



Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito en el Ecuador

Por

María M. Baño

Tesis Presentada en Cumplimiento Parcial de los Requisitos para el
Grado de Doctor en Administración Estratégica de Empresas

Asesor

Dr. Sergio Chión

CENTRUM PUCP BUSINESS SCHOOL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Santiago de Surco, marzo, 2020

Resumen Ejecutivo

Los individuos son inevitablemente confrontados a la toma de decisiones y las consecuencias de decisiones financieras incorrectas, pueden acarrear efectos en el estilo y calidad de vida (Braun et al., 2016). Debido a la proliferación y el acceso a las tarjetas de crédito los individuos tienen mayor posibilidad de compras a crédito, sin embargo, aunque muchos consumidores son capaces de utilizar correctamente la tarjeta de crédito, otros parecen ser incapaces de manejar el gasto (Mansfield *et al.*, 2013).

Este documento se basa en los resultados de un estudio realizado en Ecuador, país que reporta altos niveles de endeudamiento personal. Es así, que la tendencia al endeudamiento en los hogares ecuatorianos ha crecido de forma acelerada, tal es el caso, que entre el 2007 y 2017 existió un incremento de la cuota de pago mensual en todos los tramos de ingresos salariales en más del 120%, además se evidenció que el ingreso promedio de los hogares ecuatorianos se encontraba debajo de la cuota de deuda a cancelar por concepto de tarjeta de crédito (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2018).

Las aportaciones que este estudio plantea aborda diversos aspectos, en primer lugar se busca aplicar la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991) al estudio de la intención de endeudamiento en tarjetahabientes profesionales ampliando el alcance de estudios previos (Braun *et al.*, 2016; McGrath, 2016; Soman & Cheema, 2002; Wang *et al.*, 2014). En segundo lugar, este estudio busca demostrar con evidencia empírica las diferencias en la intención de endeudamiento con tarjetas de créditos en tarjetahabientes de Guayaquil y Quito, como soporte a lo expresado por los expertos en el tema, quienes consideran que el comportamiento en relación con el dinero y propiamente al uso de la tarjeta de crédito difiere entre estas dos ciudades del país. En tercer lugar, este estudio busca aportar con la inclusión de una dimensión para la medición de la actitud hacia la tarjeta de crédito no incluida en estudios previos y que es relevante para la investigación planteada.

Abstract

Individuals are inevitably confronted with decision-making and the consequences of incorrect financial decisions can have effects on style and quality of life (Braun, Mendes-Da-Silva, Flores, & Norvilitis, 2016). Due to the proliferation and access to credit cards individuals have greater possibilities of purchases on credit, however, although many consumers are able to use the credit card correctly, others seem to be unable to manage the expense (Mansfield *et al.*, 2013).

This document is based on the results of a study conducted in Ecuador, a country that reports high levels of personal indebtedness. The tendency to indebtedness in Ecuadorian households has grown rapidly, such is the case, that between 2007 and 2011 there was an increase in the monthly payment in all sections of wage income in more than 120%, it was also evident that the average income of Ecuadorian households was below the debt to be paid as a credit card (Superintendency of Banks and Insurance, 2014).

The contributions that this study proposes address aspects, first of all we seek to apply the Theory of Planned Conduct (Ajzen, 1991) to the study of the intention of indebtedness in professional cardholders expanding the scope of previous studies (Braun *et al.*, 2016; McGrath, 2016; Soman & Cheema, 2002; Wang *et al.*, 2014). Secondly, this study seeks to demonstrate with empirical evidence the differences in the intention of indebtedness with credit cards in card holders of Guayaquil and Quito, as a support to what was expressed by the experts in the subject, who consider that the behavior in relation to the money and properly to the use of the credit card differs between these two cities of the country. In the third place, this study seeks to contribute with the inclusion of a dimension for the measurement of the attitude towards the credit card not included in previous studies and that is relevant for the proposed research.

Tabla de Contenido

Lista de Tablas	vi
Lista de Figuras.....	vii
Capítulo 1: Introducción	1
Antecedentes del Problema.....	3
Enunciado del Problema	6
Propósito del Estudio	8
Significancia del Problema	10
Naturaleza del Estudio	12
Preguntas de Investigación	14
Hipótesis	15
Marco Teórico.....	16
Validez predictiva de la <i>Teoría de la Conducta Planificada</i>	19
Actitud.....	21
Normas subjetivas.....	27
Control percibido.....	29
Variables de fondo.....	32
Definición de Términos	33
Supuestos	35
Limitaciones.....	35
Delimitaciones	35
Resumen.....	36

Capítulo 2: Revisión de la Literatura.....	38
Documentación	38
Revisión de Literatura.....	39
Variable dependiente: intención de endeudamiento.	44
Variable independiente: actitud hacia el endeudamiento.....	48
Variable independiente: normas subjetivas.	49
Variable independiente: control percibido.....	52
Variables de fondo.	55
Endeudamiento.	57
Sistema financiero.....	59
Tarjeta de crédito.	60
Resumen.....	61
Conclusión	62
Capítulo 3: Métodos.....	65
Diseño de la Investigación	66
Pertinencia del Diseño	69
Preguntas de Investigación	69
Población.....	70
Consentimiento Informado	71
Marco Muestral.....	72
Confidencialidad.....	73

Localización Geográfica	73
Instrumentos.....	74
Recopilación de Datos	76
Análisis de los Datos.....	76
Validez y Confiabilidad	77
Resumen.....	78
Capítulo 4: Resultados.....	79
Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones	91
Conclusiones	91
Implicaciones	94
Recomendaciones	95
Referencias.....	97
Apéndice A: Consentimiento Informado	115
Apéndice B: Cuestionario Propuesto	116
Apéndice C. Propuesta de Investigación Presentación PPT	125
Apéndice D. Tesis PPT Presentación	137
Apéndice E: Carta de Confidencialidad	151
Apéndice F: Uso del Instrumento Financial Capability National Survey	152
Apéndice G: Uso del Instrumento Survey of Consumer Finance.....	153
Apéndice H: Características Demográficas del Estudio.....	158
Apéndice I. Evaluación de las Variables del Modelo.....	162

Apéndice J. Validez Discrecional - Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)..... 166

Apéndice K. Validez predictiva - Stone-Geisser Q2 167



Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Población del estudio</i>	71
Tabla 2 <i>ANOVA de un factor</i>	85
Tabla 3 <i>Evaluación de las variables del modelo</i>	86
Tabla 4 <i>Evaluación de colinealidad</i>	87



Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Modelo de la Teoría de la Conducta Planificada.....	18
<i>Figura 2.</i> Matriz de Exploración de Literatura.....	45
<i>Figura 3.</i> Modelo de Investigación adaptado de Ajzen (1991) incluyendo variables identificadas en la Revisión de Literatura.....	68
<i>Figura 4.</i> Modelo de medición de investigación validado. ... ¡Error! Marcador no definido.	7
<i>Figura 5.</i> Modelo estructural de investigación validado.	88



Capítulo 1: Introducción

La categoría de consumo es uno de los elementos más importante en la sociedad moderna, mucho de los discursos económicos desde Adam Smith hasta la actualidad giran alrededor de la idea de que el funcionamiento económico de los mercados se encuentra en la demanda final de bienes y servicios. Desde el punto de vista económico, Goodwin, Harris, Nelson, Roach y Torras (2015) señalaron que el consumo es un proceso mediante el cual los bienes y servicios son puestos a disposición de las personas. El consumo está al final de la línea de las actividades económicas que comienza con una evaluación de los recursos disponibles y procede a través de la producción y distribución de bienes y servicios. El efecto de este consumo, incluye el agotamiento de los recursos y de la generación de residuos, así como la mejora de la supervivencia humana, y de esta forma determinar la base para las próximas actividades económicas.

Por otro lado, desde el flujo de productos y servicios, Stanton, Etzel, Walker, Carranza Garza y Ortiz (2007) concluyeron que los individuos son complejos y cambian continuamente, tienen necesidades y deseos no satisfechos lo que les ocasiona tensión y malestar. Sin embargo, algunas de esas necesidades se pueden satisfacer adquiriendo y consumiendo bienes y servicios, por lo que el proceso de decisión inicia cuando una necesidad susceptible de ser satisfecha a través del consumo, se torna lo suficientemente fuerte como para motivar al individuo.

Desde los estudios de Fisher (1930) que señaló que la preferencia del consumo de bienes presentes se encuentra en función de las expectativas de ingreso futuros hasta los presentados por Lim, Ng, Chin y Boo (2017) abordan el tema del consumo actual como un resultado de las rentas esperadas futuras. Dicho consumo puede ser obtenido por medio del endeudamiento, este puede venir por diversas vías, desde crédito directo de entidades bancarias, crédito otorgado por empresas emisoras de tarjeta de crédito y créditos otorgados

por otros tipos de entidades. El presente estudio, se centra en el endeudamiento adquirido con tarjetas de crédito. Se define como endeudamiento con tarjeta de crédito a la acumulación de valores consumidos en corriente o diferido con este medio de pago y de pago postergado (Carrillo, 2017). Se da énfasis al endeudamiento no garantizado el mismo que para Brown, Taylor y Wheatley (2005) son deudas adquiridas de forma improvisada sin planificación ni control. Sanzana (2010) señaló que “el crédito de consumo es quizá la muestra más clara y cotidiana que evidencia la manera en que los sujetos caen en situación de endeudamiento” (p. 2). Varios autores (Roberts & Jones, 2001; Grable, 2014) también señalaron la importancia del estudio del endeudamiento, especialmente con tarjetas de crédito, debido al importante papel que desempeñan en la economía este medio de pago; que se ha convertido en un hecho de la vida para la mayoría de los individuos y son parte de la cultura de consumo (Mansfield et al., 2013).

Los individuos son inevitablemente confrontados a la toma de decisiones y las consecuencias de decisiones financieras incorrectas, puede acarrear efectos en el estilo y calidad de vida (Braun et al., 2016), como ejemplo, un crecimiento explosivo de individuos en quiebras de 1970 a 2002 en Estados Unidos (Livshits, 2015), colocó el tema de las decisiones financieras con tarjetas de crédito como eje de estudio de varias investigaciones. La decisión de endeudamiento con dinero plástico ha sido estudiada desde perspectivas económicas (Durkin et al., 2014), perspectivas de mercado (Khare, 2013), perspectivas de la salud (McGrath, 2016), entre otras.

A pesar de que existe abundante literatura que explica los factores que impulsan al individuo a endeudarse con tarjeta de crédito, resulta importante la comprensión de las motivaciones personales de los individuos para endeudarse en economías emergentes como la ecuatoriana, para Carrillo (2017) el ecuatoriano promedio consume más de lo que puede pagar, y usa la tarjeta de crédito para consumir en el presente aquellos productos y/o servicios

que no podría cancelar con sus ingresos actuales, por ende al momento de cancelar sus consumos opta por el pago mínimo en vez de pagar la totalidad de sus consumos, postergando y acumulando valores que incrementan su deuda con el sistema financiero.

La presente investigación utiliza un enfoque cuantitativo para la comprensión de los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito. El estudio utiliza el caso ecuatoriano, país que reporta altos niveles de endeudamiento personal y de gran preocupación para el Gobierno Nacional, es así que, en el 2014, según el Centro de Estudios y Datos del Ecuador [CEDATOS], “el 77% de ecuatorianos registró un aumento de sus deudas o préstamos. Solo un 16% señaló que sus valores por pagar disminuyeron y el resto no respondió”. En el presente capítulo se expone el problema de la investigación, así como el propósito, la importancia, la naturaleza, las preguntas del estudio e hipótesis. De igual forma se define el marco teórico del estudio, definición de términos, los supuestos, limitaciones y las delimitaciones de la investigación.

Antecedentes del Problema

El desarrollo de la microfinanza ha crecido de forma vertiginosa en la última década, ofreciendo el acceso a servicios financieros a millones de desfavorecidos por todo el mundo. Esta se ha constituido en una poderosa herramienta para que millones de familias puedan afrontar las oportunidades y desafíos de su entorno de acuerdo a Kappel, Krauss y Lontzek (2010). El uso de tarjeta de crédito ha aumentado considerablemente en los últimos años (Sahoo & Vidyadhar Reddy, 2014). En el ámbito internacional, Serra (2009) presentó un estudio sobre los créditos de consumo y la relación con la publicidad bancaria en los países que conforman el MERCOSUR [Mercado Común del Sur], los resultados abarcaron enormes similitudes encontrando que el endeudamiento bancario en los países estudiados ocurría principalmente debido a la influencia que ejercía la publicidad y las promociones bancarias.

Por otro lado, Wang, Malhotra y Lu (2014) realizaron una investigación sobre los determinantes de tener una deuda con tarjetas de crédito en China y las consecuencias de la misma, entre las conclusiones a la cual llegaron los autores, es la influencia del saldo en la tarjeta de crédito con las otras deudas rotativas del individuo. Los autores también señalaron que variables como: (a) edad, (b) tipo de trabajo y (c) calificación de riesgo son aspectos de importante consideración para sus resultados.

A partir del 2011, 77% de los adultos estadounidenses poseían al menos una tarjeta de crédito con un total de 1,4 mil millones de tarjetas en circulación; el promedio de propiedad de tarjetas de crédito por usuario es de 7,7 tarjetas con una frecuencia de uso anual de 119 veces y promedio de transacción de 88 dólares (myFICO, 2012 citado Mansfield *et al.*, 2013).

En el ámbito internacional, Ismail, Amin, Shayeri y Hashim (2014) realizaron un estudio en Malasia, con el objetivo de conocer los factores que determinan el endeudamiento con tarjetas de crédito en jóvenes universitarios, las conclusiones mostraron que aspectos culturales y religiosos son variables de mucha importancia en este tipo de economía. Adicionalmente, también se encontró que existe una enorme influencia de la familia en el comportamiento de pagos de los individuos. Debido a que la literatura aborda el tema del endeudamiento con tarjetas de crédito en diversos países del mundo y a las diversas características de cada sector, esto permite realizar comparaciones encontrando similitudes y diferencias en el comportamiento hacia el endeudamiento.

En las dos últimas décadas del siglo XX, se ha producido un aumento de las solicitudes de quiebra de individuos en Estados Unidos (Livshits, 2015), este fenómeno no solo se limita a Estados Unidos, sino que se encuentra presente en países como Canadá, Alemania, Chile, etc. Las investigaciones han puesto de manifiesto la necesidad de que la sociedad sea consciente de la causa y el efecto de sus decisiones de consumo (Lim et al., 2014), el crédito de consumo desempeña un papel importante en los hogares que manejan sus

finanzas personales (Rutherford & DeVaney, 2009), es por esto la importancia del comportamiento del individuo en su decisión de endeudamiento.

A pesar de que los mecanismos de pago han cambiado a lo largo de la historia, en la actualidad el uso de las tarjetas de crédito no solo abarca las compras de forma presencial, sino que ha trascendido el uso en aplicaciones y compras en línea. Las tarjetas de crédito se han convertido en una modalidad común de pago en la sociedad actual, además se han convertido en una de las principales causas del gasto deficitario (Lim et al., 2014).

Los individuos que hacen uso de las tarjetas de crédito buscan mantener un estilo de vida; Lim *et al.* (2014) categorizó el uso de tarjetas de crédito en tres aspectos: (a) generación *cashless*, los consumidores utilizan la tarjeta de crédito como sustituto del dinero, la principal razón de este comportamiento es por la comodidad y seguridad que les brinda el uso de este medio de pago; (b) reflejo de condición social, los consumidores jóvenes como parte de la construcción de su condición social en el proceso de crecer, utilizan a las tarjetas de crédito como una herramienta para lograr este objetivo; y (c) fácil acceso, los consumidores consideran el uso de la tarjeta de crédito para mejorar su consumo actual, en este aspecto se usa la tarjeta de crédito como una forma de adquirir bienes y servicios que al contado no se puede adquirir y se la usa con el objetivo de mejorar el nivel de vida presente.

El estudio se centra en el caso ecuatoriano, debido a la preocupación que ha mantenido el Gobierno Nacional por disminuir el nivel de endeudamiento que posee el ecuatoriano promedio con la banca privada y las entidades gubernamentales. Es así que se identificó que más el 78% de las deudas adquiridas por los ecuatorianos provienen de tarjetas de crédito. En consecuencia, la Junta Bancaria emitió una serie de pronunciamientos que cuestionaban la forma de asignar cupos y de otorgar créditos (directos o por medio de tarjetas) a los usuarios; como resultado de estas medidas la tasa de crecimiento en la colocación de tarjetas de crédito disminuyó del 18% al 11%. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2015). En Ecuador, el

otorgamiento de tarjetas de crédito por parte de las instituciones financieras pone en riesgo a los hogares ecuatorianos, que deben destinar gran parte de sus ingresos al pago generado de estas deudas (Dávalos, 2012).

La tendencia al endeudamiento en los hogares ecuatorianos ha crecido de forma acelerada, del 2007 al 2011 existió un incremento en la cuota de deuda en todos los tramos de ingresos salariales en más del 120%. Los datos también señalaron que en el 2011 el ingreso promedio de los hogares se encontraba debajo de la cuota de deuda a cancelar (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2014). Otro de los aspectos a tomar en cuenta son los principales destinos que tienen los créditos concedidos, según el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social [BIESS] (2017) el 44% de los créditos concedidos son para pagar deudas, apenas el 22% para gastos relacionados con la salud y el 17% para los relacionados con la educación, esto muestra que existe una conducta recursiva a aumentar el nivel de endeudamiento en Ecuador.

Enunciado del Problema

El consumo por medio de tarjeta de crédito es cada vez mayor en los ecuatorianos (Dávalos, 2012), existe una estrecha relación entre la planificación financiera y el bienestar social de una nación (Nga & Ken Yien, 2013). Actualmente, casi todos los adultos poseen al menos una tarjeta de crédito (Lim et al., 2014), ya sea por seguridad, por estatus social, o por comodidad prefieren usar las tarjetas de crédito en vez de dinero (Rutherford & DeVaney, 2009) y las presiones relacionadas a la deudas con tarjetas de crédito intensifica las consecuencia de endeudamiento en los individuos (Cliff & Pinto, 2010).

A nivel mundial, las consecuencias evidencian individuos sin la capacidad de cancelar sus deudas convirtiendo el problema en un riesgo para la sociedad. La realidad de Ecuador no se aleja de la antes mencionada, la Superintendencia de Bancos y Seguros (2015) presentó un resumen del nivel de facturación por tipo de establecimiento, donde reportó que el principal

consumo que hacen las personas con este medio de pago es en alimentos y bebidas sobre todo en supermercados, además señaló que en el primer semestre de 2018 se facturó \$78'973,495, que representa el 8.19% del consumo global reportado en el Producto Interno Bruto para ese mismo periodo (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2019).

El acceso de medios de pagos se ha materializado tanto en el ámbito comercial como en el financiero, provocando el aumento de participación en la economía global, e impulsando una reducción de la percepción al riesgo por parte de los individuos al acceso de cualquier tipo de crédito (Bradbury et al., 2013), lo cual ha beneficiado a las relaciones comerciales y al otorgamiento de préstamos por casas comerciales y bancos (Dean et al., 2013).

La literatura y los estudios relacionados al consumo con tarjetas de crédito, pone de manifiesto la importancia de entender los determinantes de uso de este medio de pago en economías emergentes, la irresponsable forma de usar las tarjetas de crédito basada en la conducta irracional de esperar ingresos futuros superiores a los actuales (Soman & Cheema, 2002) permite compras inmediatas que tendrían que ser postergadas (Livingstone & Lunt, 1992) impulsado los niveles de endeudamiento personal.

El problema que se investigó es la intención de endeudamiento no garantizado con tarjetas de crédito, se trabajó con una población de profesionales de 24 a 65 años de edad, considerando a este grupo de estudio debido a la importancia que ha destacado el Gobierno Nacional del Ecuador en sus esfuerzos por reducir sus niveles de deuda, con el impulso de estrategias comunicacionales que permitan al usuario de tarjetas de crédito manejar sus finanzas personales sin caer en el endeudamiento extremo o sobreendeudamiento personal y familiar. El modelo de investigación planteado se basa en ecuaciones estructurales para estimar las relaciones causales entre la actitud, las normas subjetivas, el control conductual percibido y la intención de endeudamiento personal no garantizado.

Propósito del Estudio

El propósito de este estudio cuantitativo es determinar los factores que explican la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador. El endeudamiento con tarjeta de crédito involucra la postergación de los valores consumidos, a periodos futuros incurriendo en gastos bancarios por el financiamiento de la deuda. Se da énfasis al endeudamiento no garantizado, en consecuencia de que normalmente surge de consumos sin planificación (Brown et al., 2005), se eligió este tipo de endeudamiento, debido a que según CEDATOS (2014), Ecuador presenta altos niveles de endeudamiento personal por el uso de tarjetas de crédito.

La investigación es planteada a partir de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991), la misma que postula que la intención de hacer o no hacer una determinada acción es el factor de mayor relevancia para realizar dicha acción. Es importante señalar que a pesar de que han existido críticas en torno a la racionalidad de la Teoría de la Conducta Planificada postulando que los individuos son actores racionales que revisan toda la información disponible de manera imparcial para llegar a una decisión, Ajzen (2011) señaló que la teoría realmente traza una visión compleja que no se asume que las normas de comportamiento, creencias de control se forman de una manera racional e imparcial o que representan la realidad, más bien que las creencias reflejan la información que la gente tiene en relación con el comportamiento dado, pero esta información es a menudo inexacta e incompleta; el autor también destacó que las acciones no planificadas y hábitos son recogidos en el modelo dentro de la actitudes.

En relación a la presente investigación, se enfocó al estudio de la intención de endeudamiento personal con tarjeta de crédito dando énfasis al endeudamiento no garantizado, que a pesar de ser resultado de consumos no programados provoca una intención a endeudarse producto de las creencias consistente y automáticas hacia las actitudes,

intenciones y comportamiento, se resalta a la intención de endeudamiento como un componente importante en el acto de endeudarse (Mansfield et al., 2013).

El problema planteado es la identificación de las actitudes, normas subjetivas y percepción de control que orientan a los individuos al endeudamiento no garantizado con tarjetas de crédito, En el estudio se identificaron variables de fondo, las misma que según Ajzen (1991) no tratan de forma directa con el comportamiento de interés, sino más bien, que pueden influir en las creencias del individuo; se espera que estos factores influyan en la intención y de forma indirecta en el comportamiento, esto ocurre cuando los individuos crecen en diferentes entornos sociales y adquieren diversa información sobre una variedad de temas. Esta información proporcione la base de su convicción acerca de la consecuencia de un comportamiento, de las normas sociales de su entorno y sobre los obstáculos que le impide dicho comportamiento.

El propósito general de la investigación es determinar los factores que explican la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador, este estudio cuantitativo utilizó técnicas del análisis multivariado de datos de alta relevancia y actualidad para la investigación científica, y presenta cuatro propósitos específicos. El primero es determinar el efecto de las actitudes de los individuos en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito, el segundo propósito es explicar el efecto de la percepción de las normas subjetivas en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito, el tercer propósito es medir el efecto que la percepción de control ejerce sobre la intención de endeudamiento personal con tarjetas de crédito y el cuarto propósito es demostrar con evidencia empírica que existe diferencia en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito en los tarjetahabientes de Guayaquil y Quito.

El estudio del endeudamiento ha sido considerado como un problema que afecta el bienestar de las personas. Diversas investigaciones (Hancock, Jorgensen, & Swanson, 2013; McGrath, 2016; Norvilitis, Szablicki, & Wilson, 2013) han demostrado que el comportamiento negativo en el uso de las tarjetas de crédito es el principal factor de endeudamiento en países desarrollados y en economías emergentes. Los estudios abordados sugieren que el comportamiento hacia el endeudamiento es el resultado de la interrelación de factores personales y factores del entorno y como el individuo responde a dichos factores. Es por esto por lo que el estudio del endeudamiento personal toma importancia en la literatura mundial por los efectos sociales y económicos.

Significancia del Problema

El endeudamiento es algo inherente a la sociedad de consumo, para consumir bienes y servicios o para expandir negocios; el acceso al crédito es un elemento fundamental en cualquier sistema económico y social moderno (Wang et al., 2014). El crédito es una de las herramientas que permite mejorar el acceso al consumo y con ello, dar un salto en la calidad de vida, sobre todo si, este acceso es una manera de generar una mayor posibilidad de satisfacer las necesidades básicas (Deem, 1998). Debido a la proliferación y el acceso a las tarjetas de crédito los individuos tienen mayores posibilidades de acceso a las compras a crédito, sin embargo, aunque muchos consumidores son capaces de utilizar correctamente la tarjeta de crédito, otros parecen ser incapaces de manejar el gasto (Mansfield et al., 2013).

A pesar de que la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991) ha sido utilizada para predecir el comportamiento de los individuos en el uso de las tarjetas de crédito, dichos estudios se han centrado en economías desarrolladas utilizando como población de análisis a estudiantes universitarios. Se busca contribuir con la presente investigación al entendimiento de los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en economías emergentes como la ecuatoriana, además se amplía la

población que se ha estudiado, utilizando profesionales considerado por la Superintendencia de Bancos y Seguros (2015) como uno de los principales grupos de interés para reducción de deuda personal.

