Validación de la Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre en psicólogos y psicólogas de Chile

Validation of the Economic Fears Scale in Contexts of Uncertainty among Chilean Psychologists

Recibido: septiembre 5/2023; **Concepto de evaluación:** marzo 9/2026; **Aceptado:** junio 30/2026

Leonor Riquelme-Segura
Universidad de La Frontera, Temuco, Chile
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6154-5141

Marianela Denegri-Coria†
Universidad de La Frontera, Temuco, Chile
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7954-3697

Felipe Quintano-Méndez*
Universidad de La Frontera y Universidad Santo Tomás, Temuco, Chile
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4955-1976

Jocelyne Sepúlveda-Aravena
Universidad de La Frontera, Temuco, Chile
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-5837-5855

Resumen

Las sociedades actuales se encuentran en constante riesgo debido al aumento de amenazas producidas por las sociedades postmodernas. Este aumento en el nivel de incertidumbre, y su relación con el aumento del miedo, tiene un efecto importante en los procesos de racionalidad al momento de determinar una acción económica. La presente investigación tuvo como objetivo validar la *Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre* en psicólogos y psicólogas chilenas. Se recurrió a un diseño no experimental transversal de alcance instrumental bajo un enfoque cuantitativo. Por medio de un muestreo no probabilístico por conveniencia, se utilizó una muestra de 994 participantes. Los datos fueron sometidos a análisis factorial exploratorio y confirmatorio para identificar su estructura interna. Los resultados dan cuenta de una estructura unifactorial con adecuados índices de bondad de ajuste. Se hace necesario replicar estos hallazgos en poblaciones con diferentes características y en otros contextos.

Palabras clave
pandemia; psicología; incertidumbre; economía; análisis factorial.

† Publicación póstuma

Abstract

Contemporary societies face constant risk due to the increase in threats produced by postmodern societies. This increase in the level of uncertainty, and its relationship with the increase in fear, has an important effect on rationality processes when determining an economic action. The present research aimed to validate the Economic Fears Scale in Contexts of Uncertainty among Chilean psychologists. A non-experimental, cross-sectional design with an instrumental scope was used under a quantitative approach. Through non-probability convenience sampling, a sample of 994 participants was used. The data were subjected to exploratory and confirmatory factor analyses to identify their internal structure. The results reveal a unifactorial structure with adequate goodness-of-fit indices. It is necessary to replicate these findings in populations with different characteristics and in other contexts.

Keywords

pandemic; psychology; uncertainty; economics; factor analysis

Cómo citar [APA]:

Riquelme-Segura, L., Quintano-Méndez, F., Denegri-Coria, M, y Sepúlveda-Aravena, J. (2026). Validación de la Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre en psicólogos y psicólogas de Chile. *Acta Colombiana de Psicología*, *29*, 1-15. https://doi.org/10.14718/ACP.2026.29.15

* **Datos de contacto:** Universidad de La Frontera. Avda. Francisco Salazar 01145, Temuco, Chile. Correo electrónico: felipe.quintano@ufrontera.cl

Nota del autor:

Agradecemos al Proyecto PUL22-0003, denominado "Impactos financieros derivados de la pandemia COVID-19: efectos en las mujeres y sus familias de la macrozona sur de Chile", de la Universidad de La Frontera y la Universidad de Los Lagos, Chile. Los materiales que apoyan esta investigación están disponibles mediante solicitud al correo electrónico de contacto. No se ha reproducido material, imágenes, tablas ni datos de otras fuentes (tesis de grado o doctorado). Los resultados reportados son originales de este estudio.

Acceso abierto: Los materiales que apoyan esta investigación están disponibles mediante solicitud a felipe.quintano@ufrontera.cl

Permiso para reproducir material de otras fuentes: No se ha reproducido material, imágenes, tablas ni datos de otras fuentes. Los resultados reportados son originales de este estudio.

Conflicto de intereses: Las autoras y autor declaramos no presentar conflicto de interés.

Introducción

En el momento actual, los impactos económicos producidos en la población por el covid-19 o por distintas tensiones geopolíticas se han materializado en problemáticas como el aumento del desempleo o mayor inflación, las cuales han permitido la proliferación de trabajos informales, así como de la desigualdad (Alcántara, 2020; Nasir y Spencer, 2025). Adicionalmente, se ha configurado un escenario de gran incertidumbre a nivel mundial (Alcántara, 2020; Balanzá-Martínez *et al.*, 2020; Bringel y Pleyers, 2020; Wang *et al.*, 2020) que ha generado un cambio en los estilos de vida de las personas (Balanzá-Martínez *et al.*, 2020; Denegri *et al.*, 2022b); cambio que conlleva, a su vez, a distintos problemas psicológicos (Stamu *et al.*, 2020), como lo son el incremento en los niveles de ansiedad ante la incertidumbre del contexto (Zwanka y Buff, 2020).

La modernidad tardía alude a una sociedad que se ve envuelta, ya no por la seguridad y las certezas, sino por el riesgo (Beck, 2006), en tanto se evidencian reformas neoliberales que favorecen contextos de exclusión, desigualdad y pobreza (Harvey, 2007). De acuerdo con esto, las sociedades con menores niveles de desarrollo serían las más afectadas por las lógicas individualistas centradas en la productividad y en la búsqueda de la sobrevivencia, debido a que el mercado se posiciona como regulador y, con ello, se percibe un aumento en los niveles de incertidumbre ante un contexto incierto, así como un consumo cada vez más exacerbado ante la mercantilización de lo cotidiano (Canaza-Choque, 2019).

Los contextos de incertidumbre y cómo estos afectan las decisiones económicas no son un escenario nuevo dentro de la historia. Basta con recordar el impacto generado por la crisis de 1929, que estableció un fin al liberalismo y al modo de producción fordista y dio paso a políticas económicas de carácter keynesianas, lo cual afectó de manera decisiva a la economía mundial (Lüders, 2015) y reconfiguró la urbanización (Vila y Benjamin, 2021). Un ejemplo adicional es la crisis *subprime* del 2008, que también tuvo graves repercusiones a nivel global (Banda y Hirsch, 2013; Zurita *et al.*, 2009).

Ante este contexto, y a raíz de la situación vivida en la reciente pandemia por covid-19, la salud mental de las personas ha sido considerada de máxima preocupación por parte de las instituciones de salud, en tanto se evidencia que a nivel global aumentaron considerablemente los niveles de ansiedad, emociones negativas, depresión, miedo y estrés (Balanzá-Martínez *et al.*, 2020; Orellana y Orellana, 2020; Pillay y Barnes, 2020).

