinero), personas o eventos; (b) la agrupación de elementos en categorías o cuentas mentales es espontánea y debido a un aprendizaje previo o repetición, pueden realizarse con el mínimo esfuerzo; (c) el uso de categorías o cuentas mentales mejora la eficiencia cognitiva; (d) el uso de categorías o cuentas mentales,

proporciona expectativas sobre la naturaleza del elemento sin importar si es nuevo o experimentado previamente; y (e) las categorías y elementos son de naturaleza jerárquica y consecuentemente difieren en su nivel de inclusión o abstracción. Por tanto, una cuenta mental es un tipo de categoría que contiene ganancias y pérdidas (ventajas y desventajas) de un evento. Esto sugiere que los procesos mentales de categorización y de contabilidad mental son esencialmente iguales. En consecuencia, la tendencia de categorización a nivel económico también puede generalizarse a la categorización de otros elementos como la categorización social.

La categorización social es la clasificación subjetiva de personas en grupos sociales, de forma que tengan algún significado para el individuo. Es decir, una categoría social es un grupo social que tiene un significado (Van Knippenberg y Dijksterhuis, 2000). Por otro lado, estos autores sugieren que los estereotipos son un tipo de categorización social determinado por representaciones mentales de grupos sociales. Más aun, Smith y Henry (1996) sugieren que los estereotipos juegan un importante rol en las percepciones de los individuos porque dan información sobre cómo son los grupos y sus miembros. Los estereotipos se vuelven problemáticos cuando existen diferencias en las percepciones del grupo al que pertenece el individuo versus los grupos a los que no pertenece el mismo (Van Knippenberg y Dijksterhuis, 2000, op. cit.). En particular, un estereotipo problemático es el estereotipo de los individuos en condición de pobreza. Según Lindqvist et al. (2017), el estereotipo de los individuos en condición de pobreza corresponde a que: (a) son irresponsables; (b) no han internalizado la cultura del ahorro; (c) son deshonestos; (d) tienen poca inteligencia; (e) son perezosos; y (f) no les interesa mejorar su situación por sí mismos. Más aun, generalmente se considera que los individuos en condición de pobreza tienen la culpa por su situación (Bolitho et al., 2007). Banaji y Greenwald (1994) sugieren que los estereotipos influyen las actitudes de los individuos. Por tanto, la categorización social va de la mano con la generación de estereotipos y actitudes negativas hacia los individuos en condición de pobreza.

Bajo lo anteriormente expuesto, la literatura sugiere que los procesos de tendencia de categorización en inversiones, son los mismos que los procesos de categorización social y se asocian con estereotipos negativos hacia los individuos en condición de pobreza. En

consecuencia, estos estereotipos negativos causan actitudes negativas hacia los individuos en condición de pobreza.

H3: *La tendencia de categorización influencia positivamente a las actitudes negativas a la pobreza*

III.4. Influencia del sesgo de autocontrol en las actitudes a la pobreza

Anteriormente se mencionó que el sesgo de autocontrol se define como la tendencia humana de comportamiento que hace que un individuo posponga el consumo de hoy ahorrando para el futuro. También, se indicó que para Shefrin y Thaler (1988), el autocontrol se relaciona con un conflicto interno entre los aspectos racionales y emocionales de la personalidad del individuo. Más aún, el autocontrol es la habilidad de controlar emociones, deseos y comportamientos (Mullainathan y Shafir, 2014). El autocontrol, fuerza de voluntad y planificación son esenciales para desarrollar y lograr exitosamente metas de largo plazo (Helmer, 2015). Un bajo autocontrol hace que los individuos sacrifiquen ganancias futuras por ganancias de corto plazo (Mullainathan y Shafir, 2014). Una falta de autocontrol hace que los individuos no puedan manejar su enojo, frustración o su tendencia a utilizar estereotipos. Con respecto a los estereotipos, Devine (1989) sugiere que estos son estructuras de conocimiento de fácil acceso y que se activan de forma automática e inconsciente, aunque de forma consciente no sean apoyadas por el individuo. En consecuencia, este tipo de respuesta automática e inconsciente afecta las decisiones de los individuos (Greenwald y Banaji, 1995; Kahneman y Thaler, 2005).

