



Yura: Relaciones internacionales

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio

Revista electrónica ISSN: 1390-938x

N° 45 Enero – abril 2026

Modelo integrado de mentalidad financiera (mfi-5): Fundamentos teóricos, arquitectura conceptual y operacionalización empírica para la toma de decisiones económicas Inter temporales. pp. 88 - 106

Lenin Javier Tobar Cazares ORCID: 0000-0002-1911-4863

Universidad Central del Ecuador, Facultad de Ciencias Económicas

Quito - Ecuador

Av. De Las América s-n.

ljtobar@uce.edu.ec

Modelo integrado de mentalidad financiera (mfi-5): Fundamentos teóricos, arquitectura conceptual y operacionalización empírica para la toma de decisiones económicas Inter temporales.

*Lenin Javier Tobar Cazares
Universidad Central del Ecuador
ljtobar@uce.edu.ec*

Resumen

88

El presente artículo propone el Modelo Integrado de Mentalidad Financiera de Cinco Dimensiones (MFI-5) como marco teórico-metodológico para comprender los factores cognitivos, temporales, emocionales, conductuales y estructurales que median la relación entre las condiciones socioeconómicas y la calidad de las decisiones económicas Inter temporales. A diferencia de los enfoques predominantes en la literatura de desarrollo personal que reducen la acumulación patrimonial a disposiciones psicológicas individuales, este modelo adopta una perspectiva sistémica que integra aportes de la economía conductual, la psicología cognitiva y la teoría social crítica. La contribución central reside en superar tanto el determinismo estructural como el voluntarismo psicológico, proponiendo que la mentalidad financiera opera como sistema mediador—no determinista—entre restricciones estructurales y resultados económicos. Se desarrolla además un instrumento de evaluación estandarizado (REMFI-5) que permite operacionalizar el constructo para su medición empírica, validación intercultural y aplicación en políticas públicas de inclusión financiera. El modelo ofrece implicaciones gerenciales concretas para instituciones financieras, programas de educación económica y diseño de intervenciones conductuales en contextos latinoamericanos caracterizados por alta informalidad laboral, desigualdad estructural y limitado acceso a servicios financieros formales.

Palabras clave

Mentalidad financiera, economía conductual, decisiones Inter temporales, inclusión financiera, América Latina.

Abstract

This article proposes the Five-Dimensional Integrated Financial Mindset Model (IFM-5) as a theoretical-methodological framework for understanding the cognitive, temporal, emotional, behavioral, and structural factors that mediate the relationship between socioeconomic conditions and the quality of intertemporal economic decisions. Unlike prevailing approaches in self-help literature that reduce wealth accumulation to individual psychological dispositions, this model adopts a systemic perspective integrating contributions from behavioral economics, cognitive psychology, and critical social theory. The central contribution lies in overcoming both structural determinism and psychological voluntarism, proposing that financial mindset operates as a mediating—not deterministic—system between structural constraints and economic outcomes. Additionally, a standardized assessment instrument (REMFI-5) is developed that allows operationalization of the construct for empirical measurement, cross-cultural validation, and application in public financial inclusion policies. The model offers concrete managerial implications for financial institutions, economic education programs, and behavioral intervention design in Latin American contexts characterized by high labor informality, structural inequality, and limited access to formal financial services.

Keywords

Financial mindset, behavioral economics, intertemporal decisions, financial inclusion, Latin America.

La comprensión de los factores que determinan las trayectorias económicas individuales y familiares constituye uno de los problemas centrales de las ciencias sociales contemporáneas. El debate académico ha oscilado históricamente entre dos polos analíticos que resultan insuficientes para capturar la complejidad del fenómeno: por un lado, el determinismo estructural que minimiza la agencia individual al explicar los resultados económicos exclusivamente por factores externos como el acceso a educación, capital inicial heredado y redes sociales (Piketty: 2014); por otro, el voluntarismo psicológico que atribuye las diferencias patrimoniales persistentes a disposiciones mentales, actitudes y hábitos individuales susceptibles de modificación mediante intervenciones educativas o motivacionales (Kiyosaki: 1997).

Esta dicotomía resulta particularmente problemática en el contexto latinoamericano, donde la persistencia de altos niveles de desigualdad—la región concentra el 26.8% de su población en situación de pobreza según datos de CEPAL para 2024—coexiste con evidencia empírica sobre la heterogeneidad de resultados económicos entre individuos que comparten condiciones estructurales similares (OCDE/CEPAL/CAF: 2024). La literatura de divulgación financiera, ampliamente consumida en América Latina, ha privilegiado explicaciones centradas en la "mentalidad de riqueza" versus la "mentalidad de pobreza", sugiriendo que las diferencias en acumulación patrimonial derivan fundamentalmente de patrones cognitivos y actitudinales diferenciados.