El impacto de dicha crisis en la salud mental de las personas movilizó las distintas áreas de la psicología, de manera tal que se ha visto desde cambios curriculares dentro de los procesos de enseñanza-aprendizaje (Song *et al.*, 2020) hasta modificaciones dentro del área organizacional (Pérez-Nebra *et al.*, 2021), búsqueda teórica y empírica sobre los impactos vinculados a la pandemia en la población, y la implementación de diversas modalidades de atención que permitieran respetar las cuarentenas y el distanciamiento social (Pillay y Barnes, 2020). Frente a este panorama, distintos autores afirman que la pandemia tuvo un impacto considerable dentro de nuestros pensamientos, emociones y comportamientos, y que uno de los aspectos más importantes de dicho momento fue la generación de pánico y miedo en gran parte de la población global (Pillay y Barnes, 2020).

Lo anterior da cuenta de la importancia del rol de los y las profesionales del área de ciencias de la salud en el cuidado de la salud mental de la población, en tanto que les permite ser un puente de canalización de las emociones generadas dentro de contextos de incertidumbre. No obstante, hasta el momento no se observa una escala que sirva para medir el temor de la población, y que a la vez esté enfocada en aspectos económicos y focalizada en psicólogos y psicólogas —al ser estos los profesionales que cuidan de la salud mental de la población— (Ziede y Norcross, 2020). A raíz de esto, el objetivo de la presente investigación fue validar la *Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre* en psicólogos y psicólogas chilenas.

La incertidumbre en las sociedades modernas

La modernidad —como proceso de cambio estructural de la sociedad— implica la diferenciación e integración dentro de un contexto social de mayor interdependencia, donde el aumento de la complejidad establece, precisamente, la incapacidad de selección, y con ello el aumento de la incertidumbre (Luhmann, 1998; Solé, 1997). Asimismo, el capitalismo también ha generado el aumento de la incertidumbre social,

en tanto se ha evidenciado una falta de certezas en la cotidianidad del sujeto que imposibilitan la proyección temporal del individuo. Al respecto, Ulrich Beck (2006) plantea que estamos en una época de riesgos sin precedentes, ya que estos presuponen una obligatoriedad para mantener la maquinaria capitalista que afecta al grueso de la población mundial. Esto no significa que los riesgos no hayan existido antes, sino que se han apoderado de la esfera social de forma masiva (Beck, 2006).

En efecto, el individuo está expuesto a constantes interrogantes ante la sociedad actual, que Bauman (2003) llama "líquida". Según dicho autor, esta *sociedad líquida* parte de la imposibilidad de darle forma a las cosas, de la dificultad de establecer una forma que perdure. Esto genera un umbral de incertezas posteriores que limitan al individuo a una proyección temporal y, con ello, al aumento de la incertidumbre ante dicha incapacidad de selección.

Como respuesta a esto último, North (2006) afirma que las instituciones son el principal mecanismo para reducir el riesgo, ya que "son el determinante subyacente del desempeño en la economía" (p. 139). En efecto, las instituciones son las que disponen las reglas del juego, y esa función es la que les otorga un rol importante, sobre todo en la disminución de la incertidumbre. Como afirma Lechner (1998), el Estado se concibe como el sistema de instituciones centralizadas encargadas de traspasar de forma equivalente la información a la sociedad.

Como se puede observar, en este contexto la acción del sujeto se ve condicionada a cambios constantes, riesgos y temores cotidianos que generan prácticas poco racionales en el marco de la información difusa y del miedo como desencadenante de la acción.

La selección de la acción

Para Weber (2014), la acción es una conducta humana con una vinculación subjetiva, de manera que una *acción social* se concibe como una conducta con arraigo subjetivo orientada por otros. No obstante, la economía clásica presenta una visión atomizada de la acción del sujeto como alguien individualista y egoísta, sin considerar las relaciones sociales (Granovetter, 2003); incluso, desde la economía clásica se presenta la figura del *homus economicus*, que presenta al ser humano como alguien racional y que maximiza sus recursos ante contextos de riesgo (Elguea, 2008).

Esta concepción puede resultar cuestionable, y una crítica importante se puede encontrar en Bourdieu (2002), quien expresa que, más que acciones racionales, las disposiciones de los agentes a través de una serie de elementos aprendidos y contextuales motivan acciones razonables; es decir, que "los agentes se orientan en función de intuiciones y previsiones del sentido práctico" (Bourdieu, 2002, p. 22). De esta manera, se puede afirmar que las prácticas económicas no se pueden disociar de fenómenos no económicos que influencian la toma de decisiones.

En concordancia con esto, desde un punto de vista psicológico, el *riesgo* percibido se concibe como percepciones subjetivas en cuanto al nivel de incertidumbre, con variaciones dependiendo de factores emocionales, cognitivos y culturales (Dryhurst *et al.*, 2020), donde los contextos de incertidumbre impactan en la calidad adaptativa del sujeto (Salgado-Roa y Leria-Dulcic, 2018).

En particular, autores como Stanovich y West (2000) identifican dos sistemas de procesamiento de información que tributan a la *selección de la acción*. El *sistema I*, por una parte, es aquel más intuitivo y que se comparte con otros animales, que permite la generación de juicios inmediatos y casi involuntarios, los cuales llaman nuestra atención, aunque sea por momentos cortos; y el *sistema II*, por otra, es un sistema más lento, que ocupa distintos pasos para llegar a una solución a través de procesos racionales. En el primer sistema se presentan dos heurísticos (representatividad y disponibilidad) que pueden conducir a la toma de decisiones con sesgos; mientras que en el segundo sistema la memoria juega un rol importante en tanto implica que enfocar nuestra atención en elementos ya conocidos aumenta nuestra probabilidad de concentración.

En esta misma línea, Tversky y Kahneman (1974) distinguen tres heurísticos que permiten procesar la información: (a) el *heurístico representativo*, que expresa la probabilidad de asociar un contexto a prenociones de la persona que le permiten comparar con experiencias previas y, ante diversas situaciones, intentar predecir distintos escenarios; (b) el *heurístico de disponibilidad*, que hace alusión a la probabilidad de recuperar alguna experiencia, y que depende del nivel de conocimiento, familiaridad o qué tan recientes sean ciertos sucesos, los cuales estarán más o menos disponibles dentro del procesamiento de la persona; y (c) el *heurístico de ajuste*,

que hace alusión a los sesgos que se crean con base en estimaciones iniciales y que pueden conducir a errores.

