




Diseño y validación de la Escala de actitudes hacia la conducta financiera

Design and validation of the Scale of attitudes towards financial behavior

Desenho e validação da Escala de atitudes em relação ao comportamento financeiro

Luis Rodríguez-Chávez¹


Universidad Católica Andrés Bello, Caracas – Caracas, Venezuela

 <https://orcid.org/0000-0002-4518-6596>

luirodrig@ucab.edu.ve

Antonio Martins

Universidad Católica Andrés Bello, Caracas – Caracas, Venezuela

 <https://orcid.org/0000-0001-5552-6761>

amartins@ucab.edu.ve

DOI: <https://doi.org/10.35622/j.rg.2022.03.008>

Recibido: 05/03/2022 Aceptado: 18/05/2022 Publicado: 21/05/2022

PALABRAS CLAVE

actitudes, conducta financiera, psicología económica, psicometría.

RESUMEN. El presente estudio tuvo como objetivo diseñar una escala breve que midiera actitudes hacia la conducta financiera, por ende, fue un estudio de tipo instrumental. En base a la revisión del constructo de actitudes se plantearon ítems tentativos que fueron evaluados por jurados expertos. Posteriormente con las modificaciones respectivas se obtuvo una escala final y se encuestó a 501 adultos jóvenes en Caracas (Venezuela), donde el promedio de edad fue de 35 años y el 60% eran mujeres. Con las respuestas de la escala se realizó un Análisis Factorial Exploratorio y de acuerdo a los indicadores de ajuste la mejor estructura factorial estuvo compuesta por 4 dimensiones actitudinales: manejo de dinero, ahorro, préstamo e imposibilidad. Consecuentemente, las correlaciones con otras escalas utilizadas para evaluar validez convergente y discriminante resultaron significativas ($p < 0.05$), también la confiabilidad fue adecuada según el Alpha de Cronbach ($\alpha > .60$), tanto para la escala general como para las dimensiones. De manera tal que el instrumento cuenta con indicadores psicométricos apropiados para investigación, lo que constituye una primera aproximación a la medición del constructo.

KEYWORDS

attitudes, financial behavior, economic

ABSTRACT. The purpose of this study was to design a brief scale to measure attitudes towards financial behavior, and therefore it was an instrumental study. Based on the review of the attitude construct, tentative items were proposed and evaluated by expert jurors. Subsequently, with the respective modifications, a final scale was obtained and 501 young adults were surveyed in Caracas (Venezuela), where the average age was 35 years old and 60% were women. Based on the scale

¹ Investigador del Centro de Investigación y Evaluación Institucional, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela

Correspondencia: luirodrig@ucab.edu.ve



psychology,
psychometrics.

responses, an Exploratory Factor Analysis was performed and according to the fit indicators, the best factorial structure was composed of 4 attitudinal dimensions: Money Management, Saving, Borrowing and Impossibility. Consequently, the correlations with other scales used to evaluate convergent and discriminant validity were significant ($p < 0.05$), also the reliability was adequate according to Cronbach's Alpha ($\alpha > .60$), both for the general scale and for the dimensions. Thus, the instrument has psychometric indicators appropriate for research, which constitutes a first approximation to the measurement of the construct.

PALAVRAS-CHAVE

atitudes,
comportamento
financeiro, psicologia
económica,
psicometria.

RESUMO. O objetivo deste estudo era conceber uma escala curta para medir as atitudes em relação ao comportamento financeiro, daí tratar-se de um estudo instrumental. Com base na revisão da construção da atitude, foram propostos e avaliados por jurados peritos. Posteriormente, com as respectivas modificações, foi obtida uma escala final e foram inquiridos 501 jovens adultos em Caracas (Venezuela), onde a idade média era de 35 anos e 60% eram mulheres. Com base nas respostas de escala, foi realizada uma Análise dos Factores Exploratórios e de acordo com os indicadores de ajuste, a melhor estrutura de factores foi composta por 4 dimensões atitudinais: Gestão do Dinheiro, Poupança, Empréstimos e Impossibilidade. Consequentemente, as correlações com outras escalas utilizadas para avaliar a validade convergente e discriminante foram significativas ($p < 0.05$), e a fiabilidade foi adequada de acordo com o Alfa de Cronbach ($\alpha > .60$), tanto para a escala geral como para as dimensões. Assim, o instrumento tem indicadores psicométricos apropriados para a investigação, o que constitui uma primeira aproximação à medição da construção.

1. INTRODUCCIÓN

La psicología es la ciencia que se encarga de estudiar el comportamiento y dar explicación del mismo (Weiten, 2021), dentro los comportamientos que se estudian está la conducta financiera, definida como cualquier acción humana que implica el uso de dinero, y se suele categorizar en diversos grupos de conducta, como ahorro, préstamo/crédito, planificación, inversión, entre otros (Xiao, 2008). En el mismo orden de ideas, una de las variables de interés asociada al estudio de la conducta financiera son las actitudes.

Las actitudes pueden definirse de muchas formas, quizás la manera más común es como evaluaciones que hace la persona respecto a cualquier objeto del mundo, este último puede ser una idea, una acción o un objeto material (Branscombe y Baron, 2017). Además, las actitudes suelen tener tres componentes: (a) cognitivo, que hace referencia a creencias acerca de las propiedades del objeto, (b) afectivo, se basa en emociones y valoración hacia el objeto y (c) conductual, se centra en las observaciones de las propias acciones hacia el objeto (Aronson et al, 2021).

Consecuentemente, los componentes se pueden considerar como diferentes dimensiones y existen propuestas que proponen una relación entre los mismos, entre esas está el modelo de Acción Planificada, el cual establece que las creencias sobre el comportamiento influyen sobre las actitudes hacia dicho comportamiento, a su vez, dichas actitudes inciden en la intención de ejercer la acción, y esta última, determina la ejecución del comportamiento como tal (Bosnjak et al, 2020). Vale acotar que en este modelo las actitudes son entendidas como las evaluaciones positivas o negativas hacia el objeto (Ajzen, 2020).