Lo anteriormente mencionado, sugiere que la falta de autocontrol de los individuos activa automática e inconscientemente estructuras de conocimiento, relacionadas con estereotipos. Por ejemplo, estereotipos negativos asociados con la pobreza (Lindqvist et al., 2017). Específicamente, los estereotipos permiten a los individuos tener opiniones y en consecuencia formar actitudes sobre otros individuos sin siquiera conocerlos (Sawin, 1991). Según Tiedens et al. (2000), los estereotipos hacen que los individuos de mayor jerarquía social responsabilicen a los individuos de menor jerarquía social (individuos en condición de pobreza) por cualquier resultado negativo en sus vidas. En otras palabras, las personas de mayor jerarquía social desarrollan

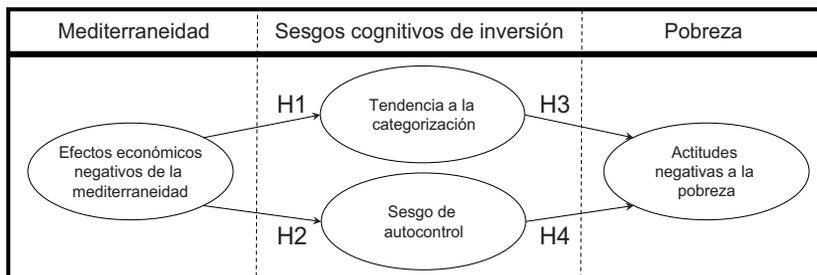
actitudes negativas hacia los individuos en condición de pobreza, responsabilizándolos por su situación de pobreza. Esto sugiere que, la falta de autocontrol influencia la activación de estereotipos y desarrollo de actitudes negativas hacia los individuos en condición de pobreza.

H4: *El sesgo de autocontrol influencia positivamente las actitudes negativas a la pobreza*

IV. Modelo de estudio

A continuación, basado en las hipótesis planteadas (H1-H4) se presenta el modelo de estudio (Figura 1) donde se muestra esquemáticamente las hipótesis planteadas:

Figura 1: MODELO DE ESTUDIO



Fuente: Elaboración propia

V. Metodología

Para probar las hipótesis, se utilizó el tipo de investigación no experimental y cuantitativa (encuestas). El carácter de la encuesta fue de tipo comparativo y analítico. Específicamente, se diseñó un cuestionario para poder probar las hipótesis y validar empíricamente el modelo conceptual propuesto en la Figura 1. El cuestionario incluía escalas de multi-ítem con escalas Likert de 7 puntos, que permitieron la construcción de variables latentes. En particular, como no existen estudios que hayan analizado específicamente los efectos económicos negativos de la mediterraneidad en las naciones, se adaptaron tres ítems de Di Fazio et al. (1997). Por otro lado, para la medición de los sesgos cognitivos de inversión, se utilizaron dos ítems para medir la tendencia a la categorización y tres ítems para medir el sesgo de autocontrol

basados en la investigación realizada por Sahi (2017). Finalmente, para medir las actitudes negativas a la pobreza, se utilizaron dos ítems de Cozzarelli et al. (2001). Una vez que se determinaron las preguntas a ser utilizadas en el cuestionario, en el mes de marzo de 2018 se realizó una prueba piloto con estudiantes de una universidad privada de Bolivia. Después de revisar las características psicométricas de las respuestas, se modificaron aquellos ítems que mostraban baja fiabilidad estadística. Durante abril de 2018, se recolectaron datos en instituciones financieras del departamento de Cochabamba. Debido a que la encuesta requería conocimiento sobre decisiones económicas, la recolección se enfocó en personas con formación universitaria y con formación en el área económica.