Acción ante contextos de incertidumbre

El *consumo impulsivo* se ha constituido como una respuesta importante ante el nivel de incertidumbre de las sociedades neoliberales (Moulián, 1998; Quintano y Denegri, 2021), tanto así que ha aumentado los niveles de endeudamiento (Denegri *et al.*, 2017), el cual está condicionado por diversas variables, incluidos factores emocionales y cognitivos, como pueden ser la susceptibilidad al efecto de los pares (Gentina, 2014), los valores materiales (Denegri *et al.*, 2022a), las actitudes hacia el dinero y los contextos de riesgo.

Asimismo, se ha afirmado que las crisis económicas no solo se han generado por altos niveles de incertidumbre, gastos y endeudamiento, sino también por escenarios biopolíticos imbricados en una comunidad global. De hecho, el contexto de covid-19 se estableció como un escenario sin precedentes, donde los niveles de *incertezas* afectaron a la población mundial, por lo cual el aumento de nuestra atención y concentración en acciones racionales disminuyó ante un contexto líquido, y estableció lo que se conoce como *compras por pánico*, es decir, acciones basadas en la acumulación con tal de permitir al sujeto una aparente recuperación de control ante contextos de incertidumbre (Forbes, 2017; Wang *et al.*, 2020; Yuen *et al.*, 2020).

En este sentido, se observa cómo los escenarios de incertidumbre gatillan el aumento de temores que alteran nuestras percepciones y juicios sobre el contexto y cómo lo vivimos, todo lo cual conlleva a acciones económicas poco racionales y que pueden tener un impacto negativo en las finanzas personales y familiares.

En efecto, los *temores* se pueden considerar como una motivación relevante en las acciones de las personas (Langer, 2018; Lechner, 1998). Para Bauman (2016), el *miedo* se establece como un sentimiento de inseguridad, amenaza y vulnerabilidad, y se puede categorizar en: (a) aquel que amenaza el cuerpo y las propiedades de las personas, (b) aquel que amenaza el orden social y la seguridad, y (c) aquel que condiciona la posición de la persona dentro de la jerarquía social.

En el contexto chileno, Lechner (1998) reconoce en esta sociedad el *miedo a la exclusión económica*, y afirma que parte de este miedo se establece entre la discordancia entre el desarrollo económico y la marginación del mercado —es decir, no adaptarse ante contextos dinámicos, perder el empleo o no poder conseguir uno nuevo—, lo cual gatilla en la exclusión de los sistemas de salud y de consumo.

Ahora bien, en el contexto de la investigación en psicología sobre el tema, aunque es posible encontrar en la literatura una escala que mide los temores frente al covid-19 (Ahorsu *et al.*, 2020), aplicada en contexto latinoamericano (Carreño *et al.*, 2021), no se encuentra alguna escala que permita la medición de los *temores económicos ante contextos de incertidumbre* ni de cómo estos influyen en la toma de decisiones económicas bajo escenarios que afecten las posibilidades de selección, y tampoco que se centre en psicólogos y psicólogas. Por lo anterior, el objetivo de la presente investigación fue validar la *Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre* en psicólogos y psicólogas chilenas.

Método

Diseño

Se planteó una investigación con un enfoque cuantitativo, a partir de un diseño transversal no experimental y de alcance instrumental (Ato *et al.*, 2013).

Participantes

Mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia (Paiva *et al.*, 2024), se conformó un grupo de participantes que cumplía con los criterios de inclusión de: (a) contar con la profesión de psicólogo o psicóloga, y (b) tener nacionalidad chilena.

Específicamente, la muestra quedó compuesta por 994 psicólogos y psicólogas, con un rango de edad entre los 20 y los 77 años (M = 37.63, DE = 10.019, $moda$ = 31), 28.5 % hombres, 71.1 % mujeres (0.4 % otro género), 51.7 % con al menos un hijo o hija, el 42.2 % soltero/a, 27.8 % casado/a, 19.3 % en pareja, 2.7 % en convivencia civil, 7.2 % separado/a o divorciado/a, y 0.8 % viudo/a.

En lo que respecta a la caracterización económica de la muestra, el 89.2 % se encontraba trabajando al momento de la aplicación del cuestionario, el 32.1 % ganaba 600-1000 USD, el 20.1 % 1000-1500 USD, y el 59.1% trabajaba en jornada completa todos los días.

Instrumentos

Se empleó la *Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre*, de Denegri *et al.* (2021), y, para probar la validez discriminante de la escala, se incluyó la Escala de Satisfacción con la Vida, de Diener *et al.* (1985).

Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre

Esta escala fue desarrollada por Denegri *et al.* (2021) bajo una estructura unifactorial con un total de cinco ítems, que posiciona al sujeto ante situaciones de incertidumbre económica, con puntuaciones que van de 1 a 6, donde 1 = *Muy bajo temor económico* y 6 = *Muy alto temor económico*. La construcción de la escala inició con una revisión teórica a partir de la cual se desarrolló el proceso de operacionalización del constructo y se definieron sus unidades de medición, lo que dio lugar a una primera versión del instrumento (Denegri *et al.*, 2021). Posteriormente, esta versión fue sometida a un juicio de tres expertos en psicología económica, quienes evaluaron la pertinencia de los ítems, su redacción y adecuación al contexto local. Como resultado de este proceso, se identificó redundancia de contenido entre los ítems "No poder pagar los gastos" y "No poder pagar las deudas", por lo que ambos fueron integrados en un único reactivo: "No poder pagar mis deudas y caer en mora". Estas modificaciones dieron lugar a la versión final de la escala, con los ítems tal como aparecen en la tabla 1.

Tabla 1. Ítems de la Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre

N.º	Ítems
1	Perder el empleo.
2	Perder mi casa o mis bienes.
3	No poder pagar mis deudas y caer en mora.
4	No poder pagar la educación de mis hijos/as.
5	Que el país caiga en una recesión económica grave y que la recuperación tarde.

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de Denegri *et al.* (2021).

Escala de Satisfacción con la Vida

Esta escala, desarrollada por Diener *et al.* (1985), consiste en cinco ítems que evalúan los juicios cognitivos acerca de la propia vida en una escala Likert de seis puntos, donde 1 = *Completamente en desacuerdo* y 6 = *Completamente de acuerdo*. En el contexto chileno ha demostrado una adecuada consistencia interna con coeficientes de fiabilidad superiores a .80 (Schnettler *et al.*, 2014; Schnettler *et al.*, 2015; Schnettler *et al.*, 2016; Schnettler *et al.*, 2021). Asimismo, ha presentado evidencia favorable de validez, con cargas factoriales estandarizadas entre .625 y .933 (Schnettler *et al.*, 2021) y una correlación positiva y significativa con la satisfacción con la alimentación ($r = .513$, $p < .01$), constructo teóricamente relacionado con la satisfacción vital (Schnettler *et al.*, 2014).