A partir de la información resultante de esta investigación, se busca documentar las motivaciones personales que poseen los individuos para realizar sus consumos con tarjetas de crédito y mantener valores acumulados de pago con el sistema financiero, permitiendo a las entidades de control desarrollar políticas y estrategias que desincentiven el sobreendeudamiento personal, de igual forma, los resultados de este trabajo podrán servir de guía para ser incorporados en los programas de educación financiera personal desarrollados por bancos e instituciones emisoras de tarjetas de crédito.

Desde el punto de vista de los individuos, el conocimiento de sus actitudes y motivaciones hacia el endeudamiento con tarjetas de crédito permitirá el autocontrol de los mismos, evitando niveles de endeudamiento que coloquen en riesgo su patrimonio personal. Desde el punto de vista académico, se pretende contribuir con el conocimiento relacionado a los factores psicológicos, motivacionales y sociológicos que forman parte de las actitudes y percepciones de los individuos y la forma en que estos actúan para explicar la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito

Esta investigación provee información y conocimiento importante para entender las motivaciones personales que los individuos poseen para la decisión de endeudarse con tarjetas de crédito, permitiendo que las entidades de control desarrollen estrategias comunicacionales y de educación financiera con el objetivo de disminuir los niveles de deuda de los ecuatorianos. Además, la presente investigación determinó si los supuestos de la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991) son validados en el entorno de economías emergentes para identificar los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no

garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador como predictor de la acción de endeudarse, incluyendo análisis de diferencia por género, estatus socioeconómico y por región de estudio.

Se ha considerado importante incorporar los aspectos culturales dentro de la investigación debido a que para Carrillo (2017), en el Ecuador existen diferencias culturales entre la región costa y sierra del país, regiones donde se encuentran domiciliados el 85% de los tarjetahabientes a nivel nacional, la influencia cultural entre estas regiones ha provocado que las empresas que emiten tarjetas de crédito desarrollen mecanismos diferentes de crédito, cobranzas e inclusive de servicio al cliente.

Por lo anteriormente indicado, resulta importante un estudio de la intención del comportamiento a endeudarse bajo la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991) considerando las variables de fondo (personales y socio-demográficas), y atendiendo a las características particulares de cultura entre regiones. Los resultados del estudio permitirán identificar diferencias y similitudes comportamentales entre los profesionales a estudiar en ambas regiones del Ecuador.

Naturaleza del Estudio

La investigación de enfoque cuantitativo debido al uso de técnicas estadísticas, que permitirán la medición de las variables que mediante la revisión de literatura mostraron relación con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito. La investigación es de tipo correlacional porque refirió el estado de los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito, además de relacionar las variables para conocer el grado de influencia.

La herramienta de investigación usada fue la encuesta combinada con técnicas de análisis estadístico multivariado que permitió determinar los factores que explican la intención de endeudamiento personal, de forma particular para este estudio se trabajó con el endeudamiento no garantizado adquirido con tarjeta de crédito, es decir sujetos que han

acumulado deudas con entidades financieras resultado del uso de su tarjeta de crédito en sus consumos corrientes o diferidos. El diseño fue no experimental con datos tomados en un momento del tiempo, considerando un corte transeccional (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010), se aplicó un paradigma post-positivista que busca encontrar una causa detrás de los resultados (Creswell, 2003).

La medición de las variables de estudio se realizó con cuestionarios validados, contando con la aprobación expresa de los autores de dichos instrumentos, para la medición de las variables de fondo (personales y socio-demográficas) se consideró la escala aplicada en el *Financial Capability National Survey*, estudio desarrollado por el FINRA [Investor Education Foundation, 2009], cuyo objetivo es medir y evaluar las capacidades financieras, con base en variables demográficas, con el comportamiento y actitudes de las personas.

Finalmente, para medir la intención de endeudamiento personal no garantizado se utilizó la escala usada en el estudio *Survey of Consumer Finance* (2013), este estudio es un informe trianual que evalúa el uso de las instituciones financieras en relación a aspectos como (pensión, renta, inversión, deuda garantizada y deuda no garantizada).

En la sección B se presentó un cuestionario que mide la intención hacia el endeudamiento no garantizado con tarjetas de crédito, por medios de nueve constructos que evaluaron: (a) la actitud hacia el crédito, (b) las normas subjetivas y (c) el control percibido, es importante destacar que dentro de las preguntas del cuestionario se permite discriminar aquellos individuos que han pospuesto el pago de sus consumos acumulando deudas con el sistema financiero, pudiendo de esta forma medir la variable dependiente del estudio bajo la conceptualización previamente definida.

Debido a que los estudios realizados en relación al endeudamiento con tarjetas de crédito se han enfocado a la población estudiantil de pregrado, se tomó como población de esta investigación profesionales que residan en el Ecuador, aportando con un campo de

estudio más amplio sobre este tema. Se realizó un levantamiento de información a individuos que cumplan con el perfil antes señalado, ya que no existían datos que recojan estas características, el levantamiento de información se realizó en colegios profesionales y universidades de relevancia en el país.

La encuesta se aplicó previo el consentimiento informado a los participantes, los datos levantados fueron analizados mediante el programa SmartPLS; realizando un análisis multivariado partiendo de un análisis factorial confirmatorio que permitió la validación de los constructos e instrumentos de medición, posteriormente se desarrolló ecuaciones estructurales para estimar las relaciones causales entre la actitud, las normas subjetivas, el control conductual percibido y la intención de endeudamiento personal no garantizado.

Preguntas de Investigación

Se plantean como pregunta de investigación:

¿La Teoría de la Conducta Planificada predice la intención del endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador?

Para explicar cuáles son los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador se plantean las siguientes sub-preguntas de investigación.

- ¿Cuál es la relación de las actitudes personales del individuo con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito?
- ¿Cuál es la relación de las normas subjetivas con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito?
- ¿Cuál es la relación del control percibido con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito?
- ¿Existe diferencia en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito en los tarjetahabientes de Guayaquil y Quito?

Hipótesis

La pregunta de investigación ¿La Teoría de la Conducta Planificada predice la intención del endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador? permitirá validar la aplicación de la Teoría de la Conducta Planificada en el contexto ecuatoriana para la predicción de la intención del endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito, a partir de esto se plantea la hipótesis general:

H_g: La Teoría de la Conducta Planificada predice la intención del endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador.

La primera sub-pregunta de investigación ¿Cuál es la relación de las actitudes personales del individuo con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito? permitirá medir la relación entre las actitudes personales con la intención de endeudamiento no garantizado con tarjetas de crédito, para esto se plantea la siguiente hipótesis.

H₁: La actitud hacia el endeudamiento influye positivamente en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito.

Para la segunda sub-pregunta de investigación ¿Cuál es la relación de las normas subjetivas con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito? se plantea la siguiente hipótesis:

H₂: Las normas subjetivas hacia el endeudamiento influyen positivamente en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito.

Para la tercera sub-pregunta de investigación ¿Cuál es la relación del control percibido con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito? se plantea la siguiente hipótesis:

H₃: El control percibido hacia el endeudamiento influye positivamente en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito.

Para la cuarta sub-pregunta de investigación ¿Existe diferencia en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito en los tarjetahabientes de Guayaquil y Quito? se plantea la siguiente hipótesis:

H₄: La intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito en tarjetahabientes de Guayaquil y Quito es diferente.

Marco Teórico

El comportamiento de los individuos es una función de la intención de realizar dicha acción. La Teoría de la Conducta Planificada (TCP) propuesta por Ajzen (1991) basa su explicación en la relación de las actitudes, las normas subjetivas y el control percibido con respecto al comportamiento. En esencia, la TCP se preocupa por la predicción de las intenciones, la actitud, el control normativo y las creencias subjetivas de control conductual se presume que alimentan y explican las intenciones conductuales.

Sin embargo las intenciones que predicen el comportamiento depende en parte de factores que escapan al control del individuo, es decir, la fuerza de la intención de comportamiento de relación es moderado por un control efectivo sobre el comportamiento (Ajzen, 1991), dentro de los resultados empíricos de la TCP, el comportamiento es una función de las intenciones y el control conductual percibido cumpliendo varias condiciones, en primer lugar las medidas de la intención y de la percepción de control debe corresponder al comportamiento que se puede predecir.

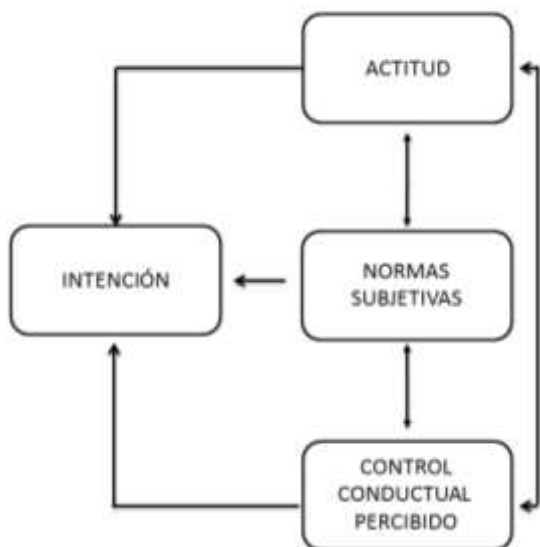
En segundo lugar, para que la predicción del comportamiento sea exacta, las intención y control conductual percibido debe permanecer estable en el intervalo de evaluación, puesto que eventos intermedios pueden producir cambios en las intenciones o en las percepciones de control conductual; en tercer lugar la validez predictiva tiene que ver con la precisión del control conductual percibido, en otras palabras la predicción del comportamiento y el control

de comportamiento percibido debería mejorar en la medida en que la percepción de control de comportamiento se refleje de manera realista (Ajzen, 1991).

Dicha teoría se ha convertido en uno de los modelos predictivos de mayor influencia en la literatura existente (Ajzen, 2014), esta teoría se encuentra en función de tres factores:

- Creencias conductuales: representa la evaluación personal de aceptación o rechazo a realizar una determinada acción, si un individuo considera que el comportamiento le llevará a un resultado positivo, tendrá una actitud favorable hacia dicho comportamiento, de igual forma si espera que los resultados sean negativos, tendrá una actitud de rechazo, a este factor se le denomina actitud.
- Creencias normativas: representa el reflejo de la influencia social y se expresa por medio de la percepción que tiene el individuo acerca de las presiones sociales para realizar o no un comportamiento, también incluye las creencias de aceptación o rechazo de referentes individuales o grupales hacia un determinado comportamiento, a este factor se le denomina normas subjetivas.
- Creencias de control: representa las experiencias pasadas en relación al comportamiento, en este factor también se incluye toda la información que el individuo posee previo a realizar la acción, esta información puede provenir de fuentes externas como amigos, familiares, etc., así como de autoeducación, a este factor se le denomina control conductual percibido.

Los factores señalados interactúan entre sí para configurar la intención a realizar una acción, la TCP demuestra que los individuos procesan información disponible contextualizada por variables de fondos de tal forma que la intención para realizar una acción se puede predecir a partir de la relación entre las actitudes, las normas subjetivas y el control conductual percibido.



*Figura 1. Modelo de la Teoría de la Conducta Planificada. Tomado de The Theory of Planned behavior por Ajzen, I., 1991. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211*

Bajo una perspectiva general, la TCP presenta un marco teórico adecuado para explicar el comportamiento de los individuos en su intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito, ya que permite evaluar las actitudes generales acerca del crédito, sus sentimientos acerca de las normas sociales y la dificultad de alcanzar el comportamiento deseado (Rutherford & DeVaney, 2009).

El tema central de la investigación es la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito; Ajzen (1991) señaló que “las intenciones de realizar diferentes tipos de comportamientos pueden predecirse con alta precisión, desde las actitudes hacia la conducta, norma subjetiva y control conductual percibido” (p. 179); diversos autores (Ajzen, 2005; Campbell, 1963; Sherman & Amp; Fazio, 1983) han explicado la complejidad de explicar y predecir el comportamiento humano, desde la preocupación por los procesos fisiológicos del individuo hasta la concentración sobre las instituciones sociales. Sin

embargo, los conceptos para referirse a disposiciones (intenciones) de comportamiento, tales como la actitud social y rasgos de personalidad, han desempeñado un papel importante en los intentos de predecir y explicar el comportamiento humano (Ajzen, 1991). Por consiguiente, se considera que la intención al comportamiento, es un buen predictor del mismo, considerando que la intención de endeudamiento explica de forma adecuada la acción de endeudarse por parte de los individuos.

Validez predictiva de la *Teoría de la Conducta Planificada*.

Para Ajzen (2005) “un comportamiento específico implica una acción particular dirigida a la meta de un contexto dado y en un determinado momento” (p. 101). Así también, Ajzen y Madden (1986) concluyeron que existen diversos factores internos y externos que influyen en la respuesta de los individuos, los autores advirtieron que la relación de intención y de comportamiento, con claras implicaciones acerca de la exposición, predictiva y la utilidad práctica del modelo en varios dominios de comportamiento, está sujeta a condiciones de frontera.

Ajzen (2005) destacó que la medición de la intención conductual puede ser definida mediante cuatro elementos: (a) tiempo; (b) objetivo; (c) contexto y (d) acción. La primera condición del límite se refiere al intervalo de *tiempo* entre la medición de control y el comportamiento real. Aunque Ajzen (1985) observó, que mientras más tiempo transcurre entre la medición de la intención y el comportamiento, mayor es la probabilidad de que se presentes eventos que afectan a la intención. Ajzen (2011) identificó varios factores que afectan la estabilidad de intenciones a lo largo del tiempo. En el momento de la medición de las intenciones, una serie de creencias podrían ser importantes para el individuo. Además, en el momento de la ejecución de los enfoques de comportamiento, patrones de comportamiento habitual puede ser más notables en comparación con intenciones declaradas.

Por otro lado, nueva información podría llevar a alguien a cambiar sus intenciones y revisar su plan basado en la nueva información disponible. Para finalizar, la intención de

comportamiento depende de la relación de confianza con la que la intención es celebrada, conduciendo a un mayor compromiso en la ejecución de la intención.

La segunda condición se refiere al *objetivo*, al cual se encuentra enfocada la disposición conductual, Ajzen (2005) señaló que las disposiciones conductuales determinan el comportamiento de los individuos en la medida en que exista una relación entre dicha acción y el objetivo. La tercera condición se refiere al *contexto*, explica la variabilidad conductual a través de la situación, ubicación o estado efectivo del individuo, el elemento valida la predicción de un comportamiento específico en una situación determinada. Fishbein y Ajzen (2011) demostraron que las actitudes generales y rasgos de personalidad están implicados en el comportamiento humano, además que su influencia sobre acciones específicas en situaciones concretas. De hecho, puede concluirse que las actitudes y rasgos de personalidad tienen un impacto en el comportamiento específico sólo indirectamente por influencia de algunos de los factores que están más estrechamente relacionados con el comportamiento en cuestión.

La última condición hace referencia a la *acción*, Fishbein y Ajzen (2011) concluyeron que para conocer la intención para predecir un comportamiento en particular es importante identificar la conducta general y específica. Fishbein y Ajzen (1974) señalaron que una solución propuesta para la validez predictiva de las actitudes y los rasgos es la agregación de comportamientos específicos en situaciones y formas de acción. La idea se centra en la suposición de que un único comportamiento refleja no sólo la influencia de una disposición general, sino también la influencia de otros factores únicos para la ocasión en particular, a la situación y la acción observada.

En el presente estudio se investigó la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito. Partiendo de la tipología propuesta por Brown, et. al. (2005), el endeudamiento puede dividirse en garantizado y no garantizado, el primero de estos

hace referencia al endeudamiento planificado, en el cual el individuo ha considerado y evaluados costos financieros y económicos que afectan al mismo, por otro lado, el endeudamiento no garantizado es imprevisto e involuntario, los autores concluyeron que este ocurre debido a impulsos y emociones y no por programación de compras, para el alcance de este estudio se consideró el endeudamiento no garantizado, puesto que este es resultado de la impulsividad del individuo, además que para Carrillo (2017) este tipo de uso es el más frecuente en los tarjetahabientes en Ecuador.

La validez predictiva de la intención sobre el comportamiento usando la TCP (Ajzen, 1991) ha sido validada por varios autores como Rutherford y DeVaney (2009); Bass y Stogdill (1990); Beck y Ajzen (2016); Cooke y French (2011); y Díaz (2002) quienes han demostrado que la intención es antecedentes cercanos del comportamiento. Para la determinación de la intención de endeudamiento se considerarán los siguientes conceptos incluidos en la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991):

Actitud.

Brayfield y Crockett (1955) fueron los primeros en demostrar el vínculo entre la actitud y el comportamiento, posteriormente esta afirmación fue confirmada de forma empírica con los experimentos de Ajzen y Fishbein (1977), estos estudios han demostrado que las características personales y los atributos mentales de los individuos tienen un impacto significativo en la forma de ejecutar una acción (Phan et al., 2002). Para Fishbein y Ajzen (1974) el concepto de actitud ha desempeñado el supuesto más importante en la historia social, revelando una fuerte relación entre la actitud y el comportamiento de los individuos en la sociedad.

Así también, Aigner (2010) conceptualizó la actitud como “una organización relativamente duradera de creencias en torno a un objeto o una situación, las cuales predisponen a reaccionar preferentemente de una manera determinada” (p. 5). En concordancia con Sherif C., Sherif M. y Nebergall (1965) quienes indicaron que las actitudes

son las posiciones que los individuos tienen respecto a un objeto, asuntos controvertidos, personas, grupos o instituciones (p. 165). Por último, Fishbein y Ajzen (1975) describieron a la actitud, como una predisposición aprendida por el individuo para responder en forma consistente hacia el objeto de su actitud. A partir de lo antes mencionado, se evidencia que las actitudes resultan un espejo de los pensamientos y creencia que tiene los individuos frente a circunstancias o personas.

Las creencias conductuales que sobresalen en el comportamiento de las personas están determinadas por las actitudes (Ajzen, 1985), los estudios de Conner y Armitage (1998) dividieron estas creencias comportamentales en reacciones afectivas e impactos espontáneos. La primera relacionada al sentimiento anticipado después de realizar un comportamiento, de esta forma estas emociones tienen más actitudes negativas hacia dicho comportamiento, por otro lado, los impactos espontáneos se basan en el pensamiento racional y la planificación del comportamiento (Fazio, 1990), desde esta perspectiva las actitudes que guían la conducta son un efecto espontáneo, las mismas que se activan de forma automática ante la relación con un objeto.

En el ámbito del endeudamiento con tarjetas de crédito, autores como Chien y DeVaney (2001) y Kim y DeVaney (2001) destacaron la importancia de la actitud general y el endeudamiento con tarjeta de crédito concluyendo que existe una relación entre la actitud y la intención de endeudarse a través de este medio de pago. Los autores aportaron a la literatura con la definición de variables de medición como lo son: (a) el conocimiento financiero, (b) el riesgo y (c) el horizonte de planificación del individuo. Desde esta perspectiva las actitudes que guían la conducta se activan de forma automática a partir de la relación con un objeto. Autores como Chien y DeVaney (2001) y Kim y DeVaney (2001) destacaron la importancia de la actitud general y el endeudamiento con tarjeta de crédito señalando que la actitud hacia las tarjetas de crédito se forma de la tolerancia al riesgo y el horizonte de planificación que

mantenga el individuo. Estos estudios identificaron que los hogares con actitudes positivas hacia el crédito en general se mostraron más propensos al uso de tarjetas de crédito de forma reincidente.

Conocimiento financiero y la actitud hacia el endeudamiento.

El conocimiento financiero es una dimensión integral de la alfabetización financiera (Huston, 2010), que proviene de una amplia fuente con diversos niveles de calidad y fiabilidad, estos incluyen educación formal e informal (Dick & Jaroszek, 2013; Glaser, 1984; Raju, Lonial, & Mangold, 2015). Se divide en componentes: (a) objetivo y (b) subjetivo (Chisholm, 1989; Flynn & Goldsmith, 1999; Raju *et al.*, 2015; Woodyard & Robb, 2012). De acuerdo a Brucks (1985) el *conocimiento financiero objetivo* es un conocimiento real medido por algún tipo de prueba y la experiencia previa, mientras que el *conocimiento financiero subjetivo* representa la percepción de saber que tiene el individuo que se relaciona con su experiencia.

En el ámbito del conocimiento financiero para la predicción de la actitud de comportamiento financiero, se destaca los resultados de Flynn y Goldsmith (1999), quienes demostraron que el conocimiento financiero subjetivo estaba significativamente relacionado con las actitudes y opiniones sobre un hecho. Además, los resultados de Raju *et al* (2015) demostraron que el conocimiento financiero subjetivo era un mejor predictor de la satisfacción en las decisiones de compra.

En relación con el endeudamiento, Robb y Woodyard (2011) afirmaron que existe un fuerte efecto positivo entre el conocimiento financiero subjetivo y el uso de tarjeta de crédito. Así también, Woodyard y Robb (2012) afirmaron que el conocimiento financiero subjetivo parece ser el más importante de los factores para determinar la capacidad financiera del individuo. Finalmente, Tang y Baker (2016) también aportaron que el conocimiento financiero subjetivo está estrechamente relacionado con la experiencia relacionada con el producto o servicio y la confianza de los consumidores en su capacidad para tomar decisiones efectivas.

Estudios anteriores han encontrado evidencia de una relación positiva entre la educación financiera y conductas financieras (Borden et al., 2008; Hayhoe et al., 2005; Lyons, 2004). La influencia positiva de la educación financiera (o conocimientos financieros) sobre el comportamiento financiero puede ser el resultado de sus efectos sobre las actitudes, el control percibido y la norma subjetiva. Debido a que el conocimiento puede tener efectos únicos sobre el individuo en la toma de decisiones y en los comportamientos (Ellen, 1994)

Robb (2014) señaló que el principal condicionante del endeudamiento de los individuos es el conocimiento que tienen en torno de la deuda, el autor señaló la diferencia entre el conocimiento objetivo y subjetivo, dándole mayor importancia a este último. Por otro lado, Joo y Grable (2004) relacionaron el conocimiento financiero con la satisfacción financiera global y el bienestar del individuo en el manejo de sus finanzas personales. La escala del conocimiento financiero subjetivo fue construida sobre la base de la confianza que tienen los individuos en asuntos financieros (Woodyard & Robb, 2012), los elementos evaluados como conocimiento subjetivo son: (a) actividades financiera, (b) noticias financiera, (c) capacidad matemática y (d) conocimiento financiero general.

Investigaciones como las de Hilgert *et al.* (2003) y Lusardi (1995) y Mitchell (2007) han demostrado que el conocimiento objetivo influye en el comportamiento financiero, sin embargo, los resultados de Woodyard y Robb (2012) demuestran que este por sí solo no produce los comportamientos, sino más bien es la conjugación de la auto-confianza que tiene el individuo en lo que sabe. La falta de conocimiento objetivo y exceso de conocimiento subjetivo provoca problemas de exceso de confianza que puede hacer que el individuo tome riesgos sin medir los efectos en sus finanzas en el corto plazo llevándolo irremediablemente a la bancarrota (Well, 2007).

Tolerancia al riesgo y la actitud hacia el endeudamiento.

En relación con la tolerancia al riesgo, no existe un consenso en la literatura sobre la relación que tiene con el endeudamiento. Autores como Crook (2001) determinó que existe una relación inversa entre la tolerancia al riesgo y la demanda de deuda por parte de los individuos. En contraste, Duca y Rosenthal (1993) demostraron que las familias con mayor aversión al riesgo realizaban sus consumos con tarjeta de crédito, los autores señalaron que este comportamiento es el resultado del miedo de muchos individuos a contraer deudas formales con entidades financieras de alto valor o a largo plazo, a su vez prefieren endeudarse con tarjetas de crédito a pesar de que los costos pueden ser mayores.

Como resultados a estas discrepancias, el análisis de la influencia del riesgo sobre la decisión de endeudamiento, Finke y Huston (2003) la explican por la disposición a asumir riesgos racionalmente por parte del individuo. Los autores señalan que esto ocurre porque las personas esperan que la utilidad adicional derivada de los resultados positivo compense, en promedio, la reducción de la utilidad de un resultado negativo, es decir los beneficios de adquirir un producto o servicio inmediatamente por endeudamiento es mayor que los costos financieros o sociales de tener una deuda.

Estos autores (Finke y Huston, 2003), también concluyeron que en contraparte la aversión al riesgo puede ser conceptualizada como una preferencia para mantener un cierto nivel de consumo sobre un contexto aún incierto. Para Brown, Garino, y Taylor (2013) una de las razones por la cual la tolerancia al riesgo afecta a las actitudes es debido a la escasez de medidas de preferencia de riesgo en el hogar y de forma individual. Otros estudios (Riley & Runsson, 1995; Grable & Joo, 2000) han presentado las relaciones constantes entre la tolerancia al riesgo y la actitud hacia el endeudamiento.