Tabla 1: PROPIEDADES PSICOMÉTRICAS Y CORRELACIONES AL CUADRADO DE LAS VARIABLES LATENTES

Nº	Variable latente	α	CR	AVE	1	2	3
1	Efectos económicos negativos de la mediterraneidad	0,87	0,87	0,70			
2	Actitudes negativas a la pobreza	0,85	0,87	0,77	0,21		
3	Tendencia a la categorización	0,73	0,73	0,57	0,15	0,33	
4	Sesgo de autocontrol	0,77	0,77	0,53	0,26	0,05	0,14

Nota: α : de Cronbach. CR: Fiabilidad compuesta. AVE: Varianza media extraída

Fuente: Elaboración propia.

Como resultado del proceso de recolección de datos, se obtuvo una muestra de 176 encuestas completas y válidas. Además, en el total de encuestas válidas: (a) 39% son mujeres y 61% son hombres; (b) 25% tienen edades entre 18 y 21 años, 25% tiene entre 22 y 23 años, 25% tiene entre 24 y 29 años, y 25% tiene entre 30 años y 58 años; (c) 80% se encuentran casados; y (d) 36% tiene grado de bachillerato, 59% tiene grado de licenciatura, 4% tiene grado de maestría y 2% tiene grado de doctorado. Además, se realizaron pruebas que apoyan la validez convergente y discriminante de las variables en la muestra. Los siguientes resultados de análisis factorial confirmatorio (CFA) de las variables latentes, satisfacen los criterios estándar de aceptación para modelos con menos de 250 observaciones y menos de 12 variables latentes: $\chi^2/df < 6$, CFI (índice de bondad de ajuste comparativo) $\geq 0,97$; RMSEA (raíz del residuo cuadrático promedio de aproximación)

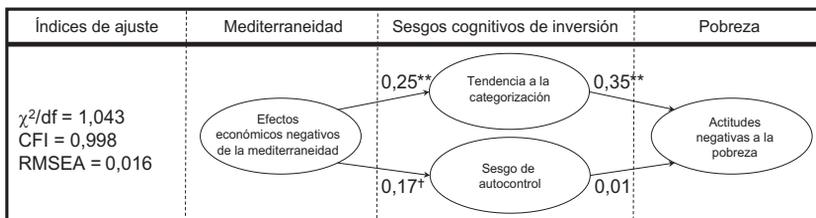
$<0,08$: Hair et al., 2010, p. 544; Kline, 2011, p. 205: $\chi^2/df = 0,929$, CFI = 1.000; RMSEA = 0,052. Además, como se muestra en la Tabla 1, todas las variables latentes cumplen los siguientes criterios de validez convergente y discriminante (Hair et al., 2010, p. 544): α de Cronbach $> 0,7$; fiabilidad compuesta (CR) $> 0,07$; cargas factoriales estadísticamente significativas, varianza media extraída (AVE) $> 0,5$, AVE $>$ máxima varianza compartida con otras variables latentes (Fornell y Larcker, 1981, p. 46).

VI. Resultados y análisis

En esta sección se presentan los resultados de las pruebas estadísticas realizadas con los datos recolectados.

Primeramente, se seleccionó como método de análisis estadístico el análisis estructural de ecuaciones, porque esta metodología muestra ventajas sustanciales sobre técnicas como el análisis de componentes principales, análisis factorial, análisis discriminante o análisis de regresión múltiple. Según Hair et al. (2010), el análisis estructural de ecuaciones da flexibilidad a los investigadores respecto a: (i) modelamiento de relaciones entre múltiples variables dependientes para variables independientes; (ii) construcción de variables no observables (variables latentes); (iii) modelamiento de errores en las mediciones para variables independientes; (iv) pruebas estadísticas *a priori* de suposiciones teóricas y de mediciones respecto a datos empíricos (es decir, análisis confirmatorio); y (v) establecimiento de relaciones causa-efecto.

Para evaluar las hipótesis planteadas se estimaron los efectos directos e indirectos utilizando el modelo conceptual planteado (ver Figura 1). La Figura 2 presenta los resultados del análisis de los efectos directos e indirectos entre las variables bajo análisis. Además, la Figura 2 muestra que los índices de ajuste del modelo cumplen los criterios de aceptación estándar para ecuaciones estructurales, antes descritos (Hair et al., 2010, p. 544; Kline, 2011, p. 204: $\chi^2/df < 6$, CFI $\geq 0,97$; RMSEA $<0,08$).