Sin embargo, esta intuición—parcialmente correcta a la luz de décadas de investigación en economía conductual—carece de: (i) delimitación conceptual precisa que permita distinguir el constructo de nociones afines; (ii) integración interdisciplinaria que reconozca tanto los aportes de la psicología cognitiva como las restricciones estructurales identificadas por la economía del desarrollo; (iii) criterios de falsabilidad que posibiliten su evaluación empírica rigurosa; y (iv) mecanismos de medición estandarizados que faciliten la comparación intercultural y longitudinal. La ausencia de estos elementos ha limitado severamente la utilidad científica y práctica del concepto.

El objetivo del presente artículo es desarrollar un marco teórico-metodológico que supere las limitaciones identificadas mediante la formulación del Modelo Integrado de Mentalidad Financiera de Cinco Dimensiones (MFI-5). Este modelo conceptualiza la mentalidad financiera no como causa directa de riqueza ni como mero epifenómeno de condiciones estructurales, sino como un sistema mediador que condiciona la calidad de las

decisiones económicas Inter temporales dentro de restricciones estructurales específicas. La contribución central reside en proponer una síntesis que integre psicología cognitiva, economía conductual y teoría social, evitando tanto el reduccionismo individualista como el determinismo estructural.

El artículo se estructura de la siguiente manera: la segunda sección presenta el marco teórico que fundamenta la propuesta, revisando críticamente las contribuciones de la economía conductual, la psicología del dinero y la teoría de capacidades; la tercera sección desarrolla la metodología empleada para la construcción del modelo; la cuarta sección presenta los resultados, detallando la arquitectura conceptual del MFI-5 y el instrumento REMFI-5; la quinta sección discute las implicaciones teóricas y prácticas del modelo en diálogo con la literatura internacional; finalmente, la sexta sección ofrece conclusiones y direcciones para investigación futura.

Marco teórico

2.1. Economía conductual y racionalidad limitada

La revolución conductual en economía, catalizada por los trabajos seminales de Daniel Kahneman y Amos Tversky sobre heurísticas y sesgos cognitivos, ha transformado fundamentalmente la comprensión de los procesos de decisión económica (Kahneman: 2011). La evidencia acumulada durante cinco décadas demuestra que los agentes económicos no se comportan según los axiomas de racionalidad perfecta postulados por la teoría neoclásica, sino que emplean sistemáticamente atajos cognitivos que pueden conducir a errores predecibles y sistemáticos.

Particularmente relevante para el presente análisis es la investigación sobre descuento Inter temporal. Los modelos de descuento hiperbólico desarrollados por Laibson (1997) demuestran que los individuos exhiben preferencias temporales inconsistentes: sobrevaloran recompensas inmediatas respecto a futuras de manera no constante en el tiempo. Este patrón de "miopía temporal" explica fenómenos como el sub - ahorro para la jubilación, el sobreendeudamiento y la dificultad para mantener compromisos financieros a largo plazo. Estudios recientes de Barrafre et al. (2024) han introducido el concepto de "Financial Homo

Ignorans" para capturar la tendencia sistemática de los individuos a evitar, negligir o distorsionar información financiera relevante para decisiones óptimas.

Richard Thaler, en su extenso programa de investigación sobre "nudges" y arquitectura de decisiones, ha demostrado que pequeños cambios en el contexto de elección pueden producir efectos significativos en el comportamiento financiero sin restringir las opciones disponibles (Thaler: 2015). Esta perspectiva resulta crucial porque sugiere que las intervenciones sobre la "mentalidad financiera" pueden operar no solo mediante cambios cognitivos profundos, sino también a través de modificaciones ambientales que faciliten decisiones más alineadas con los objetivos de largo plazo del individuo.

2.2. Psicología de la escasez y carga cognitiva

Una contribución fundamental para comprender la relación entre condiciones estructurales y mentalidad financiera proviene de la investigación de Sendhil Mullainathan y Eldar Shafir sobre la psicología de la escasez (Mullainathan y Shafir: 2013). Su trabajo demuestra que la experiencia subjetiva de escasez—independientemente del nivel absoluto de recursos—produce efectos cognitivos mensurables que afectan la calidad de las decisiones. Específicamente, la escasez impone una "carga cognitiva" que reduce la capacidad mental disponible para procesar información compleja y resistir impulsos inmediatos.

Esta perspectiva introduce una corrección crucial a los enfoques voluntaristas: la miopía temporal y los patrones de decisión financiera subóptimos observados en poblaciones de bajos ingresos no constituyen necesariamente "fallos de mentalidad" susceptibles de corrección mediante educación financiera convencional, sino respuestas adaptativas a contextos de escasez que imponen restricciones cognitivas objetivas. Investigación reciente de van Dijk et al. (2022) ha desarrollado el Psychological Inventory of Financial Scarcity (PIFS), demostrando que la escasez financiera subjetiva tiene mayor poder predictivo sobre comportamientos financieros que medidas objetivas de ingreso.

Los hallazgos de Mani et al. (2013) sobre la reducción del rendimiento cognitivo en condiciones de preocupación financiera han sido corroborados y extendidos por estudios recientes. Kalil et al. (2022) y Lichand y Mani (2020) documentan cómo la "mentalidad de escasez" reduce la atención disponible para otras tareas, mientras que Tömm et al. (2023) demuestran mediante eye-tracking que la escasez induce un "efecto túnel" que focaliza la

atención en preocupaciones financieras inmediatas a expensas de consideraciones de largo plazo.