Por otra parte, en el área de la psicología económica existen dos modelos cuyo planteamiento es que las actitudes predicen la conducta financiera, el modelo psico-económico de Van Raij (1981) propone que las actitudes constituyen parte del ambiente percibido del entorno financiero, por lo que los sujetos utilizan dichas percepciones para guiar su comportamiento económico. Caso similar con la Teoría de Socialización Financiera

Familiar, la cual establece que a través de procesos de interacciones con el grupo familiar se conforman las actitudes, y estas influyen en la conducta financiera de la persona (Gudmunson y Danes, 2011).

De esta manera, el estudio de las actitudes en el área de la psicología económica son de especial interés ya que permiten predecir los comportamientos económicos, tal y como señalan las teorías antes mencionadas. En otras palabras, las actitudes constituyen factores psicológicos derivados del contexto económico y permiten el estudio de conductas como el ahorro, el préstamo, el aseguramiento, entre otras (Maison, 2019).

Es por esto que se hace necesario medir las actitudes adecuadamente, pudiéndose hacer explícitamente – mediante cuestionarios auto-administrados preguntando por la evaluación del objeto – con escalas tipo Thurstone, Likert o Diferencial Semántico, o bien se pueden medir implícitamente – actitudes fuera de la consciencia o control de la persona – a través de medidas fisiológicas o pruebas cognitivas (Hoog y Vaughan, 2018).

Entre las formas de medición más populares suele encontrarse la escala Likert, principalmente por su facilidad en la aplicación, en esta los sujetos seleccionan un punto en un rango para evaluar (p. e. 1 muy en desacuerdo a 6 muy de acuerdo) ante una serie de enunciados, a pesar de los problemas derivados de la modalidad de autoreporte (p. e. deshonestidad, agradabilidad o aquiescencia de respuesta) estos pueden ser minimizados mediante el anonimato e ítems inversos, entre otras técnicas (Coolican, 2019; Cooper et al, 2016).

Respecto a la medición de las actitudes hacia la conducta financiera, existen algunas escalas de actitudes hacia la deuda (Davies y Lea, 1995; Denegri Coria et al, 2012; Haultain et al, 2010; Harrison et al, 2015), hacia el ahorro (ver Furnham, 1985; Otto, 2009) y hacia la planificación-organización del dinero (ver Lynch et al, 2010). Sin embargo, presentan algunas limitaciones como: estar diseñadas solo para estudiantes, provenir de un país angloparlante, se enfocan en un solo tipo de conducta (p. e., solo deuda) o carecen de procesos de validez de constructo y de contenido. Además, tienden a incluir solo dos componentes actitudinales (creencias, afecto/valor o comportamiento) o todos, sin ningún tipo de diferenciación permita el análisis de la relación entre estos.

En otro orden de ideas, es importante delimitar algunos constructos asociados que pueden servir para fines de la validez. En primer lugar, las actitudes hacia la conducta financiera no son equivalentes a las actitudes hacia el dinero, dado que en las primeras el objeto de actitud es la acción concreta (p. e. me agrada ahorrar), mientras que en el segundo la evaluación actitudinal se orienta hacia el dinero per se, y suele implicar la evaluación del dinero por estatus social, poder personal, satisfacción, entre otros (p. e. el dinero es malo) (ver Lay y Furham, 2018; Luna-Arocas y Li-Ping Tang, 1999). Lo que quiere decir que, aunque pueden tener relación por el aspecto económico no tienen el mismo objeto de evaluación.

Por otra parte, la preocupación es entendida como el estado de agitación acerca de evento (APA, 2022) y se puede asociar con las actitudes, dado que las primeras terminan siendo un indicador – de estrés – respecto al objeto actitudinal (Kaur y Arora, 2019; Lay y Furham, 2018). Otro concepto asociado es la compra impulsiva, entendida como la necesidad inminente y repentina de adquirir un producto (Solomon, 2019), caracterizándose precisamente por la ausencia de planificación (Santini et al, 2019), por ende, es de esperar que la compra impulsiva y las actitudes positivas hacia conductas financieras eficientes sea una relación negativa o nula.

Por último, el locus de control. Este se puede considerar como la atribución que hace la persona sobre el control de sus resultados y puede ser interna o externa (Oros, 2005). Dado que el locus de control implica la percepción que tiene la persona sobre el control de sus propias ejecuciones mientras que las actitudes implican una

evaluación general hacia el comportamiento, se han encontrado relaciones entre ambas, aunque bajas (Davies y Lea, 1995; Maison, 2019). De esta manera se cuenta con algunos constructos asociados a las actitudes hacia la conducta financiera.

A modo de síntesis, según la revisión hasta el momento no se cuenta con una medida de actitudes hacia conducta financiera que abarque varios grupos de conductas, esto considerando la actitud como un componente exclusivamente evaluativo y no como creencias o conducta, ya que como se mencionó esta distinción permite estudiar con mayor precisión las posibles relaciones entre dichos componentes. Además, se hace necesario incluir procesos de estimación de validez y confiabilidad, así como también la especificación de uso para población adulta Latinoamérica. Por ende, el objetivo de la presente investigación es diseñar y validar un instrumento de actitudes hacia la conducta financiera en adultos.

2. MÉTODO

Tipo de investigación y muestra.

La presente investigación es de tipo instrumental (Montero y León, 2002) pues se plantea el diseño y análisis estadístico de una escala para medir las actitudes hacia la conducta financiera. El muestreo fue de tipo propositivo (Howitt y Cramer, 2020), siendo los criterios de inclusión; tener entre 18 y 65 años así como residir en la Gran Caracas, Venezuela al momento de la administración de la escala.

