

Perfil ahorrador o deudor del estudiante eanista

Alex Sebastián García González
Cristian Camilo Quiroga Carrillo
Estudiantes de la Facultad de Administración,
Finanzas y Ciencias Económicas.



Resumen

Las conductas que determinan el perfil ahorrador o deudor en las personas se encuentran directamente relacionadas con variables cuantitativas y objetivas de carácter económico, como lo son el ingreso, estrato, propensión a consumir servicios financieros, etc. Sin llegar a subestimar la importancia de estas variables, es de vital importancia establecer la existencia de una relación igualmente directa con variables más subjetivas y psicológicas del consumidor, como su percepción del dinero, exposición de las personas a información sobre productos financieros, valor que cada sujeto le da a la posesión de dinero relacionado con su nivel de ingresos, entre otras. Este artículo busca determinar cuáles variables subjetivas y psicológicas tienen gran influencia en el perfil ahorrador o deudor de los estudiantes de la Universidad EAN.

Palabras clave: perfil ahorrador, consumo, ingresos, ahorro, productos financieros.



Saver or debtor profile of the student at the EAN University

Abstract

The behaviors that determine the saver or debtor profile in individuals are directly related to quantitative and objective variables of economic nature, such as income, stratum, propensity to consume financial services, etc. Without underestimating the importance of these variables, it is of vital importance to establish the existence of an equally direct relationship with more subjective and psychological variables of the consumer, such as their perception of money, exposing people to information about financial products, the value that each person gives to the possession of money related to their income level, among others. This article seeks to identify which subjective and psychological variables have great influence on the saver or debtor profile of the EAN University students.

Key words: saving profile, consumption, income, savings, financial products.



Profil financier de type conservateur ou dynamique des étudiants de l'université EAN

Résumé

Les conduites déterminant chez une personne le profil conservateur (épargnant) ou dynamique (débiteur) se trouvent directement liées à des variables quantitatives et objectives de caractère économique : revenus, catégorie socio-professionnelle, propension à la consommation de services financiers, etc.. Sans sous-estimer l'importance de ces variables, il est également fondamental d'établir l'existence d'une relation directe avec des variables plus subjectives de la psychologie du consommateur telles que la perception de l'argent, l'information sur les produits financiers, la valeur que chaque individu donne à la possession d'argent par rapport à son niveau de revenus, entre autres. Cet article cherche à déterminer quelles sont les variables subjectives et psychologiques ayant une influence forte sur le profil conservateur ou dynamique des étudiants de l'Université EAN.

Mots-clés: *profil conservateur, consommation, revenus, épargne, produits financiers.*



Perfil econômico ou devedor do estudante EANista

Resumo

Os comportamentos que determinam o perfil econômico ou devedor nas pessoas estão diretamente relacionados a variáveis quantitativas e objetivas de caráter econômico, como são a entrada, estrato, tendência a consumir serviços financeiros, etc. Sem chegar a subestimar a importância dessas variáveis, é de vital importância estabelecer a existência de uma relação igualmente direta com variáveis mais subjetivas e psicológicas do consumidor, como a sua percepção de dinheiro, a exposição das pessoas à informação sobre produtos financeiros, o valor de cada sujeito dá a posse de dinheiro relacionado com o seu nível de renda, entre outros. Este artigo procura identificar quais variáveis subjetivas e psicológicas têm grande influência sobre o perfil econômico ou devedor dos estudantes da Universidade EAN.

Palavras-chave: *perfil econômico, consumo, entradas, poupança, produtos financeiros.*

1. Introducción

La decisión de ahorrar es actualmente para los jóvenes una idea que no se le da la suficiente importancia, muchas veces porque no se conocen los métodos o simplemente porque se cree que el dinero no tiene gran valor en la vida o en el mundo. Para descubrir estas necesidades y alejándonos un poco de los métodos financieros para descubrir la propensión a ahorrar o a consumir, buscaremos en variables más cualitativas y, por el mismo modo, subjetivas, para determinar si el perfil de la persona es de un ahorrador o un deudor.