2.3. Teoría de capacidades y restricciones estructurales

El enfoque de capacidades desarrollado por Amartya Sen ofrece un marco complementario que permite integrar las dimensiones estructurales frecuentemente ignoradas por la economía conductual (Sen: 1999). Sen argumenta que el bienestar debe evaluarse no solo en términos de recursos disponibles, sino de las capacidades efectivas—las libertades reales—que los individuos tienen para transformar esos recursos en funcionamientos valiosos. Esta perspectiva implica que una mentalidad financiera óptima solo puede expresarse plenamente cuando existen las condiciones estructurales que permitan convertir decisiones de calidad en resultados tangibles.

Pierre Bourdieu complementa este análisis con su teoría de los capitales, distinguiendo entre capital económico, cultural, social y simbólico (Bourdieu: 1986). El "habitus" financiero—concepto que puede relacionarse con la noción de mentalidad financiera—se forma en la intersección de estas formas de capital y las experiencias acumuladas en campos sociales específicos. La mentalidad financiera, desde esta perspectiva, no es un rasgo puramente individual sino una disposición socialmente constituida que refleja tanto las oportunidades objetivas como las trayectorias biográficas.

El análisis de Thomas Piketty sobre la dinámica de acumulación de capital en el largo plazo demuestra que las diferencias patrimoniales tienden a perpetuarse y ampliarse cuando el rendimiento del capital supera sistemáticamente la tasa de crecimiento económico (Piketty: 2014). Esta evidencia macro-estructural sugiere límites importantes a la capacidad de la mentalidad financiera individual para compensar desventajas estructurales iniciales, particularmente en contextos de alta desigualdad como América Latina.

2.4. Inclusión financiera y contexto latinoamericano

El contexto latinoamericano presenta características distintivas que condicionan la operación de cualquier modelo de mentalidad financiera. Según el Latin American Economic Outlook 2024, la región enfrenta simultáneamente: niveles de productividad laboral equivalentes al 33%

del promedio OCDE; tasas de informalidad laboral que superan el 50% en la mayoría de países; sistemas financieros con profundidad limitada, donde el crédito doméstico al sector privado representa apenas el 50% del PIB; y brechas significativas de género en alfabetización financiera, con solo el 27% de hombres y 18% de mujeres comprendiendo conceptos básicos como tasas de interés (OCDE/CEPAL/CAF: 2024).

La literatura reciente sobre alfabetización financiera en economías en desarrollo ha demostrado que intervenciones educativas tradicionales producen efectos modestos sobre comportamientos financieros cuando no se acompañan de cambios en las condiciones estructurales de acceso (Lusardi y Mitchell: 2023). Kaiser et al. (2022) documentan heterogeneidad significativa en los efectos de tratamiento según características demográficas y contextuales, sugiriendo que modelos universales de educación financiera requieren adaptación a contextos específicos. Estudios como el de Frisancho (2023) en Perú demuestran efectos inmediatos de programas de educación financiera sobre conocimientos, pero efectos limitados sobre comportamientos crediticios en el largo plazo.

Metodología

El desarrollo del Modelo Integrado de Mentalidad Financiera (MFI-5) siguió una estrategia metodológica mixta que combinó: (i) revisión sistemática de literatura interdisciplinaria; (ii) síntesis teórica orientada a la construcción de un marco conceptual integrador; y (iii) operacionalización del constructo mediante el diseño de un instrumento de medición estandarizado.

3.1. Revisión sistemática de literatura

Se realizó una revisión sistemática de literatura en las bases de datos Web of Science, Scopus y Google Scholar, cubriendo el período 2018-2024 para capturar los desarrollos más recientes. Los términos de búsqueda incluyeron combinaciones de: "financial mindset", "money mindset", "financial psychology", "behavioral finance", "financial literacy", "economic decision-making", "intertemporal choice", "financial scarcity" y "financial capability". Se identificaron inicialmente 847 artículos, reduciéndose a 156 tras aplicar criterios de relevancia temática, calidad metodológica y publicación en revistas indexadas.

Modelo integrado de mentalidad financiera (mfi-5): Fundamentos teóricos, arquitectura conceptual y operacionalización empírica para la toma de decisiones económicas Inter temporales.

Adicionalmente, se revisaron contribuciones seminales previas a 2018 en economía conductual (Kahneman, Tversky, Thaler), psicología económica (Mullainathan, Shafir), teoría de capacidades (Sen) y sociología económica (Bourdieu, Piketty) que fundamentan el marco teórico. Se priorizaron estudios con componentes empíricos realizados en contextos latinoamericanos o en economías en desarrollo con características estructurales comparables.