Procedimiento

Los instrumentos fueron cargados en la plataforma QuestionPro, y el hipervínculo para acceder a estos fue distribuido por medio de las redes sociales de la comunidad de psicólogos y psicólogas chilenas entre el período de noviembre de 2020 a enero de 2021.

Adicional a esto, se complementó la difusión por medio del envío de correos masivos desde la secretaría general del Colegio de Psicólogos, a partir de su base de datos de profesionales colegiados.

Aspectos éticos

La información individual fue resguardada mediante la aceptación de un consentimiento informado por parte de los participantes, que fue firmado antes de comenzar a contestar los instrumentos alojados en la plataforma QuestionPro.

La participación en el estudio fue voluntaria y la aplicación del cuestionario tuvo una duración aproximada de 10 minutos. Las personas participantes podían interrumpir o abandonar el proceso en cualquier momento.

Asimismo, la plataforma permitía guardar el progreso y retomar posteriormente los cuestionarios para completar las respuestas. Una vez enviados los cuestionarios, el sistema impedía registrar una nueva respuesta desde la misma dirección IP, como mecanismo para prevenir respuestas duplicadas. Cabe mencionar que la investigación siguió los lineamientos de la Declaración de Singapur (World Conference on Research Integrity, 2010) sobre integridad en la investigación, así como los del Código de Ética de la American Psychological Association (2017).

Análisis de la información

Los datos fueron ingresados al *software* SPSS, versión 23. En primera instancia, se depuró la base de datos y se identificaron casos atípicos (Myers, 2011) por medio de los puntajes *z*. Posterior a esto, se recurrió a medidas de tendencia central, dispersión, forma y correlaciones bivariantes con el fin de caracterizar tanto la muestra como los ítems de la escala.

Para la identificación de la estructura interna de la escala, se llevó a cabo un análisis factorial exploratorio y un análisis factorial confirmatorio. El análisis exploratorio se realizó por medio del *software* FACTOR, versión 10 (Lorenzo y Ferrando, 2006), considerando: (a) el análisis paralelo para la identificación de factores en paralelo (Ferrando y Anguiano-Carrasco, 2010; Ferrando y Lorenzo-Seva, 2014); (b) el análisis ULS robusta para la extracción de los factores; y (c) la rotación oblicua de Promin, por ser un método para la rotación de factores oblicuos que permite obtener simples y buenas soluciones (Lorenzo-Seva, 1999). Posteriormente, se efectuó el análisis factorial confirmatorio mediante ecuaciones estructurales (SEM), haciendo uso del programa Mplus, versión 7.11, para lo cual se optó por el método de mínimos cuadrados ponderados con ajuste de media y la varianza (WLSMV), debido a la naturaleza ordinal de los datos (Brauer *et al.*, 2023).

Por otra parte, el ajuste del modelo fue evaluado usando el índice de ajuste comparativo (CFI), el índice de Tucker Lewis (TLI) y el error cuadrático medio de aproximación (RMSEA). El CFI y el TLI indican un buen ajuste con valores > .95; mientras que .90 se considera como puntaje de corte para establecer un nivel de ajuste aceptable (Hair *et al.*, 2006). Un valor de < .08 indica un ajuste aceptable (Hu y Bentler, 1999; Marsh *et al.*, 2005).

La consistencia interna se comprobó calculando el coeficiente Omega, considerándose apropiados índices > .70 (McDonald, 1999). Cabe mencionar que McNeish y Wolf (2023) recomiendan observar el número de ítems, el número de factores y la fiabilidad factorial, debido a que en interacción pueden hacer variar los índices de ajuste de un modelo.

Asimismo, se estimó la validez convergente mediante la varianza media extraída (AVE), considerándose un buen ajuste valores ≥ .50 y cargas factoriales estadísticamente significativas (Hair *et al.*, 2006); y la validez discriminante fue asumida cuando la AVE de la *Escala de Temores en Contextos de Incertidumbre* y de la *Escala de Satisfacción con la Vida* fue superior al cuadrado de la correlación entre ellas (Hair *et al.*, 2006).

Para ambos análisis factoriales, del total de 994 participantes, la base fue dividida de manera aleatoria en tres partes. De este modo, el análisis factorial exploratorio fue realizado con un total de 338 casos (un tercio), mientras que para el análisis factorial confirmatorio se emplearon 656 casos (dos tercios), lo cual posibilitó una validación cruzada del modelo factorial (Chan *et al.*, 2012).

Resultados

Análisis descriptivo

En la tabla 2 se da cuenta de que los mayores temores económicos de los participantes se basan en la pérdida de bienes materiales y de situación frente a la educación de los hijos. Seguido a esto, se observa la preocupación latente con respecto a prácticas económicas pasadas, como puede ser el pago de deudas. La menor preocupación fue en función de aspectos macroeconómicos, como la recesión económica del país.

Tabla 2. Estadísticos descriptivos por ítems

Ítem	Media	Mediana	Desviación estándar	Asimetría	Curtosis
1. Perder el empleo.	3.33	3.00	1.654	.032	–1.212
2. Perder mi casa o mis bienes.	4.16	5.00	1.637	–.614	–.803
3. No poder pagar mis deudas y caer en mora.	3.52	4.00	1.638	–.089	–1.154
4. No poder pagar la educación de mis hijos/as.	4.61	5.00	1.739	–.960	–.489
5. Que el país caiga en una recesión económica grave y que la recuperación tarde.	2.89	3.00	1.417	.377	–.616

Nota. Valores válidos: 994, 0 valores perdidos. Fuente: elaboración propia.

En lo que respecta a las correlaciones (véase tabla 3), estas indican que hay una relación estadísticamente significativa entre los ítems, lo cual se presenta como deseable para la distinción de los ítems al momento de la búsqueda de construcción de escalas. Cabe señalar que los ítems 2 y 3 presentaron una correlación elevada (r = .810), lo que sugiere un alto grado de varianza compartida entre ambos indicadores. Esto podría reflejar una proximidad conceptual esperable entre los dos ítems o una posible redundancia de contenido. En consecuencia, se recomienda examinar su comportamiento en futuras aplicaciones de la escala.