Horizonte de planificación y la actitud hacia el endeudamiento.

En relación a los horizontes de planificación, Godwin (1998) señaló que las personas prefieren realizar consumos presentes a consumos futuros, este hallazgo también fue afirmado por Kim y DeVaney (2001) quienes afirmaron que los horizontes de planificación más largos para ahorrar o invertir estarán relacionado con el uso de tarjetas de crédito. Por otro lado, Aizenman (1990) señaló que el horizonte de planificación tiene un impacto sobre el consumo y, por consiguiente, con el endeudamiento provocado por dicho consumo.

Un alargamiento del horizonte de tiempo conducirá a un mayor consumo corriente y esto provocará que la deuda se acumule a un ritmo más acelerado. Los resultados de Long y Siebert (1988) concluyeron que el importe de la deuda es independiente al horizonte de tiempo, sin embargo, la decisión de tomar o no una deuda varía de acuerdo con el horizonte de tiempo, por lo que es importante considerar el horizonte de tiempo o de planificación como dimensión en la medición de la actitud hacia el endeudamiento con tarjeta de crédito.

Conocimiento de tarjeta de crédito y la actitud hacia el endeudamiento.

Adicionalmente a las variables observables definidas por los estudios de Chien y Devaney (2001), Kim y DeVaney (2001), la revisión de literatura ha permitido reconocer una nueva variable relacionada con el conocimiento de la tarjeta de crédito. De acuerdo a la Teoría del Conocimiento (Chisholm, 1989) el conocimiento se produce en el preciso momento en el que se cree se conoce de algo, sin que la creencia tenga en ese momento, relación alguna con el hecho que se conoce. Esta teoría basa sus preceptos en la relación con el objeto y sostiene que el conocimiento depende de una serie de relaciones sociales que exhibe su carácter no natural. Dentro de los estudios relacionados a la deuda, los estudios de Danes y Hira (1980) evidenciaron que existe una relación positiva entre el conocimiento y la actitud a endeudarse. Otros autores, (Glaser, 1984; Kinsey & Mcalister 1981) atribuyen esta relación a la confianza que genera en el individuo tomar decisiones basadas en información, de tal forma que mientras

más se cree conocer de un tema el consumidor tendrá la capacidad de tomar una decisión asertiva.

Normas subjetivas.

La norma subjetiva se basa en un conjunto de creencias sobre las probables reacciones de elementos contextuales ante el comportamiento de un individuo (creencias normativas), ponderado por la motivación para cumplir los deseos que estos perciben en otras personas (motivación para cumplir). Rimal y Real (2005) corroboraron que dichas motivaciones influyen en el comportamiento del individuo con base en los sentimientos y actitudes que posee. Además, dichas normas pueden ser cambiadas, provocando de forma posterior un cambio en el mencionado comportamiento, Ajzen y Fishbein (1977; 1980) confirmaron este concepto sobre las normas subjetivas, además incluye el concepto de normas sociales de Perkins, Meilman, Leichliter, Cashin, y Presley (1999).

Sobre la base de la TCP (Ajzen, 1991), el comportamiento del individuo también se ve afectado por las normas subjetivas, dichas normas incluyen las creencias de los individuos acerca de si y de otras personas, estas evalúan las presiones sociales que pesan sobre los individuos para realizar o no una determinada conducta (Ajzen, 1985).

Desde ambas perspectivas los individuos que desean mantener un estilo de vida acorde a su entorno y que esperan conseguir mayores ingresos en el futuro son más propensos a comprar con impulsividad, actividad que es más fácil de realizar con tarjetas de crédito (Khare, 2013). En este sentido, cobra importancia el uso de la tarjeta de crédito, Katz (1997) diferenció entre las necesidades básicas y las relacionadas con ocio y gastos superfluos, y sugirió que el endeudamiento con tarjeta de crédito relacionados a ocios y gastos superfluos son el resultado a presiones sociales que tiene el individuo.

Para Conner y Armitage (1998) estas normas dictan estilos de vida y las expectativas del individuo sobre las personas alrededor, que influye en sus decisiones de consumo. De acuerdo con los estudios de Hayhoe, Leach, Allen y Edwards (2005); Kerr y Dunn (2008) y

O'Neill (2012) las normas subjetivas pueden medirse por medio de: (a) la influencia de amigos y familiares, (b) estilo de vida, y (c) moral subjetiva.

Influencia de amigos y familiares y normas subjetivas.

La influencia de amigos y familiares en el uso de las tarjetas de crédito fue abordado por Clyde (2008) demostrando que la responsabilidad del usuario de la tarjeta de crédito es compartida con el entorno en el cual se desenvuelve. Este hallazgo también fue corroborado por Fraczek y Klimontowicz (2015) quienes demostraron que los individuos son conscientes de sus decisiones financieras, sobre todo, aquellas que tienen que ver con la elección de productos o servicios bancarios, los autores en su investigación demostraron que la elección se basa en criterios no económicos entre los que se destacó la imagen y la opinión de amigos y familiares.

En el estudio de Wang y Xiao (2009) se destacan como factores asociados con el endeudamiento de las tarjetas de crédito de estudiantes universitarios la influencia del entorno social, dando especial énfasis a los familiares y amigos para el uso de este medio de pago. En este sentido, Sari y Rofaida (2015) aportaron con nueva evidencia que demostró la influencia de los miembros de grupo de referencias en las creencias sobre un comportamiento en particular.

Estilo de vida y normas subjetivas.

En la búsqueda centrada en el consumo para alcanzar un determinado estilo de vida es difícil no destacar el papel que desempeña la tarjeta de crédito para el individuo. En este sentido, Conner y Armitage (1998) señalaron que el estilo de vida influye en la decisión del uso de tarjeta de crédito. El individuo desea mantener un estilo de vida comparable con los grupos de referencia a su alrededor. Por otro lado, Bernthal, Crockett y Rose (2005) señalaron que la importancia del estilo de vida en el uso de las tarjetas de crédito va más allá de su uso como herramienta para reforzar el poder de compra o incluso como un estímulo para que el comportamiento patológico del consumidor, sino más bien, que las tarjetas de crédito son

marcadores de consumo que se pueden obtener de inmediato, facilitan un nivel de participación en la cultura de consumo contemporánea que es cualitativamente diferente.

Algunos autores (Lee & Kwon, 2002; Wasberg et al., 1992) afirmaron que las percepciones del consumidor hacia los beneficios de un determinado estilo de vida influye en las prácticas de uso de la tarjetas de crédito, esta afirmación coincide con los resultados de estudios como el de Littwin (2007) que evidenció que el estilo de vida es uno de los mejores predictores en el comportamiento de consumo con tarjeta de crédito.

Moral y normas subjetivas.

La moral de acuerdo a Hegel (2007) está ligada a las costumbres sociales. Por otro lado, Smith (2014) sostuvo que la moral subjetiva se atribuye como una función de lo que individuo cree acerca de las circunstancias de sus posibles actos y las respectivas consecuencias. En el ámbito financiero, Buchanan (1985) demostró que la moral subjetiva limita las acciones de endeudamiento, el autor establece en el individuo se crea restricciones debido a sus creencias sobre la percepción u opinión de su entorno de las consecuencias de un incorrecto manejo financiero. Esta afirmación la sostienen MacKenzie, Lutz & Belch (1986), quienes concluyeron que la moral subjetiva es motivada por la conciencia de las expectativas sociales. El individuo tiende a seguir normas, basada en las creencias acerca de lo que las demás personas hacen o piensan que la persona debe hacer.

Control percibido.

Para Godin, Valois, y Lepage (1993) la mayor parte de los comportamientos se ven influenciado en algún punto por el control. El individuo tiene control total cuando no hay restricciones de ningún tipo a la adopción de un determinado comportamiento. En el extremo opuesto, hay una completa falta de control si la adopción del comportamiento requiere de oportunidades, recursos o conocimientos que actualmente no existen. Para tener en cuenta tales obstáculos, reales y percibidos; Ajzen (1985, 1991) añadió este tercer concepto de control conductual percibido a la original el modelo de Fishbein y Ajzen (1977). Así, por la

inclusión del concepto de control conductual percibido, la TCP se extiende más allá de la Teoría de la Acción Razonada (TAR).

Partiendo de la teoría de la conducta panificada el control percibido responde a los recursos y oportunidades para realizar un determinado comportamiento (Madden et al., 1992), según esta teoría el comportamiento de los individuos pueden ser predichos por su control percibido a realizar dicha tarea (Ajzen, 1991). A partir de esto, se infiere que cuando el individuo posee más recursos y oportunidades posee mayor percepción de control de su comportamiento. Autores como Hira y Mugenda (1999) afirmaron que el control influye en las preferencias y comportamiento financiero como no financieros, además, Rubenstein (1981) señaló que la forma en que las personas se sienten con respecto al dinero depende de cómo se sienten acerca de sus vidas.

Más específicamente, Tokunaga (1993) realizó un estudio que demostró que los usuarios de tarjetas de créditos con incumplimiento de pago mostraron mayor control percibido debido a que estos individuos ven al dinero como fuente de poder y prestigio, por lo que les tomó menos esfuerzo usar la tarjeta de crédito, mostrando poca aversión al riesgo y expresando mayor ansiedad por las finanzas que aquellos usuarios de tarjetas de crédito sin problema de pago. De tal forma, el autor encontró relaciones positivas entre el control percibido y la acumulación de deuda de tarjetas de crédito. Los estudios de Kidwell y Jewell (2008); Ouellette y Wood (1998) y Sutton (1994) evidenciaron que el control percibido hacia la intención de endeudamiento con tarjeta de crédito puede ser medido por variables observables como: (a) comportamiento pasado; (b) las fuentes de información; y (c) autocontrol.

Comportamiento pasado y control percibido.

El comportamiento pasado puede proporcionar un poder explicativo adicional a la predicción de la intención. De acuerdo a Kidwell y Jewell (2008) las personas que tienen poca

o ninguna experiencia en la realización de un comportamiento particular, pueden requerir mayor esfuerzo en el procesamiento de información sobre los resultados o consecuencias de dicha acción. En el ámbito de los estudios sobre endeudamiento con tarjetas de crédito, investigaciones anteriores (Conner & Armitage, 1998; Sutton, 1994) concluyen que el comportamiento pasado es el mejor predictor del comportamiento futuro. Así también, Kim y DeVaney (2001) encontraron evidencia que los hábitos de pago pasados eran un predictor significativo del saldo pendiente en las tarjetas de crédito. Por lo tanto, se infiere que los hábitos de pago en el pasado estarán relacionados con el uso adecuado de las tarjetas de crédito

Fuentes de información y control percibido.

Beatty y Smith (1987) definieron la búsqueda de información explícita o implícita como el grado de atención, percepción y esfuerzo dirigido hacia la obtención de datos ambientales o información relacionada con una acción. Schmidt y Spreng (1996) argumentaron que la información recogida a través de la búsqueda se almacena en la memoria del consumidor e influye en la compra posterior.

Varios autores (Beales *et al.*, 1981; Moore y Lehmann, 1980) distinguen la búsqueda de información interna de la externa. La búsqueda interna de información se refiere a la recuperación de la memoria que almacena el conocimiento acumulado de la búsqueda anterior, la experiencia con productos o la información adquirida de forma pasiva durante la rutina diaria (Archibald, Haulman y Moody, 1983; Beales *et al.*, 1981; Punj y Staelin, 1983).

De acuerdo a Elmerick, Montalto y Fox (2002) los usuarios de tarjetas de crédito que usan fuentes de información para obtener asesoramiento suelen tener mayor confianza en sus decisiones financieras. Además los estudios de Delamaire, Abdou y Pointon (2009) evidenciaron que la información que posee el individuo previo a la obtención de un crédito le permite tomar decisiones más óptimas.

Autocontrol y control percibido.

El autocontrol ha sido abordado por diversos estudios (Gal & Liu, 2011; Gale & Levine, 2014) como un rasgo de la personalidad asociada con la habilidad de resistir a las tentaciones y mantener una autodisciplina sin romper hábitos y caer en comportamientos nocivos. En el ámbito del endeudamiento con tarjetas de crédito Braun *et al.* (2016) señalaron que los usuarios que mantiene un mayor nivel de autocontrol son capaces de manejar correctamente sus emociones evitando el impulso en compras compulsivas que aumenten su endeudamiento..

En vista de las principales relaciones teóricas y empíricas presentadas en esta sección, se propone un modelo para explicar la intención de endeudamiento personal no garantizado de los tarjetahabientes en el Ecuador sobre la base de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991).

Variables de fondo.

A pesar de que la Teoría de la Conducta Planificada ha sido ampliamente usada en diversas líneas de investigación, Ajzen (2011) destacó que la intención hacia el comportamiento depende en gran parte de factores que escapan al control del individuo, es decir la fuerza de la intención del comportamiento puede ser influida por variables antecedentes o de fondos que se relacionan de forma indirecta con el comportamiento.

Las investigaciones realizadas por Ajzen (1991) determinaron que las emociones pueden tener un efecto indirecto sobre las intenciones y el comportamiento, el estado afectivo de los individuos pueden ser considerados como parte del contexto de la medición, así lo sostuvieron Cooke y French (2011) quienes resaltaron la importancia del contexto a la actitud, las normas subjetivas y la percepción subjetiva del control del individuo.

Dentro de las variables personales se incluyen las actitudes y emociones del individuo, las mismas que se configuran en la actitud hacia el comportamiento, las variables socio-demográficas consideradas de fondo para este estudio abarca: (a) edad, (b) género, (c) nivel

de ingresos, (d) estado civil, (e) nivel de educación, (f) número de hijos, (g) estado laboral y (h) ciudad de residencia.

Definición de Términos

La investigación busca explicar los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador. Para estos fines, se definen los términos referidos a este tema:

Endeudamiento.

Estado de obligación de pagar a otra persona (Greenberg, 1980), que se basa en el supuesto de reciprocidad de Gouldner (1960) que indica que la gente debería ayudar y no lesionar a aquellos que le han ayudado.

Endeudamiento con tarjeta de crédito.

Obligación financiera del consumidor con uno o más bancos o empresas que emiten tarjetas de crédito, resultantes de compras o adelantos usando la tarjeta que aún no se han pagado. Estas deudas no exigen garantías para préstamos, pero las tasas de interés tienden a ser más elevadas que las de otros tipos de préstamos, y tiene severas multas por pagos. (Danes & Hira, 1980)

Endeudamiento garantizado o planificado.

Compilación de deudas que incluye detalles como el acreedor o prestamista, el saldo actual, el importe inicial de la deuda, y la tasa de interés. Cada componente de la deuda debería incluir también el pago mensual, la fecha de vencimiento, la fecha de vencimiento y garantía, si procede. (Cuerpo et al., 2013).

Endeudamiento no garantizado.

Deuda adquirida de forma improvisada sin planificación, incluye avances de efectivo, consumos rotativos y consumos diferidos. (Brown et al., 2005)

Costos financieros de endeudamiento.

Representa el interés a pagar en relación a la deuda que mantiene el individuo con la tarjeta de crédito, dicho valor se calcula en función del valor de la deuda total, incluyendo el consumo rotativo no cancelado (Verplanken et al., 2008)

Consumo recurrente.

Pago de productos o servicios realizados con tarjeta de crédito de forma frecuente, el tarjetahabiente autoriza al banco o emisor de tarjeta de crédito a realizar cobros por adquisición de productos o servicios repetidamente (De Real, 2010).

Consumo diferido.

Consumo de productos o servicios acordando el pago de los mismos mediante abonos futuros, el consumo diferido con tarjetas de crédito ofrece la modalidad con y sin intereses en los plazos futuros (M. Carrillo, comunicación personal, 2017).

Consumo rotativo.

Se refiere a los consumos realizados con tarjetas de crédito en un periodo específico. Normalmente las tarjetas de crédito miden los consumos rotativo de forma mensual (Soman & Cheema, 2002).

Conocimiento financiero.

Es una dimensión integral de la alfabetización financiera (Huston, 2010) que proviene de una amplia fuente con diversos niveles de calidad y fiabilidad, estos incluyen educación formal e informal (Keller y Staelin, 1987; Lee y Hogarth, 1999 citado en Perry y Morris, 2005), se divide en componentes subjetivos y objetivos (Robb & Woodyard, 2011).

Conocimiento financiero objetivo.

Un conocimiento real medido por algún tipo de prueba y la experiencia previa (Brucks, 1985), la comprensión del interés compuesto y la diversificación de la cartera (Robb & Woodyard, 2011).

Conocimiento financiero subjetivo

Lo que la persona piensa que sabe (Brucks, 1985), y que se relaciona con una amplia variedad de prácticas financieras (Robb & Woodyard, 2011).

Supuestos

Este estudio trabajará con el supuesto que los participantes darán respuestas confiables y que no existe manipulación de información, por otro lado, se trabajará bajo la perspectiva de la intención de endeudamiento es un predictor de la acción de endeudarse.

Limitaciones

Dentro de las limitaciones del estudio se consideran las siguientes: (a) el estudio será de tipo transversal, por lo que se recopilará información en un solo momento del tiempo, lo cual no permite conocer la influencia de las variables de estudios en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito en periodos de mayor consumo como navidad, día de la madre, entre otras festividades; (b) al no tener acceso total a los tarjetahabiente de crédito, se utilizará un muestreo no probabilístico por conveniencia capturando los datos en colegios profesionales y universidades en Ecuador; y (c) no existe información secundaria reciente que permita realizar comparaciones de los resultados que provengan del presente estudio.

Delimitaciones

Las delimitaciones del estudio son: (a) el estudio será realizado en Ecuador y los resultados solo son válidos para este país; (b) el estudio solamente analiza la intención de endeudamiento con tarjetas de crédito; (c) el estudio solamente analiza endeudamiento personal, excluyendo el endeudamiento empresarial; (d) el estudio solamente analiza el endeudamiento no garantizado excluyendo el endeudamiento planificado; y (e) el estudio se realizará en un momento específico del tiempo, por ser de tipo transversal.

Resumen

Muchos de los consumos que hacen los individuos, los hacen con financiamiento de tercero, para Pinto y Di Silvestre (2004) “el consumo variado aparece frente a los ojos del individuo como una oportunidad y derecho para disfrutar y no como una obligación por cumplir” (p. 39), dicho endeudamiento permite a las personas consumir bienes y servicios que mejoran sus niveles de vida, sin embargo, el exceso de consumo es un buen ejemplo de consumo irresponsable (Lim *et al.*, 2014), que lejos de mejorar el bienestar personal, conlleva problemas de índole social, financiero y familiar (Soll *et al.*, 2013).

A pesar de este panorama, las tarjetas de crédito no solo proporcionan una nueva herramienta de negocios, sino que también permite a los individuos cambiar su estilo de vida (Wang *et al.*, 2014), permitiendo la adquisición de bienes y servicios que no podrían adquirir con pago de contado. Para este estudio, se parte de la idea de que la acción de hacer algo, es motivada por la intención de actuar (Norvilitis, Szablicki, & Wilson, 2013). A partir de aquí, se trabajó con la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991) que indica que la intención al comportamiento la condicionan: (a) la actitud hacia el comportamiento, (b) las normas subjetivas y (c) el control percibido.

Se planteó un estudio, para identificar los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito, para esto se realizó encuestas con cuestionarios validados y comprobados, en Ecuador en sujetos de crédito que cumplan con las variables de inclusión para este estudio; bajo la perspectiva de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991) se han identificados variables de fondos (personales y sociodemográficas).

Se trabajó bajo el supuesto que los sujetos de estudio darán respuestas confiables, así también que las características culturales de los participantes no afectarán a los resultados de la investigación. Por otro lado, el estudio se encuentra limitado por: (a) la influencia de las

compras estacionales, (b) uso de muestreo por conveniencia debido al acceso al levantamiento de datos y (c) ausencia de información secundaria que no permite la comparación de resultados.



Capítulo 2: Revisión de la Literatura

En el presente capítulo se presenta la revisión de literatura enfocado a los temas de: (a) Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991), (b) Endeudamiento y (c) Sistema Financiero. La discusión teórica permitirá identificar y justificar los factores que describen la intención de endeudamiento personal con tarjeta de crédito en la población de la investigación, bajo esta premisa la variable de intención de endeudamiento personal con tarjetas de crédito se enfocará en los conceptos de (a) actitudes; (b) normas subjetivas; y (c) control conductual percibido (Ajzen, 1991) así como la mediación de las variables de fondo (Ajzen, 2011).

Documentación

Para la revisión de literatura se trabajó con revistas científicas especializadas en finanzas personales, educación y psicología, utilizando como métrica de valoración el indicador de afiliación del autor (*Author Affiliation Index*), el mismo que pondera a la revista en función de la proporción de artículos escritos por las facultades y/o escuelas de negocios en los 80 mejores programas de posgrado de su especialidad dividido por el número total de artículos de todos los autores (Grable & Ruiz-Menjivar, 2015).

Como resultado de este análisis documental, se escogió artículos académicos publicados en los ocho primeros journals de finanzas personales, que en orden de importancia son: (a) Journal of Financial Therapy, (b) Journal of Financial Counseling and Planning, (c) Journal of Personal Finance, (d) Financial Services Review, (e) Journal of Financial Planning, (f) Journal of Financial Services Professionals, (g) Journal of Financial Education y (h) Journal of Family and Economic Issues. A partir de esta información la revisión de literatura se estructura desde los temas: (a) Teoría de la Conducta Planificada, (b) Endeudamiento y (c) Sistema Financiero.

Revisión de Literatura

La revisión de literatura presentada busca presentar una visión histórica de los diferentes puntos de vista sobre el tema de investigación, con el objetivo de reconocer las variables que se han asociado a dicho comportamiento e identificar la o las teorías que se ajustan al contexto de estudio. La idea de reembolsar una obligación ha sido reconocida desde hace siglos, el estado de endeudamiento posee propiedades motivacionales por cuanto, a mayor endeudamiento, mayor será la incomodidad. De esta forma, el individuo hará los esfuerzos necesarios para reducirla (Greenberg, 1980), dicha idea se basa en la teoría de reciprocidad propuesta por Gouldner (1960); la misma que sostiene que las personas buscan ayudar y no lesionar a quienes previamente le han ayudado.

Dentro de las investigaciones realizadas en relación a la deuda se destaca la realizada por Lea, Webley y Walker (1995), quienes utilizando una encuesta postal estudiaron los factores correlacionados con la deuda del consumidor. En este estudio, los autores investigaron varias variables psicológicas como causas o efectos de la deuda. La encuesta fue realizada con la ayuda de una empresa de utilidad pública, y se enviaron cuestionarios a tres grupos con diferentes historias de deuda durante los dos años anteriores: No deudores (sin deuda a la empresa), leves deudores (retraso en el pago a la empresa) y graves (el deudor demandado por el cobro de deudas por parte de la empresa).

Los factores económicos y demográficos predijeron la deuda, apoyando los resultados los estudios previos; la mayor varianza entre los grupos estaba representada por el dinero de la gente que poseía habilidades de gestión, por las medidas de sus horizontes temporales, y de aspectos de su comportamiento del consumidor. Los no deudores tenían más dinero en comparación con los deudores, y calificaron sus habilidades en el manejo de dinero más altamente.

Los deudores tenían horizontes de tiempo más corto que los no deudores. En ningún grupo se encontraron diferencias de actitudes frente a la deuda. Sin embargo, existían importantes diferencias entre los grupos para las medidas de socialización económica, uso del crédito, y otros aspectos de la conducta de los consumidores. Pero estas diferencias no fueron independientemente significativas en el análisis multivariado. Dentro de las conclusiones los autores señalaron que un complejo de variables psicológicas y conductuales afectan a la decisión de obtener una deuda. Se argumenta que estas variables están vinculadas a la psicología de la pobreza.

Chakravorti y To (2007) realizaron un estudio sobre las interacciones entre los consumidores, comerciantes y el emisor de la tarjeta. El modelo presentó los siguientes resultados. En primer lugar, si el costo de fondos del emisor no es demasiado alto y el margen de beneficios del comerciante es suficientemente alta, en todo el equilibrio de nuestro modelo el emisor extiende el crédito a los consumidores cualificados, los comerciantes aceptan tarjetas de crédito y los consumidores se enfrentan a una probabilidad positiva de predeterminado.

Segundo, la capacidad del emisor para cobrar tarifas de descuento comercial superior depende del número de clientes obtenida cuando las tarjetas de crédito son aceptadas. Por lo tanto, las tarjetas de crédito presentan las características de la red de mercancías. En tercer lugar, cada comerciante se enfrenta a un dilema del prisionero donde cada uno elige independientemente para aceptar tarjetas de crédito.

Así también, Safakli (2007) presentó una investigación experimental con el objetivo de determinar los factores de cómo convertirse en un titular de tarjeta de crédito y el usuario efectivo de las tarjetas de crédito en la capital Nicosia en Chipre Septentrional, entre las conclusiones que señaló el autor se destacan que los factores eficaces sobre la decisión de

compra de los clientes existentes y potenciales de marketing son la influencia de guías de expertos.