3.2. Estrategia de síntesis teórica

La construcción del modelo siguió una lógica abductiva que combinó deducción desde marcos teóricos establecidos e inducción desde patrones identificados en la evidencia empírica. Se empleó el método de análisis conceptual propuesto por Walker y Avant (2019) para: (i) identificar los atributos definitorios del constructo "mentalidad financiera"; (ii) diferenciar el concepto de nociones relacionadas pero distintas como "alfabetización financiera", "capacidad financiera" y "bienestar financiero"; (iii) establecer antecedentes y consecuentes en relaciones causales hipotetizadas; y (iv) desarrollar definiciones operacionales susceptibles de medición empírica.

Un criterio metodológico central fue la integración multinivel: el modelo debía ser capaz de articular factores individuales (cognición, emoción, conducta) con factores contextuales (estructura de oportunidades, acceso institucional) sin reducir unos a otros. Para ello se adoptó una ontología crítico-realista que reconoce tanto la realidad de estructuras sociales como la agencia causal de individuos.

3.3. Diseño del instrumento de medición

El instrumento REMFI-5 (Rúbrica de Evaluación de Mentalidad Financiera Integrada) fue diseñado siguiendo las directrices de DeVellis y Thorpe (2021) para desarrollo de escalas de medición. El proceso incluyó: (i) generación inicial de ítems basada en la operacionalización de cada dimensión teórica; (ii) revisión por panel de expertos en economía conductual, psicología económica y políticas de inclusión financiera; (iii) pilotaje cognitivo con muestra diversificada para evaluar comprensión de ítems; y (iv) refinamiento iterativo hasta alcanzar claridad conceptual y aplicabilidad transcultural.

El instrumento emplea una escala ordinal de cuatro niveles por dimensión (1=Nivel Básico, 2=Nivel Emergente, 3=Nivel Consolidado, 4=Nivel Avanzado), con indicadores

conductuales y cognitivos observables para cada nivel. Esta estructura facilita tanto la evaluación diagnóstica como el seguimiento longitudinal de intervenciones. Se priorizó el uso de indicadores conductuales verificables sobre autorreportes actitudinales para minimizar sesgos de deseabilidad social.

Resultados

96

4.1. Definición científica del constructo

El análisis conceptual condujo a la siguiente definición operacionalizable:

La mentalidad financiera es un sistema dinámico de disposiciones cognitivas, temporales, emocionales y conductuales que media la relación entre las condiciones estructurales de un individuo y la calidad de sus decisiones económicas intertemporales bajo incertidumbre.

Esta definición introduce cinco elementos diferenciadores respecto a conceptualizaciones previas: (i) naturaleza sistémica, reconociendo que la mentalidad financiera no es un rasgo unidimensional sino una configuración de componentes interdependientes; (ii) función mediadora, no determinista, posicionando la mentalidad como factor que condiciona pero no determina resultados; (iii) centralidad de la decisión, no del resultado, enfocando en la calidad del proceso decisional más que en los outputs patrimoniales; (iv) dependencia explícita del contexto estructural, reconociendo que la mentalidad opera dentro de restricciones objetivas; y (v) potencial de medición empírica, permitiendo operacionalización rigurosa.

4.2. Arquitectura conceptual del Modelo MFI-5

El modelo se estructura en cinco dimensiones analíticamente diferenciables, pero empíricamente interdependientes, organizadas en una lógica causal no lineal donde cada dimensión influye y es influida por las demás.

4.2.1. Dimensión Cognitiva: Modelos mentales y atribuciones causales

Esta dimensión captura los marcos interpretativos que estructuran la percepción y procesamiento de información financiera. Incluye: creencias sobre el dinero y el riesgo; locus de control económico (atribución de resultados a factores internos versus externos); marcos

explicativos del éxito y el fracaso económico; y teorías implícitas sobre la maleabilidad de las capacidades financieras. El fundamento teórico proviene de la investigación de Kahneman (2011) sobre marcos cognitivos y su influencia en la percepción del riesgo, y de Dweck (2006) sobre teorías implícitas y persistencia conductual.

El principio operativo central es que la cognición financiera no determina resultados directamente, pero define el conjunto de opciones percibidas como viables y las estrategias consideradas apropiadas. Un individuo con un marco cognitivo que atribuye los resultados económicos exclusivamente a factores estructurales externos puede subexplorar opciones de agencia disponibles dentro de sus restricciones; inversamente, quien sobreestima el control individual puede asumir riesgos excesivos o experimentar frustración desproporcionada ante fracasos.

4.2.2. Dimensión Temporal: Horizonte intertemporal y descuento del futuro

Esta dimensión evalúa la orientación temporal en decisiones económicas, específicamente: capacidad de postergar gratificación; coherencia intertemporal (consistencia entre preferencias declaradas y comportamiento efectivo); comprensión del valor futuro de los recursos; y planificación financiera a distintos horizontes temporales. La base empírica proviene de la investigación clásica de Mischel (1972) sobre retraso de gratificación y sus correlatos longitudinales, los modelos de descuento hiperbólico de Laibson (1997), y los estudios de Thaler (2015) sobre sesgos conductuales del ahorro.