Tabla 3. Correlaciones entre los ítems

		2. Perder mi casa o mis bienes.	3. No poder pagar mis deudas y caer en mora.	4. No poder pagar la educación de mis hijos/as.	5. Que el país caiga en una recesión económica grave y que la recuperación tarde.
1. Perder el empleo.	Correlación policórica	.672**	.677**	.383**	.429**
2. Perder mi casa o mis bienes.	Correlación policórica		.810**	.614**	.532**
3. No poder pagar mis deudas y caer en mora.	Correlación policórica			.533**	.460**
4. No poder pagar la educación de mis hijos/as.	Correlación policórica				.411**

Nota. N = 994 participantes; ** p < .001. Fuente: elaboración propia.

Análisis factorial exploratorio

El análisis paralelo (véase tabla 4) da cuenta de la estructura unifactorial de la escala, la cual explica el 64 % de la variabilidad de los datos. Se obtuvo un KMO de .821 y un estadístico de Bartlett estadísticamente significativo (p < .00001). En lo que respecta a las comunalidades, se evidencia que todos los ítems tienen una comunalidad igual o superior a .3.

Tabla 4. Cargas factoriales y comunalidades

Ítem	Carga factorial	Comunalidad
1	.723	.523
2	.940	.885
3	.869	.755
4	.623	.389
5	.575	.331

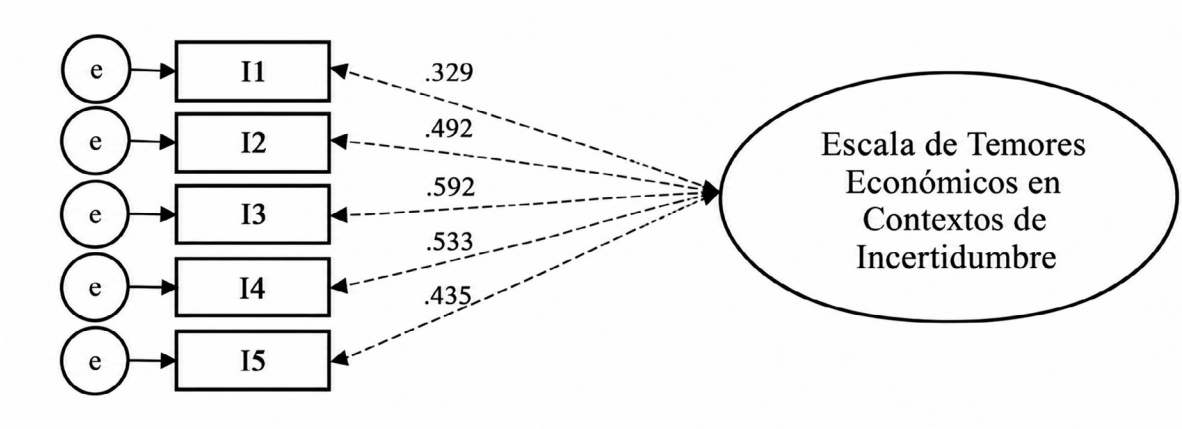
Nota. Fuente: elaboración propia.

Análisis factorial confirmatorio

Mediante ecuaciones estructurales (SEM) y el método de mínimos cuadrados ponderados ajustados por media y varianza (WLMSV), se confirmó el modelo obtenido en el análisis exploratorio. En la figura 1 se presenta el modelo estructural y sus respectivos parámetros estimados. Respecto a los índices de bondad de ajuste, el modelo presentó un RMSEA = .085 (IC 90 % [.057, .117]), valor que, de acuerdo con los criterios propuestos por MacCallum *et al.* (1996), se sitúa en un rango de ajuste mediocre. Cabe señalar que es necesario interpretar el RMSEA con cautela en modelos con pocos grados de libertad, como el analizado (df = 5), dado que bajo estas condiciones este índice puede sugerir un ajuste menos favorable aun cuando otros indicadores de ajuste presenten valores adecuados (Kenny *et al.*, 2015).

Por otra parte, la prueba de chi-cuadrado fue estadísticamente significativa, $\chi^2(5) = 28.972$, $p < .001$, por lo que no permitió sostener la hipótesis de ajuste exacto del modelo. No obstante, el SRMR = .021 evidenció un reducido nivel de discrepancia residual, mientras que el índice de Tucker Lewis (TLI= .985) y el índice de ajuste comparativo (CFI= .992) fueron elevados, lo cual indica un buen ajuste del modelo.

Figura 1. Modelo unidimensional



Nota. Fuente: elaboración propia.

Finalmente, en la tabla 5 se observa que los ítems de la escala mostraron altos pesos factoriales, con un rango entre .495 y .872. Además, se corroboró la consistencia interna del instrumento mediante el coeficiente Omega, pues se obtuvo un índice > .7, lo cual dota al instrumento de una elevada consistencia interna; y se comprobó la validez convergente mediante cargas factoriales estadísticamente significativas y varianza media extraída (AVE), con un valor > .50 en la *Escala de Temores en Contextos de Incertidumbre*. Por último, se asumió la validez discriminante a partir de la baja relación entre las dos escalas aplicadas (r = .188) y considerando que la AVE de las escalas fue superior al cuadrado de la correlación entre ellas.

Tabla 5. Índices de fiabilidad, validez convergente y validez discriminante

Escala	Rango de factores (mín.-máx.)	Omega	AVE	Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre	Satisfacción con la Vida
Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre	.495-.872	.836	.516	-	.035
Satisfacción con la Vida	.631-.958	.922	.707	.188***	-

Nota. *** $p \leq .001$. Fuente: elaboración propia.

Discusión

El objetivo de la presente investigación fue validar la *Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre* en psicólogos y psicólogas chilenas. Para ello, se aplicó un cuestionario a 994 profesionales, el cual, por medio de un análisis factorial exploratorio y confirmatorio de ecuaciones estructurales, permitió establecer que la escala posee una estructura unifactorial, con consistencia interna elevada, validez convergente y validez discriminante.

De acuerdo con los resultados descriptivos, se observa que los miedos a no poder educar a los hijos y a perder los bienes presentan las medias más altas, por lo que se establecen como los principales temores de la población estudiada. En este sentido, dichos temores económicos podrían presentarse como sinónimo de exclusión, es decir, una amenaza contra el cotidiano de las personas, que podría alterar sus rutinas diarias y poner en peligro el acceso a servicios previsionales o de consumo (Lechner, 1998). Esto se contradice con lo expresado por Bauman (2016), quien establece al miedo como una amenaza principalmente contra la propiedad o la jerarquía social.