La muestra estuvo compuesta por 501 personas, donde el 59.5% eran mujeres y el 40.5% eran hombres. La media de edad fue 35.18 (DT=14,65). Un 80% trabajaba, mientras que el 60% recibía remuneración en moneda extranjera. Por su parte solo 16% recibía remesas, y un 11% tenía deudas o utilizaba tarjetas de crédito. Respecto a la ocupación la distribución fue: 35% trabajaba en el sector privado y 17% en el sector público, un 22% por cuenta propia, 18% son estudiantes universitarios privados y 8% públicos.

Procedimiento.

Para la construcción de la escala se implementaron las fases generales sugeridas por Price (2017) y Bandalos (2018) para la construcción de un test, concretamente consistió en: revisión del constructo, redacción de los ítems, evaluación por parte de un jurado experto, aplicación del instrumento definitivo en la muestra objetivo y análisis estadístico con fines psicométricos.

Por lo que primero se realizó una revisión teórica sobre la actitud como concepto general y también hacia la conducta financiera, también se realizó una inspección de las escalas actuales sobre la misma. En base a esto, se propuso una tabla de especificaciones con 22 ítems y formato de respuesta tipo likert, cuya puntuación era del 1 al 5, además el tipo de corrección (directa). Esta tabla sirvió a los profesores y estudiantes para redactar los ítems respectivos, planteando dos versiones por ítem.

Posteriormente, un jurado compuesto por tres profesores expertos en el área de psicometría e investigación seleccionó uno de los dos ítems propuestos y evaluó la pertinencia del ítem con el constructo de actitudes, su redacción gramatical y su adecuación a la muestra, esto puntuando del 1 (ninguna) al 4 (toda). Tomando esta evaluación del jurado se modificaron o eliminaron los ítems para su posterior aplicación.

Con la versión definitiva, se cargaron las preguntas a una plataforma digital (Google Forms), en conjunto con las escalas de validez convergente y discriminante, y una breve escala de indicadores socioeconómicos. Con

este enlace, los estudiantes y profesores de la cátedra de Psicometría procedieron con la distribución y aplicación de los instrumentos mediante diferentes medios (correo electrónico, WhatsApp y redes sociales). Al inicio del cuestionario se indicó el objetivo académico de la investigación, así como el anonimato y la condición de participación voluntaria, esto corresponde los lineamientos éticos estándares de la investigación en psicología (Coolican, 2019).

Análisis de resultados

Para la evaluación de los jurados se calculó de la V de Aiken ajustada por Penfield y Giacobbi (2004), esto para indicar el acuerdo entre los jueces. Como punto de corte según el número de ítems y el rango de evaluación el valor de la V fue de $>.7$ (Aiken, 1985) para señalar un nivel de acuerdo aceptable, este coeficiente se estimó por ítem para: pertinencia teórica, redacción y adecuación a la muestra.

Por su parte, con los puntajes de la escala administrada en la muestra antes descrita, se evaluó la normalidad multivariada de los reactivos con la prueba de normalidad de Mardia (1970), donde al ser significativa ($p < .01$) se considera que no hay normalidad multivariada. Posterior a esto se aplicó un Análisis Factorial Exploratorio (AFE), considerando el tamaño de la muestra y las recomendaciones de la literatura especializada (Lloret-Segura et al., 2014). Implementando el Análisis Paralelo (AP) para la determinación del número de factores de la escala, así como extracción por Mínimos Cuadrados No Ponderados con estimación robusta (RULS) con matriz de correlaciones Pearson y rotación Oblimin Directa (OD) dada la correlación entre los factores.

Por otra parte, considerando el tamaño de la muestra ($n > 350$) se utilizó como punto de corte un valor de carga factorial igual o superior a $.3$ (Hair et al, 2019) para la consideración de ítems por factor. Adicionalmente, se reportaron los indicadores de ajuste para evaluar el modelo de medida, concretamente; GFI, NNFI, CFI, AGFI, RMSEA y RSMR, que suelen ser los criterios de referencia usuales (Kyriazos, 2018), donde si sus valores son $>.95$ estos suelen indicar buen ajuste, menos los indicadores de error (RMSEA y RSMR) que deberían ser <0.08 (Lloret-Segura et al., 2014). Para todo lo anterior, se utilizó el programa Factor 11.05.01 (Ferrando y Lorezo Seva, 2017).

También, con los factores resultantes del AFE se estimó el grado de asociación con diferentes escalas mediante correlaciones de Pearson, esto con el fin de evaluar la validez convergente y discriminante, a su vez se determinó la confiabilidad de todos los instrumentos a través del α de Cronbach, lo anterior se realizó con el programa JASP 0.16.1.0 (Love et al., 2019).

Instrumentos.

Escala Breve de Actitudes hacia las Conductas Financieras (EBACF). Test diseñado como parte del proceso de formación académica en la cátedra de Psicometría de la UCAB, cuya versión definitiva contiene 18 ítems que se puntúan del 1 al 5. La escala cuenta con 4 dimensiones; Ahorro, Préstamo, Manejo de Dinero e Imposibilidad. En las tres primeras los altos puntajes indican mayores actitudes positivas hacia dichas conductas, mientras que en la cuarta dimensión, un alto puntaje indica mayor actitud negativa ante la imposibilidad de poder ejecutar las conductas financieras.

Escala de Actitudes hacia el Dinero (Luna-Arocas y Li-Ping Tang, 1999). Escala compuesta por dos dimensiones de 18 ítems en total, puntuados del 1 al 5. Para la presente investigación, el Análisis Paralelo (AP) indicó una solución bifactorial (RULS, DO), específicamente en el primer factor "Dinero Social" (ítems 1, 2, 3, 4, 5 y 6) las

altas puntuaciones indican una mayor valoración social que se le da al dinero (p. e. estatus) y en el segundo factor “Dinero Personal” (8, 9, 10, 11, 12, 15, 17 y 18) los altos puntajes indican una mayor valoración personal hacia el dinero (p. e. sentirme bien). En cuanto a la varianza total, explican el 40% y 10% respectivamente. La confiabilidad por α de Cronbach fue de .86 y .883.