Además, se realza la importancia de los factores demográficos para la posesión y uso de las tarjetas de crédito. Es así que, Xiao, Tang, Serido y Shim (2011) destacan la influencia de la Ley de tarjeta de crédito (2009), la misma promueve el aumento de la responsabilidad de los padres y supone que los adultos jóvenes deben adquirir el conocimiento y las prácticas financieras responsables de su comportamiento financiero. Este estudio abordó esta cuestión pública mediante la investigación de los procesos psicológicos subyacentes a los adultos jóvenes riesgosos en el comportamiento de uso de tarjeta de crédito y el papel de los padres y el conocimiento financiero en el comportamiento financiero de los adultos jóvenes, se trabajó con la TCP y la recolección de datos se realizó con alumnos de primer año en una importante universidad pública.

Los resultados mostraron que tanto la norma parental y estatus socioeconómico parental son factores importantes que influyen en los estudiantes de crédito riesgosos comportamientos. Por otra parte, el conocimiento financiero subjetivo influye para prevenir comportamientos de riesgo de crédito de objetivo el conocimiento financiero. Por último, la intención conductual es el factor más importante en la prevención de comportamientos de riesgo de crédito y la acumulación de deuda de tarjeta de crédito.

Otro estudio de la conducta de uso de tarjetas de crédito fue el realizado por Haghghi, Rahrovy y Vaezi (2012), el estudio se realizó en Teherán, Irán. Se recolectaron y analizaron los datos de 163 clientes, los hallazgos indicaron que la teoría de la conducta planificada es un instrumento adecuado para predecir el uso de tarjetas de crédito por parte de los clientes. Además, el análisis de regresión múltiple reveló que la actitud hacia las tarjetas de crédito, la norma subjetiva y control conductual percibido tienen un impacto positivo y significativo sobre la intención de utilizar tarjetas de crédito por parte de los clientes. Por otro lado, Brown

et al. (2013) exploración la relación entre las actitudes hacia el riesgo y el nivel de deuda en los hogares en EE.UU. Estudio por medio de un estudio de Panel de ingresos dinámicos durante el período de 1984 a 2007.

Utilizando una secuencia de preguntas desde el 1996 se analizó las implicaciones de las diferencias interpersonales en las actitudes hacia el riesgo de acumulación de deuda no garantizada, la deuda garantizada, y la deuda total a nivel de los hogares. Los resultados sugirieron que las actitudes hacia el riesgo son un importante factor determinante del nivel de la deuda adquirida a nivel de los hogares con la aversión al riesgo está inversamente relacionada con el nivel de la deuda acumulada por los hogares.

Mansfield *et al.* (2013) también estudiaron la actitud y el comportamiento de clientes en el uso de su tarjeta de crédito, realizaron una revisión de tres investigaciones empíricas realizadas durante los últimos cuatro decenios con el fin de proporcionar ideas y recomendaciones para investigaciones adicionales. Un total de 537 artículos de periódico de ocho bases de datos fueron revisados y evaluados en parámetros específicos relacionados con tarjetas de crédito, con una muestra final de 103 artículos publicados entre 1969 y 2012.

Se identificaron las tendencias emergentes y sugerencias para futuras investigaciones en torno al tema; Norvilitis, Szablicki y Wilson (2013) examinaron la relación entre la actitud hacia el dinero, la impulsividad, locus de control, la satisfacción con la vida, y el estrés y la deuda con tarjeta de crédito en 227 estudiantes universitarios. Los estudiantes reportaron un promedio de deuda de tarjeta de crédito de \$ 1.318, los estudiantes que habían recibido crédito dentro del campus reportaron una deuda mayor que aquella con tarjetas de crédito procedentes de otras fuentes.

La personalidad del estudiante fue una variable generalmente ajena al nivel de deuda, aunque estaban relacionadas con las actitudes hacia el dinero. Muchos estudiantes pidieron

información sobre crédito y deuda, sugiriendo que el conocimiento de las cuestiones financieras puede ser una variable importante para su futura consideración.

Dentro del contexto de economías emergentes, Mansilla, Denegri y Álvarez (2016) aportaron con un estudio que midió la relación entre el locus de control del consumidor y las actitudes hacia el endeudamiento con 472 estudiantes universitarios chilenos. Dentro de los hallazgos más relevantes del estudio, los autores concluyeron que, en el análisis de diferencias de sexo, los hombres presentan actitudes más favorables hacia el endeudamiento, así mismo, las actitudes de mayor tolerancia hacia el endeudamiento se relacionan con un locus externo en materia de consumo.

Los resultados aportaron evidencia que sustenta la relación teórica entre las atribuciones de control y las actitudes hacia la deuda, al enfatizar la importancia de considerar la influencia de variables psicológicas y no solamente contenidos financieros si se esperan cambios significativos del comportamiento.

Para finalizar, Dewri, Islam y Saha (2016) realizaron una investigación con el objetivo de determinar patrones de uso del comportamiento de los usuarios de tarjetas de crédito en la Bangladesh. También, medir cómo los factores externos influyen en los usuarios de tarjetas de crédito para utilizar tarjetas de crédito en su vida cotidiana. La investigación concluyó que existe una significativa relación entre los diferentes grupos de edad, mostrando diversas tendencias en el uso de la tarjeta de crédito, así mismo en la actitud de reembolso; la profesión también mostró relación en el comportamiento de uso de tarjeta de crédito y en la actitud de reembolso para pagar facturas.

Este estudio también reveló que curiosamente los factores externos (como, por ejemplo: ofertas de descuento u otras instalaciones de tarjeta) no sólo son la fuerza motriz para alentar a los titulares de tarjetas de crédito para utilizar sus tarjetas de crédito con frecuencia

Partiendo de esto y considerando que las decisiones son el resultado de la confianza y la voluntad para hacer algo (Robb, 2014) y las actitudes de las personas son respuesta de la influencia del entorno (Hancock et al., 2013). Se concluye entonces que la decisión de endeudamiento es el resultado de estímulos externos e internos que provocan que el individuo adquiera bienes y servicios comprometiéndose al pago posterior de los mismos. A pesar que existen diferentes tipos de endeudamiento, para este estudio se analizará en endeudamiento en personas naturales realizado con tarjetas de crédito, debido al importante papel que desempeña en la economía (Roberts & Jones, 2001; Grable, 2014).

Variable dependiente: intención de endeudamiento.

El comportamiento del individuo integra valores y racionalidad causal que incluye conceptos que actúan como mediadores o moderadores del mismo (Pereyra, 2008), según la TCP (Ajzen, 1991) el comportamiento social humano es razonable, a pesar de que las personas puedan ser influidas o sesgadas por creencias, actitudes, normas subjetivas y percepción de control se asume con lógica de dichas creencias, para producir una intención de comportamiento correspondiente y coherente con lo general de las creencias (Bamberg et al., 2003).

La TCP es una extensión de TAR (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1977), la teoría original centraba la conducta planificada del individuo como resultado de la intención de realizar dicha conducta. Las intenciones se asumen como un conjunto de factores motivacionales que influyen en el comportamiento. Sin embargo, dentro de las limitaciones de esta primera aproximación Ajzen (1991) señaló que una intención conductual puede encontrar expresión en el comportamiento solamente si el comportamiento en cuestión está bajo control. Es decir, si la persona puede decidir a voluntad el realizar o no el comportamiento. El constructor de control conductual percibido fue añadido en un intento de

hacer frente a situaciones en las que el individuo puede carecer de voluntad completa sobre el comportamiento de interés (Daigle, Hrubes, & Ajzen, 2002).

La Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991) centra sus expectativas en la relación entre creencia y actitudes basándose en un modelo de expectativa de valor, en el cual se supone que las evaluaciones de los individuos están determinadas por sus creencias sobre el comportamiento, donde la creencia a su vez está definida por la probabilidad subjetiva de que el comportamiento va a producir un determinado resultado (Fishbein & Ajzen, 1977), así también de acuerdo con el modelo de esperanza-valor, la actitud general de un individuo hacia una conducta está determinada por los valores subjetivos de los resultados asociados a dicho comportamiento y por la fuerza de dichas asociaciones.

Algunos autores (Godin *et al.*, 1993; Haghghi, Rahrovy, & Vaezi, 2012) a menudo, critican la Teoría de la Conducta planificada u otros modelos de acción razonada debido a que se considera al individuo con un ser demasiado racional, no tomando en cuenta de manera suficiente los aspectos cognitivos y afectivos que lo afectan, a pesar de esto Ajzen (2014) señaló que no existe ninguna hipótesis en la Teoría de la Conducta Planificada que implique que la actitud, las normas subjetivas y el control percibido estén formados de manera racional.

Como regla general, cuanto más favorable sea la actitud y la norma subjetiva con respecto a un comportamiento y mayor control sea percibido, mayor es la probabilidad de que una persona se forme una intención de realizar dicho comportamiento (Ajzen, 1991). La variable intención de endeudamiento se centrará en los conceptos de actitud hacia el comportamiento, normas subjetivas y creencias de control de Ajzen (1991) y se presenta en la figura a continuación.

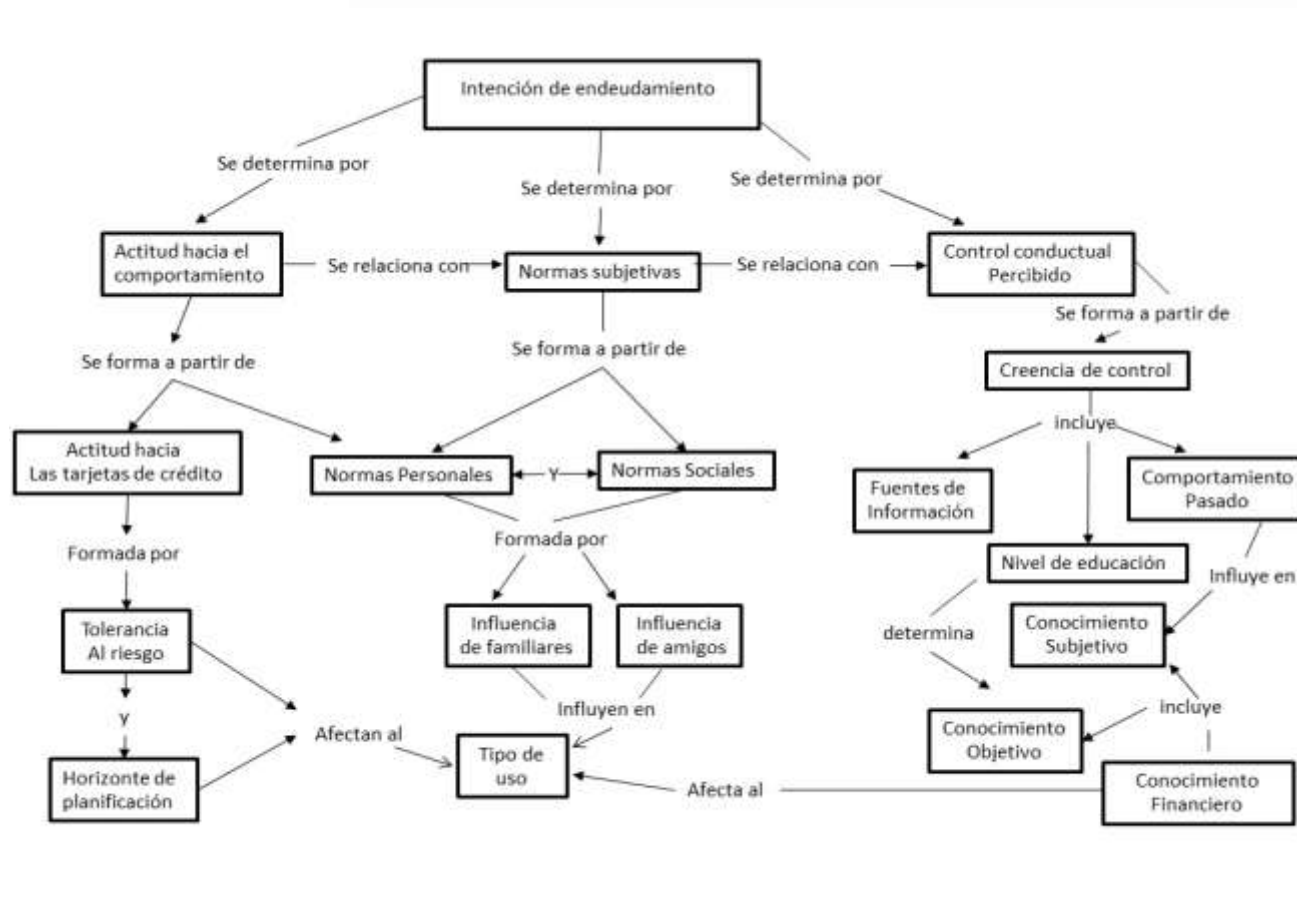


Figura 2. Matriz de Exploración de Literatura. Adaptado de “The Theory of planned behavior” por Ajzen, I., 1991. *Organizational behavior and human decision processes*, 50 (2), 179-211. [http://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](http://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T).

La TCP también especifica la naturaleza de las relaciones entre las creencias y las actitudes, basándose en un modelo de expectativa-valor. De acuerdo con este modelo, el comportamiento de las personas se basan en las actitudes hacia el determinado comportamiento (Fishbein & Ajzen, 1977) . De acuerdo con el modelo de la expectativa-valor, la actitud general de una persona hacia una conducta está determinada por los valores subjetivos de los resultados asociados con el comportamiento y por la fuerza de estas asociaciones (Fishbein & Ajzen, 1977; Fishbein, 1963).

Las creencias reflejan la información que las personas tienen en relación con el desempeño de un determinado comportamiento, pero esta información al ser inexacta e incompleta; puede provocar premisas irracionales o defectuosas. Aunque esta reacción, no refleja un acto racional, lo importante, se basa en que las actitudes hacia el comportamiento, las normas y la percepción subjetivas de control conductual sigan automáticamente y de forma constante las creencias del individuo. Es sólo en este sentido que el comportamiento está motivado o planificado en base a las creencias que aunque inexacta producen actitudes, intenciones y comportamientos coherentes con estas creencias (Geraerts et al., 2008)

Según señaló Ajzen (2014), uno de los factores aparentemente descuidado en la TCP son las emociones (Conner & Armitage, 1998; Reiakvam & Solheim, 2013), preocupación basada en parte a la percepción errónea de que la teoría postula un actor racional que no se ve afectado por emociones. El autor señaló que las emociones afectan el comportamiento de los individuos en dos formas. En primer lugar, pueden servir como factores de fondo que influyen en el comportamiento, normativo y/o creencias de control. Además, los estados afectivos pueden también ayudar a seleccionar el comportamiento de control, normativas y de creencias que son fácilmente accesibles en la memoria (Clark & Waddell, 1983; McKee et al., 2003). Dichas emociones pueden ser consideradas parte del contexto de la medición, la intención de comportamiento de relación puede verse alterada si los participantes

experimentan un estado afectivo cuando sus intenciones están siendo evaluadas y otro cuando se realice el comportamiento (Ajzen, 2014).

Variable independiente: actitud hacia el endeudamiento.

El concepto de actitud ha desempeñado en los últimos años el supuesto más importante en la historia social, revelando una fuerte relación entre la actitud y el comportamiento de los individuos en la sociedad (Fishbein & Ajzen, 1974), el vínculo entre la actitud y el comportamiento fue estudio en sus inicios por Brayfield y Crockett (1955) y posteriormente confirmado de forma empírica con los experimentos de Ajzen y Fishbein (1977).

Estos estudios han demostrado que las características personales y los atributos mentales de los individuos tienen un impacto significativo en la forma de ejecutar una acción (Phan et al., 2002), existe abundante literatura que argumenta que el estudio de las actitudes es importante debido a la influencia que tienen en el comportamiento de los individuos, y a pesar de que estas se estudian principalmente desde un ámbito de psicología social, su importancia para entender el comportamiento humano ha llevado al estudio de las mismas desde horizontes legales, de salud, de marketing, etc. (Braun et al., 2016; Khare, 2013; Lim et al., 2014; McGrath, 2016; Nyhus & Webley, 2010; Robb & Woodyard, 2011; Sahoo & Vidyadhar Reddy, 2014). Autores como Mansfield *et al.* (2013) basaron sus estudios en la teoría de la actitud de MacKenzie, Lutz, y Belch (1986), quienes concluyeron que la actitud es la forma en que una persona piensa, siente y actúa de acorde a la interacción con el entorno.

Aigner (2010) señaló que “una actitud es una organización relativamente duradera de creencias en torno a un objeto o una situación, las cuales predisponen a reaccionar preferentemente de una manera determinada” (p. 5), así también Sherif C., Sherif M. y Nebergall (1965) indicaron que las actitudes son las posiciones que las personas adoptan y

aprueban respecto a objetos, asuntos controvertidos, personas, grupos o instituciones (p. 165). Por último, Fishbein y Ajzen (1975) describieron a la actitud, como una predisposición aprendida por el individuo para responder en forma consistente hacia el objeto de su actitud. A partir de lo antes mencionado, se evidencia que las actitudes resultan un espejo de los pensamientos y creencia que tiene los individuos frente a circunstancia o personas.

La actitud hacia la conducta y la norma subjetiva son consideradas medidas previsible de las creencias que las sustentan, cada creencia es ponderada por su importancia para el individuo. Por lo tanto, la actitud ante el comportamiento es visto como el resultado de un conjunto de creencias más destacadas acerca de las consecuencias de la realización de la conducta (comportamiento creencias), ponderado por una evaluación de cada una de esas consecuencias (evaluaciones de resultados) (Parker et al., 1995).

Apoyándose en la Teoría de la Actitud (MacKenzie et al., 1986) estudios demuestran que existe una actitud hacia las tarjetas de crédito y tarjetas de propiedad, saldos pendientes a pagar y comportamiento (Mansfield et al., 2013), una determinada actitud puede provocar cierto número de respuestas coherentes con la actitud, la respuesta seleccionada por el individuo dependerá de la forma que este interactúe con los estímulos de su entorno.

A pesar de que diversos autores (Ouellette & Wood, 1998; Rotter, 1966; Sherif et al., 1965) han señalado incongruencias en relación a la actitud como predictor del comportamiento, para Norvilitis, Szablicki, & Wilson (2003) los individuos pueden verse afectados por diversos factores en su comportamiento a endeudarse: (a) creer que cualquier deuda es transitoria; (b) la perspectiva de deuda es distante; y (c) las creencias sobre el estilo de vida y los niveles de deudas puede afectar el propio comportamiento.

Variable independiente: normas subjetivas.

A pesar de que la actitud es considerada como uno de los principales determinantes del comportamiento (Davis, 1985), otras creencias relacionen el carácter normativo, es decir

la creencia de que ciertos referentes influyen en la intención de realizar una acción. Bajo el modelo de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991) las normas subjetivas son las creencias que tienen los individuos sobre si y de la relación con otras personas, en este sentido Dijksterhuis y Bargh (2001) concluyeron que los estímulos sociales influyen directamente en la respuesta al comportamiento de una acción, los autores sugirieron que la percepción de la conducta del entorno (amigos, familiares, grupos de aceptación) crea la tendencia de un comportamiento similar o igual al del entorno.

La norma subjetiva es considerada como una función de un conjunto de creencias sobre las probables reacciones de otros importantes para el rendimiento del comportamiento (creencias normativas), ponderado por la motivación para cumplir los deseos de estos perciben otras personas (motivación para cumplir). La suma de productos proporciona una medida de la norma subjetiva (Parker et al., 1995). Para Rimal y Real (2005) las normas que influyen el comportamiento del individuo pueden ser cambiadas, provocando en si un cambio posterior en dicho comportamiento, sostiene su afirmación en el concepto de Ajzen y Fishbein (1977; 1980) sobre las normas subjetivas, además incluye el concepto de normas sociales de Perkins, Meilman, Leichter, Cashin, y Presley (1999).

Las normas descriptivas se refieren a las creencias acerca de la prevalencia de un comportamiento. Por otro lado, las normas sociales se refieren a la medida en que las personas perciben que influyen los demás. El individuo supone que la sociedad espera que se comporte de una determinada manera y, por ende, se incurrirá en sanciones sociales si no lo hacen. Para Rimal y Real (2005) es frecuente que las normas descriptivas y sociales son mutuamente congruentes; después de todo, la observación de la mayoría de la gente en un contexto social determinado, provoca en los individuos una percepción de obligación a hacer lo mismo.

A menudo las personas tienen conocimiento directo acerca de lo que los demás esperan que hagan, así que pueden desarrollar las percepciones acerca de las normas sociales a través de las experiencias con las reacciones de los demás sus comportamientos. Conner y Armitage (1988) citado por Rutherford y DeVaney (2009) concluyeron que son las normas sociales que hacen que el individuo tenga un comportamiento particular, en el ámbito de la investigación la renta permanente y las expectativas de ingresos futuros afecta al consumo actual (Friedman, 1957; Lim *et al.*, 2014).

Las investigaciones sugieren que los consumidores esperan que sus ingresos futuros sean superiores a sus ingresos actuales (Lim *et al.*, 2014) de esta forma Rutherford y DeVaney (2009) afirmaron que las personas al querer ajustarse a las normas sociales son más propensos a comprar por impulso, las compras por impulso son fáciles de adquirir por medio de tarjetas de crédito (Khare, 2013). A partir de aquí se sostiene que el tipo de consumo con tarjeta de crédito es un constructo para la medición de las normas subjetivas en el modelo de la Teoría de la Acción Planificada de Ajzen (1991).

Tal como lo sostiene Rimal y Real (2005) hay tres expectativas de resultados que modera la relación entre las normas descriptivas e intenciones conductuales. En primer lugar, según la teoría cognitiva social (Bandura, 1977, 1986) el comportamiento humano se rige por las expectativas de los individuos y la creencia sobre los resultados o beneficios a obtener. Afirmación que los sostiene la teoría de la utilidad subjetiva (Stephen Sutton & Hallett, 1988) que postula que los individuos realizan comportamientos que sean beneficiosos para ellos. La segunda expectativa está relacionada con la percepción de beneficiar al colectivo cercano, Kahneman, Knetsch, y Thaler (1991) y Kahneman y Tversky (1984) han demostrado que la amenaza de perder algo es un gran motivador a una acción, potencialmente para obtener algo resulta lo mismo. Por último, el conjunto de expectativas resultados de la creencia de que el comportamiento permitirá aceptación social.

Variable independiente: control percibido.

En un intento por ir más allá de la mera acción volátil propuesta por la teoría de la acción razonada (Ajzen & Fishbein, 1977), la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991) incluye el concepto de control percibido, el mismo se refiere a la percepción que tiene el individuo para realizar un comportamiento en particular (Ajzen, 1991), a pesar de que Ajzen (2008) reconoció que los estudios usualmente confunden el control percibido con el locus de control o autoeficacia, el mismo sostiene que existen diferencias marcadas, en relación a esto Kennedy (2013) señaló que la diferencia fundamental es que el control percibido se centra en una determinada situación que una persona está tratando de controlar, y el locus de control se refiere a la creencia general de cuánta influencia de factores internos o externos exista. (Ajzen, 2008).

El efecto del control conductual percibido por los individuos sobre el comportamiento ha sido estudiado por varios investigadores (Ajzen & Madden, 1986), este interés se ha visto estimulado por la escala de locus interno y externo de Rotter (1966), modelo que ha sido utilizado para predecir una variedad de comportamientos diferentes, sin embargo fueron Bandura, Adams, y Beyer (1977) quienes utilizaron el término de autoeficacia proporcionando pruebas de que el comportamiento del individuo es fuertemente influenciado por la confianza en su capacidad de llevar a cabo una acción. Bandura (1995) definió la autoeficacia como " las propias capacidades para organizar y ejecutar los cursos de acción requeridos para manejar situaciones prospectivas" (p. 2). Ajzen (2008) argumentó que "el concepto de Bandura de la autoeficacia generalmente define una serie graduada de posibles obstáculos al rendimiento del comportamiento, y se pide a los participantes que indiquen qué probabilidades hay de que pueda superar cada obstáculo" (p 14). Conforme lo señalado por Ajzen (2008) el control percibido difiere de la autoeficacia en que específicamente no

corresponden a los resultados de una situación, sino más bien cuánto control uno cree que él o ella posee más de una situación determinada.

La Teoría de la Acción Razonada propuesta por Ajzen y Fishbein (1980) brindó una descripción valiosa sobre la conducta bajo el control volátil, sin embargo mucho de los comportamientos están influenciado por el carácter del control, para Godin *et al.* (1993) si una persona tiene un control limitado de un determinado comportamiento, el investigador debe examinar no sólo la intención, sino también la percepción de control del individuo sobre este comportamiento (Ajzen, 1985, 1988). La noción de control percibido es similar al concepto de autoeficacia propuesto por Bandura (1977) el cual refleja las creencias personales de la adopción del comportamiento en un contexto determinado, las creencias acerca de los recursos y las oportunidades pueden ser vistas como subyacente en el control de la conducta (Godin et al., 1993)

Para Parker *et al.* (1995), el control de la conducta refleja el grado de control que la persona percibe para sí mismo. Para el autor, los procedimientos para evaluar el control de comportamiento percibido por medio de una medida basada en creencias fueron especificados por Ajzen (1991), quien sostuvo que las creencias de control deben lidiar con la presencia o ausencia de recursos y de oportunidades, junto con los obstáculos e impedimentos para el desempeño de la conducta en cuestión.