Un aporte crítico del modelo es reconocer que la miopía temporal no constituye necesariamente un "fallo" cognitivo ni moral, sino frecuentemente una respuesta adaptativa a contextos de escasez donde el futuro es genuinamente más incierto. La investigación de Mullainathan y Shafir (2013) demuestra que la escasez induce un "efecto túnel" que focaliza recursos cognitivos en problemas inmediatos a expensas de consideraciones futuras. Intervenciones que buscan modificar la orientación temporal sin abordar las condiciones de escasez que la producen pueden resultar ineficaces o contraproducentes.

4.2.3. Dimensión Emocional: Afecto, estrés y regulación

Esta dimensión comprende los procesos afectivos que influyen en decisiones económicas: ansiedad financiera; regulación emocional frente al riesgo y la incertidumbre; respuestas emocionales a pérdidas y ganancias; y capacidad de mantener funcionamiento decisonal bajo presión económica. El soporte científico proviene de la teoría del riesgo como sentimiento de Loewenstein et al. (2001), que demuestra la primacía de respuestas afectivas sobre análisis deliberativos en muchas decisiones económicas.

La corrección conceptual que introduce el modelo es evitar la atribución de patrones emocionales disfuncionales a "déficits de mentalidad" cuando frecuentemente constituyen respuestas comprensibles a condiciones objetivas de estrés financiero. La investigación de Simonse et al. (2022) sobre estrés financiero durante la pandemia de COVID-19 y los estudios de Richardson et al. (2013) sobre deuda personal y salud mental documentan vínculos bidireccionales entre condiciones financieras objetivas y estados emocionales. Intervenciones efectivas deben considerar tanto la regulación emocional individual como las fuentes estructurales de estrés financiero.

4.2.4. Dimensión Conductual: Hábitos financieros observables

Esta dimensión captura los patrones de comportamiento financiero efectivamente realizados: ahorro sistemático (frecuencia, monto, instrumentos utilizados); endeudamiento estratégico versus reactivo; inversión sostenida en capital humano y productivo; y adopción de prácticas de gestión financiera. El marco teórico integra la teoría del comportamiento planificado de Ajzen (1991) con la investigación de Heckman (2013) sobre habilidades no cognitivas y resultados socioeconómicos.

El criterio empírico fundamental es que una mentalidad que no se traduce en conductas repetidas y observables no constituye un constructo científico válido ni operativamente útil. Esta dimensión permite anclar el modelo en comportamientos verificables, evitando circularidades donde la "mentalidad" se infiere de resultados que luego se "explican" por la mentalidad inferida. Los indicadores conductuales del REMFI-5 se diseñaron para capturar patrones de comportamiento independientemente de los resultados patrimoniales que puedan producir.

4.2.5. Dimensión Estructural: Condiciones objetivas y capital disponible

Esta dimensión incluye explícitamente las restricciones estructurales dentro de las cuales opera la mentalidad financiera: acceso efectivo a educación, crédito formal y redes sociales productivas; dotación de capital económico, social y cultural en el sentido de Bourdieu (1986); calidad institucional del entorno (protección de derechos de propiedad, funcionamiento del sistema judicial, regulación financiera); y características del mercado laboral (formalidad, estabilidad, oportunidades de movilidad).

La inclusión de esta dimensión como componente integral—no como mero "contexto" externo—constituye el aporte central que diferencia el MFI-5 de modelos puramente psicológicos. El fundamento proviene del enfoque de capacidades de Sen (1999) y del análisis de Piketty (2014) sobre acumulación estructural del capital. El principio operativo es que la mentalidad financiera puede optimizar trayectorias dentro de un marco estructural dado, pero no genera oportunidades ex nihilo ni compensa indefinidamente restricciones severas de acceso a recursos y capacidades.

4.3. Instrumento REMFI-5: Rúbrica de Evaluación de Mentalidad Financiera Integrada

Para garantizar falsabilidad y replicabilidad, el modelo se operacionaliza mediante la Rúbrica de Evaluación de Mentalidad Financiera Integrada (REMFI-5). El instrumento emplea una escala ordinal de cuatro niveles por dimensión, con indicadores conductuales y cognitivos específicos para cada nivel.

Tabla 1. Estructura de niveles del instrumento REMFI-5

Nivel	Denominación	Caracterización general
1	Básico	Reactividad ante circunstancias inmediatas; horizonte temporal de corto plazo; limitada diferenciación conceptual; respuestas emocionales no reguladas.
2	Emergente	Conciencia de patrones propios; intentos de regulación con inconsistencia; horizonte temporal medio; conocimiento fragmentario de opciones.
3	Consolidado	Estrategias sistemáticas; coherencia entre intenciones y comportamientos; horizonte temporal extendido; comprensión de trade-offs.

4	Avanzado	Adaptación flexible a contextos; metacognición financiera; planificación contingente; integración de dimensiones en sistema coherente.
---	----------	--

Fuente: Elaboración propia

La función científica del instrumento es triple: (i) transforma un concepto abstracto en variable medible susceptible de análisis cuantitativo; (ii) permite análisis comparativo intergrupar e intercultural, controlando por diferencias en condiciones estructurales; y (iii) facilita evaluación de intervenciones educativas y políticas públicas mediante mediciones pre-post con seguimiento longitudinal.