Por otra parte, la estructura unifactorial obtenida da cuenta de que los ítems o reactivos se relacionan con un mismo constructo latente de t*emor económico en contextos de incertidumbre* en psicólogos y psicólogas en Chile, lo cual es reforzado por los indicadores de bondad de ajuste de la escala y las cargas factoriales reportadas por cada ítem. Asimismo, la consistencia interna y la validez convergente permiten sugerir que la escala cuenta con una estructura interna fiable que estaría midiendo de manera adecuada el constructo de *temor económico en contextos de incertidumbre* en la población estudiada.

Asimismo, la evidencia alcanzada en torno a la validez discriminante permite afirmar que la escala se diferencia de otros constructos como la *satisfacción con la vida*, por lo que no sería posible reducir el *temor económico en contextos de incertidumbre* a una baja evaluación global de la satisfacción con vida de las personas.

Adicionalmente, la *Escala de Temores Económicos en Contextos de Incertidumbre* presenta consistencia conceptual con otros instrumentos que, si bien miden constructos diferentes, como la Escala de Intolerancia a la Incertidumbre (Londoño Pérez y Guanumen Niño, 2023) y la *Escala de Miedo al covid-19* (Ahorsu *et al.*, 2020), amplían la evidencia disponible sobre la evaluación subjetiva ante amenazas contemporáneas.

A modo de conclusión, la presente investigación aporta a la literatura existente una escala con adecuadas propiedades psicométricas, confiable y válida para medir los niveles de temores en contextos de incertidumbre económicos, a la vez que ofrece una base empírica para investigar los temores económicos y orientar la gestión de políticas públicas. Esto resulta relevante en el marco de los elevados niveles de incertidumbre propios de las sociedades actuales (Balanzá-Martínez *et al.*, 2020; Denegri *et al.*, 2022b; Zwanka y Buff, 2020).

Cabe señalar que el estudio presenta algunas limitaciones que deben ser consideradas en la interpretación y generalización de sus resultados. En primer lugar, la escala fue aplicada exclusivamente a psicólogos y psicólogas durante la pandemia por covid-19, por lo que no es posible establecer su comportamiento psicométrico en poblaciones con características diferentes o en otros contextos temporales. En este sentido, resulta necesario replicar la investigación en otras poblaciones y escenarios de incertidumbre económica, con el propósito de aportar nuevas evidencias sobre la fiabilidad y validez de la escala.

Finalmente, una segunda limitación se relaciona específicamente con el ítem 4 de la escala ("No poder pagar la educación de mis hijos/as"), que fue respondido por la totalidad de la muestra pese a que solo el 51.7 % de los/as participantes declaró tener hijos/as. La referencia explícita a la parentalidad podría generar diferencias en las respuestas al ítem entre personas con y sin hijos/as. Este aspecto adquiere especial relevancia considerando que el reactivo presentó cargas factoriales comparativamente más bajas (análisis factorial exploratorio = .575; análisis factorial confirmatorio = .495). En consecuencia, futuras investigaciones deberían examinar su funcionamiento diferencial entre personas con y sin hijos/as y evaluar la pertinencia de incorporar una alternativa de respuesta, como "No aplica", que no afecte el cálculo del puntaje total de la escala.

Referencias

Ahorsu, D., Lin, C., Imani, V., Saffari, M., Griffiths, M. y Pakpour, A. (2020). The Fear of COVID-19 Scale: Development and Initial Validation. *Internacional Journal of Mental Health and Addiction*, 20, 1537-1545. https://doi.org/10.1007/s11469-020-00270-8

Alcántara, M. (2020). América Latina y el Covid-19. *Middle Atlantic Review of Latin American Studies*, 4(1), 16-19. https://doi.org/10.23870/marlas.312

American Psychological Association [APA]. (2017). *Ethical principles of psychologists and code of conduct*. American Psychiatric Publishing.

Ato, M., López, J., y Benavente, A. (2013). Un sistema de clasificación de los diseños de investigación en psicología. *Anales de Psicología*, *29*(3), 1038-1059. http://dx.doi.org/10.6018/analesps.29.3.178511

Balanzá-Martínez, V., Atienza-Carbonell, B., Kapczinski, F. y Brandini De Boni, R. (2020). Lifestyle behaviours during the Covid-19 – time to connect. *Acta Psychiatrica Scandinavica*, *141* (5), 399-400. https://doi.org/10.1111/ACPS.13177

Banda, H. y Hirsh, J. (2013). Una aproximación a la crisis griega desde la teoría de juegos. *Suma de Negocios*, *4*(2), 59-80. http://www.scielo.org.co/pdf/sdn/v4n2/2027-5692-sdn-4-02-59.pdf

Bauman, Z. (2003). *Modernidad líquida*. Fondo de Cultura Económica.

Bauman, Z. (2016). E*xtraños llamando a la puerta*. Paidós.

Beck, U. (2006). *La sociedad del riesgo.* Hacia una nueva modernidad. Paidós.

Bourdieu, P. (2002). *Las estructuras sociales de la economía*. Manantial.

Brauer, K., Ranger, J., y Ziegler, M. (2023). Confirmatory factor analyses in psychological test adaptation and development: A nontechnical discussion of the WLSMV estimator [Editorial]. *Psychological Test Adaptation and Development*, *4*(1), 4-12. https://doi.org/10.1027/2698-1866/a000034

Bringel, B. y Pleyers, G. (2020). Alerta global. *Políticas, movimientos sociales y futuros en disputa en tiempos de pandemia*. CLACSO. https://www.clacso.org/wp-content/uploads/2020/08/Alerta-global.pdf

Canaza-Choque, F. (2019). Estado y Sociedad al borde del siglo XXI: tensiones y emergencias. *Universidad y Sociedad*, *11*(5), 70-74. https://www.aacademica.org/franklin.americo.canazachoque/7

Carreño, S., Chaparro, L., Cifuentes, C., Perilla, F. y Viancha, E. (2021). Conocimientos, actitudes, prácticas, temor y estrés ante el Covid-19 en estudiantes y recién egresados de Enfermería en Colombia. *Revista Cuidarte*, *12*(3), e2044. http://dx.doi.org/10.15649/cuidarte.2044

Chan R., Shi Y-f., Lai M-k., Wang Y-n., Wang Y., y Kring, M. (2012). The Temporal Experience of Pleasure Scale (TEPS): Exploration and Confirmation of Factor Structure in a Healthy Chinese Sample. *PLoS ONE*, *7*(4), e35352. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0035352

Denegri, M., Barros, S., Cárdenas, V., Sepúlveda, J. y Vivallo, O. (2017). Consumo y endeudamiento en adolescentes escolarizados de la Región de La Araucanía, Chile. *Estudios Pedagógicos*, *43*(1), 61-74. http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07052017000100004