Para desarrollar un perfil ahorrador o deudor en los estudiantes de la Universidad EAN se realizó una encuesta con 20 preguntas, que respondieron 50 personas para un total de 1000 datos, con los que se buscarán determinar qué variables subjetivas afectan la decisión de ahorrar o gastar en los estudiantes de la comunidad eanista. Este estudio se realizó con el fin poder establecer un comportamiento, sin embargo, la falta de encuestados dificultó un resultado significativo para toda la población estudiantil, hecho que va a evidenciar las primeras variables que tienen relación con esta determinación.

El desarrollo de esta encuesta nos lleva a crear un perfil psicológico que impulsa al estudiante eanista desde la perspectiva del análisis descriptivo de las variables encontradas en la encuesta; con esto se ponen las bases para la ampliación del estudio en futuras investigaciones.

2. Marco teórico

Según el estudio realizado por Denegri, M., Lara, M., Córdova, G., y Del Valle Rojas (2008), determinó que un gran diferencial en la percepción del ahorro en los preadolescentes (jóvenes de edades entre los 14 y 18 años) está motivado por más factores que solo por la educación financiera y en especial por las variables que destaca el estudio que determinan el ambiente de los jóvenes encuestados, es decir, variables como el estrato, la fuente de los ingresos y los gastos, son determinantes del comportamiento de ahorro. En el estudio el 88 % de los jóvenes de clase alta ahorran, lo que podría esperarse dado que tienen una buena educación financiera; sin embargo, el porcentaje de jóvenes de clase baja que ahorra es asombrosamente del 71 %, y está principalmente impulsado porque ven la situación de necesidad en su entorno y reaccionan ante ella de forma natural sin tener un gran nivel de educación financiera; por otro lado, se tiene la explicación del gasto que se presume está dado especialmente por los ingresos, pero este estudio demostró que la fuente de los ingresos es incluso más importante.

Ladouceur mostró que los jóvenes menores de edad asisten activamente a lugares de apuestas, como casinos, eventos deportivos, etc., aun cuando es ilegal su ingreso, lo cual posteriormente desarrolla la patología de ludopatía, que será un aspecto común a lo largo de la vida de los adolescentes. Con base en esta investigación se establece que las personas cercanas a los juegos de azar desde temprana edad presentan dificultades para ahorrar, ya que, desde el aspecto psicológico, el valor que dichos sujetos le atribuyen al dinero es bajo, hecho que deriva en la posterior existencia de grandes deudas de apuestas que son resueltas, en mayor medida, con dinero obtenido de forma ilegal.

Con el fin de establecer una relación subyacente entre el ahorro y las apuestas, se analizó la percepción del perfil del apostador colombiano de Coljuegos (2013), que determina que la población joven tiende a realizar pocas apuestas y de hacerlas es por diversión y pasatiempo, y sus juegos preferidos son blackjack, máquinas tragamonedas, ruleta y apuestas deportivas, que se encuentran en una rango con poca frecuencia y gran valor de inversión. De esta manera se busca una relación entre el valor que las personas le dan al dinero, dependiendo de su uso.

Lozano Gutiérrez y Fuentes Martín establecen que el ser humano se encuentra influenciado, en gran medida, por la publicidad e información que se posee de los productos financieros, así como también por la postura psicológica y cognitiva que cada persona tiene frente a sí ahorra o no y de qué manera elige hacerlo. En primera instancia, el ser humano se encuentra expuesto a la información financiera que presentan las diferentes entidades bancarias, pues de esto se concluye que quienes se informan más sobre cada producto tienden a ser personas

ahorradoras, mientras que los que se dejan cautivar por aspectos gráficos y estéticos en la publicidad son deudores por naturaleza. En una segunda etapa es importante establecer la postura de cada persona sobre el uso de servicios financieros, postura regida por redes psicológicas adquiridas a lo largo de las experiencias personales. Finalmente, se establece qué tan propensa es la persona a adquirir un producto financiero cuando desea ahorrar o financiarse. La estructura psicológica del individuo y su exposición a la publicidad son determinantes directos del perfil ahorrador o deudor.