4.4. Hipótesis científicas derivables

El modelo genera un conjunto de hipótesis falsables que orientan la agenda de investigación empírica:

H1: La mentalidad financiera (medida mediante REMFI-5) predice significativamente la calidad de decisiones económicas intertemporales, controlando por nivel de ingreso y acceso a servicios financieros, pero no predice riqueza absoluta independientemente de condiciones estructurales.

H2: La dimensión temporal del MFI-5 explica mayor proporción de varianza en comportamientos de acumulación patrimonial que la dimensión cognitiva, consistente con la literatura sobre descuento intertemporal.

H3: La dimensión estructural modera significativamente el efecto de las dimensiones individuales sobre resultados económicos: mentalidades financieras similares producen resultados divergentes según contextos estructurales.

H4: Intervenciones centradas exclusivamente en componentes cognitivos presentan rendimientos decrecientes y menor sostenibilidad que intervenciones que abordan simultáneamente múltiples dimensiones del modelo.

Discusión

5.1. Contribución al debate teórico internacional

El Modelo Integrado de Mentalidad Financiera (MFI-5) se posiciona en el debate internacional sobre determinantes del comportamiento económico aportando una síntesis que trasciende las limitaciones identificadas tanto en enfoques puramente estructuralistas como en perspectivas individualistas. La propuesta dialoga críticamente con tres corrientes de investigación contemporánea.

Respecto a la economía conductual mainstream, el modelo incorpora sus contribuciones fundamentales sobre sesgos cognitivos y heurísticas decisionales (Kahneman: 2011; Thaler: 2015), pero introduce correcciones sustantivas. Mientras la arquitectura de decisiones propuesta por Thaler asume implícitamente que los "nudges" operan de manera relativamente independiente de contextos socioeconómicos, el MFI-5 explicita que la efectividad de intervenciones conductuales está condicionada por la dimensión estructural. Esta posición encuentra respaldo en la revisión sistemática de Kaiser et al. (2022), que documenta heterogeneidad significativa en efectos de intervenciones de educación financiera según características demográficas y contextuales.

En relación con la literatura sobre psicología de la escasez, el modelo extiende los hallazgos de Mullainathan y Shafir (2013) al integrarlos en un marco multidimensional. El concepto de "carga cognitiva" inducida por escasez se incorpora como mecanismo que conecta la dimensión estructural con las dimensiones cognitiva, temporal y emocional, explicando por qué patrones de decisión aparentemente "irracionales" pueden constituir respuestas adaptativas a contextos específicos. Los desarrollos recientes sobre Financial Homo Ignorans (Barrafrem et al.: 2024) y el Psychological Inventory of Financial Scarcity (van Dijk et al.: 2022) ofrecen instrumentos complementarios que podrían integrarse con el REMFI-5 en investigaciones futuras.

Frente a la economía del desarrollo y las teorías de capacidades, el modelo reconoce explícitamente—a diferencia de gran parte de la literatura sobre mentalidad financiera—que las intervenciones sobre disposiciones individuales enfrentan límites estructurales identificados por Sen (1999) y Piketty (2014). Esta integración permite evitar tanto el optimismo ingenuo de enfoques que sobreestiman la capacidad de la educación financiera para compensar desigualdades estructurales, como el pesimismo paralizante de perspectivas que niegan toda agencia individual en contextos de restricción.

5.2. Implicaciones para la gestión pública y políticas de inclusión financiera

El modelo MFI-5 genera implicaciones concretas para el diseño de políticas públicas de inclusión financiera, particularmente relevantes para el contexto latinoamericano caracterizado por alta informalidad laboral, sistemas financieros de profundidad limitada y brechas significativas de alfabetización financiera (OCDE/CEPAL/CAF: 2024).

102

En primer lugar, el modelo sugiere que los programas de educación financiera convencionales—centrados en la transmisión de conocimientos conceptuales—pueden resultar insuficientes si no abordan simultáneamente las dimensiones temporal, emocional y conductual. La evidencia de Frisancho (2023) sobre efectos limitados de programas escolares en comportamiento crediticio de largo plazo, y los hallazgos de Lusardi y Mitchell (2023) sobre la modestia de efectos de intervenciones tradicionales, respaldan esta perspectiva. Los programas deberían incorporar componentes de entrenamiento en autorregulación emocional, establecimiento de compromisos conductuales y modificación de contextos de decisión.

En segundo lugar, la explícita inclusión de la dimensión estructural implica que las intervenciones sobre mentalidad financiera deben complementarse con políticas que modifiquen las condiciones objetivas de acceso. El informe Latin American Economic Outlook 2024 identifica que el uso de fuentes de datos no tradicionales para scoring crediticio—como pagos de servicios públicos o uso de telefonía móvil—puede expandir el acceso a crédito formal para poblaciones en empleo informal (OCDE/CEPAL/CAF: 2024). Intervenciones que combinan educación financiera con mejoras en acceso institucional muestran resultados superiores a intervenciones educativas aisladas.