Sub Escala Preocupación por el Ahorro de la Escala de Actitudes hacia el Dinero (Lay y Furham, 2018). Cuestionario que cuenta con 5 ítems, cuya respuesta abarca del 1 al 5, donde a mayor puntaje mayor preocupación por el dinero ahorrado. En el caso de la investigación actual, el AP indicó una solución unifactorial (RULS), que explicó el 56% de la varianza total y el α de Cronbach fue de .83.

Sub escalas de Locus de Control Económico (Furnham, 1986). Se aplicaron las sub escalas de locus de control interno, casualidad y otros poderosos. En total 17 ítems, cuya puntuación iba del 1 al 5, y su interpretación indica que a mayor puntaje mayor propiedad de la dimensión. En el estudio actual, el AP sugirió dos factores (RULS, DO), el primer factor corresponde al “Locus de Control Interno” (ítems 2, 3, 19, 23, 31, 36, 37 y 38), y el segundo factor agrupa las dimensiones casualidad y otros poderosos, por lo que es “Locus de Control Externo” (9, 18, 21, 27, 28, 30, 33, 39 y 40). En cuanto a la varianza total, explicaron 26% y 16% respectivamente, mientras que el α de Cronbach fue de .73 y .84.

Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento (Denegri Coria et al., 2012). Escala de 11 ítems, puntuados del 1 al 5. En el presente estudio, el AP indicó dos factores (RULS, DO); el primer factor “Austeridad” (ítems son 3, 4, 6, 8 y 9), y el segundo factor “Hedonismo” (1, 2, 5 y 11). En el primero mayores puntajes indican mayores actitudes de cautela y restricción hacia el endeudamiento, pero para el segundo, mayores puntajes reflejan actitudes positivas hacia la adquisición de deudas. Por su parte explicaron 27% y 17% de varianza total de la escala. La confiabilidad fue de α .66 y .72.

Escala de Impulsividad de Compra (IMCOM) (Sarabia Sánchez y Schmidt, 2004). Cuestionario compuesto por 7 ítems, cuya puntuación se encuentra entre 1 y 5, donde mayores puntajes indican mayores niveles de impulsividad en la compra. En el estudio actual, según el AP la solución fue unifactorial (RULS), explicando el 38% de varianza total, y el α de Cronbach fue de .72, siendo estos resultados iguales a los reportados por los autores.

3. RESULTADOS

Respecto a los resultados evaluación de jueces se utilizó como criterio $>.7$ para la V de Aiken (Aiken, 1985), donde dos ítems no superaron este valor en cuanto a pertinencia y adecuación por lo que fueron eliminados. Por su parte, un ítem requirió mejorar su redacción dado que su valor fue .66, mientras que el resto de ítems superó el criterio esto indica que para los jueces debían ser incluidos en la medición del constructo y pasaron a conformar la escala final de 20 ítems.

Posterior a la aplicación de la escala, con las respuestas del cuestionario se procedió con el análisis factorial. En este, el test de Mardia indicó que no existía normalidad multivariada ($K=67$; $p < .001$), por ende, se procedió con el método RULS y rotación Oblimin Directo. Previo a la estimación, se verificaron los supuestos previos al AFE; siendo el KMO de .79, por lo que existe una alta correlación entre los reactivos que componen la escala, por su parte, la prueba de esfericidad de Bartlett fue significativa ($\chi^2_{(190)}=2405.2$; $p < .001$), lo que indica que no hay correspondencia con la matriz identidad. Ambos supuestos señalan que se puede proceder con la extracción de factores.

Posterior a esto, el Análisis Paralelo, sugirió 4 factores a extraer, sin embargo, cuando se toma el percentil 95% sugirió 3 factores, vale acotar que considerar el percentil 95% implica una estructura factorial mucho más estricta (Hair et al, 2019). Dado que existen indicadores de ajuste y estos permiten contrastar la adecuación de diferentes modelos, se reportan ambas soluciones.

En ambos AFE, la proporción de varianza explicada por los factores fue la siguiente; el primer factor 20.42%, el segundo 12.18%, el tercero 9.66% y el cuarto 6.7%. Al analizar la distribución de ítems según factor cuando se compararan las dos estructuras, se puede apreciar que los factores 2 y 3 no cambian, sin embargo, cuando se toman una estructura de 4 factores, el factor 1 se divide en dos factores, generando así los factores 1 y 4 (ver tabla 1). Por otra parte, los ítems 3, 9 y 15 no obtienen el valor de carga suficiente (>.3) para ser asignados a una dimensión (Hair et al, 2019).

Tabla 1. Matriz estructura del AFE con 3 y 4 factores extraídos.

	3 Factores			4 Factores			
	F1	F2	F3	F1	F2	F3	F4
1. Es bueno programar los gastos en el mes	.555	-.092	-.076	.487	-.114	-.076	.134
2. Me entusiasma cuando tengo posibilidad de ahorrar	.662	-.027	-.039	.211	-.013	-.121	.559
3. Causa molestia tener una cuenta pendiente por pagar	.089	-.135	.184	.135	-.146	.194	-.021
4. Pedir un crédito/préstamo es aceptable	.117	.539	-.191	.060	.540	-.198	.061
5. Siento disgusto cuando no puedo ahorrar dinero	.286	.116	.476	.115	.119	.434	.267
6. Es bueno tener un crédito/préstamo cuando se requiere pagar algo	.020	.662	.119	.029	.661	.111	.020
7. Planificar mis gastos inmediatos es importante	.495	.111	.026	.679	.076	.060	-.095
8. Es doloroso usar el dinero que tenía guardado ante una emergencia	.020	.036	.514	.075	.029	.513	.001
9. Buscar los productos con un menor precio me gusta	.175	.059	.194	.080	.060	.172	.144
10. Es agradable pagar con préstamos y créditos cosas pendientes	-.170	.573	.044	-.084	.573	.049	-.093
11. No tener un presupuesto para mis gastos inmediatos es perjudicial	.434	.098	.135	.504	.071	.156	.006
12. Considero valioso establecer mis gastos en el mes	.706	.013	-.042	.809	-.033	-.037	.034
13. Disfruto cuando tengo dinero guardado para el futuro	.477	-.014	.175	-.078	.017	.064	.691