Denegri, M., Castellanos, L.M., y Silva, F. (2021). *Informe sobre condiciones laborales, temores hacia el COVID-19 y satisfacción vital en profesionales de la Psicología en Chile*. Centro de Excelencia en Psicología Económica y del Consumo, Universidad de la Frontera. https://nucleocienciasociales.ufro.cl/wp-content/uploads/2021/11/condiciones-laborales-psicologos.pdf

Denegri, M., Peñaloza, V., Sepúlveda, J. y Riquelme, L. (2022a). Relación entre materialismo, actitudes haca el dinero, influencia de pares y satisfacción con la vida en adolescentes chilenos. *CES Psicología*, *15*(1), 68-95. https://doi.org/10.21615/cesp.5703

Denegri, M., Sepúlveda, J., Demaria, M., Sandoval, M., Silva, F., Van Der Woude, D., Quintano, F. y Riquelme, L. (2022b). Financial and comsuption habits and behaviors during the COVID-19 Pandemic: A short-term study of Argentina, Chile and Colombia. *Revista de Cercetare si Interventie Sociala, 76*, 18-33. http://dx.doi.org/10.33788/rcis.76.2

Diener, E., Emmons, R., Larsen, R. y Griffin, S. (1985). The Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment, 49*(1), 71-75. http://dx.doi.org/10.1207/s15327752jpa4901_13

Dryhurst, S., Schneider, C., Kerr, J., Freeman, A., Recchia, G., van der Bles, A., Spiegelhalter, D. y van der Linden, S. (2020). *Risk perceptions of COVID-19 around the world. Journal of Risk Research, 23*(7-8), 994-1006. https://doi.org/10.1080/13669877.2020.1758193

Elguea, J. (2008). Homo economicus vs. Homo sapiens sapiens: Una crítica de la razón arrogante. En J. Eleguea (Ed.), *Razón y desarrollo: el crecimiento económico, las instituciones y la distribución de la riqueza espiritual* (pp. 81-116). El Colegio de México.

Ferrando, P. y Anguiano-Carrasco, C. (2010). El análisis factorial como técnica de investigación en psicología. *Papeles del Psicólogo, 3*(1), 18-33. https://www.redalyc.org/pdf/778/77812441003.pdf

Ferrando, P. y Lorenzo-Seva, U. (2014). El análisis factorial exploratorio de los ítems: algunas consideraciones adicionales. *Anales de Psicología, 30*(3), 1170-1175. https://dx.doi.org/10.6018/analesps.30.3.199991

Forbes, S. (2017). Post-disaster consumption: analysis from the 2011 Christchurch earthquake. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research, 27*(1), 28-42. http://dx.doi.org/10.1080/09593969.2016.1247010

Gentina, E. (2014). Understanding the effects of adolecent girls' social position within peer groups on exchange practices. *Journal of Consumer Behaviour, 13*(1), 73-80. https://doi.org/10.1002/cb.1460

Granovetter, M. (2003). Acción económica y estructura social: El problema de la incrustación. En F. Requena (Coord.), *Madrid: Análisis de redes sociales: Orígenes, teorías y aplicaciones.* (pp. 231-269). Centro de Investigaciones Sociológicas.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B., Anderson, R. E. y Tatham, R. L. (2006). Multivariate Data Analysis (6.ª ed.). Prentice-Hall.

Harvey, D. (2007). *Neoliberalism as Creative Destruction. The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 610*(1), 2-44. https://doi.org/10.1177/0002716206296780

Hu, L. y Bentler, P. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. Structural Equation Modeling. *A Multidisciplinary Journal, 6*(1), 1-55. http://doi.org/10.1080/10705519909540118

Kenny, D. A., Kaniskan, B., y McCoach, D. B. (2015). The Performance of RMSEA in Models With Small Degrees of Freedom. *Sociological Methods & Research, 44*(3), 486-507. https://doi.org/10.1177/0049124114543236

Langer, E. (2018). Los miedos en tiempos de crisis según docentes y estudiantes de Argentina. Universitas. *Revista de Ciencias Sociales y Humanas, 28*, 19-38. https://doi.org/10.17163/uni.n28.2018.01

Lechner, N. (1998). Nuestros miedos. *Perfiles Latinoamericanos, 7* (13), 179-198. https://perfilesla.flacso.edu.mx/index.php/perfilesla/article/view/374

Londoño Pérez, C., y Guanumen Niño, J. D. (2023). Validación de la escala de intolerancia hacia la incertidumbre en población colombiana. *Diversitas: Perspectivas en Psicología, 19*(1), 259-268. https://doi.org/10.15332/22563067.8453

Lorenzo, U. y Ferrando, P. (2006). FACTOR: A computer program to fit the exploratory factor analysis model. *Behavior Research Methods, 38*(1), 88-91. https://link.springer.com/content/pdf/10.3758%2FBF03192753.pdf

Lorenzo-Seva, U. (1999). Promin: A Method for Oblique Factor Rotation. *Multivariate Behavioral Research, 34*(3), 347-365. http://doi.org/10.1207/s15327906mbr3403_3

Lüders, R. (2015). Milton Friedman y la Gran Depresión: Análisis y Lecciones. En R. Lüders y F. Rosende (Eds.), *Milton Friedman: La vigencia de sus contribuciones* (pp. 115-137). Ediciones UC.

Luhmann, N. (1998). La sociedad de la sociedad. Herder.

MacCallum, R. C., Browne, M. W. y Sugawara, H. M. (1996). Power analysis and determination of sample size for covariance structure modeling. *Psychological Methods, 1*(2), 130-149. https://doi.org/10.1037/1082-989X.1.2.130

McDonald, R. P. (1999). *Test theory: A unified treatment.* Lawrence Erlbaum. Associates, Inc.

McNeish, D., y Wolf, M. G. (2023). Dynamic fit index cutoffs for confirmatory factor analysis models. *Psychological Methods, 28*(1), 61-88. https://doi.org/10.1037/met0000425

Marsh, H.W., Hau, K.T. y Grayson, D. (2005). Goodness of fit evaluation in structural equation modeling. En A. Maydeu-Olivares y J. J. McArdle (Eds.), *Contemporary psychometrics: A festschrift for Roderick P. McDonal* (pp. 275-340). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Moulián, T. (1998). *El consumo me consume*. LOM.