Figura 2: EFECTOS PRINCIPALES

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados

Nota*: † $p < 0,10$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Los resultados de la Figura 2 muestran que todas las relaciones causales son estadísticamente significativas (excepto para la influencia del sesgo de autocontrol en las actitudes negativas a la pobreza). Específicamente, se encontró que los efectos económicos negativos de la mediterraneidad en la tendencia a la categorización influyen positiva y significativamente a: (i) la tendencia a la categorización ($H1$); y (ii) el sesgo de autocontrol ($H2$). Estos resultados confirman las hipótesis planteadas e indican que los efectos negativos asociados con el estigma de la pobreza y la mediterraneidad, afectan la identidad de los individuos e influyen sus procesos decisionales. Estas decisiones se caracterizan por una mayor aversión al riesgo y por estar orientadas al corto plazo. En consecuencia, los individuos: (a) violan el principio de fungibilidad del dinero haciendo uso de cuentas mentales ($H1$); y (b) toman decisiones caracterizadas por poco autocontrol.

También, como muestra la Figura 2, se encontró que la tendencia a la categorización influye positiva y significativamente a las actitudes a la pobreza. Este resultado sugiere que la tendencia a la categorización y la contabilidad mental son iguales y se relacionan con la categorización mental e inconsciente de los individuos utilizando estereotipos. Estos estereotipos, negativos en el caso de pobreza, permiten formar actitudes negativas sobre otros individuos de otros grupos sociales sin siquiera conocerlos y hacerlos responsables por resultados negativos de sus vidas.

Por otro lado, nuestro estudio no pudo encontrar evidencia que el sesgo de autocontrol influya positivamente las actitudes negativas a la pobreza. Este resultado podría explicarse porque los encuestados tienen formación profesional de pre y posgrado (65% de los

encuestados). Mischel et al. (2011) sugieren que la habilidad de tener un mayor autocontrol, es necesaria para el logro de objetivos a largo plazo como el logro de grados académicos universitarios. En consecuencia, debido a que la muestra está compuesta por una mayoría de personas con formación universitaria, se puede inferir que éstas tienen un bajo sesgo de autocontrol. Un análisis detallado a nivel de las variables que conforman el factor, sugiere que existen diferencias estadísticamente significativas entre la propensión a gastar el dinero de forma inmediata entre los individuos sin formación universitaria ($M = 4,48$; $DS = 1,46$) vs. los individuos con formación universitaria ($M = 4,61$; $DS = 1,20$) donde $F = 4,56$. En consecuencia, para descartar la existencia de H_4 , se debería recolectar una muestra mayor para confirmar la inexistencia de esta relación.

VII. Conclusiones y recomendaciones

Nuestra investigación tiene muchas aplicaciones para las autoridades de los países en condición mediterránea, como Bolivia. Primeramente, los resultados indican que los sesgos cognitivos de inversión median la influencia de los efectos económicos negativos de la mediterraneidad en las actitudes en la pobreza. A la fecha, en Bolivia y otras partes del mundo, aun muchos economistas consideran a los individuos como agentes racionales que cumplen el axioma del homo economicus y que no están expuestos a los sesgos cognitivos. Sin embargo, nuestra investigación encontró evidencia de que en Bolivia los individuos están expuestos a sesgos cognitivos de inversión que influyen la formación de actitudes a través de la creación de estereotipos negativos hacia la pobreza. Estos resultados sugieren que los gobernantes de naciones mediterráneas deberían implementar en sus sistemas educativos, la enseñanza de temas relacionados con: (a) la influencia de los sesgos cognitivos en la toma de decisiones; y (b) justicia e igualdad social. De esta manera se podría reducir el impacto de los sesgos cognitivos en la toma de decisiones y así eliminar los estereotipos negativos asociados con la pobreza.