Otro de los aspectos que la literatura sugiere forma parte del control percibido es la información de decisiones pasadas y la forma en que estas afectan a las decisiones actuales, Glasman y Albarracín (2006) centraron el comportamiento del individuo en otros factores distintos a las actitudes, basando su estudio en la experiencia del comportamiento directo, los autores concluyeron que la accesibilidad de información, las experiencia previa influyen de forma importante en el comportamiento de los sujetos de estudio. A partir de lo antes mencionado, la percepción de control conductual a menudo refleja los recursos y

oportunidades disponibles; es decir, el control puede influir tanto en el control de la conducta, la percepción y el comportamiento (Ajzen & Madden, 1986), por consiguiente el control puede ser medido con los recursos disponibles ante un determinado comportamiento (Madden et al., 1992), en relación a la investigación Rutherford y DeVaney (2009) concluyen que la información y el conocimiento acerca del crédito pueden ser obtenidos por medio medios de la experiencia previa, autoeducación u otras fuentes de financiamiento (Elmerick et al., 2002; Zimmerman, 2004).

La afirmación "el comportamiento pasado es el mejor predictor del comportamiento futuro" es apoyada por algunos autores (Bamberg et al., 2003; Brucks, 1985; Haghighi et al., 2012). Este hallazgo, se corrobora con una fuerte correlación entre el pasado y el comportamiento posterior demostrando la estabilidad temporal del comportamiento particular y sus antecedentes. Además, a menudo se observa que una medida de comportamiento pasado contribuye a la predicción del comportamiento futuro incluso después de los predictores en la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991; Conner & Armitage, 1998). Resulta difícil validar que el comportamiento en el pasado provoca de forma directa la intención actual. Sin embargo Daigle, Hrubes, & Ajzen (2002) señalaron que el comportamiento pasado es considerado, generalmente, como una aproximación para el desarrollo del hábito, el mismo que en un contexto estable provoca un estímulo externo y directo a las intenciones.

Para Verplanken, Walker, Davis, y Jurasek (2008) el hábito tiene importante implicaciones, por un lado se relaciona con el hecho de que el comportamiento habitual es monitoreado por la repetición de estímulos en un contexto estable. Para autores como Ouellette y Wood (1998) y Wood, Tam, y Witt (2005) el 'contexto' se define como el entorno donde tiene lugar la conducta. Esto puede incluir el medio ambiente físico e

infraestructura, pero también aspectos territoriales, sociales y estímulos en el instante que se instiga la acción.

Una segunda consecuencia de comportamiento pasado se relaciona con el grado hasta el cual el comportamiento es impulsado por la intención consciente. Ouellette y Wood (1998) demostraron que cuando los comportamientos son realizados en contextos inestable el comportamiento pasado infiere en el comportamiento futuro a través de intenciones conductuales, siguiendo así los modelos cognitivos sociales. Sin embargo, cuando los comportamientos están bien practicados, la frecuencia de comportamiento pasado refleja la fuerza de hábito y tiene un efecto directo sobre el comportamiento futuro, mientras que las intenciones tienen un impacto mucho menor.

Variables de fondo.

A pesar de que la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991) ha sido ampliamente probada y usada como modelo de predicción del comportamiento social humano, ha sido blanco de muchas críticas debido a que algunos investigadores la rechazan como una adecuada explicación del comportamiento humanos, estos investigadores niegan la importancia como un agente causal (Wegner & Wheatley, 1999) y definen el comportamiento del individuo como un proceso impulsado por actitudes implícitas y mentales inconsciente (Aarts & Dijksterhuis, 2000; Greenwald & Banaji, 1995).

A pesar de esto, la mayoría de los críticos aceptan los supuestos de la teoría de la conducta planificada, en su aspecto general esta teoría concentra su análisis en la predicción de la intención por medio de la configuración de las relaciones entre actitudes, normas subjetivas y control percibido, sin embargo Ajzen (2011) concluyó que el comportamiento, también, depende de factores que escapan del control del individuo es decir, la fuerza de la intención del comportamiento es influida por variables que afectan de forma indirecta al comportamiento. Los resultados descritos indican que un comportamiento determinado puede

ser compatible o incompatible sobre la base de consideraciones intuitivas y particulares de cada individuo (Fishbein & Ajzen, 1975), dichas consideraciones particulares forman parte del estado afectivo de cada individuo, el cual Ajzen (2011) lo definió como parte del contexto en el cual el individuo interactúa, es decir que la intención del comportamiento puede verse alterada por este. Cooke y French (2011) señalaron la importancia de considerar la influencia del contexto sobre las actitudes, normas subjetivas y control percibido.

Davies y Lea (1995) enfatizaron el papel que tiene la cultura en los estudios realizados de endeudamiento, es así que en dos estudios realizados en Inglaterra y Estados Unidos encontraron diferencias importantes en la actitud hacia el endeudamiento debido a que los estudiantes ingleses reciben becas de matrículas en contraste a los estudiantes estadounidenses que no.

Además, incluso entre los estudios señalados, el papel de locus de control, las actitudes hacia la deuda, y la impulsividad permanecen poco claras. Más allá de los factores que forman parte de la teoría, Ajzen (2015) reconoció la importancia potencial de otras variables tales como características demográficas, rasgos de personalidad, valores generales de vida, inteligencia, emociones, etc. Estas variables fueron consideradas por el autor como factores básicos que influyen en la intención y en el comportamiento solo indirectamente por sus efectos sobre el comportamiento, normativo, de control y de creencia. En relación con la investigación estudios han aplicado la teoría de la conducta planificada en la medición de la intención de endeudamiento con tarjetas de crédito. Sin embargo, dichos estudios no han utilizado variables de fondo en su análisis.

El comportamiento de los individuos es la respuesta a la configuración de factores que afectan al mismo, Cottrell y Graefe (1997) centraron sus estudios en la influencia que tiene el conocimiento en las actitudes y en el comportamiento por medio de un modelo lineal en el cual los autores concluyeron que los indicadores representativos de una actitud están

vinculados con variables cognitivas y afectivas e incluyen relaciones del conocimiento que se desemboca en la conciencia de los actos a ejecutar para la intención al comportamiento. La relación entre el uso de las tarjetas de crédito y el conocimiento es un tema que se ha abordado de forma reciente, Mansfield *et al.* (2013) en su estudio sobre los consumidores y las tarjetas de crédito sugieren que existe una tendencia en crecimiento a relacionar estas dos variables, señalando como posibles futuras investigaciones determinar los tipos de conocimientos que influyen en el comportamiento de uso de tarjetas de crédito. A pesar de esto, el estudio de Kennedy (2013) demostró que el conocimiento financiero no fue capaz de predecir la intención de uso de la tarjeta de crédito, sin embargo se encontró una fuerte relación positiva entre la actitud hacia la tarjeta de crédito y el monto de la deuda.

Robb (2014) también sostuvo que el conocimiento se traduce a decisiones más eficaces desde un argumento económico, y a pesar de que existe abundante evidencia empírica que sostiene y afirma esta idea, Robb (2014) señaló que, en investigaciones prácticas, el mayor influyente en la toma de decisiones de consumo es el conocimiento financiero subjetivo por encima del objetivo. Como anteriormente se definió, el conocimiento financiero objetivo, es un conocimiento real de la construcción, medido por algún tipo de prueba y la experiencia previa (Brucks, 1985), la comprensión del interés compuesto y la diversificación de la cartera (Robb & Woodyard, 2011), por otro lado el conocimiento financiero subjetivo es lo que el consumidor piensa que sabe (Brucks, 1985), y que se relaciona con una amplia variedad de prácticas financieras (Robb & Woodyard, 2011).

Endeudamiento.

A pesar de que no hay actualmente ningún acuerdo general sobre el concepto de endeudamiento (Betti *et al.*, 2001), se conoce que el término endeudamiento se relaciona con las palabras insolvencia y deuda, y ha sido usado desde la época romana, cuando la pobreza era extrema y provocaba desenlaces mortales y el sistema legal de insolvencia se

veía como un crimen más que como una circunstancia (Chesnutt, 2009), la deuda se mide generalmente en contra de la capacidad de prestación de servicios de una economía (Cuerpo et al., 2013).

Desde el punto de vista de la psicología económica también se ha abordado aspectos importantes del endeudamiento personal. Livingstone y Lunt (1992) investigaron los determinantes del nivel de deuda y reembolsos entre individuos, y encontraron que los factores actitudinales, en pro y anti deuda, fueron clave en la correlación, por otro lado Davies y Lea (1995) analizaron las actitudes de los estudiantes respecto de la deuda y determinaron que los alumnos que aumentaron los niveles de endeudamiento con el objetivo de financiar su educación presentaban una actitud más tolerante hacia el crédito y la deuda. Lea, Webley, y Walker (1995) también hallaron que los niveles de deuda son fuertemente relacionados con factores actitudinales y advirtió que la adaptación de estas actitudes hacia los mayores niveles de deuda, en combinación con la mayor disponibilidad de crédito podría llevar a "una cultura autosuficiente de endeudamiento " (p. 118).

Adicional a los anteriores, la literatura presenta que existen estudios en los cuales se han demostrado que las creencias religiosas o éticas son considerada como los mejor predictor que influye en la persona a obtener préstamos personales (Ismail, Serguieva, & Singh, 2011), por otro lado otros estudios han involucrados variables más analíticas demostrando que la decisión de endeudamiento no solo considera la tasa del préstamo sino también la tasa preferencial temporal (la diferencia de tasas entre el consumo actual y futuro) (Durkin et al., 2014). Así también, los estudios han demostrado que la perspectiva de ingresos futuros provoca mal uso de las tarjetas de crédito, incrementando el endeudamiento personal (Lim et al., 2014).

En relación al tipo de endeudamiento, Brown, Taylor, y Wheatley (2005) señalaron que las afectaciones posteriores del endeudamiento se basan en el tipo de endeudamiento que

este sea, por un lado el endeudamiento garantizado que ocurre bajo un contexto planificado y previsto en el cual las concesiones de un crédito han contemplado los costos financieros del mismo, por otro lado el endeudamiento no garantizado es imprevisto e involuntario y puede ser para razón de quiebra personal para algunos individuos. Según Greenberg (1980) “existen múltiples factores determinantes de la magnitud de la deuda que están vinculados entre sí de manera compleja” (p. 4).

Al ser el endeudamiento una respuesta a diversos estímulos, existirán una serie de factores que lo provoquen. El nivel de endeudamiento de un individuo se puede ver reflejado por la influencia de uno o más de los siguientes factores, referidos a la percepción del destinatario (a) las motivaciones del donante (quien otorga la deuda); (b) la magnitud de las recompensas y los costos incurridos por el beneficiario (quien recibe la deuda) y donante como resultado del intercambio; (c) El locus de la causalidad de la acción del donante; y (d) señales emitidas por comparación con otros.

Sistema financiero.

El sistema financiero incluye unidades institucionales y de mercado que interactúan entre sí, con el objetivo de movilizar fondos para la inversión y prestación de servicios, incluidos los sistemas de pago, para la financiación de actividades comerciales (International Monetary Fund, 2013), así también, Crockett (2011) señaló que “el sistema financiero es mucho más que sólo las instituciones que facilitan los pagos y otorgar crédito. Puede considerarse que abarca todas aquellas funciones que dirigen los recursos reales para su eventual utilización” (p. 3).

Por otro lado, autores como Aguirre y Andrango (2011) señalaron la importancia que tiene el sistema financiero, permitiendo canalizar el ahorro y la inversión, este se ha convertido en una fuente de generación de riqueza por lo que las instituciones y las familias

han hecho uso del mismo, para obtener capital de trabajo, expansión productiva e infraestructura. En el Ecuador, la Constitución del Ecuador (2012) señala que:

El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público. Cada uno de estos sectores contará con normas y entidades de control específicas y diferenciadas, que se encargarán de preservar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez. Estas entidades serán autónomas. Los directivos de las entidades de control serán responsables administrativa, civil y penalmente por sus decisiones (pp. 93-94).

El Código Orgánico Monetario y Financiero (2014) tiene por objeto la regulación del sistema monetario y financiero, estableciendo el marco de políticas, regulaciones de supervisión, control y rendición de cuenta. El artículo 60 de este código establece que:

La Superintendencia de Bancos efectuará la vigilancia, auditoría, intervención, control y supervisión de las actividades financieras que ejercen las entidades públicas y privadas del Sistema Financiero Nacional, con el propósito de que estas actividades se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2014, p. 22)

Dentro de las instituciones de servicios financieros, el artículo 4 inciso c) del Reglamento General a la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (2000) señala a las compañías Emisoras o Administradoras de Tarjetas de Crédito, solamente las instituciones financieras y las compañías emisoras o administradoras de tarjetas de crédito pueden actuar como emisor u operador de tarjetas de crédito (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2012).

Tarjeta de crédito.

En el Ecuador, la Superintendencia de Bancos y Seguros (2015) señala como *tarjeta de crédito*:

Al documento emitido por una institución financiera o de servicios financieros autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, que le permita a su titular o usuario, disponiendo de una línea de crédito concedida por el emisor, adquirir bienes o servicios en establecimientos que, mediante un contrato, se afilian a un sistema, comprometiéndose por ello a realizar tales ventas o servicios (p. 36).

La literatura revisada permite identificar dos tipos de créditos: (a) por comodidad, y (b) por entrega (Kennedy, 2013); autores como Mansfield, Pinto y Parente (2003) señalan que la tipología por comodidad implica que el usuario hace uso de la tarjeta de crédito como reemplazo del dinero del cheque porque es más seguro, estos usuarios tienden a usar la tarjeta de crédito de forma responsable (Danes & Hira, 1980). Por otro lado, la tipología por entrega implica que los usuarios hacen uso de la tarjeta de crédito como medio de pago para los artículos que no puede adquirir al contado (Danes & Hira, 1980), estudios como los del Kamleitner y Erki (2013) concluyen que la percepción por parte del usuario de tarjeta de crédito es diferente cuando el consumo es por comodidad y por entrega.

Resumen

A partir de la información recopilada, se concluye que la TCP (Ajzen, 1991) ofrece un marco teórico sustentado para la explicar la relación de las actitudes, las normas subjetivas y el control percibido en la ilustración de la intención de endeudamiento. A pesar de que existe abundante literatura sobre el estudio del endeudamiento por diversos medios (tarjetas de crédito, préstamos estudiantiles, préstamos hipotecarios, etc.) estos estudios se basan en características demográficas tales como edad, género, estado civil, etc. Mansfield *et al.* (2013) sugirieron que las investigaciones sobre el endeudamiento con tarjetas de crédito incluya representaciones de diferentes grupos generacionales, y a pesar de que el comportamiento de las personas está relacionado con la intención de realizar una acción (Ajzen, 1991), dicha intención está predicha por la actitud que se tiene hacia el

comportamiento en mención, el Fishbein y Ajzen (1977) describieron a la actitud, como una predisposición aprendida por el individuo para responder en forma consistente hacia el objeto de su actitud.

Estudios como el de Greenberg (1980) revelan que existen diversos factores que influyen en la magnitud de la deuda de un individuo y que dichos factores está vinculados de forma compleja. Por otro lado, Robb y Woodyard (2011) en su estudio determinaron que existe una influencia entre el conocimiento (objetivo y subjetivo) en las decisiones financieras que los individuos realizan, haciendo énfasis en su comportamiento de ahorro y de crédito.

Se concluye que los factores atribuibles al endeudamiento han sido analizados desde diversas perspectivas bajo la mirada de varios autores. Se presenta las relaciones abordadas en la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991) y la configuración de la intención al endeudamiento personal explicado por medio de la revisión de literatura por: (a) Actitud hacia el comportamiento, la misma que abarca: tolerancia al riesgo y horizonte de planificación; (b) normas subjetivas, que incluye: influencia de familia e influencia de amigos; y (c) control percibido, incluyendo: fuentes de asesoría, nivel de educación y comportamiento pasado, además se abordó la mediación de las variables de fondo: (a) personales y (b) socio - demográficas como parte del contexto que media la relación entre las variables del modelo de Ajzen.

Conclusión

Una vez realizada la revisión de literatura que abarcó conceptos sobre: (a) Teoría de la Conducta Planificada, (b) Endeudamiento y (c) Sistema Financiero; se aborda un entendimiento profundo al comportamiento del individuo desde la perspectiva financiera en el endeudamiento con tarjetas de crédito, se utilizó la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991) como base para predecir el comportamiento en la intención de actuar, desde la

perspectiva social, el endeudamiento ha sido considerado como un problema que afecta el bienestar de las personas, diversos estudios han demostrado que el comportamiento negativo en el uso las tarjetas de crédito es el principal factor de endeudamiento en países desarrollados y de economías emergentes. Los estudios abordados sugieren que el comportamiento hacia el endeudamiento es el resultado de la interrelación de factores personales y factores del entorno y como el individuo se relaciona con el mismo. El estudio del endeudamiento personal toma importancia en la literatura mundial por los efectos sociales y económicos.

La revisión de literatura permitió argumentar los constructos que forman parte de la intención a endeudarse bajo el modelo de la Teoría de Conducta Planificada de Ajzen (1991), que predice el comportamiento por medio de la intención, este a su vez es el resultado de la actitud, las normas subjetivas y el control percibido, se estudiaron conceptos referente al endeudamiento y la actitud hacia el dinero de Norvilitis, Merwin, Osberg, Roehling, Young y Kamas (2013), Hancock, Jorgense y Swanson (2013) y McGrath (2016), el endeudamiento y los tipos de crédito de Frangos, Frangos C., Sotiropoulos, Manolopoulos y Valvi (2014), el endeudamiento y las expectativas de ingresos futuros de Ajzen (1991) y Lim, Ng, Ching y Boo (2014), el endeudamiento y los factores personales del individuo de Norvilitis, Szablicki, y Wilson (2003); Wang, Malhontra y Lu (2014) y Ismail, Othman, Noor, Kamalruzaman, Jahya, Idris, Zaitum y Izren (2014) , el endeudamiento y el uso de las tarjetas de crédito de Rutherford y De Vaney (2009) y Vieira, De Oliveira y Kunkel (2016), el endeudamiento y el riesgo de crédito de Durkin, Elliehausen y Zywicki (2014) y Miller (2014), el endeudamiento y la forma de pago de Sprenger y Stavins (2010)

De igual forma, el desarrollo del argumento para el análisis de la variables de fondo, personales y socio-demográficas, abarcando el concepto de conocimiento financiero el mismo que se centra en la teoría de la comparación social de Santos, Mendez-Da-Silva,

Flores y Norvilitis (2016), el conocimiento financiero y la influencia del género de Woodyard y Robb (2012), el conocimiento financiero y la educación financiera de Jariah, Husniyah, Laily, y Britt (2012) y Dean, Joo, Gudmunson, Fischer, y Lambert (2013), el conocimiento financiero y el endeudamiento de Robb (2014) y el conocimiento financiero y la autoeficacia de Farrell, Fry y Risse (2016).

Por otro lado, el modelo utilizado por Nyhus y Webley (2010) introduce las variables psicológicas para predecir el comportamiento de los individuos en aspectos financieros como el ahorro y el endeudamiento. Otro de los modelos a contrastar es el utilizado por Ismail, Amin, Shayeri, y Hashim (2014), quienes centran sus variables de estudio en la influencia familiar y religiosa de los individuos. Santos, Mendes-Da-Silva, Flores, y Norvilitis (2016) proponen un modelo de predicción del uso de tarjetas de crédito basado en la teoría de comparación social de Festinger (1954) y la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991).

A pesar de que el estudio del comportamiento en el uso de tarjeta de crédito ha sido ampliamente discutido, la aplicación de la teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991) para la explicación de la conducta del individuo por medio de la intención a endeudarse ha excluido variables de fondo que afectan al comportamiento del mismo. La comprensión de las motivaciones individuales para el endeudamiento es importante y necesaria, debido a que sin ella no es posible entender el mecanismo apropiado que permita disminuir el endeudamiento y sobreendeudamiento personal.

Capítulo 3: Métodos

En este capítulo se desarrolló la metodología aplicada para la observación del problema de estudio, se presenta los métodos, técnicas e instrumentos a aplicar para el levantamiento de información con el fin de establecer el contexto y la aplicabilidad de la metodología, se detallan nuevamente las preguntas de investigación, posteriormente se detalla la población objeto del estudio especificando los criterios para el diseño muestral y la selección de las unidades de muestreo, usando el concepto previamente definido de las variables de estudio a realizar la operacionalización de las variables en el contexto ecuatoriano, también se presenta el procedimiento para validar los instrumentos de investigación de acorde a Churchill (1979). Finalmente, se señalan los métodos estadísticos utilizados en el análisis de los datos y se concluye el capítulo con un resumen.

El propósito de este estudio cuantitativo es determinar los factores que explican la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador, se estudiará profesionales entre 24 y 65 años de edad, con el uso de la TCP de Ajzen (1991), la cual postula que la intención de hacer o no hacer una determinada acción es el factor determinante de dicha acción y que a su vez, la intención está determinada por tres variables que son: (a) actitud, (b) norma subjetiva y (c) percepción de control.

Para alcanzar este propósito, se desarrolló un modelo de ecuaciones estructurales, partiendo de un análisis factorial confirmatorio, que permitió validar los instrumentos elegidos y los constructos a estudiar, también se trabajó con ecuaciones estructurales que permitió relacionar las variables que fueron detectadas en la revisión de la literatura y que permitió explicar la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador.

La investigación, de naturaleza descriptiva y correlacional; descriptiva debido a que considera el objeto de estudio la intención de endeudamiento personal no garantizado con

tarjetas de crédito, buscando identificar los factores que determinan dicha intención, por otro lado, correlacional ya que el objetivo refirió el estado de los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito, además de relacionar las variables para conocer el grado de influencia.

El alcance de la investigación es explicativo, con un propósito básico con la finalidad de que los datos obtenidos permitieron identificar los factores que determinan la intención a endeudarse con tarjetas de crédito en la muestra seleccionada. Los contenidos planteados en el marco conceptual apoyan la verificación de las correlaciones entre las variables y la variabilidad que permita explicar la estimación para cada variable dependiente. A partir de esto, se discutió la capacidad explicativa de la TCP (Ajzen, 1991) en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito.

Diseño de la Investigación

Sobre la base de la TCP (Ajzen, 1991), que ha servido como marco conceptual en el trabajo de investigación, con el objetivo de alcanzar el propósito del estudio por medio de las respuestas de la preguntas de investigación se plantea trabajar con un enfoque deductivo puesto que se va de lo general hacia lo particular que son la intención de endeudamiento personal no garantizado en tarjetas de crédito en el Ecuador, este enfoque presupone que el investigador entiende el fenómeno como una realidad, y por ende asume un rol no-interferencial con el objeto observado, limitándose a observarlo mediante el levantamiento de datos convertidos en escalas numéricas (Pereyra, 2008).

A partir de lo antes mencionado se planteó un enfoque cuantitativo con un proceso secuencial y probatorio con la finalidad de acumular, comparar conocimientos y resultados e ir refinando la operacionalización de las variables; posteriormente se planteó las hipótesis y determinó variables, por medio de herramientas fiables se midió las variables en el contexto

de estudio, se aplicaron métodos estadísticos y se establecieron conclusiones respecto a las hipótesis planteadas (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

La investigación se realizó bajo un diseño no experimental con datos tomados en un momento del tiempo, considerando un corte transeccional (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010), se aplicó un paradigma post-positivista que busca encontrar una causa detrás de los resultados (Creswell, 2003). La naturaleza del estudio es de tipo descriptiva puesto que considera el objeto de estudio la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito, buscando identificar los factores que determinan dicha intención, por otro lado, se plantea correlacional ya que el objetivo referirá el estado de los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito, además de relacionar las variables para conocer el grado de influencia.

El alcance de la investigación es explicativo, con un propósito básico con la finalidad de que los datos obtenidos permitan identificar los factores que determinan la intención a endeudarse con tarjetas de crédito en la muestra seleccionada. Los contenidos planteados en el marco conceptual apoyan la verificación de las correlaciones entre las variables y la variabilidad que permita explicar la estimación para cada variable dependiente. A partir de esto, se espera discutir la capacidad explicativa de la Teoría de la Conducta Planificada en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito.

El cuestionario es un instrumento válido para la recolección de información y consiste en un conjunto de preguntas respecto a las variables de estudio, las preguntas serán cerradas y permitirán considerar los elementos que forman parte de la intención de endeudamiento personal con tarjeta de crédito bajo la perspectiva de la TCP de Ajzen (1991), en su relación con la actitud, las normas subjetivas y el control percibido. El modelo propuesto incluye constructos que se encuentran soportados en la revisión de literatura y marco teórico

previamente presentado, el cual muestra variables que se relacionan con las variables de la teoría presentada.