La revista Forbes (2004) expone que la percepción del dinero está determinada por eventos en nuestro entorno que marcan una cultura del valor del dinero; por ejemplo, la facilidad con que este se consigue, la falta o su exceso en el marco familiar y las costumbres financieras de los padres o las personas con las que el individuo convive su infancia, pues al igual que la mayoría de las costumbres el ahorro es un efecto espejo de lo que los padres han realizado durante su vida y a lo que el individuo ha estado expuesto.



Descouvieres, C., Altschwager, C., & Kreiter, G. (1997) demuestran, mediante una encuesta realizada en Chile, que variables económicas como ingresos, nivel de educación, posesión de vivienda y vehículo, etc., no son determinantes reales que influyen significativamente la propensión a ahorrar o endeudarse. El estudio concluye que el perfil de una persona ahorradora es determinado por la cualidad de ser reflexiva y analítica, consumidora de bienes de primera necesidad, sin grandes lujos y que tiene en consideración el mundo espiritual de manera activa y esencial. La inclusión de variables subjetivas a la hora de explicar el perfil ahorrador/deudor de una persona es primordial, ya que las características de cada individuo determinan sus patrones de consumo y su percepción del dinero.

Adela Cortina e Ignasi Carreras (2003) nos exponen que la decisión de consumo de los individuos está influenciada por otros individuos, ejemplo de ello es el conocido consumo emulativo, que hace referencia al consumo que se da con el fin de imitar modas o personas y junto con este tipo de consumo se encuentran factores como la necesidad y la decisión para consumir, es decir, los individuos pueden basar su consumo en la necesidad (como se evidencia en estratos bajos) o por decisión, como un consumidor racional, y aunque esto por sí solo es económicamente válido, la relación de estos conceptos con la percepción del individuo sobre el dinero es un factor para pasar de un consumo por necesidad a un consumo por decisión.

Contreras, L., De La Fuente, C., Fuentealba, J., García, A., y Soto, M. (2006) muestran desde la psicología del individuo que el consumo se encuentra determinado por la forma como el individuo decide qué consumir (impulsiva o premeditada), así como también por el sentimiento de satisfacción cuando se adquieren cosas. De igual manera, el endeudamiento se encuentra

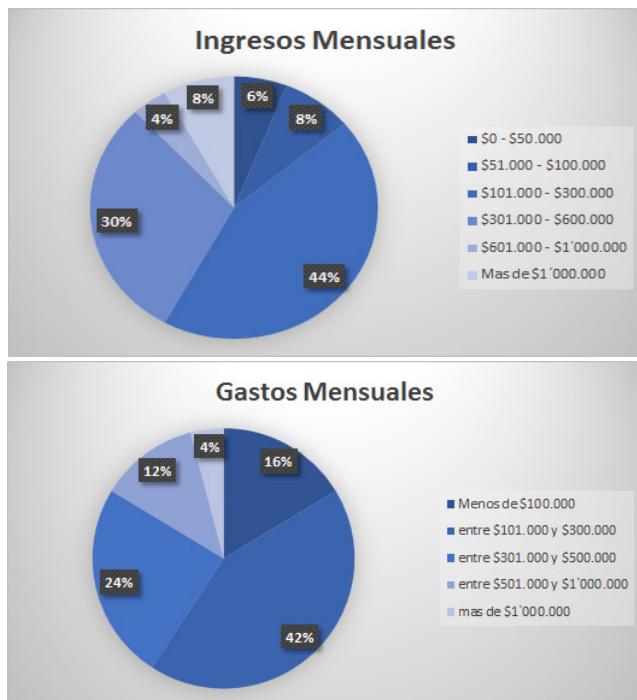
conformado por la postura de la persona a los productos financieros y la satisfacción de poseer bienes materiales aun cuando su pago no se ha realizado en su totalidad. La cohesión entre el endeudamiento y el consumo es, entonces, la propensión del individuo a endeudarse, la cual se encuentra influenciada por la variable ingreso, variable interpretada como la capacidad que se tiene de sobrellevar las deudas en el corto y largo plazo.