Myers, T. (2011). Goodbye, Listwise Deletion: Presenting Hot Deck Imputation as an Easy and Effective Tool for Handling Missing Data. *Communication Methods and Measures, 5*(4), 297-310. https://doi.org/10.1080/19312458.2011.624490

Nasir, M. A., y Spencer, D. (2025). War-associated geopolitical risks and uncertainty: Implications for real wages. *International Journal of Finance & Economics, 30*(1), 710-728. https://doi.org/10.1002/ijfe.2939

North, D. C. (2006). *Comprender el proceso de cambio económico*. Fondo de Cultura Económica.

Orellana, C., y Orellana, L. (2020). Predictores de síntomas emocionales durante la cuarentena domiciliar por pandemia de COVID-19 en El Salvador. *Actualidades en Psicología, 34*(128), 103-120. https://doi.org/10.15517/AP.V34I128.41431

Paiva, I., Almeida Neves, T. M., Ventura, F., Vilela, A. C. L., y Moreira, I. M. P. B. (2024). Cultural adaptation and psychometric evaluation of the Nursing Decision-Making Instrument into European Portuguese. *SAGE Open Nursing, 10*. https://doi.org/10.1177/23779608241278611

Pérez-Nebra, A., Sklaveniti, C., Islam, G., Petrovic, I., Pickett, J., Alija, M., Bal, M., Tekeste, M., Vukelic, M., Bazana, S., y Sanderson, Z. (2021). COVID-19 and the future of work and organisational psychology. *SA Journal of Industrial Psychology, 47*, a1854. https://doi.org/10.4102/sajip.v47i0.1854

Pillay, A., y Barnes, B. (2020). Psychology and COVID-19: impacts, themes and way forward. *South African Journal of Psychology, 50*(2), 148-153. https://doi.org/10.1177/0081246320937684

Quintano, F. y Denegri, M. (2021). Actitudes hacia el endeudamiento hedónico en estudiantes secundarios chilenos. *Suma Psicológica, 28*(2), 79-87. https://doi.org/10.14349/sumapsi.2021.v28.n2.2

Salgado-Roa, J., y Leria-Dulcic, F. (2018). Estrategias de afrontamiento al estrés y síntomas patológicos en universitarios ante un desastre socionatural de aluvión de barro. *Acta Colombiana de Psicología, 21*(1), 170-182. https://www.dx.doi.org/10.14718/ACP.2018.21.1.8

Schnettler, B., Denegri, M., Miranda, H., Sepúlveda, J., Mora, M. y Lobos, G. (2014). Satisfaction with life and with food-related life in central Chile. *Psicothema, 26*(2), 200-206. https://doi.org/10.7334/psicothema2013.13

Schnettler, B., Lobos, G., Orellana, L., Grunert, K., Sepúlveda, J., Mora, M., Denegri, M. y Miranda, H. (2015). Analyzing food-related life satisfaction and other predictors of life satisfaction in central Chile. *The Spanish Journal of Psychology, 18*, E38. https://doi.org/10.1017/sjp.2015.32

Schnettler, B., Höger, Y., Orellana, L., Sepúlveda, J., Salinas-Oñate, N., Lobos, G. y Grunert, K. (2016). Family eating habits, family support and subjective well-being in university students in Chile. *Nutrición Hospitalaria, 33*(2), 451-458. https://scielo.isciii.es/pdf/nh/v33n2/42_original40.pdf

Schnettler, B., Miranda-Zapata, E., Sánchez, M., Orellana, L., Lobos, G., Adasme-Berríos, C., Sepúlveda, J. y Hueche, C. (2021). Croo-cultural measurement invariance in the Satisfaction with Life Scale in Chilean and Spanish university students. *Suma Psicológica*, *28*(2), 128-135. https://doi.org/10.14349/sumapsi.2021.v28.n2.8

Solé, C. (1997). Acerca de la modernización, la modernidad y el riesgo. *Revista de Investigaciones Sociológicas,* (80), 111-132. https://doi.org/10.5477/cis/reis.80.111

Song, S., Wang, C., Espelage, D., Fenning, P., y Jimerson, S. (2020). COVID-19 and School Psychology: Adaptations and New Directions for the Field. *School Psychology Review, 49*(4), 431-437. https://doi.org/10.1080/2372966X.2020.1852852

Stamu, C., Carniciu, S., Halvorsen, E. y Jafferany, M. (2020). *Psychological aspects of COVID-19, Journal of Cosmetic Dermatology, 19*(9), 2169-2173. https://doi.org/10.1111/jocd.13601

Stanovich, K., y West, R. (2000). Individual differences in reasoning: Implication for the rationality debate? *Behavioral and Brain Science, 23*(5), 645-665. https://doi.org/10.1017/s0140525x00003435

Tversky, A., y Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science, 185*(4157), 1124-1131. http://dx.doi.org/10.1126/science.185.4157.1124

Vila, W. y Benjamin, M. (2021). La crisis económica de 1929 y su impacto en la movilización colectiva en Santiago y Valparaíso (1929-1934). *Cuadernos de historia, (54)*, 41-68. http://dx.doi.org/10.4067/S0719-12432021000100041

Wang, E., An, N., Gao, Z., Kiprop, E. y Geng, X. (2020). Consumer food stockpiling behavior and willingness to pay for food reserves in Covid-19. *Food Security, 12*, 739-747. https://doi.org/10.1007/s12571-020-01092-1

Weber, M. (2014). *Economía y sociedad: Esbozo de sociología comprensiva* (4.ª ed.). Fondo de Cultura Económica.

World Conference on Research Integrity [WCRI]. (2010). *Singapore statement on research integrity. World Conferences on Research Integrity Foundation*. https://www.wcrif.org/guidance/singapore-statement

Yuen, K., Wang, X., Ma, F. y Li, K. (2020). The Psychological Causes of Panic Buying Following a Health Crisis. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, *17*(10), 3513. https://doi.org/10.3390/ijerph17103513

Ziede, J., y Norcross, J. (2020). Personal Therapy and Self-Care in the Making of Psychologist. *The Journal of Psychology*, *154*(8), 585-618. https://doi.org/10.1080/00223980.2020.1757596

Zurita, J., Martínez, J. y Rodríguez, F. (2009). La crisis financiera y económica de 2008. Origen y consecuencias en los Estados Unidos y México. *El Cotidiano*, (157), 17-27. https://www.redalyc.org/pdf/325/32512739003.pdf

Zwanka, R. y Buff, C. (2020). COVID-19 Generation: A conceptual framework of the Consumer Behavioral Shifts to Be Caused by the COVID-19 Pandemic. *Journal of International Consumer Marketing*, *33*(1), 58-67. https://doi.org/10.1080/08961530.2020.1771646