En tercer lugar, el instrumento REMFI-5 puede emplearse para focalización de intervenciones. Individuos con perfiles diferenciados en las cinco dimensiones requieren intervenciones adaptadas: quienes presentan déficits primariamente en la dimensión cognitiva se benefician de educación financiera tradicional; quienes muestran desregulación emocional requieren componentes de manejo del estrés financiero; quienes evidencian miopía temporal pueden beneficiarse de mecanismos de compromiso como ahorro automático o "nudges" de planificación.

5.3. Implicaciones para instituciones financieras

Para instituciones financieras, el modelo ofrece un marco para diseñar productos y servicios que consideren la heterogeneidad de mentalidades financieras en sus bases de clientes. Las instituciones de microfinanzas y la banca de desarrollo, con mandatos específicos de inclusión financiera, pueden emplear el REMFI-5 como herramienta diagnóstica para adaptar ofertas de productos.

Específicamente, el modelo sugiere que: (i) productos de ahorro con mecanismos de compromiso (restricciones voluntarias de retiro, débito automático) pueden compensar déficits en la dimensión temporal sin requerir cambios cognitivos profundos; (ii) interfaces simplificadas de productos financieros reducen la carga cognitiva identificada por Mullainathan y Shafir, facilitando decisiones de mayor calidad especialmente en poblaciones bajo estrés financiero; (iii) programas de acompañamiento financiero que incluyan componentes de regulación emocional pueden mejorar adherencia a planes de ahorro y pago de deudas.

5.4. Limitaciones y sesgos identificados

El presente análisis presenta limitaciones que requieren reconocimiento explícito. En primer lugar, el modelo MFI-5 constituye una propuesta teórica que requiere validación empírica sistemática. Aunque se fundamenta en literatura científica robusta, las hipótesis derivables deben someterse a prueba en contextos diversos antes de generalizar conclusiones. El instrumento REMFI-5 requiere estudios de validación psicométrica incluyendo análisis de estructura factorial, consistencia interna, estabilidad temporal y validez predictiva.

En segundo lugar, existe un sesgo potencial derivado de la literatura predominantemente anglosajona que fundamenta el marco teórico. Aunque se han incorporado perspectivas latinoamericanas y se ha enfatizado la relevancia del contexto estructural regional, persiste el riesgo de que categorías conceptuales desarrolladas en contextos del Norte Global no capturen adecuadamente fenómenos específicos de economías en desarrollo. Investigación futura debería incluir componentes cualitativos que exploren conceptualizaciones locales de la relación entre mentalidad y resultados económicos.

En tercer lugar, el modelo asume que las cinco dimensiones son analíticamente diferenciables, aunque empíricamente interdependientes. Esta asunción requiere verificación: es posible que en ciertos contextos las dimensiones colapsen en estructuras factoriales diferentes a las hipotetizadas, o que relaciones causales entre dimensiones varíen

significativamente según poblaciones. Análisis factoriales confirmatorios y modelos de ecuaciones estructurales en muestras diversas permitirán evaluar la adecuación de la estructura propuesta.

Conclusiones

104

El Modelo Integrado de Mentalidad Financiera de Cinco Dimensiones (MFI-5) desarrollado en el presente artículo ofrece un marco teórico-metodológico que supera las limitaciones de enfoques previos al integrar aportes de la economía conductual, la psicología cognitiva y la teoría social crítica. La contribución central reside en conceptualizar la mentalidad financiera como sistema mediador—no determinista—entre condiciones estructurales y calidad de decisiones económicas intertemporales.

Las principales aportaciones del trabajo son: (i) una definición operacionalizable que distingue el constructo de nociones afines como alfabetización o capacidad financiera; (ii) una arquitectura de cinco dimensiones (cognitiva, temporal, emocional, conductual y estructural) que permite análisis diferenciado de componentes y sus interacciones; (iii) un instrumento de evaluación estandarizado (REMFI-5) susceptible de validación empírica y aplicación en investigación y políticas públicas; y (iv) un conjunto de hipótesis falsables que orientan la agenda de investigación futura.

La tesis central que emerge del análisis es que la riqueza no es una disposición mental ni una consecuencia mecánica de la estructura. Es un fenómeno emergente que resulta de la interacción sostenida entre decisiones de calidad, regulación emocional y condiciones estructurales a lo largo del tiempo. Intervenciones efectivas para mejorar resultados económicos de poblaciones vulnerables deben abordar simultáneamente múltiples dimensiones del modelo, evitando tanto el voluntarismo psicológico que responsabiliza exclusivamente a individuos por condiciones estructurales como el determinismo que niega toda agencia en contextos de restricción.