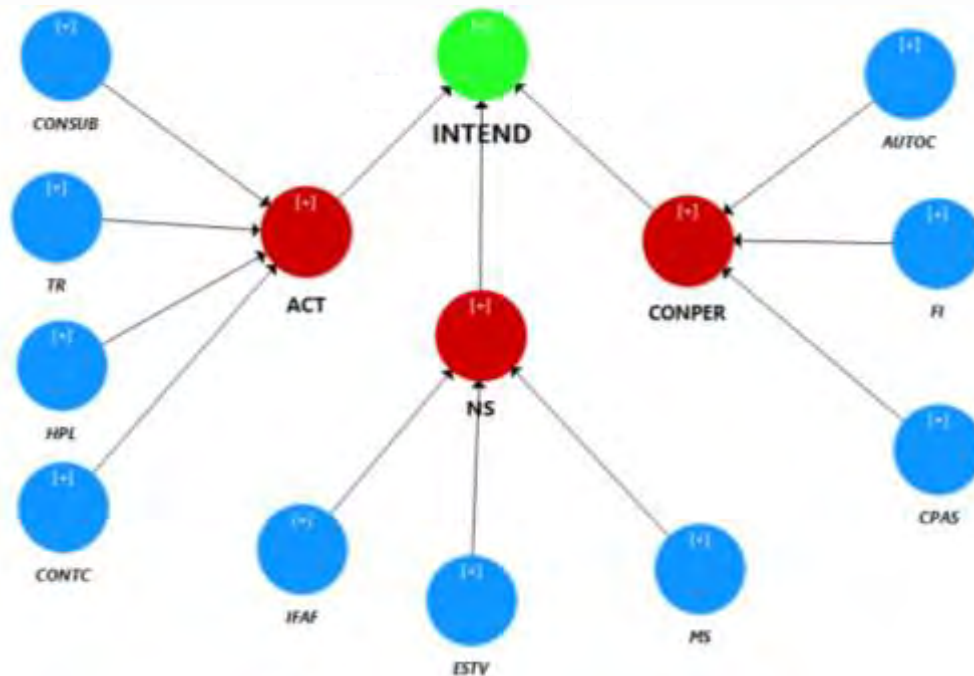


Figura 3. Modelo de Investigación adaptado de Ajzen (1991) incluyendo variables identificadas en la Revisión de Literatura. Adaptado de: The Theory of Planned Behavior por Ajzen, I., 1991. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211

En términos generales, la metodología de trabajo para la presente investigación incluyó actividades como: (a) revisión de literatura; (b) panel de expertos que permitan validar el contexto y la aplicabilidad de los instrumentos para la medición de las variables de estudio; (c) discusión de los resultados del panel de experto con el modelo planteado, revisión de la conceptualización en el ámbito teórico de la realidad ecuatoriana; (d) preparación de los cuestionarios preliminares; (e) aplicación del protocolo de doble traducción; (f) obtención de datos mediante dos muestras pilotos; (g) análisis de validez en las pruebas pilotos y refinamiento del cuestionario; (h) diseño de la versión final del cuestionario; (h) diseño de la muestra y los protocolos de muestreo; (i) recolección de datos; (j) codificación y análisis de datos; (k) discusión de resultados y (l) discusión final y conclusiones.

Pertinencia del Diseño

La presente investigación utilizó un enfoque cuantitativo para la comprensión de los factores que determinan en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador, se hizo uso de técnicas estadísticas que permitieron la medición de las variables que mediante la revisión de literatura mostraron relación con la intención de endeudamiento personal con tarjetas de crédito, los estudios de aplicación de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991) han determinado la relación entre la intención, la actitud, las normas subjetivas y el control percibido de diversos comportamientos del individuo. La población de estudio son profesionales de 24 a 65 años, este estrato se escogió debido a la importancia que el segmento representa en los niveles de endeudamiento personal con este medio de pago (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2015).

Preguntas de Investigación

Se planteó como pregunta de investigación:

¿La Teoría de la Conducta Planificada predice la intención del endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador?

Para explicar cuáles son los factores que determinan la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador se plantearon las siguientes subpreguntas de investigación.

- ¿Cuál es la relación de las actitudes personales del individuo con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito?
- ¿Cuál es la relación de las normas subjetivas con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito?
- ¿Cuál es la relación del control percibido con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito?

- ¿Existe diferencia en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito en los tarjetahabientes de Guayaquil y Quito?

Población

La población objeto de estudio fue profesionales entre 24 y 65 años, según la Superintendencia de Bancos y Seguros (2014) el tarjetahabiente promedio en el Ecuador posee tres tarjetas de crédito, la edad mínima requerida por la instituciones financiera para obtener una tarjeta de crédito es 20 años, sin embargo la entidad ha destacado que el 90% de los movimientos con este medio de pago se realiza por tarjetahabientes entre 24 y 65 años. En el Ecuador circulan un promedio de 35 millones de tarjetas de crédito (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2015). El estudio se realizó a profesionales en las ciudades de mayor representatividad poblacional.

La Ley Orgánica de Educación Superior (2010) define como profesional a toda persona que, habiendo cumplido con los requisitos de grado de la institución de educación superior de origen, tenga registrado su título en la Secretaria de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT). Para este efecto, en el Ecuador existen 3'530,057 profesionales con título registrado en la SENESCYT (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2018).

Por otro lado, El informe emitido por la Superintendencia de Bancos y Seguros (2014) considera a los profesionales como uno de los principales grupos de interés para reducción de deuda personal, en este mismo informe se menciona que 4 de cada 10 profesionales posee al menos una tarjeta de crédito (tarjetahabiente), por lo que se concluye que la población de estudio de esta investigación son 882,514 profesionales tarjetahabientes en el Ecuador. Para cuantificar la población se considera el Censo Nacional de Población y Vivienda realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos que identificaron que en el Ecuador existen 1'415,297 profesionales.

Tabla 1

Población de Estudio

Provincia	F	% f
Azuay	70,951	5,0
Bolívar	12,258	0,9
Cañar	13,213	0,9
Carchi	10,645	0,8
Cotopaxi	24,324	1,7
Chimborazo	38,989	2,8
El Oro	54,225	3,8
Esmeralda	32,416	2,3
Guayas	380,280	26,9
Imbabura	33,432	2,4
Loja	47,075	3,3
Los Ríos	44,977	3,2
Manabí	102,780	7,3
Morona Santiago	7,592	0,5
Napo	6,927	0,5
Pastaza	7,065	0,5
Pichincha	416,129	29,4
Tungurahua	48,675	3,4
Zamora Chimpipe	5,613	0,4
Galápagos	4,121	0,3
Sucumbíos	8,141	0,6
Orellana	6,013	0,4
Santo Domingo	21,660	1,5
Santa Elena	17,178	1,2
Zona no delimitadas	618	0,0
Total	1'415,297	100,0

Nota. Cantidad de Profesionales entre 24 y 65 años que residen en Ecuador corte abril 2017. Tomado de:

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2017)

Consentimiento Informado

Conforme lo señaló Avolio (2015), los procedimientos para la recolección de información se deben considerar que los participantes deben leer, comprender y firmar en señal de conformidad un documento denominado “Consentimiento Informado”. En la investigación, la autonomía se vio reflejada con el consentimiento informado, lo que significa que el participante ejerció su derecho como persona autónoma a aceptar o rechazar su participación voluntaria en el estudio (Orb et al., 2001); sin embargo Guillemin y Gillam

(2004) señalaron las limitaciones del consentimiento informado como un documento que se limita a proporcionar prueba que el consentimiento se ha dado. Una copia del documento de *Consentimiento Informado* se dejó en poder de los informantes y la otra fue archivada como parte del procedimiento de documentación y evidencia de la presente investigación, el modelo de consentimiento informado se puede apreciar en el Apéndice A.

Marco Muestral

El objetivo de obtener datos a partir de una muestra es inferir las características de la población de estudio, Malhotra (2008) señaló que la muestra se hace necesaria cuando la población no está al alcance del investigador. Considerando lo señalado con el autor se considera una población infinita. El diseño muestral fue estratificado, dándole énfasis a las dos provincias de mayor peso (Guayas y Pichincha), para el cálculo de la muestra se trabajó con la fórmula para población infinita de la distribución normal, con un nivel de confianza del 95%, un error de estimación del 5% y $p=q=0.5$. Al aplicar la fórmula se obtiene una muestra de 365 sujetos a encuestar.

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}{e^2 \cdot (N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

Población de personas naturales a estudiar (N) = 1'415,297

Nivel de confianza del 95%, es decir un $Z=1.96$

Proporción de acierto (p) = 0.50

Proporción de fracaso (1-p) = 0.50

Error tolerable= 0.05

Para esta investigación se utilizó una muestra de 450 profesionales tarjetahabientes entre Guayaquil y Quito (225 en Guayaquil y 225 en Quito). Todos los profesionales participantes del estudio fueron invitados a realizar la encuesta, presentando el consentimiento informado, documento que garantiza que los resultados de la investigación son para uso exclusivamente

académico y científico, los participantes manifestaron tener al menos una tarjeta de crédito y tener la práctica de no pagar la totalidad de la deuda a final de cada periodo. De esta forma, el estudio se centra exclusivamente en los tarjetahabientes que acumulan deuda con el paso del tiempo. Las características demográficas de esta muestra se presentan en el Apéndice H: (a) ciudad; (b) edad; (c) estado civil; (d) género; (e) educación; (f) forma en que vive; (g) tipo de empleo y (h) número de hijos.

Confidencialidad

La autora de esta investigación usó la información recabada para única y exclusivamente los fines de este estudio, quedando explícitamente prohibida su difusión, publicación, venta de derechos o de proporcionar ventajas comerciales o lucrativas a terceros en relación a los datos e información obtenidos (Apéndice A). Así mismo, se garantizó que todas las encuestas se mantendrán de forma anónima y en ningún caso se revelará el nombre de la persona, las respuestas serán codificadas y almacenadas en la base de dato que posteriormente será sujeto de análisis.

Localización Geográfica

La investigación se desarrolló en las provincias de Guayas y Pichincha por ser las provincias de mayor representatividad en el objeto de estudio de esta investigación. La provincia del Guayas cuenta con 380.280 profesionales representando el 26,9% y la provincia de Pichincha cuenta con 416.129 profesionales representando el 29,4% de la población de profesionales en el Ecuador. La población de interés son profesionales que posean al menos una tarjeta de crédito y que la usen para consumos no garantizados.

Según Carrillo (2017) el 67% de los tarjetahabientes en el Ecuador poseen título profesional, a partir de aquí en la provincia del Guayas se encuentran 254.788 profesionales y en la provincia de Pichincha 278.806 profesionales que tienen al menos una tarjeta de crédito, considerando un número adecuado para el levantamiento de información de este estudio.

Instrumentos

La medición de las variables de estudio se realizó con cuestionarios validados, contando con la aprobación expresa de los autores de dichos instrumentos, Apéndice F y G, para la medición del conocimiento financiero se utilizó la escala aplicada en el *Financial Capability National Survey*, estudio desarrollado por el FINRA [Investor Education Foundation, 2009], cuyo objetivo fue medir y evaluar las capacidades financieras, con base en variables demográficas, con el comportamiento y actitudes de los individuos, en el estudio de Woodyard y Robb (2012) se obtuvo el alfa de Cronbach para el instrumento que resultó ser superior a 0,70.

Finalmente, la intención de endeudamiento personal no garantizado se midió utilizando la escala usada en el estudio *Survey of Consumer Finance* (2013), sección E; la escala mide la intención hacia el endeudamiento no garantizado con tarjetas de crédito, por medios de nueve constructos que evalúan la actitud hacia el crédito, las normas subjetivas y el control percibido, es importante destacar que dentro de las preguntas del cuestionario se permite discriminar aquellos individuos que han pospuesto el pago de sus consumos acumulando deudas con el sistema financiero, pudiendo de esta forma medir la variable dependiente del estudio bajo la conceptualización previamente definida. En relación a la consistencia del instrumento, el estudio de Grable y Schumm (2010) permitió obtener un alfa de Cronbach de 0,75 para el instrumento en mención.

La actitud (ACT) hacia la intención de endeudamiento (INTEND) con tarjeta de crédito se midió con cuatro variables observables destacadas en estudios previos (Aarts & Dijksterhuis, 2000; Ellen, 1994; Robb, 2014; Robb & Woodyard, 2011): (a) conocimiento financiero subjetivo (CONSUB); (b) Tolerancia al riesgo (TR); (c) Horizonte de Planificación (HPL); y (d) conocimiento de tarjeta de crédito (CONTC).

Por otro lado, la norma subjetiva (NS) hacia la intención de endeudamiento (INTEND) con tarjeta de crédito se midió con tres variables observables identificadas en los estudios de varios autores (Ajzen & Fishbein, 1970; Buchanan, 1985; Hancock et al., 2013; Parker et al., 1995): (a) influencia de amigos y familiares (IFAF), (b) estilo de vida (ESTV) y (c) moral subjetiva (MS).

Para finalizar, el control percibido (CONPER) hacia la intención de endeudamiento (INTEND) con tarjeta de crédito se midió con tres variables observables identificadas en estudios previos (Godin *et al.*, 1993; Mansfield, Pinto, & Parente, 2003; Mansilla et al, 2016; Pinto, Mansfield, & Parente, 2004): (a) comportamiento pasado (CPAS), (b) fuentes de información (FI) y (c) autocontrol (AUTOOC).

El cuestionario estuvo compuesto por 17 preguntas cerradas divididas en tres secciones (Apéndice B). La sección uno evalúa los aspectos de las variables de fondo, las sociodemográficos, abarcan preguntas de opción múltiple que miden: (a) edad, (b) género, (c) nivel de educación, (d) estado civil, (e) con quién vive, (d) nivel de ingreso, (f) situación laboral y (g) número de hijos. La sección dos evalúa las variables dependiente intención de endeudamiento a con cinco ítems que miden el grado de cumplimiento en pagos de tarjetas de crédito, y la probabilidad de uso de tarjeta de crédito.

Y la sección tres mide las variables independientes: actitud hacia las tarjetas de crédito, normas subjetivas y control percibido. La variable independiente actitud hacia las tarjetas de crédito se mide a través de las variables explicativas: (a) conocimiento de tarjeta de crédito con cinco ítems, (b) conocimiento subjetivo con cuatro ítems; (c) horizonte de planificación con cuatro ítems y (d) tolerancia al riesgo con cuatro ítems.

La variable independiente normas subjetivas, se mide a través de las variables explicativas: (a) estilo de vida con cinco ítems, (b) influencia de amigos y familiares con seis ítems, y (d) moral subjetiva con tres ítems. La variable independiente control conductual, se mide a través

de las dimensiones: (a) comportamiento pasado con seis ítems, (b) fuentes de información con tres ítems y (c) autocontrol con cuatro ítems. Todos los ítems se midieron con escala de Likert de 5 puntos, donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 es totalmente de acuerdo. El cuestionario propuesto se puede apreciar en el Apéndice B.

Recopilación de Datos

Para la recolección de información se utilizó la encuesta mediante la aplicación de un cuestionario validado y probado que incluye las 17 preguntas de las escalas antes mencionadas. La secuencia de recolección de datos inicia con la solicitud formal a universidades en las provincias de Guayas y Pichincha solicitando acceso para la recolección de información en sus programas de posgrado y entre sus docentes. Una vez que se ha obtenido el acceso, se programó conjuntamente con las autoridades de las entidades la recolección de los datos. Se realizó una breve presentación al grupo objetivo de estudio para explicar el alcance del estudio, solicitando datos informativos a cada encuesta, permitiendo leer y aceptar el consentimiento informado previo a la realización del cuestionario. Los datos se recolectaron en un momento específico, de acorde al cronograma de acceso a las IES.

Análisis de los Datos

La información obtenida por medio de las encuestas fueron codificadas e incluidas en el programa SmartPLS para el análisis estadístico correspondiente, se inició con un análisis de técnica multivariante, realizando un modelo de ecuaciones estructurales con la finalidad de determinar la relaciones causales entre las actitudes, las normas subjetivas y el control conductual percibido con la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador, se trabaja con la inclusión las variables de fondo personales y socio-demográficas, las mismas que contextualizan la relación de las actitudes, las normas subjetivas y el control percibido con la intención al endeudamiento de forma indirecta.

Para el análisis de los datos se utilizará el modelo de ecuaciones estructurales, el cual permitió examinar una serie de relaciones de dependencia. Dicho modelo permitió evaluar las relaciones entre las variables latentes, que para la presente investigación llamamos: (a) intención de endeudamiento; (b) actitud hacia el endeudamiento; (c) normas subjetivas; (d) control conductual percibido.

Las conclusiones del estudio se obtendrán por medio de la interpretación de los datos recolectados, sobre la base de la comprensión de los constructos de: (a) intención de endeudamiento; (b) actitudes; (c) normas subjetivas; y (d) control conductual percibido, dicha interpretación tiene como finalidad la explicación de cuáles son los factores que determinan el endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador.

Validez y Confiabilidad

Los instrumentos de medición son adecuados cuando registran los datos observables que representan los conceptos a medir (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010), para la validez de los instrumentos de la investigación se debe tomar en cuenta los cambios culturales y étnicos en el que fueron desarrollados los mismos (Gaité et al., 1997), para medir la validez y la confiabilidad de los instrumentos a utilizar, se aplicaron los criterios de doble traducción y la utilización del coeficiente Alfa de Cronbach que estudia la consistencia interna de las medidas. Según esta técnica puntuaciones mayores o iguales a 0.7 para garantizar la fiabilidad de la escala (J. Hair & Suárez, 1999).

Además, el proceso de doble traducción implicó la adaptación de los elementos individuales, las instrucciones para el cuestionario y las opciones de respuesta (Beaton et al., 2000), el protocolo de doble traducción utilizado incluyó las siguientes etapas: (a) traducción inicial, (b) síntesis de las traducciones, (c) traducción (par ciego) a idioma original, (d) comité de experto y (e) pres-test (Beaton et al., 2000).

A pesar de que la escala aplicada para la medición del conocimiento financiero, *Survey Questionnaire National Financial Capability*, fue aprobada por los autores para su uso en español, debido a que el contexto de la aplicación de la misma no corresponde al de las economías emergentes, se utilizó el protocolo de doble traducción y de validación con todas las preguntas del cuestionario.

Resumen

El propósito de esta investigación fue determinar los factores que explican la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en el Ecuador; para lo cual se planteó desarrollar un modelo de ecuaciones estructurales, partiendo de un análisis factorial confirmatorio que permitió validar los instrumentos y constructos respectivos, posteriormente por medio del modelo de ecuaciones estructurales que configuro la relación entre la intención de endeudamiento personal, las actitudes, las normas subjetivas y el control percibido. Así mismo, se analizó el papel de las variables de fondo en la mediación de las relaciones antes señaladas, para esto se plantea una investigación de naturaleza descriptiva y correlacional que permita el grado de influencia entre las variables.

Para responder las preguntas de investigación se utilizó un levantamiento de información en base a un muestreo no probabilístico, utilizando profesionales entre 24 y 65 años en el Ecuador. Los encuestados de la investigación firmaron el documento de consentimiento informado garantizando el interés voluntario en la participación del estudio. Para la aplicación de los instrumentos autorizados para el estudio se utilizó el procedimiento de doble traducción planteado por Beaton, Bombardier, Guillemin y Ferraz (2000) el cual incorpora cinco etapas para la traducción de los cuestionarios de aplicación: (a) traducción inicial (inglés a español), (b) síntesis de la traducción, (c) traducción (par ciego – español a inglés), (d) revisión de comité de expertos y (e) pre-test.

Capítulo 4: Resultados

El endeudamiento con tarjeta de crédito, una aplicación de la Teoría de la Conducta Planificada

1. Maria Mercedes Baño, PhD(c) (mercedes.bano@pucp.pe), CENTRUM Católica Graduate Business School, Lima- Perú, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú / Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
2. Sergio J. Chión, PhD (sjchion@pucp.pe), CENTRUM Católica Graduate Business School, Lima- Perú, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú
3. Raúl H. Barriga, PhD (hbarriga@espol.edu.ec), ESPOL Polytechnic University, Escuela Superior Politécnica del Litoral, ESPOL, Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Campus Gustavo Galindo Km. 30.5 Vía Perimetral, P.O. Box 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador

Resumen

El objetivo de la investigación es estudiar los factores que determinan la intención del endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito, identificando actitudes, normas subjetivas y percepción de control que guían a las personas hacia la intención de este comportamiento; bajo el modelo de la Teoría de la conducta planificada de Ajzen (1991) en profesionales en Ecuador. La relevancia del estudio radica en contribuir a la comprensión de los factores que determinan la intención del endeudamiento personal en las economías emergentes, expandiendo la población que se ha estudiado sobre este tema. Los profesionales, un grupo determinado por entidades locales, se utilizarán como población, como uno de los principales para reducir la deuda personal, incluidas las características culturales entre las regiones del país con el objetivo de obtener resultados que permitan la comparación de resultados entre regiones. Este estudio cuantitativo, correlacional y transversal tiene como objetivo demostrar la hipótesis de que la teoría del comportamiento planificado predice la intención del endeudamiento personal no garantizado con tarjetas de crédito en Ecuador, mediante el uso de un modelo de ecuaciones estructurales. Los resultados muestran que la Teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991) es un modelo predictivo para la intención de endeudamiento con tarjetas de crédito en profesionales, contribuyendo con nuevos factores individuales y contextuales que demuestran la importancia especial de CCKNOW, LSTY y PASB en la predicción de INTEND.

Palabras claves: Endeudamiento, tarjetas de crédito, finanzas personales

1. Introducción

Los individuos son inevitablemente confrontados a la toma de decisiones y las consecuencias de decisiones financieras incorrectas, pueden acarrear efectos en el estilo y calidad de vida (Braun et al., 2016). Debido a la proliferación y el acceso a las tarjetas de crédito los individuos tienen mayores posibilidades de compras a crédito, sin embargo, aunque muchos consumidores son capaces de utilizar correctamente la tarjeta de crédito, otros parecen ser incapaces de manejar el gasto (Mansfield, Pinto, & Robb, 2013).

Este estudio busca demostrar con evidencia empírica las diferencias en la intención de endeudamiento con tarjetas de créditos en tarjetahabientes de Guayaquil y Quito, como soporte a lo expresado por los expertos en el tema, quienes consideran que el comportamiento en relación con el dinero y propiamente al uso de la tarjeta de crédito difiere entre estas dos ciudades del país. Además la investigación busca aportar con la inclusión de una dimensión para la medición de la actitud hacia la tarjeta de crédito no incluida en estudios previos y que es relevante para la investigación planteada.

El endeudamiento con tarjeta de crédito involucra la postergación de los valores consumidos, a periodos futuros incurriendo en gastos bancarios por el financiamiento de la deuda. Se da énfasis al endeudamiento no garantizado, debido a que normalmente surge de consumos sin planificación (Brown, Taylor y Wheatley, 2005). El estudio pretende determinar los factores que explican la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjetas

de crédito en Ecuador usando el análisis estadístico multivariante con un modelo de ecuaciones estructurales de segundo orden, con la finalidad de determinar las relaciones causales entre las actitudes, las normas subjetivas, el control conductual percibido y la intención de endeudamiento.

El objetivo de este documento es identificar las relaciones causales entre la actitud, las normas subjetivas, el control conductual percibido y la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito. Con este propósito, se llevó a cabo un estudio empírico a 450 profesionales de las principales ciudades del Ecuador

2. Marco Teórico e Hipótesis

La literatura y los estudios relacionados al consumo de bienes y servicio con tarjetas de crédito, pone de manifiesto la importancia de entender los determinantes para el uso este medio de pago en economías emergentes (Mansfield et al., 2013). La irresponsable forma de usar las tarjetas de crédito basada en la conducta irracional de esperar ingresos futuros superiores a los actuales (Soman & Cheema, 2002) permite compras inmediatas que tendrían que ser postergadas impulsado los niveles de endeudamiento personal (Livingstone & Lunt, 1992). Con el pasar del tiempo, los estudios relacionados a las tarjetas de crédito apuntaron a conocer los determinantes en el uso de este medio pago.

De acuerdo con la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991), el comportamiento y la intención de los individuos son una función de las actitudes, las normas subjetivas y el control percibido con respecto a dicho comportamiento. En esencia, la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991) se preocupa por la predicción de las intenciones comprendiendo las relaciones entre la actitud, las normas subjetivas y el control normativo, que se presume sustentan y explican las intenciones conductuales. Los estudios relacionados con el endeudamiento personal con tarjeta de crédito han mostrado una diversidad de factores que condicionan este comportamiento, sin embargo, no han sido consistentes en sus resultados, de tal forma que Lea, Webley y Walker (1995) afirman que no existe ninguna asociación entre la deuda y la actitud, sin embargo, sus resultados muestran que variables psicológicas y conductuales afectan a los individuos en la decisión de obtener un crédito.