Denegri, M., Martínez, G., y Etchebarne, S. (2007) nos exponen la necesidad de tener un comportamiento económico racional y, por tanto, es necesario poseer un conocimiento sobre el desarrollo del sistema bancario y sus oportunidades para ahorrar. El estudio buscaba determinar qué tan alto o bajo era el conocimiento de los jóvenes chilenos sobre las funcionalidades de un banco, y esto determinó que entre más alto el estrato de la persona se posee un mayor conocimiento del funcionamiento y la utilidad del banco.

3. Desarrollo

Para desarrollar el perfil de ahorro o deuda de los estudiantes eanistas se realizó una encuesta de 20 preguntas a 50 personas, para obtener un total de 1000 datos, donde un 61 % son mujeres y el 39 % son hombres, con una edad representativa de 20 años, en un rango entre los 17 y 35 años, donde el 100 % de los encuestados son estudiantes, y adicionalmente ocho personas también poseen trabajo, ya sea como asalariados o independientes. De acuerdo con esto se realizó un análisis descriptivo de las variables subjetivas que impulsan la toma de decisión en el individuo analizado.

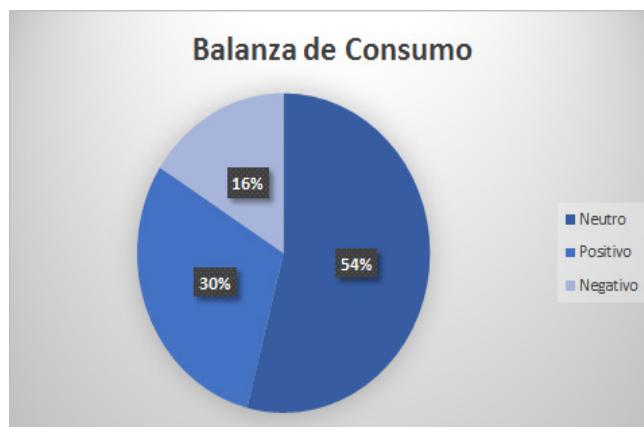
Figura 1. Variable de ingresos y gastos mensuales.



Fuente. Elaboración de los autores con en base en los datos de la encuesta.

La encuesta arrojó que la gran mayoría de los estudiantes considerados tiene ingresos mensuales entre 101 000 y 300 000 pesos, siendo esta población el 44 % del total de los encuestados. Por otro lado, la mayoría de la comunidad eanista gasta mensualmente entre 101 000 y 300 000 pesos, lo que representa el 42 % de la población encuestada. Desde una primera perspectiva se evidencia que los encuestados presentan una línea de ingresos y gastos similar, lo cual nos da una primera idea del perfil de los estudiantes.

Figura 2. Variable balanza de consumo.

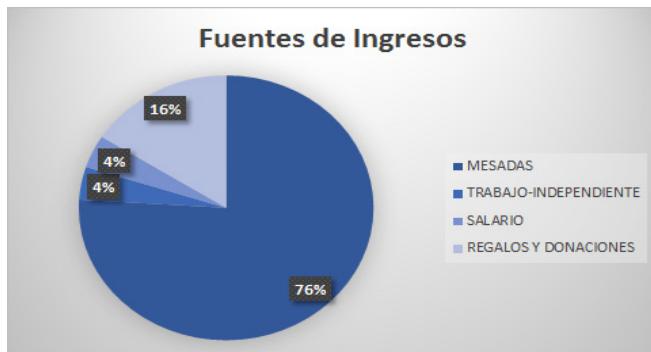


Fuente. Elaboración de los autores con base en los datos de la encuesta.

En relación con los resultados de la variable ingresos y gastos, la balanza de consumo de los encuestados es, en su mayoría, neutra, es decir, el 54 % de los encuestados respondió el mismo intervalo en ingresos y gastos, lo cual nos permite afirmar que consumen exactamente lo que poseen. Sin embargo, es de agregar de igual forma que el 30 % de los encuestados presenta una balanza positiva, tiene ingresos superiores a sus gastos, mientras que el 16 % restante posee una balanza de consumo negativa, es decir, gasta más de lo que ingresa.