Por otro lado, nuestra investigación encontró que los efectos negativos de la mediterraneidad influyen positivamente los sesgos cognitivos de tendencia a la categorización ($\beta = 0,25$; $p < 0,01$) y sesgo de autocontrol ($\beta = 0,17$; $p < 0,10$). Estos resultados presentan evidencia inequívoca que la mediterraneidad influye a los individuos: (a) incrementando el uso de sesgos cognitivos de inversión que inciden negativamente en la

toma de decisiones económicas; (b) afectando su bienestar económico. En consecuencia, debido al estigma pobreza-mediterraneidad, los gobiernos deberían promover políticas de acceso a los mercados de crédito formales, para reducir las barreras de acceso al sistema financiero formal, a los individuos en condición de pobreza. Además, similar a los países desarrollados, debería implementarse la educación en decisiones financieras como parte del currículo de formación escolar. De esta forma, individuos con y sin condición de pobreza podrían hacer frente al estigma de la pobreza, y los sesgos cognitivos para tomar mejores decisiones económicas y mejorar su bienestar. Por ejemplo, según Zicari (2008) la educación financiera se constituye en un desafío institucional para bancos, cooperativas, e instituciones de intermediación financiera que prestan servicios de ahorro, inversión, planes de retiro, seguros de vida, cobertura de salud, entre otros. Estas instituciones deberían estar en la capacidad de orientar el uso de los instrumentos financieros, para reducir la asimetría de información entre instituciones financieras y los individuos. De esta manera, se mejoraría la comprensión de los productos financieros y se podrían generar nuevos productos o servicios financieros encaminados a reducir la pobreza.

Más aun, debería prestarse especial atención a la tendencia a la categorización, porque muestra la más alta relación con los efectos económicos negativos de la mediterraneidad. Específicamente, debido a que los individuos tienen una mayor tendencia a categorizar sus finanzas en cuentas mentales, las instituciones financieras podrían ofertar servicios financieros orientados a abrir cuentas bancarias específicas para jubilación, educación universitaria, compra de activos u otros, en lugar de solo ofertar cuentas genéricas basadas en el principio de fungibilidad del dinero. Hacemos esta sugerencia, porque nuestros resultados presentan evidencia que los individuos violan el principio de fungibilidad del dinero. De esa manera, los individuos con y sin condición de pobreza podrían ahorrar en cuentas específicas, similares a sus cuentas mentales, e incrementar sus ahorros. Como consecuencia, se incrementarían las tasas de ahorro del sistema financiero.

VIII. Limitaciones y futuras investigaciones

Todos los estudios tienen limitantes y nuestro estudio no es la excepción. La limitante principal corresponde a que los datos fueron recolectados solamente en Cochabamba-Bolivia. Futuros estudios

podrían recolectar datos de otras regiones de Bolivia u otros países mediterráneos para replicar el modelo propuesto. Por otro lado, la muestra obtenida estaba compuesta por personas con conocimientos del área de Economía. Futuros estudios podrían considerar muestrear a personas sin conocimientos del área de Economía, para analizar la generalidad de las relaciones propuestas. Finalmente, debido a las características socioeconómicas de los encuestados, futuros estudios podrían considerar encuestar a individuos en condición de pobreza para determinar si los sesgos cognitivos de inversión muestran una mayor preponderancia en las relaciones bajo estudio.

Referencias bibliográficas

AKERLOF, G. A. and R. E. KRANTON (2000). "Economics and Identity", *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), pp. 715 – 753

AKERLOF, G. A. and R. E. KRANTON (2010). *Identity Economics: How our identities shape our work, wages, and well-being*, Princeton University Press, United States of America

ANTONIDES, G. (1996). *Psychology in Economics and Business: An Introduction to Economic Psychology*, second revised edition, Kluwer Academic Publishers, The Netherlands

BANAJI, M. R. and A. G. GREENWALD, "Implicit Stereotyping and Prejudice" in ZANNA, M. P. and J. M. OLSON (Eds.) (1994) *The Psychology of prejudice: The Ontario symposium*, Vol. 7, Lawrence Erlbaum Associates Inc. Publishers, United States of America, pp. 55 – 76

BANERJEE, A. V. and E. DUFLO (2012). "Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program", June. Recuperado el 17 de agosto de 2018 de <https://economics.mit.edu/files/2706>