14. Es fastidioso organizar mi presupuesto a corto plazo	mi	-.366	.056	.496	-.215	.058	.496	-.143
15. Es desagradable sobrepasar gastos mensuales	mis	.248	.142	.313	.267	.128	.316	.047
16. Es bueno ahorrar dinero		.518	-.059	.148	.008	-.036	.045	.637
17. Cuando guardo una parte de mis ingresos mensuales me siento bien		.553	-.019	.122	-.018	.009	.005	.716
18. Es satisfactorio disponer de un crédito/préstamos para comprar cosas	un	-.010	.720	.077	.009	.718	.070	.003
19. No poder ahorrar me desanima		.189	.094	.622	.096	.094	.588	.189
20. Solicitar un préstamo es desagradable	es	-.026	-.470	.469	.016	-.475	.466	-.003

Nota. Se resaltan las cargas mayores a .3

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a los indicadores de ajuste, se puede notar que si bien en el modelo de medida con 3 factores estos son adecuados (CFI = .965; GFI = .974; AGFI = .963; NNFI = .95; RMSEA = .045; RMRS = .049), en el caso del modelo con 4 factores resultan ligeramente mejores (CFI = .982; GFI = .989; AGFI = .982; NNFI = .982; RMSEA = .027; RMRS = .033).

Al considerar la estructura de cuatro factores, el primer factor agrupa ítems referidos a la actitud positiva hacia la organización de gastos en el mes por lo que se puede denominar *Actitud positiva hacia la manejo de dinero*, el segundo factor abarca ítems de actitudes positivas hacia deuda por lo que se puede denominar *Actitudes positivas hacia el Préstamo*, el tercer factor actitudes negativas hacia la restricción de conductas financieras denominándose *Actitudes negativas hacia la imposibilidad* y el cuarto factor conglomerar actitudes positivas hacia la reserva de dinero motivo por el cual se nombró como *Actitudes positivas hacia el ahorro*.

Por parte de la validez convergente, la dimensión *actitud positiva hacia el manejo de dinero* y la *dimensión actitud positiva hacia el ahorro*, presentan una correlación positiva pero baja con actitud hacia el crédito austeridad, el locus de control interno y con la preocupación por el dinero. Vale acotar que se aprecian ligeras discrepancias de ambas dimensiones en cuanto a la magnitud de relación con locus de control interno y en actitud hacia el endeudamiento austero al crédito (ver tabla 2).

Por su parte, la *actitud positiva hacia el préstamo* presenta una asociación positiva y moderada con la actitud hedonista hacia el crédito, además de correlaciones también positivas pero bajas con compra compulsiva, preocupación por el ahorro y locus de control externo. En cuanto la *actitud negativa hacia la imposibilidad de conducta*, se aprecia una relación positiva y moderada con preocupación por el dinero, así como en menor medida relaciones positivas pero bajas con actitudes hacia el crédito tanto austero como hedonista, actitudes hacia el dinero social y personal y el locus de control externo.

Sobre la validez discriminante, en el caso de la *actitud positiva hacia el manejo de dinero*, la relación fue negativa y baja con la actitud hacia el dinero social. En el caso de la *actitud positiva hacia el préstamo*, se tuvo una correlación baja y negativa con actitud austera hacia el crédito.

Tabla 2. Coeficientes de Pearson de las dimensiones de la EBACF y los test de validez convergente y discriminante.

	APA	APP	ANIC	PA	AEH	AEA	ADS	ADP	CI	LCI	LCE
APMD	.43**	.06	.35**	.10*	.07	.22**	-.09*	-.06	-.01	.26**	-.05
APA	1	.03	.35**	.09*	.01	.26**	-.06	.00	.01	.17**	-.07
APP		1	.17**	.11*	.59**	-.25**	.10*	.01	.13**	.01	.11*
ANIC			1	.40**	.14**	.20*	.10*	.17**	.06	.09	.18**
PD				1	.16**	.14**	.24**	.33**	.19**	-.04	.35**
AEH					1	-.25**	.17**	.07	.19**	.10*	.12**
AEA						1	.14**	.16**	.26**	.35**	.16**
ADS							1	.59**	.35**	.08	.54**
ADP								1	.31**	.21**	.41**
CC									1	.15**	.35**
LCI										1	.14**

Nota. APMD = Actitud Positiva hacia el Manejo de Dinero, APA = Actitud Positiva hacia Ahorro, APP = Actitud Positiva hacia el Préstamo, ANIC = Actitud Negativa hacia la Imposibilidad de Conducta, PD = Preocupación por el ahorro, AEH = Actitud Endeudamiento Hedonismo, AEA = Actitud Endeudamiento Austeridad, ADS = Actitud hacia el Dinero Social, ADP = Actitud hacia el Dinero Personal, CI= Compra Compulsiva, LCI = Locus de Control Interno, LCE = Locus de Control Externo.

** $p < .01$ * $< .05$

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la confiabilidad, el alpha de Cronbach para toda la escala fue de .702, mientras que, en las cuatro dimensiones, para manejo de dinero fue de .71, en ahorro fue .76, en deuda fue de .71 e imposibilidad .62. Además, el factor compuesto (Manejo de dinero + Ahorro) fue de .783. De esta forma, las escalas presentan confiabilidad superior a .70 lo que se considera adecuado para fines de investigación (McNeish, 2018) menos la escala de imposibilidad.

4. DISCUSIÓN

Siguiendo las orientaciones de Price (2017) y Bandalos (2018) se garantizó la validez de contenido del instrumento ejecutando sistemáticamente una serie de pasos, a saber: una investigación documental que permitiera delimitar el constructo de actitudes, a partir de la cual se construyó una matriz de especificaciones de ítems (formato, corrección y cantidad). Posteriormente, se procedió con la redacción de los reactivos para luego ser sometidos a una evaluación de jurados expertos, los cuales valoraron la correspondencia entre el constructo y los ítems, redacción y adecuación a la muestra.