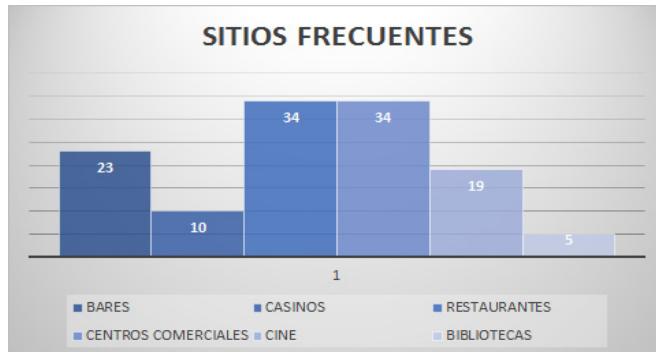
Figura 3. Variable de fuentes de ingresos.



Fuente. Elaboración de los autores con base en los datos de la encuesta.

Por otro lado, reconociendo que la encuesta fue realizada a estudiantes, la fuente de ingresos predominante son las mesadas, pues representan el 76 % de las respuestas. En segundo lugar tenemos la variable regalos y donaciones, que es el dinero que ingresa a los estudiantes producto del esfuerzo de terceros, lo que representa el 16 % de las respuestas. Finalmente, se observa que los ingresos producto de un servicio o bien proporcionado por el individuo son bajos para esta población, ya que solo representan entre salarios y trabajo independiente el 8 %. A partir de este punto se puede afirmar que la población trabajadora es insignificante, por lo que los resultados de la balanza de consumo son, en mayor medida, producto de la población que tiene sus ingresos atados a la actividad de la familia y de terceros.

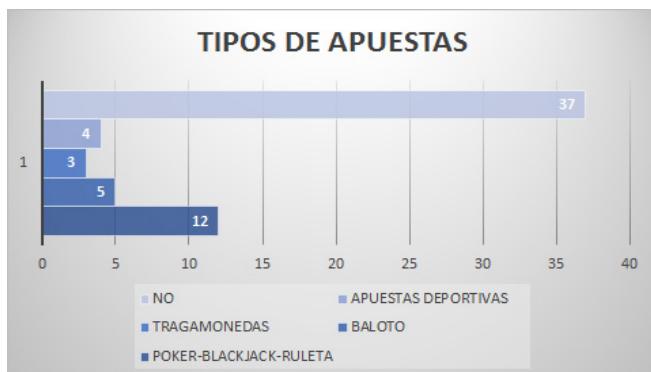
Figura 4. Variables de sitios más visitados.



Fuente. Elaboración de los autores con base en los datos de la encuesta.

Como bien se argumentó en el marco teórico, el consumo es una variable fuertemente influyente en el perfil ahorrador/deudor de las personas, por lo cual las preferencias de consumo dejan entrever qué características describen el perfil del eanista. Se encontró que del total de la población encuestada, 34 personas asisten más de cuatro veces al mes a restaurantes y centros comerciales, siendo estos los dos sitios más frecuentes. 23 personas asisten frecuentemente a bares, 19 a cine, 10 a casinos y 5 a bibliotecas. Teniendo en cuenta que la gran mayoría de los encuestados son mujeres jóvenes, podemos evidenciar una alta propensión al consumo, lo cual se establece como el principal uso del dinero en dicha comunidad.

Figura 5. Variable de tipos de apuestas.



Fuente. Elaboración de los autores con base en los datos de la encuesta.

Como bien se establece en el marco teórico, una de las variables significativas en diversos estudios acerca del perfil ahorrador o deudor es la propensión de los individuos a participar en juegos de azar. En la figura 5 se puede apreciar que del total de encuestados, 37 personas no realizan ningún tipo de apuesta, lo cual nos indica que para esta población en particular el determinante de participación activa en el azar no es realmente significativa. Cabe resaltar que, como bien se expresó en diversos artículos, las poblaciones jóvenes tienden a participar en juegos como póker, blackjack y ruleta, lo cual podemos ver que 12 personas del total de encuestados participan activamente de este tipo de apuestas, siendo el más significativo de toda la muestra. Con base en esto se puede deducir que, si bien la gran mayoría de los encuestados no apuestan, en alguna medida los adolescentes eanistas se encuentran permeados por los juegos de azar, lo que podría explicar la existencia de un porcentaje bajo de individuos que son deudores, según los datos recolectados.