BANERJEE, A. V. and E. DUFLO (2007). "The Economic Lives of the Poor", *Journal of Economic Perspectives*, 21 (1), pp. 141 – 167

BERTRAND, M., S. MULLAINATHAN, E. SHAFIR (2004). "A Behavioral-Economics View of Poverty", *The American Economic Review*, 94 (2), pp. 419 – 423

BLAIR, L. and N. BALLON (2017). "The Navy without a Sea", *Avaunt Magazine*, 05, pp. 202 – 215. Recuperado el 18 de agosto de 2018 de <https://avauntmagazine.com/the-navy-without-a-sea/>

BOLITHO, F. H., S. C. CARR, R. B. FLETCHER (2007). "Public thinking about poverty: why it matters and how to measure it", *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 12 (1), pp. 13 – 22

CARMIGNANI, F. (2015). "The Curse of Being Landlocked: Institutions Rather than Trade", *The World Economy*, 38 (10), pp. 1594 – 1617

COZZARELLI, C., A. V. WILKINSON, M. J. TAGLER (2001). "Attitudes toward the Poor and Attributions for Poverty", *Journal of Social Issues*, 57 (2), pp. 207 – 227

DEVINE, P. G. (1989). "Stereotypes and Prejudice: Their Automatic and Controlled Components", *Journal of Personality and Social Psychology*, 56 (1), pp. 5 - 18

DI FAZIO, R., D. G. KRONER, A. E. FORTH (1997). "The attribution of blame scale with an incarcerated sample: factor structure, reliability and validity", *Criminal Behaviour and Mental Health*, 7 (2), pp. 153 – 164

FERNÁNDEZ, Á. M., R. L. DE GUEVARA, R. M. MADRID (2017). "Las finanzas conductuales en la toma de decisiones", Universidad La Salle – Bolivia, *Fides et Ratio*, 13 (13), pp. 127 - 144

FORNELL, C. and D. F. LARCKER (1981). "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error", *Journal of Marketing Research*, 18 (1), pp. 39 – 50

GALLUP, J. L., J. D. SACHS, A. D. MELLINGER (1999). "Geography and Economic Development", *International Regional Science Review*, 22 (2), pp. 179 – 232

GREENWALD, A. G. and M. R. BANAJI (1995). "Implicit Social Cognition: Attitudes, Self-Esteem, and Stereotypes", *Psychological Review*, 102 (1), pp. 4 - 27

HAIR, J. F., W. C. BLACK, B. J. BABIN, R. E. ANDERSON (2010). *Multivariate data analysis*, seventh edition, Pearson Education Limited, United States of America

HARPER, C., R. MARCUS, K. MOORE (2003). "Enduring Poverty and the Conditions of Childhood: Lifecourse and Intergenerational Poverty Transmissions", *World Development*, 31 (3), pp. 535 – 554

HAUSHOFER, J. and E. FEHR (2014). "On the psychology of poverty", *Science*, 344 (6186), pp. 862 – 867

HELMER, M. (2015). "How Poverty and Cognitive Biases can Impact Decisions and Actions: Using Research from Behavioral Economics

and Psychology to Improve Workforce Development Services”, Seattle Jobs Initiative, July

HENDERSON, P. W. and R.A. PETERSON (1992). “Mental accounting and categorization”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51 (1), pp. 92 – 117

HERBAS, B., G. GARAY, R. VEIZAGA (2016). “El *Homo economicus* en Bolivia: ¿La cultura influencia las decisiones económicas y el bienestar económico?”, *Acta Nova*, 7 (3), pp. 242 – 265

KAHNEMAN, D. and R. H. THALER (2005). “Anomalies. Utility Maximization and Experienced Utility”, *Journal of Economic Perspectives*, 20 (1), pp. 221–234

KAHNEMAN, D. and A. TVERSKY (1979). “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, 47 (2), pp. 263 - 292

KLINE, R. B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*, third edition, The Guilford Press, United States of America

LINDQVIST, A., F. BJÖRKLUND, M. BÄCKSTRÖM (2017). “The perception of the poor: Capturing stereotype content with different measures”, *Nordic Psychology*, 69 (4), pp. 231 – 247