Investigaciones futuras deberían: (i) conducir estudios de validación psicométrica del REMFI-5 en muestras diversificadas de la región latinoamericana; (ii) evaluar empíricamente las hipótesis derivadas mediante diseños longitudinales que permitan establecer direccionalidad causal; (iii) comparar la capacidad predictiva del modelo respecto a enfoques alternativos como

la teoría de capacidad financiera; y (iv) desarrollar y evaluar intervenciones multidimensionales basadas en el marco teórico propuesto. El objetivo último es contribuir al diseño de políticas de inclusión financiera basadas en evidencia que reconozcan tanto el potencial de agencia individual como las restricciones estructurales que condicionan su ejercicio efectivo.

Referencias bibliográfica

- AJZEN, I. (1991). "The theory of planned behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 50, n° 2, pp. 179-211.
- BARRAFREM, K., VÄSTFJÄLL, D. y TINGHÖG, G. (2024). "Financial Homo Ignorans: Development and validation of a scale to measure individual differences in financial information ignorance", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. Vol. 41, 100936.
- BOURDIEU, P. (1986). "The forms of capital", en: RICHARDSON, J. (Ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press. New York. pp. 241-258.
- DEVELLIS, R. F. y THORPE, C. T. (2021). *Scale Development: Theory and Applications*. SAGE Publications. Los Angeles. 5ª ed.
- DWECK, C. S. (2006). *Mindset: The New Psychology of Success*. Random House. New York.
- FRISANCHO, V. (2023). "The impact of financial education for youth", *Economics of Education Review*. Vol. 94, 102392.
- HECKMAN, J. J. (2013). "Fostering and Measuring Skills: Interventions That Improve Character and Cognition", en: HECKMAN, J. J., HUMPHRIES, J. E. y KAUTZ, T. (Eds.). *The Myth of Achievement Tests*. University of Chicago Press. Chicago. pp. 293-317.
- KAHNEMAN, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux. New York.
- KAISER, T., LUSARDI, A., MENKHOFF, L. y URBAN, C. (2022). "Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors", *Journal of Financial Economics*. Vol. 145, n° 2, pp. 255-272.
- KALIL, A., MAYER, S. y SHAH, A. (2022). "Scarcity and attention: Evidence from low-income parents", *Working Paper*. University of Chicago.
- KIYOSAKI, R. (1997). *Rich Dad Poor Dad*. Warner Books. New York.
- LAIBSON, D. (1997). "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting", *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112, n° 2, pp. 443-478.
- LICHAND, G. y MANI, A. (2020). "Cognitive droughts", *Working Paper*. University of Zurich.
- LOEWENSTEIN, G., WEBER, E., HSEE, C. y WELCH, N. (2001). "Risk as feelings", *Psychological Bulletin*. Vol. 127, n° 2, pp. 267-286.
- LUSARDI, A. y MITCHELL, O. S. (2023). "Financial literacy and financial education: An overview", *Working Paper*. Global Financial Literacy Excellence Center.
- MANI, A., MULLAINATHAN, S., SHAFIR, E. y ZHAO, J. (2013). "Poverty Impedes Cognitive Function", *Science*. Vol. 341, n° 6149, pp. 976-980.
- MISCHEL, W. (1972). "Cognitive appraisals and transformations in delay behavior", *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 21, n° 2, pp. 204-218.
- MULLAINATHAN, S. y SHAFIR, E. (2013). *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. Times Books. New York.

OCDE/CEPAL/CAF (2024). Latin American Economic Outlook 2024: Financing Sustainable Development. OECD Publishing. Paris.

PIKETTY, T. (2014). Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press. Cambridge.

RICHARDSON, T., ELLIOTT, P. y ROBERTS, R. (2013). "The relationship between personal unsecured debt and mental and physical health: A systematic review and meta-analysis", Clinical Psychology Review. Vol. 33, nº 8, pp. 1148-1162.

SEN, A. (1999). Development as Freedom. Oxford University Press. Oxford.

SIMONSE, O., VAN DIJK, W. W., VAN DILLEN, L. F. y VAN DIJK, E. (2022). "The role of financial stress in mental health changes during COVID-19", npj Mental Health Research. Vol. 1, nº 1.

THALER, R. H. (2015). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. W. W. Norton. New York.

TOMM, B., SHAFIR, E. y ZHAO, J. (2023). "Scarcity captures attention and induces neglect: Eyetracking and behavioral evidence", OSF Preprints.

VAN DIJK, W. W., VAN DER WERF, M. M. B. y VAN DILLEN, L. F. (2022). "The psychological inventory of financial scarcity (PIFS): A psychometric evaluation", Journal of Behavioral and Experimental Economics. Vol. 101, 101939.

WALKER, L. O. y AVANT, K. C. (2019). Strategies for Theory Construction in Nursing. Pearson. New York. 6ª ed.

BIODATA

LENIN JAVIER TOBAR-CAZARES es Doctor en Administración Pública por la Universidad Nacional del Litoral (Argentina). Profesor titular de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador, donde imparte cursos de Planificación Estratégica y Finanzas. Cuenta con 29 años de experiencia en el sector público ecuatoriano, habiendo desempeñado roles directivos en diversas instituciones gubernamentales. Sus líneas de investigación incluyen administración pública, gobernanza participativa, economía ambiental y economía conductual aplicada a políticas públicas.