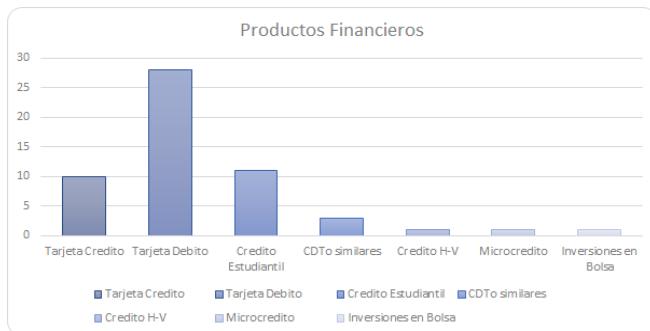
Figura 6. Variable de los excedentes mensuales de dinero.



Fuente. Elaboración de los autores con base en los datos de la encuesta.

Bajo el supuesto de que en ocasiones los individuos tienen excedentes de dinero a fin de mes, se decidió preguntar acerca del aprovechamiento de estos recursos. Como se aprecia en la figura 6, el 50 % de los encuestados respondieron que guardaría el dinero para una compra futura, de lo cual obtenemos que, a pesar de la creciente publicidad de los productos financieros en materia de ahorro, la población eanista, en su gran mayoría, decide guardar el dinero de manera tradicional. El 20 % de los individuos depositaría el dinero en algún tipo de producto financiero, lo cual deja ver que existe una población que ha empezado a considerar otras formas de ahorro. Por último, el 30 % de la población restante gastaría el dinero en comprar algún artículo nuevo, salir de fiesta o hacer un regalo, con lo cual se evidencia que, aunque el porcentaje no es el mayor, existe una gran parte de la población que gasta el dinero inmediatamente. Se evidencia, entonces, que la gran mayoría de los estudiantes eanistas prefieren ahorrar el dinero que les sobra a fin de mes, luego de cubrir todas sus necesidades básicas.

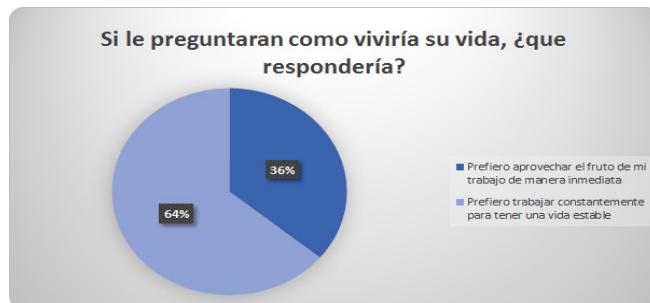
Figura 7. Variable de productos financieros.



Fuente. Elaboración de los autores con base en los datos de la encuesta.

En cuanto a los productos financieros se determinó que los estudiantes de la EAN tienen un conocimiento financiero medio-alto, dado que más del 50 % de la muestra posee por lo menos una tarjeta débito, es decir, tienen una cuenta de ahorros o corriente, que es el método más simple de ahorro y los introduce al sistema bancario nacional. Enmarcados en los estudios consultados en el marco teórico se determinó que el concepto de banco y ahorro está establecido en la universidad, entonces surge la siguiente pregunta: ¿qué impulsa la decisión de ahorro?, puesto que ya se evidenció que la educación financiera no es una restricción en la muestra, por lo que damos paso a evaluar las variables subjetivas que buscaban determinar la percepción del dinero en los individuos.

Figura 8. Variable de cómo vivirían la vida.



Fuente. Elaboración de los autores con base en los datos de la encuesta.

Con la pregunta anterior y seis preguntas adicionales se buscaba determinar, desde un perfil psicológico, el valor que el individuo le otorga al dinero para así establecer si posee un perfil de consumo inmediato o de austeridad que podría conducir a un comportamiento ahorrador o deudor.