MANI, A., S. MULLAINATHAN, E. SHAFIR, J. ZHAO (2013). “Poverty Impedes Cognitive Function”, *Science*, 341 (6149), pp. 976 – 980

MILGRAM, S. (1963). “Behavioral Study of Obedience”, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67 (4), pp. 371 - 378

MISCHEL, W., O. AYDUK, M. G. BERMAN, B. J. CASEY, I. H. GOTLIB, J. JONIDES, E. KROSS, T. TESLOVICH, N. L. WILSON, V. ZAYAS, Y. SHODA (2011). “Willpower” over the life span: Decomposing self-regulation”, *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 6 (2), pp. 252 – 256

MULLAINATHAN, S. and E. SHAFIR (2014). *Scarcity: The New Science of Having Less and How It Defines Our Lives*, Picador, United States of America

MURAVEN, M. and R. F. BAUMEISTER (2000). "Self-Regulation and Depletion of Limited Resources: Does Self-Control Resemble a Muscle?", *Psychological Bulletin*, 126 (2), pp. 247 – 259

POMPIAN, M. M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases*, John Wiley & Sons, Inc. United States of America

ROACH, E. and B. B. LLOYD (1978). *Cognition and Categorization*, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, United States of America

SAHI, S. K. (2017). "Psychological biases of individual investors and financial satisfaction", *Journal of Consumer Behaviour*, 16 (6), pp. 511 – 535

SAWIN, G. (1991). "How stereotypes influence opinions about individuals", *A Review of General Semantics*, 48 (2), pp. 210 – 212

SHEFRIN, H. M. and R. H. THALER (1988). "The behavioral life-cycle hypothesis", *Economic Inquiry*, 26 (4), pp. 609 – 643

SIMON, H. A. (1993). "Decision Making: Rational, Nonrational, and Irrational", *Educational Administration Quarterly*, 29 (3), pp. 392 – 411

SLATER, M., A. ANTLEY, A. DAVISON, D. SWAPP, C. GUGER, C. BARKER, N. PISTRANG, M. V. SANCHEZ-VIVES (2006). "A Virtual Reprise of the Stanley Milgram Obedience Experiments", *PLoS ONE*, 1 (1), pp. 1 - 10

SMITH, E. R. and S. HENRY (1996). "An In-Group Becomes Part of the Self: Response Time Evidence", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22 (6), pp. 635 – 642

STANOVICH, K. E. (2013). "Why humans are (sometimes) less rational than other animals: Cognitive complexity and the axioms of rational choice", *Thinking & Reasoning*, 19 (1), pp. 1 – 26

THALER, R. H. (1999). "Mental Accounting Matters", *Journal of Behavioral Decision Making*, 12 (3), pp. 183–206

THE ECONOMIST (2015). "Bolivia's access to the sea. Beaches of the future?", 9 de mayo de 2015. Disponible en <https://www.economist>.

com/the-americas/2015/05/09/beaches-of-the-future. Recuperado el 16 de agosto de 2018

THE WORLD BANK GROUP, *World development indicators*. Disponible en <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>. Recuperado el 13 de agosto de 2018

TIEDENS, L. Z., P. C. ELLSWORTH, B. MESQUITA (2000). "Sentimental Stereotypes: Emotional Expectations for High-and Low-Status Group Members", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26 (5), pp. 560 – 575

VAN KNIPPENBERG, A. and A. DIJKSTERHUIS (2000). "Social Categorization and Stereotyping: A Functional Perspective", *European Review of Social Psychology*, 11 (1), pp. 105 – 144

YEGOROV, Y. (2015). "Economic Role of Population Density", European Regional Science Association (ERSA) Conference paper, 55th Congress of the European Regional Science Association: "World Renaissance: Changing roles for people and places", 25-28 August 2015, Lisbon, Portugal

ZICARI, A. (2008). "Finanzas personales y ciclo de vida: Un desafío actual", Universidad del Centro Educativo Latinoamericano, *Invenio*, 11 (020), pp. 63 – 71