Una vez realizadas las correcciones se contó con un instrumento definitivo que fue aplicado a una muestra piloto – anteriormente descrita – el cual permitió la obtención de indicadores psicométricos asociados a la fiabilidad y validez. Específicamente, el modelo de medida resultante fue de cuatro dimensiones: actitudes positivas hacia el ahorro, el préstamo y el manejo de dinero, así como actitudes negativas hacia la imposibilidad de ejercer la conducta financiera.

Dicho modelo se impuso sobre una solución de tres factores, dado que cuenta con indicadores matemáticos que reflejan mejor adecuación de la medida, así como también permite una mayor representatividad dada la heterogeneidad del constructo. Esto considerando que las medidas actitudinales de la conducta financiera se suelen trabajar unidimensionalmente (ver Davies y Lea, 1995; Denegri Coria et al, 2012; Furnham, 1985; Haultain et al, 2010; Harrison et al, 2015; Lynch et al, 2010; Otto, 2009).

La extracción de cuatro dimensiones se encuentra teóricamente fundamentada en el hecho de que las actitudes siempre se orientan hacia un objeto o conducta concreta (Ajzen, 2020). Es decir, las conductas de ahorro son diferentes a las conductas de préstamo porque mientras la primera implica retener el dinero con el que se cuenta para fines a largo plazo, en la segunda se busca pagar o utilizar el dinero con el que no cuenta al momento (Black et al., 2017). Siendo dos categorías conductuales excluyentes, ante las cuales se pueden manifestar diversas actitudes, por ejemplo, una persona podría tener actitudes favorables hacia el préstamo pero desfavorables hacia el ahorro.

Como proceso complementario de validación se obtuvieron fuentes de evidencia externas al test, para ello se estudiaron las asociaciones existentes entre las puntuaciones de la escala y otras escalas que supusieran indicadores de convergencia y discriminación. En este sentido se encontraron correlaciones positivas entre preocupación hacia el ahorro y todas las sub-dimensiones de la escala propuesta, lo anterior concuerda con el hecho de que la preocupación como indicador de estrés es una medida actitudinal hacia la conducta financiera (Kaur y Arora, 2019; Lay y Furham, 2018).

En segundo lugar, una actitud austera hacia el endeudamiento se correlacionó de manera positiva con las dimensiones de *actitudes positivas hacia el manejo de dinero* y *actitudes positivas hacia el ahorro*, aspecto contemplado ya que si se rechaza el endeudamiento se tiende a ser más cuidadoso en el uso del dinero. Además la actitud hedonista hacia el endeudamiento se asoció de manera positiva con la dimensión de *actitudes positivas hacia el préstamo*, dado que son equivalentes (ver Denegri et al, 2012).

En tercer lugar, la compra impulsiva tuvo relación con la dimensión de *actitudes positivas hacia el préstamo*, aspecto esperado ya que las conductas de gasto impulsivo se asocian con la cantidad de deuda que se adquiere (Ottaviani y Vandone, 2017).

En cuarto lugar, el locus de control interno correlacionó con las dimensiones *actitudes positivas hacia el manejo de dinero* y *actitudes positivas hacia el ahorro*, hecho contemplado en estudios previos dado que la percepción del control de las propias acciones conlleva a una mayor planificación en los gastos (Davies y Lea, 1995; Maison, 2019). Por su parte, el locus de control externo mostró asociación con las *actitudes positivas hacia la deuda*, siendo congruente con evidencia previa la cual ha sostenido que aquellas personas que tardan en pagar tienen mayor locus de control externo (Özşahin et al, 2018).

Como complemento de la evidencia convergente descrita, en los resultados se obtuvieron algunas relaciones discriminantes como aquella que supone la asociación existente entre *actitudes positivas hacia el préstamo* y la actitud austera hacia el endeudamiento (Denegri et al, 2012). Así como las asociaciones bajas de la escala propuesta con las actitudes hacia el dinero (Luna-Arocas y Li-Ping Tang, 1999), esto se debe a que los objetos actitudinales son distintos, una se enfoca en el dinero como valor social o personal mientras que la escala propuesta se orienta hacia la conducta como tal.

Por último, respecto a las limitaciones de este estudio se tiene que considerar que no se contó con un muestreo probabilístico necesario para garantizar la representatividad y la restricción de posible sesgo, a su vez una de las dimensiones (imposibilidad) resultó heterogénea por lo que se utilizó para fines de investigación ser utilizada con cautela. Además, el presente estudio constituye una primera aproximación a la medición del constructo que requiere mayores verificaciones posteriores.

5. CONCLUSIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo construir una escala válida y confiable para la medición de las actitudes hacia la conducta financiera. Encontrando en el desarrollo de la misma indicadores que sostienen la medición consistente y heterogénea de las actitudes que mantienen los sujetos hacia diferentes conductas financieras.

En primer lugar, la revisión teórica del constructo, así como la evaluación por parte de un jurado experto constituye parte del proceso de validez de contenido, la cual se garantizó. Respecto a la validez de constructo, concretamente la validez factorial se tiene que a partir de las puntuaciones las dimensiones de la escala fueron: actitudes positivas hacia el manejo de dinero, el ahorro y el préstamo, así como actitud negativa hacia la imposibilidad de conducta financiera.

Además, estas dimensiones mostraron algunos indicadores que muestran similitud con constructos asociados, así como diferenciación de los mismos, esto último denotándose como validez convergente y discriminante.

En otro orden de ideas, para investigaciones futuras se recomienda la revisión del factor imposibilidad, esto tomando en cuenta la heterogeneidad de los ítems. Así como también estudios sistemáticos que permitan garantizar una estabilidad de los factores y los ítems que los componen.