Los estudiantes eanistas, en su gran mayoría, están de acuerdo con que el dinero es importante en la vida, pero no lo es todo, lo que nos empieza a mostrar un sesgo que tiende a la baja importancia del valor del dinero, y esto acompañado con que claramente en los resultados de la encuesta la población estudiantil está de acuerdo con que el salario no representa la inteligencia de la persona, por lo que esta variable se debería analizar con más cuidado, pues se podría afirmar que en la juventud se está generando una idea que apunta a que el dinero es una condición adversa del entorno, mas no una necesidad en la vida personal.

Por último, el análisis de estas variables cuantitativas, cualitativas y subjetivas nos da a entender que la percepción de los estudiantes eanistas sobre el dinero y el ahorro en esta etapa de la vida es indiferente en

relación con la inmediatez de la vida; es decir, que teniendo en cuenta que las personas encuestadas cuentan en su gran mayoría con 20 años, el dinero no es parte fundamental de su vida, debido a que simplemente si disponemos de equis cantidad de dinero el individuo va a optar por tener gastos un poco mayores, menores o iguales a equis.

4. Conclusiones

Luego del análisis realizado a la totalidad de las variables se determinó que la población estudiantil de la Universidad EAN tiene un comportamiento semejante a los estudios realizados en otras universidades, es decir, poseen un comportamiento de ingreso = consumo. Sin embargo, se encontró que existe un 16 % de la población que posee un primer saldo negativo y esto dado principalmente por personas que poseen gastos superiores a \$2 000 000 debido a que son trabajadores independientes; en otras palabras se estableció que el comportamiento de consumo encontrado en la encuesta es el de personas jóvenes que están iniciando su vida financiera, lo que se evidencia en toda la muestra dado que solo dos personas poseen más de un producto financiero.

Las variables que se encontraron en común entre los individuos que poseen ingresos iguales a los gastos es que asisten constantemente a bares, restaurantes y centros comerciales; adicionalmente se determinó que las personas que apuestan en la muestra no son deudoras como se supondría, y además se estableció que una tiene un valor de ahorro positivo.

Las personas que poseen bajos ingresos tienden a tener un gasto igual, por lo tanto, en esta muestra la restricción presupuestal está bien determinada, pero a medida que el ingreso aumenta, los gastos no necesariamente se incrementan de igual manera.

Referencias bibliográficas

- COLJUEGOS. (2013). Perfil del apostador colombiano. Obtenido de <http://www.coljuegos.gov.co/>
- Contreras, L., De La Fuente, C., Fuentealba, J., García, A., y Soto, M. (2006). Psicología del endeudamiento: una investigación teórica.
- Cortina, A., y Carreras, I. (2003). Consumo... luego existo.
- Denegri, M., Lara, M., Córdova, G., y Del Valle Rojas, C. (2008). Prácticas de ahorro y uso del dinero en preadolescentes chilenos. *Universum*.
- Denegri, M., Martínez, G., y Etchebarne, S. (2007). La comprensión del funcionamiento bancario en adolescentes chilenos: un estudio de psicología económica. Buenos Aires.
- Descouvieres, C., Altschwager, C., & Kreiter, G. (1997). Percepción del dinero y el comportamiento económico: un estudio comparativo de la percepción del dinero en personas endeudadas y personas ahorradoras. *Revista de Psicología de Chile*, 14.
- Ladouceur, R. (s.f.). Aspectos fundamentales y clínicos de la psicología del juego de azar y el dinero.
- Lozano, M. D., y Fuentes, F. (s.f.). La percepción emocional del dinero como determinante de un comportamiento de ahorro o endeudamiento.
- Revista Forbes. (2004). 4 cosas que marcan nuestra percepción del dinero. Forbes.

Anexo 1. Encuesta aplicada

¿Ahorrador o deudor?

Responder este formulario nos permitirá determinar qué tipo de consumidor eres: un ahorrador o un deudor. Te pedimos contestar la totalidad de la encuesta y de la forma más sincera posible.