2.1 Actitud (ACT) e intención de endeudamiento (INTEND)

Brayfield y Crockett (1955) fueron los primeros en demostrar el vínculo entre la actitud y el comportamiento, posteriormente esta afirmación fue confirmada de forma empírica con los experimentos de Ajzen y Fishbein (1977). Estos estudios demostraron que las características personales y los atributos mentales de los individuos tienen un impacto significativo en la forma de ejecutar una acción (Phan et al., 2002). En el ámbito del endeudamiento con tarjetas de crédito, autores como Chakravorti, y To; Kim y DeVaney (2001) destacaron la importancia de la actitud general y el endeudamiento con tarjeta de crédito concluyendo que existe una relación entre la actitud y la intención de endeudarse a través medio de pagos. Los autores aportaron a la literatura con la definición de variables de medición como lo son: (a) el conocimiento financiero, (b) el riesgo y (c) el horizonte de planificación del individuo. Desde esta perspectiva las actitudes que guían la conducta se activan de forma automática a partir de la relación con un objeto. A partir de estos antecedentes se plantea como hipótesis:

H₁: La actitud hacia el endeudamiento influye positivamente en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito.

Conocimiento financiero (CONFIN) y la actitud hacia el endeudamiento (ACT)

El conocimiento financiero es una dimensión integral de la alfabetización financiera (Huston, 2012), que proviene de una amplia fuente con diversos niveles de calidad y fiabilidad, estos incluyen educación formal e informal (Dick & Jaroszek, 2013; Glaser, 1984; Raju et al., 2015). Se divide en componentes: (a) objetivo y (b) subjetivo (Chisholm, 1989; Flynn & Goldsmith, 1999; Raju et al., 2015; Woodyard & Robb, 2012). De acuerdo a Brucks (1985) el conocimiento financiero objetivo es un conocimiento real de la construcción, medido por algún tipo de prueba y la experiencia previa, mientras que el conocimiento financiero subjetivo representa la percepción de saber que tiene el individuo que se relaciona con su experiencia. En el ámbito del conocimiento financiero para la predicción de la actitud de comportamiento financiero, se destaca los resultados de Flynn y Goldsmith (1999), quienes demostraron que el conocimiento financiero subjetivo estaba significativamente relacionado con las actitudes y opiniones sobre un hecho.

En relación con el endeudamiento, Robb y Woodyard (2011) afirmaron que existe un fuerte efecto positivo entre el conocimiento financiero subjetivo y el uso de tarjeta de crédito. Así también, Woodyard y Robb (2012) afirmaron que el conocimiento financiero subjetivo parece ser el más importante de los factores para determinar la capacidad financiera del individuo. Finalmente, Tang y Baker (2016) también aportaron que el conocimiento financiero subjetivo está estrechamente relacionado con la experiencia relacionada con el producto o servicio y la confianza de los consumidores en su capacidad para tomar decisiones efectivas.

Tolerancia al riesgo (TR) y la actitud hacia el endeudamiento (ACT)

En relación con la tolerancia al riesgo, no existe un consenso en la literatura sobre la relación que tiene con el endeudamiento. Tal es el caso que Crook (2001) determinó que existe una relación inversa entre la tolerancia al riesgo y la demanda de deuda por parte de los individuos. Sin embargo, Duca y Rosenthal (1993) demostraron que las familias con mayor aversión al riesgo realizaban sus consumos con tarjeta de crédito, los autores señalaron que este comportamiento es el resultado del miedo de muchos individuos a contraer deudas formales con entidades financieras de alto valor o a largo plazo, a su vez prefieren endeudarse con tarjetas de crédito a pesar de que los costos pueden ser mayores.

El análisis de la influencia del riesgo sobre la decisión de endeudamiento, Finke y Huston (2003) la explican por la disposición a asumir riesgos racionalmente por parte del individuo. Para Brown, Garino, y Taylor, (2013) una de las razones por la cual la tolerancia al riesgo afecta a las actitudes es debido a la escasez de medidas de preferencia de riesgo en el hogar y de forma individual, Otros estudios (Riley & Runsson, 1995; Shaw, 1996; Grable & Joo, 2000) han presentado las relaciones constantes entre la tolerancia al riesgo y la actitud hacia el endeudamiento.

Horizonte de planificación (HPL) y la actitud hacia el endeudamiento (ACT)

En relación a los horizontes de planificación, Godwin (1998) señaló que las personas prefieren realizar consumos presentes a consumos futuros, este hallazgo también fue afirmado por Kim y DeVaney (2001) quienes afirmaron que los horizontes de planificación más largos para ahorrar o invertir estarán relacionado con el uso de tarjetas de crédito. Por otro lado, Aizenman (1990) señaló que el horizonte de planificación tiene un impacto sobre el consumo y, por consiguiente, con el endeudamiento provocado por dicho consumo.

Un alargamiento del horizonte de tiempo conducirá a un mayor consumo corriente y esto provocará que la deuda se acumule a un ritmo más acelerado. Los resultados de Long y Siebert (1988) concluyeron que el importe de la deuda es independiente al horizonte de tiempo, sin embargo, la decisión de tomar o no una deuda varía de acuerdo con el horizonte de tiempo, por lo que es importante considerar el horizonte de tiempo o de planificación como dimensión en la medición de la actitud hacia el endeudamiento con tarjeta de crédito.

Conocimiento de Tarjeta de Crédito (CONTC) y la actitud hacia el endeudamiento (ACT)

Adicionalmente a las variables observables definidas por los estudios de Chien y Devaney (2001), Kim y DeVaney (2001), la revisión de literatura ha permitido reconocer una nueva variable relacionada con el conocimiento de la tarjeta de crédito. De acuerdo a la Teoría del Conocimiento (Chisholm, 1989) el conocimiento se produce en el preciso momento en el que se cree se conoce de algo, sin que la creencia tenga, en ese momento, relación alguna con el hecho que se conoce. Esta teoría basa sus preceptos en la relación con el objeto y sostiene que el conocimiento depende de una serie de relaciones sociales que exhibe su carácter no natural. Dentro de los estudios relacionados a la deuda, los estudios de Danes y Hira (1980) evidenciaron que existe una relación positiva entre el conocimiento y la actitud a endeudarse. Otros autores, (Glaser, 1984; Kinsey & Mcalister, 1981) atribuyen esta relación a la confianza que genera en el individuo tomar decisiones basadas en información, de tal forma que mientras más se cree conocer de un tema el consumidor tendrá la capacidad de tomar una decisión asertiva.

2.2 Normas subjetivas (NS) e intención de endeudamiento (INTEND)

Sobre la base de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991), el comportamiento del individuo también se ve afectado por las normas subjetivas, dichas normas incluyen las creencias de los individuos acerca de sí mismo y de otras personas. Estas normas evalúan las presiones sociales que pesan sobre los individuos para realizar o no una determinada conducta (Ajzen, 1985). Para Conner y Armitage (1998) estas normas dictan estilos de vida y las expectativas del individuo sobre las personas alrededor, que influye en sus decisiones de consumo. Desde esta perspectiva los individuos que desean mantener un estilo de vida acorde a su entorno son más propensos a comprar con impulsividad, actividad que es más fácil de realizar con tarjetas de crédito (Khare, 2013). En este sentido, cobra importancia el uso de la tarjeta de crédito; Katz (1997) diferenció entre las necesidades básicas y las relacionadas con ocio y gastos superfluos, y sugirió que el endeudamiento con tarjeta de crédito que está relacionado con este tipo de gastos son el resultado de presiones sociales que tiene el individuo. De acuerdo a los estudios de Hayhoe, Leach, Allen y Edwards (2005); Kerr y Dunn (2008) y O'Neill (2012) las normas subjetivas pueden medirse por medio de: (a) la influencia de amigos y familiares, (b) estilo de vida, y (c) moral subjetiva. A partir de estos antecedentes, se plantea como hipótesis:

H₂: Las normas subjetivas hacia el endeudamiento influyen positivamente en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito.

Influencia de amigos y familiares (IFAF) y Normas subjetivas (NS)

La influencia de amigos y familiares en el uso de las tarjetas de crédito fue abordado por Clyde (2008) demostrando que la responsabilidad del usuario de la tarjeta de crédito es compartida con el entorno en el cual se desenvuelve. Este hallazgo también fue corroborado por Fraczek y Klimontowicz (2015) quienes demostraron que los individuos son conscientes de sus decisiones financieras, sobre todo, aquellas que tienen que ver con la elección de productos o servicios bancarios, los autores en su investigación demostraron que la elección se basa en criterios no económicos entre los que se destacó la imagen y la opinión de amigos y familiares.

Estilo de vida (ESTV) y Normas subjetivas (NS)

En la búsqueda centrada en el consumo para alcanzar un determinado estilo de vida es difícil no destacar el papel que desempeña la tarjeta de crédito para el individuo, en este sentido, Conner y Armitage (1998) señalaron que el estilo de vida influye en la decisión del uso de tarjeta de crédito. El individuo desea mantener un estilo de vida comparable con los grupos de referencia a su alrededor. Por otro lado, Bernthal, Crockett y Rose (2005) señalaron que la importancia del estilo de vida en el uso de las tarjetas de crédito va más allá de su uso como

herramienta para reforzar el poder de compra o incluso como un estímulo para que el comportamiento patológico del consumidor, sino más bien, que las tarjetas de crédito son marcadores de consumo que se pueden obtener de inmediato, facilitan un nivel de participación en la cultura de consumo contemporánea que es cualitativamente diferente.

Moral subjetiva (MS) y Normas subjetivas (NS)

La moral de acuerdo a Hegel (2007) está ligada a las costumbres sociales. Por otro lado, Smith (2014) sostuvo que la moral subjetiva se atribuye como una función de lo que individuo cree acerca de las circunstancias de sus posibles actos y las respectivas consecuencias. En el ámbito financiero, Buchanan (1985) demostró que la moral subjetiva limita las acciones de endeudamiento, el autor establece en el individuo se crea restricciones debido a sus creencias sobre la percepción u opinión de su entorno de las consecuencias de un incorrecto manejo financiero. Esta afirmación la sostienen MacKenzie, Lutz & Belch (1986), quienes concluyeron que la moral subjetiva es motivada por la conciencia de las expectativas sociales. El individuo tiende a seguir normas, basada en las creencias acerca de lo que las demás personas hacen o piensan que la persona debe hacer.

2.3 Control Percibido (CONPER) e intención de endeudamiento (INT)

Partiendo de la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991) el control percibido responde a los recursos y oportunidades para realizar un determinado comportamiento, el control percibido refleja la percepción del individuo sobre su capacidad de realizar una conducta. (Madden et al., 1992). Tokunaga (1993) realizó un estudio que demostró que los usuarios de tarjetas de créditos con incumplimiento de pago mostraron mayor control percibido debido a que estos individuos ven al dinero como fuente de poder y prestigio, por lo que les tomó menos esfuerzo usar la tarjeta de crédito, mostrando poca aversión al riesgo y expresando mayor ansiedad por las finanzas que aquellos usuarios de tarjetas de crédito sin problema de pago. De tal forma que el autor encontró relaciones positivas entre el control percibido y la acumulación de deuda de tarjetas de crédito. Los estudios de Kidwell y Jewell (2008); Ouellette y Wood (1998) y Sutton (1994) evidenciaron que el control percibido hacia la intención de endeudamiento con tarjeta de crédito puede ser medido por variables observables como: (a) comportamiento pasado, (b) las fuentes de información y (c) autocontrol; en consecuencia la hipótesis planteada es:

H₃: El control percibido hacia el endeudamiento influye positivamente en la intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito.

Comportamiento pasado (CPAS) y Control Percibido (CONPER)

El comportamiento pasado puede proporcionar un poder explicativo adicional a la predicción de la intención. De acuerdo a Kidwell y Jewell (2008) las personas que tienen poca o ninguna experiencia en la realización de un comportamiento particular, pueden requerir mayor esfuerzo en el procesamiento de información sobre los resultados o consecuencias de dicha acción. En el ámbito de los estudios sobre endeudamiento con tarjetas de crédito, investigaciones anteriores (Conner & Armitage, 1998; Sutton, 1994) concluyen que el comportamiento pasado es el mejor predictor del comportamiento futuro. Por otro lado, Kim y DeVaney (2001) encontraron evidencia que los hábitos de pago pasados eran un predictor significativo del saldo pendiente en las tarjetas de crédito. Por lo tanto, se prevé que los hábitos de pago en el pasado estarán relacionados con el uso adecuado de las tarjetas de crédito

Fuentes de información (FI) y Control Percibido (CONPER)

Beatty y Smith (1987) definen la búsqueda de información explícita o implícita como el grado de atención, percepción y esfuerzo dirigido hacia la obtención de datos ambientales o información relacionada con una acción. Schmidt y Spreng (1996) argumentan que la información recogida a través de la búsqueda se almacena en la memoria del consumidor e influye en la compra previa posterior. Por otro lado, el comportamiento de búsqueda de

información externa incluye consultar con amigos, familiares, consumidores expertos, vendedores y terceros.

De acuerdo a Elmerick, Montalto y Fox (2002) los usuarios de tarjetas de crédito que usan fuentes de información para obtener asesoramiento suelen tener mayor confianza en sus decisiones financieras. Además los estudios de Delamaire, Abdou y Pointon (2009) evidenciaron que la información que posee el individuo previo a la obtención de un crédito le permite tomar decisiones más óptimas.

Autocontrol (AUTO) y Control Percibido (CONPER)

El autocontrol ha sido abordado por diversos estudios (Gal & Liu, 2011; Gale & Levine, 2014) como un rasgo de la personalidad asociada con la habilidad de resistir a las tentaciones y mantener una autodisciplina sin romper hábitos y caer en comportamientos nocivos. En el ámbito del endeudamiento con tarjetas de crédito Braun et al., (2016) señalaron que los usuarios que mantiene un mayor nivel de autocontrol son capaces de manejar correctamente sus emociones evitando el impulso en compras compulsivas que aumenten su endeudamiento..

En vista de las principales relaciones teóricas y empíricas presentadas en esta sección, se propone un modelo para explicar la intención de endeudamiento personal no garantizado de los tarjetahabientes en el Ecuador sobre la base de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991).

Los estudios abordados sugieren que el comportamiento hacia el endeudamiento es el resultado de la interrelación de factores personales y factores del entorno y como el individuo responde a dichos factores. Es por esto por lo que el estudio del endeudamiento personal toma importancia en la literatura mundial por los efectos sociales y económicos. Para la medición de la investigación de la intención de endeudamiento personal no garantizado en el Ecuador se utilizó un modelo estructural de segundo orden en donde los datos analizados son el valor implícito de cada variable observada (Rosel & Elosegui, 1991).

Adicionalmente a las hipótesis planteadas en la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991), este estudio busca corroborar con evidencia empírica la opinión de los expertos del sector bancario en el Ecuador, quienes sostienen que la intención de endeudamiento con tarjetas de créditos en tarjetahabientes de las ciudades de Guayaquil y Quito es diferente a partir de esta afirmación se plantea como hipótesis:

H4. La intención de endeudamiento personal no garantizado con tarjeta de crédito en tarjetahabientes de Guayaquil y Quito es diferente.

3. Métodos de Investigación

El estudio se realizó a profesionales en las ciudades de mayor representatividad poblacional. Se obtuvo una muestra en base a una población de 3'530,057 profesionales con título registrado en la SENESCYT - Secretaria de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2018). Por otro lado, El informe emitido por la Superintendencia de Bancos y Seguros (2014) considera a los profesionales como uno de los principales grupos de interés para reducción de deuda personal, en este mismo informe se menciona que 4 de cada 10 profesionales posee al menos una tarjeta de crédito (tarjetahabiente), por lo que se concluye que la población de estudio de esta investigación son 882,514 profesionales tarjetahabientes en el Ecuador.

Para la elección de los participantes se trabajó con profesionales tarjetahabientes que residan en las principales ciudades del Ecuador, de acuerdo con Carrillo (2017) el 47% de los tarjetahabientes se encuentran domiciliados en Guayaquil y Quito, destacando la importancia de estas ciudades para esta investigación. Una de las contribuciones de este estudio es aportar con evidencia empírica del comportamiento financiero de endeudamiento en un grupo diferente a estudiantes universitarios, como se ha hecho en otros estudios (Bernthal et al., 2005; Hancock et al., 2013; Norvilitis et al., 2013).

Para esta investigación se utilizó una muestra de 450 profesionales tarjetahabientes entre Guayaquil y Quito (225 en Guayaquil y 225 en Quito). Todos los profesionales participantes del estudio fueron invitados a realizar la encuesta, presentando el consentimiento informado, documento que garantiza que los resultados de la investigación son para uso exclusivamente académico y científico, los participantes manifestaron tener al menos una tarjeta de crédito y tener la práctica de no pagar la totalidad de la deuda a final de cada periodo. De esta forma, el estudio se centra exclusivamente en los tarjetahabientes que acumulan deuda con el paso del tiempo. Las características demográficas de esta muestra se presentan se evaluaron en función de: (a) ciudad; (b) edad; (c) estado civil; (d) género; (e) educación; (f) forma en que vive; (g) tipo de empleo y (h) número de hijos.

La medición de las variables de estudio se realizó con cuestionarios validados (*Financial Capability National Survey* (2015) y *Survey of Consumer Finance* (2013), (sección E) contando con la aprobación expresa de los autores de dichos instrumentos. Todos los ítems se midieron con escala de Likert de 5 puntos, donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 es totalmente de acuerdo. La recolección de datos se realizó en universidades y empresas de las ciudades de Guayaquil y Quito. En total se recolectó 450 cuestionarios (225 en Guayaquil y 225 en Quito), de los que 421 fueron adecuados para el análisis: 211 en Guayaquil y 210 en Quito. Los 29 cuestionarios que no fueron considerados se encontraban incompletos en más del 50% de las preguntas por lo que los investigadores decidieron eliminarlos.

4. Resultados

Se utilizó un análisis de frecuencias para la evaluación del comportamiento de los datos medidos en una escala de Likert. Las encuestas se realizaron a hombres (44.20%) y mujeres (55.80%) profesionales de las ciudades de Guayaquil y Quito, en los resultados descriptivos se evidenció que el 84.3% de los encuestados se encontraban entre 25 y 44 años, 44.18% casados y 43.71% solteros. Para el perfil de aplicación se eligió profesionales, de estos 49.60% tenían título de maestría. Entre los hallazgos se encontró que el 46.6% vive con su pareja y percibe ingresos anuales promedios entre \$15,000 y \$25,000; además, que su principal fuente de ingreso proviene del trabajo en relación de dependencia y que en promedio tiene dos hijos. Para la medición de la intención en Guayaquil y Quito se trabajó con el promedio de las respuestas obtenidas en los cinco ítems de la variable Intención (INT) y se utilizó el ANOVA correspondiente a un factor con el software SPSS, los resultados se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 2

ANOVA de un solo factor

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Si g.
Inter-grupos	49,301	1	49,301	38 ,987	,0 00
Intra-grupos	529,849	419	1,265		
Total	579,150	420			

Los resultados demuestran que las medias de la variable INTEND en las ciudades de Guayaquil y Quito son diferentes por lo que se evidencia con datos empíricos lo afirmado por expertos del sector bancario del Ecuador sobre el comportamiento en el uso de este medio de pago en tarjetahabientes de estas ciudades. Por otro lado, para el análisis de medición, se utilizó el Análisis Factorial Confirmatorio (AFC), la validez discriminante se midió por medio del criterio de Fornell-Larker (1981) y la validez convergente por medio del análisis de las varianzas medias extraídas (AVE). Además, para confirmar la consistencia interna de las escalas se evaluaron el coeficiente de confiabilidad compuesta y el Alfa de Cronbach. A continuación se presenta la evaluación de las variables del modelo.

Tabla 3

Evaluación de las variables del modelo

	Alfa de Cronbach	rho_A	Fiabilidad compuesta	Varianza extraída media (AVE)
ACT	0.8461	0.8976	0.8689	0.7043
AUTOC	0.8732	0.8808	0.9221	0.7978
CONPER	0.8729	0.9494	0.9041	0.5302
CONSUB	0.8143	0.8147	0.9150	0.8434
CONTC	0.8558	0.8562	0.9024	0.6981
CPAS	0.9371	0.9375	0.9503	0.7611
ESTV	0.9217	0.9222	0.9410	0.7615
FI	0.7396	0.7954	0.8449	0.6458
HPL	0.9113	1.0429	0.9423	0.8450
IFAF	0.9132	0.9146	0.9389	0.7935
INTEND	0.9042	0.9093	0.9292	0.7249
MS	0.9235	0.9243	0.9515	0.8674
NS	0.9421	0.9431	0.9497	0.6120
TR	0.8222	0.8237	0.8941	0.7380

Además se evaluó las cargas factoriales de los ítems, corroborando que todos fueron superiores a 0.70, con la excepción de cuatro ítems (1 ítem de CONTC, 2 ítems de IFAF y 1 ítem de AUTOC) que fueron excluidos para el análisis final (Dunn et al., 1994). El alfa de Cronbach reportado por todos los constructos se encuentra entre 0.8143 y 0.9421 demostrando una alta confiabilidad en las dimensiones del modelo (Hair & Anderson, 1999). Con relación a la fiabilidad compuesta todos los constructos fueron superiores a 0.7 (Fornell & Larcker, 1981) teniendo en los resultados un mínimo de 0.8449 y un máximo de 0.9503. Además, los valores de varianza promedio extraída (AVE) fueron superiores a 0.5 garantizando la validez convergente del modelo. La validez discriminante de los constructos permitió verificar que ningún de los ítems tenía una carga superior al de la dimensión que se pretendía medir (Barclay et al., 1995). Así también, la validez discrecional se midió con las correlaciones heterotrait-monotrait (HTMT), comprobando que todos los ítems están por debajo de 0.85 (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2016). En la figura a continuación se especifica los resultados del modelo de medición.

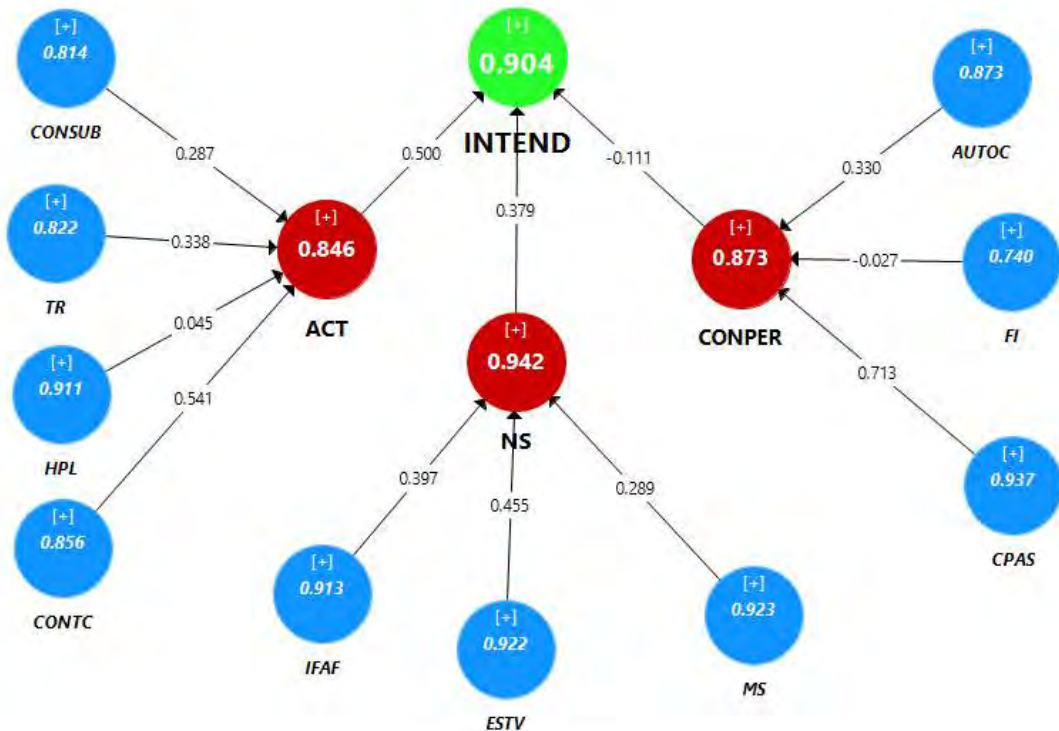


Figura 4. Modelo de medición de investigación validado.

La figura anterior muestra el alfa de Cronbach en los constructos del modelo, además de muestra en el modelo interno estructural los *coeficientes path*. Para la evaluación del modelo estructural, se evaluó la colinealidad de las variables usando el Factor de la Inflación de la Varianza (VIF). De acuerdo con Hair et al., (2012) si el valor del VIF es mayor a 5 existe evidencia de colinealidad entre los factores o las variables, por lo que se puede considerar unir, crear o eliminar un constructo. En la tabla a continuación se presentan los VIF entre los factores del modelo propuesto.