Conflicto de intereses / Competing interests:

Los autores declaran que no incurre en conflictos de intereses.

Rol de los autores / Authors Roles:

Luis Rodríguez: Conceptualización, Curación de datos, Análisis formal, Adquisición de fondos, Investigación, Metodología, Administración del proyecto, Recursos, Software, Supervisión, Validación, Visualización, Escritura – Preparación del borrador original, Escritura, Revisión y Edición.

Antonio Martins: Conceptualización, Análisis formal, Investigación, Metodología, Administración del proyecto, Supervisión, Validación, Visualización, Escritura, Revisión y Edición.

Fuentes de financiamiento / Funding:

Los autores declaran no haber recibido ningún fondo de financiamiento para esta investigación.

Aspectos éticos / legales; Ethics / legals:

Los autores declaran no haber incurrido en aspectos antiéticos en esta investigación ni haber omitido aspectos legales en la realización de la investigación.

REFERENCIAS

- Aiken, L. R. (1985). Three coefficients for analyzing the reliability and validity of ratings. *Educational and psychological measurement, 45*(1), 131-142. <https://doi.org/10.1177%2F0013164485451012>
- Ajzen, I. (2020). The theory of planned behavior: Frequently asked questions. *Human Behavior and Emerging Technologies, 2*(4), 314-324. <https://doi.org/10.1002/hbe2.195>
- American Psychological Association (2022). *Worry*. <https://dictionary.apa.org/worry>
- Aronson, E., Wilson, Timothy, T. D., & Sommers, S. R. (2021). *Social Psychology*. (10th ed.). Pearson.
- Bandalos, D. L. (2018). *Measurement Theory and applications for the social sciences*. Guilford Press.
- Black, J., Hashimzade, N., & Myles, G. (2017). *A Dictionary of Economics* (5th ed.). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acref/9780198759430.001.0001>
- Bosnjak, M., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2020). The theory of planned behavior: selected recent advances and applications. *Europe's Journal of Psychology, 16*(3), 1841-1413. <https://doi.org/10.5964/ejop.v16i3.3107>
- Branscombe, N. R., & Baron, R. A. (2017). *Social Psychology* (14th ed.). Pearson.
- Coolican, H. (2019). *Research Methods and Statistics in Psychology* (7th ed.). Routledge.
- Cooper, J., Blackman, S., & Keller, K. (2016). *The Science of Attitudes*. Routledge.
- Davies, E., & Lea, S. E. G. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology, 16*(4), 663-679. [www.doi.org/10.1016/0167-4870\(96\)80014-6](http://www.doi.org/10.1016/0167-4870(96)80014-6)
- Denegri Coria, M., Cabezas Gaete, D., del Valle Rojas, C., González Gómez, Y., & Sepúlveda Aravena, J. (2012). Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos. *Universitas Psychologica, 11*(2), 497-509. <https://www.redalyc.org/pdf/647/64723241012.pdf>
- Ferrando, P. J., & Lorenzo Seva, U. (2017). Program FACTOR at 10: Origins, development and future directions. *Psicothema, 29*(2), 236-240. www.doig.org/10.7334/psicothema2016.304
- Furnham, A. (1985). Why Do People Save? Attitudes to, and Habits of Saving Money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology, 15*(5), 354-373. www.doi.org/10.1111/j.1559-1816.1985.tb00912.x
- Furnham, A. (1986). Economic locus of control. *Human relations, 39*(1), 29-43. <https://doi.org/10.1177/001872678603900102>
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. *Journal of Family and Economic Issues, 32*(4), 644-667. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Grablowsky, B. J. (2019). *Multivariate Data Analysis* (8th). Cengage.



- Harrison, N., Agnew, S., & Serido, J. (2015). Attitudes to debt among indebted undergraduates: A cross-national exploratory factor analysis. *Journal of Economic Psychology, 46*, 62–73. www.doi.org/10.1016/j.joep.2014.11.005
- Haultain, S., Kemp, S., & Chernyshenko, O. S. (2010). The structure of attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology, 31*(3), 322–330. www.doi.org/10.1016/j.joep.2010.01.003
- Hoog, M., & Vaugham, G. M. (2018). *Social Psychology* (8th ed.). Pearson.
- Howitt, D., & Cramer, D. (2020). *Research Methods in Psychology* (6th ed.). Pearson.
- Kaur, J., & Arora, S. (2019). Indian students' attitude toward educational debt: scale development and validation. *Quality Assurance in Education, 27*(4), 361–383. <https://doi.org/10.1108/qa-12-2018-0131>
- Kyriazos, T. A. (2018). Applied psychometrics: sample size and sample power considerations in factor analysis (EFA, CFA) and SEM in general. *Psychology, 9*(08), 2207–2033. <https://doi.org/10.4236/psych.2018.98126>
- Lay, A., & Furnham, A. (2018). A new money attitudes questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment, 35*, 813–822. <https://doi.org/10.1027/1015-5759/a000474>
- Lloret-Segura, S., Ferreres-Traver, A., Hernández-Baeza, A., & Tomás-Marco, I. (2014). El análisis factorial exploratorio de los ítems: Una guía práctica, revisada y actualizada. *Anales de Psicología, 30*(3), 1151–1169. <https://doi.org/10.6018/analesps.30.3.199361>
- Love, J., Selker, R., Marsman, M., Jamil, T., Dropmann, D., Verhagen, J., Ly, A., Gronau, Q. F., Šmíra, M., Epskamp, S., Matzke, D., Wild, A., Knight, P., Rouder, J. N., Morey, R. D., & Wagenmakers, E. J. (2019). JASP: Graphical Statistical Software for Common Statistical Designs. *Journal of Statistical Software, 88*(2), 1–17. <https://doi.org/10.18637/jss.v088.i02>
- Luna-Arocas, R., & Li-Ping Tang, T. (1998). La psicología económica del dinero: análisis de la escala ética del dinero (MES) y la escala de actitudes hacia el dinero (EAD-6). *Journal of Work and Organizational Psychology, 14*(3), 295–313. <https://journals.copmadrid.org/jwop/files/47563.pdf>
- Lynch, J. G., Netemeyer, R. G., Spiller, S. A., & Zammit, A. (2010). A Generalizable Scale of Propensity to Plan: The Long and the Short of Planning for Time and for Money. *Journal of Consumer Research, 37*(1), 108–128. www.doi.org/10.1086/649907
- Maison, D. (2019). *The Psychology of Financial Consumer Behavior*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-10570-9>
- Mardia, K. V. (1970). Measures of multivariate skewness and kurtosis with applications. *Biometrika, 57*(3), 519–530. www.doi.org/10.1093/biomet/57.3.519
- McNeish, D. (2018). Thanks coefficient alpha, we'll take it from here. *Psychological methods, 23*(3), 412–433. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/met0000144>