«El hombre que sabe gastar y ahorrar es el más feliz, porque disfruta de ambas cosas» Ben Johnson.

1. ¿Cuál es su género?

- Masculino
- Femenino

2. ¿Qué edad tiene? _____

3. ¿Qué ocupación tiene?

- Estudiante
- Trabajador/Independiente
- Otro...

4. ¿De cuál de estos proviene su mayor ingreso?

- Mesadas
- Salario
- Trabajo independiente
- Regalos - Donaciones - Ganancias ocasionales
- Otro...

5. ¿Qué tan altos son sus ingresos mensuales?

- \$0 - \$50 000
- \$51 000 - \$100 000
- \$101 000 - \$300 000
- \$301 000 - \$600 000
- \$601 000 - \$1 000 000
- Más de \$1 000 000

6. Posee alguno de los siguientes productos financieros:

- Tarjeta de crédito
- Tarjeta débito
- CDT o similares
- Créditos hipotecarios - Vehículo
- Crédito estudiantil
- Microcréditos
- Inversiones en Bolsa

7. ¿En cuánto calcularía sus gastos mensuales?

8. Asiste frecuentemente (más de cuatro veces al mes) a alguno de estos establecimientos:

- Bares
- Casinos
- Cine
- Restaurantes
- Eventos de caridad
- Bibliotecas
- Centros comerciales
- NO

9. En relación con la pregunta anterior, ¿qué tan frecuentemente asiste en un mes?

10. En caso de tener tarjeta de crédito, ¿qué porcentaje de sus gastos cubre con ella?

11. Cuándo recibe nuevamente su ingreso (salario, mesada, etc.) y no ha terminado de gastar el anterior, ¿qué opción elegirá?

- Salir de fiesta con sus amigos, pareja o familiares.
- Hacer un regalo a alguien importante en su vida.
- Comprar una nueva chaqueta, camisa o celular para reemplazar el antiguo.
- Guardarlo para hacer una compra en el futuro de algo mejor.
- Depositarla en la cuenta de ahorros, a un CDT o guardarla en una alcancía.

12. ¿Realiza alguno de estos tipos de apuesta?

- Baloto
- Loterías
- Chance
- Tragamonedas (incluyendo de manera virtual)
- Póker - Blackjack - Ruleta (incluyendo de manera virtual)
- Apuestas de caballos - Peleas de gallos (incluyendo de manera virtual)
- Apuestas de deportes (incluyendo de manera virtual)
- NO

13. De apostar en alguna de las anteriores opciones, ¿qué tan frecuentemente lo hace? (especifique cantidad semanal o mensual)

14. Si le preguntaran cómo viviría su vida, ¿qué respondería?

- Prefiero trabajar constantemente para tener una vida estable.
- Prefiero aprovechar el fruto de mi trabajo de manera inmediata.

15. Qué tan de acuerdo se encuentra con la siguiente afirmación: «La tenencia de dinero es el principal signo de reconocimiento social».

Totalmente en desacuerdo

1
2
3
4
5

Totalmente de acuerdo

16. Qué tan de acuerdo se encuentra con la siguiente afirmación: «El dinero me da felicidad».

Totalmente en desacuerdo

1
2
3
4
5

Totalmente de acuerdo

17. Qué tan de acuerdo se encuentra con la siguiente afirmación: «Creo que el dinero puede solucionar todos mis problemas».

Totalmente en desacuerdo

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Totalmente de acuerdo

20. Qué tan de acuerdo se encuentra con la siguiente afirmación: «Sin dinero no hay calidad de vida».

Totalmente en desacuerdo

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Totalmente de acuerdo

18. Qué tan de acuerdo se encuentra con la siguiente afirmación: «El salario da una buena idea de la inteligencia de las personas».

Totalmente en desacuerdo

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Totalmente de acuerdo

19. Qué tan de acuerdo se encuentra con la siguiente afirmación: «El dinero es símbolo del éxito»

Totalmente en desacuerdo

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Totalmente de acuerdo



Year	Value
2009	1.058
2010	1.058
2011	1.058
2012	1.058
2013	1.058