- Montero, I., & León, O. G. (2002). Clasificación y descripción de las metodologías de investigación. *Psicología Revista Internacional de Psicología Clínica y de la Salud*, 2(3), 503-508.
<https://www.redalyc.org/pdf/337/33720308.pdf>
- Otto, A. M. C. (2009). *The Economic Psychology of Adolescent Saving*. [Tesis Doctoral]
<http://hdl.handle.net/10036/83873>
- Oros, L. (2005). Locus de control: Evolución de su concepto y operacionalización. *Revista de psicología*, 14(1), 89-98. www.doi.org/10.5354/0719-0581.2005.17338
- Ottaviani, C., & Vandone, D. (2017). Financial Literacy, Debt Burden and Impulsivity: A Mediation Analysis. *Economic Notes*, 47(2-3), 439-454. www.doi.org/10.1111/ecno.12115
- Özşahin, M., Yürür, S., & Coşkun, E. (2018). A Field Research to Identify Psychological Factors Influencing the Debt Repayment Behavior in Turkey. *EMAJ: Emerging Markets Journal*, 8(2), 26-33.
<https://doi.org/10.5195/emaj.2018.156>
- Penfield, R. D., & Giacobbi, Jr, P. R. (2004). Applying a score confidence interval to Aiken's item content-relevance index. *Measurement in physical education and exercise science*, 8(4), 213-225.
https://doi.org/10.1207/s15327841mpee0804_3
- Price, L. R. (2017). *Psychometric Methods into Practice*. Guilford Press.
- Santini, F. D. O., Ladeira, W. J., Vieira, V. A., Araujo, C. F., & Sampaio, C. H. (2019). Antecedents and consequences of impulse buying: a meta-analytic study. *RAUSP Management Journal*, 54, 178-204.
<https://doi.org/10.1108/RAUSP-07-2018-0037>
- Sarabia Sánchez, F. J., & Schmidt, T. H. (2004). Un análisis del comportamiento de impulsividad del consumidor y propuesta de una escala para medir el comportamiento impulsivo. *Spanish Journal of Marketing-ESIC (SJME)*, 480(4), 457-482.
https://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/060130_518670_E.pdf
- Solomon, M. R. (2020). *Consumer Behavior Buying, Having, and Being* (12th ed.). Pearson.
- Van Raaij, W. F. (1981). Economic Psychology. *Journal of Economic psychology*, 1(1), 1-24. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(81\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0167-4870(81)90002-7)
- Weiten, W. (2021). *Psychology Themes and Variations* (11th ed.). Pearson.
- Xiao, J. J. (2008). Applying behavior theories to financial behavior. En J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of Consumer Finance Research* (pp. 69-81). Springer. www.doi.org/10.1007/978-0-387-75734-6_5

ANEXO

Escala de valoración de actitudes hacia la conducta financiera

A continuación, se presentan una serie de afirmaciones para las cuales no existen respuestas buenas o malas. Por favor, marque 1 si se encuentra completamente en desacuerdo, 2 si está algo en desacuerdo, 3 si no está en desacuerdo ni de acuerdo, 4 si está algo en acuerdo y 5 si está completamente de acuerdo.

1. Es bueno programar los gastos en el mes	1	2	3	4	5
2. Me entusiasma cuando tengo posibilidad de ahorrar	1	2	3	4	5
3. Pedir un crédito/préstamo es aceptable	1	2	3	4	5
4. Siento disgusto cuando no puedo ahorrar dinero	1	2	3	4	5
5. Es bueno tener un crédito/préstamo cuando se requiere pagar algo	1	2	3	4	5
6. Planificar mis gastos inmediatos es importante	1	2	3	4	5
7. Es doloroso usar el dinero que tenía guardado ante una emergencia	1	2	3	4	5
8. Es agradable pagar con préstamos y créditos cosas pendientes	1	2	3	4	5
9. No tener un presupuesto para mis gastos inmediatos es perjudicial	1	2	3	4	5
10. Considero valioso establecer mis gastos en el mes	1	2	3	4	5
11. Disfruto cuando tengo dinero guardado para el futuro	1	2	3	4	5
12. Es fastidioso organizar mi presupuesto a corto plazo	1	2	3	4	5
13. Es desagradable sobrepasar mis gastos mensuales	1	2	3	4	5
14. Es bueno ahorrar dinero	1	2	3	4	5
15. Cuando guardo una parte de mis ingresos mensuales me siento bien	1	2	3	4	5
16. Es satisfactorio disponer de un crédito/préstamos para comprar cosas	1	2	3	4	5
17. No poder ahorrar me desanima	1	2	3	4	5
18. Solicitar un préstamo es desagradable*	1	2	3	4	5

Nota: *Ítem inverso. Los ítems se distribuyen de la siguiente manera: Actitud Positiva hacia el Manejo de Dinero compuesta por los ítems 1, 6, 9 y 10; Actitud Positiva hacia el Préstamo 3, 5, 8, 16 y 18; Actitud Negativa hacia la Imposibilidad 4, 7, 12, 13 y 17; Actitud positiva hacia el Ahorro 2, 11, 14 y 15.