Tabla 4
Factor de la Inflación de la Varianza (VIF)

	ACT	CONPER	INTEND	NS
ACT			1.5287	
AUTOC		2.8180		
CONPER			3.1200	
CONSUB	2.1545			
CONTC	2.4647			
CPAS		2.8166		
ESTV				1.6974
FI		1.0072		
HPL	1.0102			
IFAF				3.0712
INTEND				
MS				2.5808
NS			3.7251	
TR	1.3924			

Los resultados del VIF no presentaron problemas de colinealidad entre los factores del modelo, sin embargo en la evaluación de la colinealidad de los ítems se evidenció que en los resultados del Horizonte de Planificación (HPL): Hpl3 y Hpl4 presentaron valores de 5,6716 y 5,3387 respectivamente, los cuales son mayores al valor crítico aceptado de cinco. De acuerdo con las sugerencias de Hair et al. (2014) ante la evidencia de problemas de colinealidad, se puede considerar la eliminación de una de las variables para resolver los problemas de colinealidad. Ante esta situación, se decidió eliminar el ítem correspondiente a Hpl4 corrigiendo de esta forma la colinealidad entre las variables observables y los ítems del modelo. Posterior al análisis del VIF, se realizó la estimación del modelo estructural por medio del software SmartPLS obteniendo coeficientes de regresión estandarizados con valores entre -1 y 1. La figura posterior indica los resultados de la estimación del modelo estructural luego de resolver el problema de colinealidad.

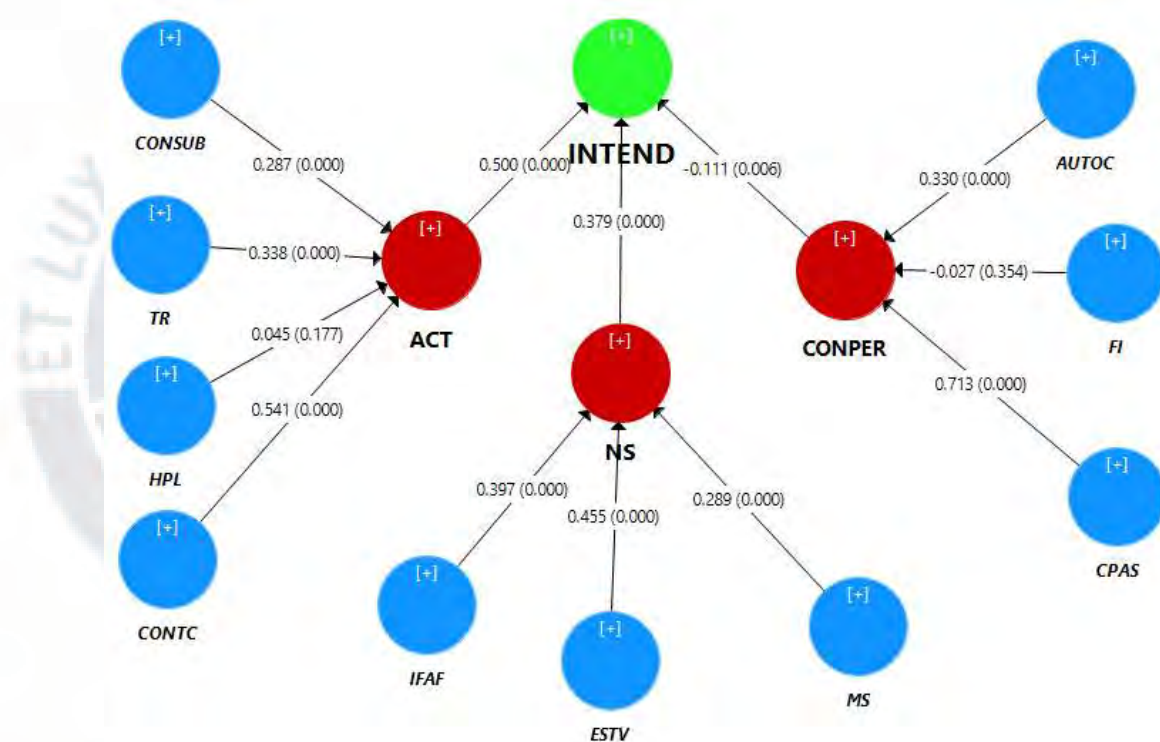


Figura 5. Modelo estructural de investigación validado.

Se evaluó la significancia de las variables del modelo por medio de la evaluación del valor de p de las relaciones, se pudo confirmar que la intención de endeudamiento en profesionales se puede explicar de manera significativa y positiva por la actitud, las normas subjetivas y el control percibido, con un nivel de significancia de 0.05. La figura anterior muestra los resultados de las estimaciones del modelo estructural, se muestra los coeficientes de correlación y el p -value. Los resultados evidencian que todas las relaciones son significativas, a excepción del Horizonte de Planificación con la Actitud y las fuentes de información con el Control Percibido que tienen un $p > 0.05$.

Posterior a confirmar las hipótesis del modelo estructural se evaluó la calidad predictiva del modelo planteado, para esto se utilizó el coeficiente de determinación R^2 , el mismo que es un estadístico para predecir resultados futuros o probar hipótesis, este coeficiente determina la calidad del modelo para replicar resultados y la capacidad de variación de la explicación (Hair, et al, 2014). Los resultados del coeficiente de determinación R^2 de la Intención de endeudamiento es 0.7487; este resultado evidencia que el 74.87% de la varianza de la intención

de endeudamiento es explicada por la actitud, normas subjetivas y control percibido. También se midió el indicador Stone-Geisser Q², mostrando que todas los constructos son mayores a cero, por lo que de acuerdo a Stone (1974) y Geisser (1974) se acepta la relevancia predictiva del modelo propuesto. Para el criterio de ajuste del modelo se usó la normalización de raíz cuadrada media residual (SRMR) (Hu & Bentler, 1998), para el modelo estimado se estimó un SRMS de 0.0502, se considera un modelo con un adecuado ajuste cuando los valores son menores a 0.08.

Tabla 3
Validez predictiva - Stone-Geisser Q²

	RMSE	MAE	Q ² predict
ACT	0,1796	0,1410	0,9703
CONPER	0,1783	0,1386	0,9706
INTEND	0,4705	0,3733	0,7240
NS	0,1850	0,1437	0,9688

5. Discusión

En el marco de aplicación de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991), se realizó un estudio de profesionales ecuatorianos sobre la intención de endeudamiento con tarjeta de crédito. El modelo planteado demostró una capacidad de explicación del 74.87% de la varianza de la INTEND. Los resultados mostraron que existe una relación entre la ACT y en INTEND en los profesionales ecuatorianos, y el predictor más importante es el CONTC, aportando de esta forma a los estudios de Glaser (1984) y Kinsey y Mcalister (1981), quienes afirmaron que mientras más se conoce de un tema el usuario tendrá la capacidad de tomar una decisión asertiva. A pesar de que el CONTC no ha sido considerado en la medición de la actitud hacia el endeudamiento, estos resultados corroboran lo señalado con la Teoría del Conocimiento de Chisholm (1989), evidenciando que en la actitud a endeudamiento con tarjeta de crédito la creencia que se tenga sobre la tarjeta de crédito es el predictor más importante.

Estos resultados, sin embargo, son contrarios a los hallazgos reportados dentro del ámbito financiero; en donde el CONSUB ha sido considerado como el principal predictor de las decisiones financieras (Ellen, 1994; Flynn & Goldsmith, 1999). Esto ocurre, por cuanto los estudios no han considerado el conocimiento del objeto (tarjeta de crédito) sino meramente el conocimiento financiero subjetivo. Estos resultados aportan con una nueva dimensión de medición de la ACT que no solo radica en el conocimiento financiero del individuo sino al conocimiento del objeto de la intención.

Las NS mostraron una influencia positiva en la INTEND con tarjeta de crédito, los resultados de esta investigación aportan a los estudios previos (Conner & Armitage, 1998; Rimal & Real, 2005); en los que se destaca el ESTV como principal predictor de las normas morales y sociales. Una de las aportaciones del estudio es que en países latinoamericanos no se ha abordado el estudio de la IFAF en el endeudamiento, esta dimensión se abordó en estudios como los de (Hancock et al., 2013; Ismail, Amin, Shayeri, & Hashim, 2014) exclusivamente en países de cultura oriental, se aporta con una nueva dimensión a considerar en la evaluación de las NS para países con cultura occidental.

El CONPER mostró una relación negativa entre este constructo y la INTEND. Dentro de las dimensiones de medición se destaca al CPAS como el predictor más importante del CONPER, este resultado corroborará estudios como los de Bamberg, Ajzen y Schmidt, (2003); Conner y Armitage (1998); Kidwell y Jewell, (2008); Ouellette y Wood (1998); y Sutton (1994) quienes afirmaron que los hábitos y comportamientos pasados son un condicionante para la toma de decisiones y comportamiento presente y futuro de los individuos. También afirma los hallazgos de Kim y DeVaney (2001) quienes encontraron evidencia que los hábitos de pago pasados eran un predictor significativo de saldos pendientes de tarjetas de crédito.

Por otro lado, los resultados del estudio muestran relación menor entre el AUTOOC y el CONPER, encontrando que a pesar de que AUTOOC se define como un rasgo de la personalidad asociada con la habilidad de resistir a las tentaciones y mantener una autodisciplina sin romper hábitos y caer en comportamientos nocivos (Gal & Liu, 2011; Gale & Levine, 2014), en el ámbito del endeudamiento con tarjeta de crédito el AUTOOC es un predictor que aporta aproximadamente a la mitad de lo que lo hace el CPAS en el modelo validado; estos resultados son contrarios a los presentados por Braun et al., (2016) quienes señalaron que los usuarios que mantiene un mayor nivel de AUTOOC son capaces de manejar correctamente sus emociones evitando el impulso en compras compulsivas que aumenten su endeudamiento. No se consideraron las relaciones no significativas en el modelo.

Otro de los aportes de este estudio es que se pudo corroborar con evidencia empírica lo afirmado por los expertos del sector bancario en el Ecuador, quienes afirmaron que existe comportamiento diferente en el endeudamiento de un tarjetahabiente de Guayaquil y Quito, los resultados del ANOVA permitió corroborar que las medias de la INTEND entre estas dos ciudades nos son iguales, dejando futuras investigaciones para conocer las razones de la diferencia en el comportamiento financiero de estos individuos.

6. Conclusiones e implicaciones

Los resultados del estudio aportan implicaciones al sector académico y profesional. Para el sector académico, los hallazgos de esta investigación muestran que la TCP es un modelo predictor para la intención de endeudamiento con tarjetas de crédito en profesionales, aportando nuevos factores individuales y contextuales que demuestran la especial importancia del CONTC, el ESTV y el CPAS en la predicción de la INTEND. Además, estos resultados aportan nuevos factores que pueden ser incorporados a los contenidos de educación financiera brindada por colegios y universidades.

También, esta investigación muestra importantes implicancias para profesionales del área financiera, bancaria y responsables de las políticas estatales, evidenciando las motivaciones personales que tiene los profesionales en el Ecuador para endeudarse. A partir de esto, las autoridades pueden desarrollar estrategias que permitan la disminución del riesgo de quiebra personal conociendo los principales predictores de la INTEND.

Dentro de las limitaciones del estudio se considera en primer lugar que el estudio fue de tipo transversal, porque se recopiló información en un solo momento del tiempo, lo cual no permite conocer la influencia de las actitudes, normas subjetivas y control percibido en la intención hacia el endeudamiento con tarjeta de crédito en periodos de mayor consumo como navidad. En segundo lugar, al no tener acceso total a los tarjetahabiente de crédito, se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia lo que provoca una limitación derivada del sesgo de selección.

En particular, las personas con un interés previo en el tema de estudio fueron atraídas a responder la encuesta. En tercer lugar, no existe información secundaria reciente que permita realizar comparaciones de los resultados que provengan del presente estudio con otras económicas emergentes. Es recomendable que este estudio se realice de forma longitudinal, utilizando muestras nuevas, más grandes y más diversas. El trabajo de una mayor representatividad muestral proporcionaría información útil sobre el impacto de las variables sociales como el género y la edad en las relaciones entre las variables de este estudio.

Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

En el marco de aplicación de la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991), se realizó un estudio de profesionales ecuatorianos sobre la intención de endeudamiento con tarjeta de crédito.

El modelo planteado demostró una capacidad de explicación del 74.87% de la varianza de la INTEND. Los resultados mostraron que existe una relación entre la ACT y en INTEND en los profesionales ecuatorianos, y el predictor más importante es el CONTC, aportando de esta forma a los estudios de Glaser (1984) y Kinsey y Mcalister (1981), quienes afirmaron que mientras más se conoce de un tema el usuario tendrá la capacidad de tomar una decisión asertiva. A pesar de que el CONTC no ha sido considerado en la medición de la actitud hacia el endeudamiento, estos resultados corroboran lo señalado con la Teoría del Conocimiento de Chisholm (1989), evidenciando que en la actitud a endeudamiento con tarjeta de crédito la creencia que se tenga sobre la tarjeta de crédito es el predictor más importante.

Estos resultados, sin embargo, son contrarios a los hallazgos reportados dentro del ámbito financiero; en donde el CONSUB ha sido considerado como el principal predictor de las decisiones financieras (Ellen, 1994; Flynn & Goldsmith, 1999). Esto ocurre, por cuanto los estudios no han considerado el conocimiento del objeto (tarjeta de crédito) sino meramente el conocimiento financiero subjetivo. Estos resultados aportan con una nueva dimensión de medición de la ACT que no solo radica en el conocimiento financiero del individuo sino al conocimiento del objeto de la intención.

Dentro del ámbito del objeto de estudio, el análisis de los determinantes de la intención de endeudamiento en profesionales, esta investigación pone de manifiesta las características particulares de este grupo de tarjetahabientes destacando que para una persona adulta con formación profesional que hace uso de una tarjeta de crédito el principal predictor de su actitud

(ACT) hacia el endeudamiento es CONTC (Conocimiento sobre el objeto *tarjeta de crédito*). Como se destacó en los estudios de Glaser (1984) y Kinsey y Mcalister (1981) los individuos confían en sus decisiones cuando perciben un mayor conocimiento sobre el objeto a tomar la decisión.

De esta forma, los profesionales en Ecuador poseen mayor actitud hacia el endeudamiento con tarjetas de crédito cuando tienen mayor conocimiento sobre este medio de pago. Los expertos del sector concluyen que la información que se brinda a los tarjetahabientes es en relación a los beneficios y costos de medio de pago. Condicionando de esta forma, este conocimiento a la información brindada por la entidad bancaria.

Las NS mostraron una influencia positiva en la INTEND con tarjeta de crédito, los resultados de esta investigación aportan a los estudios previos (Conner & Armitage, 1998; Rimal & Real, 2005); en los que se destaca el ESTV como principal predictor de las normas morales y sociales. Una de las aportaciones del estudio es que en países latinoamericanos no se ha abordado el estudio de la IFAF en el endeudamiento, esta dimensión se abordó en estudios como los de (Hancock *et al.*, 2013; Ismail, Amin, Shayeri, & Hashim, 2014) exclusivamente en países de cultura oriental, se aporta con una nueva dimensión a considerar en la evaluación de las NS para países con cultura occidental.

En relación a las normas subjetivas, el estudio demuestra que para los profesionales ecuatorianos el principal predictor de las normas sociales es el *Estilo de Vida*. Esta información es coherente con los resultados de Richard *et al.*, (1996) y Wegner y Wheatley (1999) que señalaron que los individuos hacen uso de este medio de pago como forma de aceptación social. Puesto que para los tarjetahabientes el uso de este medio de pago implica el pertenecer a grupos de referencias.

El CONPER mostró una relación negativa entre este constructo y la INTEND. Dentro de las dimensiones de medición se destaca al CPAS como el predictor más importante del CONPER, este resultado corroborará estudios como los de Bamberg, Ajzen y Schmidt (2003); Conner y Armitage (1998); Kidwell y Jewell (2008); Ouellette y Wood (1998); y Sutton (1994) quienes afirmaron que los hábitos y comportamientos pasados son un condicionante para la toma de decisiones y comportamiento presente y futuro de los individuos. También afirma los hallazgos de Kim y DeVaney (2001) quienes encontraron evidencia que los hábitos de pago pasados eran un predictor significativo de saldos pendientes de tarjetas de crédito.

Por otro lado, los resultados del estudio muestran relación menor entre el AUTOOC y el CONPER, encontrando que a pesar de que AUTOOC se define como un rasgo de la personalidad asociada con la habilidad de resistir a las tentaciones y mantener una autodisciplina sin romper hábitos y caer en comportamientos nocivos (Gal & Liu, 2011; Gale & Levine, 2014), en el ámbito del endeudamiento con tarjeta de crédito el AUTOOC es un predictor que aporta aproximadamente a la mitad de lo que lo hace el CPAS en el modelo validado; estos resultados son contrarios a los presentados por Braun et al. (2016) quienes señalaron que los usuarios que mantiene un mayor nivel de AUTOOC son capaces de manejar correctamente sus emociones evitando el impulso en compras compulsivas que aumenten su endeudamiento. No se consideraron las relaciones no significativas en el modelo.

En relación al grupo objetivo, los profesionales en el Ecuador evidencia que el principal determinante del control percibido es el conocimiento pasado CPAS. Si bien es cierto, los expertos de la industria bancaria señalaron que en la evaluación que hacen de sus futuros tarjetahabientes evalúan la capacidad de pago, el historial crediticio, entre otros aspectos que permiten predecir el comportamiento futuro en el pago de la tarjeta de crédito. Los tarjetahabientes muestran que su intención de endeudamiento con este medio pago estará condicionado por el comportamiento de sus créditos pasados.

Otro de los aportes de este estudio es que se pudo corroborar con evidencia empírica lo afirmado por los expertos del sector bancario en el Ecuador, quienes afirmaron que existe comportamiento diferente en el endeudamiento de un tarjetahabiente de Guayaquil y Quito, los resultados del ANOVA permitió corroborar que las medias de la INTEND entre estas dos ciudades nos son iguales, dejando futuras investigaciones para conocer las razones de la diferencia en el comportamiento financiero de estos individuos.

Implicaciones

Los resultados del estudio aportan implicaciones al sector académico y profesional. Para el sector académico, los hallazgos de esta investigación muestran que la TCP es un modelo predictor para la intención de endeudamiento con tarjetas de crédito en profesionales, aportando nuevos factores individuales y contextuales que demuestran la especial importancia del CONTC, el ESTV y el CPAS en la predicción de la INTEND. Además, estos resultados aportan nuevos factores que pueden ser incorporados a los contenidos de educación financiera brindada por colegios y universidades.

También, esta investigación muestra importantes implicancias para profesionales del área financiera, bancaria y responsables de las políticas estatales, evidenciando las motivaciones personales que tiene los profesionales en el Ecuador para endeudarse. A partir de esto, las autoridades pueden desarrollar estrategias que permitan la disminución del riesgo de quiebra personal conociendo los principales predictores de la INTEND.

Dentro de las limitaciones del estudio se considera en primer lugar que el estudio fue de tipo transversal, porque se recopiló información en un solo momento del tiempo, lo cual no permite conocer la influencia de las actitudes, normas subjetivas y control percibido en la intención hacia el endeudamiento con tarjeta de crédito en periodos de mayor consumo como navidad.

En segundo lugar, al no tener acceso total a los tarjetahabientes de crédito, se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia lo que provoca una limitación derivada del sesgo de selección. En particular, las personas con un interés previo en el tema de estudio fueron atraídas a responder la encuesta. En tercer lugar, no existe información secundaria reciente que permita realizar comparaciones de los resultados que provengan del presente estudio con otras económicas emergentes. Es recomendable que este estudio se realice de forma longitudinal, utilizando muestras nuevas, más grandes y más diversas. El trabajo de una mayor representatividad muestral proporcionaría información útil sobre el impacto de las variables sociales como el género y la edad en las relaciones entre las variables de este estudio.

Recomendaciones

Las entidades gubernamentales y privadas encargadas del otorgamiento de créditos deben evaluar aspectos que van más allá del perfil crediticio de sus posibles deudores; incluyendo aspectos que aborden actitudes y comportamiento para los medios de pago, como lo es la tarjeta de crédito. Dentro de esta evaluación, se debe incluir variables de medición como las encontradas relevantes en este estudio: (a) comportamiento pasado, (b) actitud hacia la tarjeta de crédito, (c) influencia de amigos y familiares, entre otras.

Además, las entidades de educación deben incluir dentro de su pensum académico de educación intermedia y superior información que aborde temas de manejo de finanzas personales y familiares. Es importante, que la población ecuatoriana sea consciente del papel que desempeña el correcto manejo de sus finanzas para la economía del país. Un adecuado proceso de endeudamiento disminuye significativamente el riesgo de quiebra personal y además da impulso para nuevos negocios, emprendimientos que reactivarán la economía del país, por medio de la dinamización de la economía doméstica.

A pesar de que este estudio abordó uno de los grupos de tarjetahabientes de mayor afectación en el endeudamiento, es importante abordar incluir otros grupos como personas que no poseen

un título profesional sin embargo usan tarjetas de crédito, así mismo estudiantes universitarios que en ocasiones hacen uso de este medio de pago como extensión de una tarjeta principal. Incluir estos otros grupos y evaluar diferencias en los medición de las variables latentes de este estudio, hallar diferencias y semejanzas en el manejo de este medio.



Referencias

- Aarts, H., & Dijksterhuis, A. (2000). Habits as knowledge structures: Automaticity in goal-directed behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(1), 53-63.
<http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.78.1.53>
- Aguirre Gudiño, D. A., & Andrango Anrango, S. del R. (2011). *Preferencias en el uso de productos y servicios financieros que ofrecen las instituciones del Sistema Financiero Regulado ecuatoriano*. Universidad Técnica Particular de Loja.
- Aignerren, M. (2010). TÉCNICAS DE MEDICIÓN POR MEDIO DE ESCALAS. *La sociología en sus escenarios*, 18.
<http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/ceo/article/viewArticle/6552>
- Aizenman, J. (1990). External debt, planning horizon, and distorted credit markets. *Journal of International Money and Finance*, 9(2), 138–158.
- Ajzen, I. (1985). *Action Control* (J. Kuhl & J. Beckmann, Eds.). Springer Berlin Heidelberg.
<http://link.springer.com/10.1007/978-3-642-69746-3>
- Ajzen, I. (1991a). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (1991b). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2008). *Frequently Asked Questions*. <http://people.umass.edu/aizen/faq.html>
- Ajzen, I. (2014). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113-1127. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Ajzen, I. (2015). Consumer attitudes and behavior: The theory of planned behavior applied to food consumption decisions. *Rivista di Economia Agraria*, 70(2), 121–138.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1970). The prediction of behavior from attitudinal and normative variables. *Journal of experimental social Psychology*, 6(4), 466–487. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(70\)90057-0](https://doi.org/10.1016/0022-1031(70)90057-0)

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888-918. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.84.5.888>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Prentice Hall.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of experimental social psychology*, 22(5), 453–474.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2014). *Código Orgánico Monetario y Financiero*. Registro Oficial No. 332.
- Avolio, B. (2015). *Métodos cualitativos de investigación: Una aplicación al estudio de caso*. Cengage Learning Editores.
- Bamberg, S., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2003). Choice of Travel Mode in the Theory of Planned Behavior: The Roles of Past Behavior, Habit, and Reasoned Action. *Basic and Applied Social Psychology*, 25(3), 175-187. https://doi.org/10.1207/S15324834BASP2503_01
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Prentice Hall.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action*. Prentice Hall.
- Bandura, A. (1995). Self-efficacy in changing societies. *Cambridge University Press*.
- Bandura, A., Adams, N. E., & Beyer, J. (1977). Cognitive processes mediating behavioral change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(3), 125-139.
- Barclay, D., Higgins, C., & Thompson, R. (1995). The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: Personal computer adoption and use as an illustration. *Technology studies*, 2(2), 285-309.
- Beaton, D. E., Bombardier, C., Guillemin, F., & Ferraz, M. B. (2000). Guidelines for the Process of Cross-Cultural Adaptation of Self-Report Measures: *Spine*, 25(24), 3186-3191. <https://doi.org/10.1097/00007632-200012150-00014>

- Beck, L., & Ajzen, I. (2016). Predicting Dishonest Actions Using the Theory of Planned Behavior. *Journal of Research in Personality*.
- Bernthal, M. J., Crockett, D., & Rose, R. L. (2005). Credit Cards as Lifestyle Facilitators. *Journal of Consumer Research*, 32(1), 130-145. <https://doi.org/10.1086/429605>
- Betti, G., Dourmashkin, N., Rossi, M. C., Verma, V., & Yin, Y. (2001). *Study of the Problem of Consumer Indebtedness: Statistical Aspects Contract no: B5-1000/00/000197 Final report*. Citeseer. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.183.3320&rep=rep1&type=pdf>
- Borden, L. M., Lee, S.-A., Serido, J., & Collins, D. (2008). Changing College Students' Financial Knowledge, Attitudes, and Behavior through Seminar Participation. *Journal of Family and Economic Issues*, 29(1), 23-40. <https://doi.org/10.1007/s10834-007-9087-2>
- Bradbury, K., Burke, M. A., & Triest, R. K. (2013). How Many Cards Do You Use? *Journal of Financial Planning*.
- Braun, D., Mendes-Da-Silva, W., Flores, E., & Norvilitis, J. M. (2016). Predictors of credit card use and perceived financial well-being in female college students: A Brazil-United States comparative study: Financial self-confidence and credit use. *International Journal of Consumer Studies*, 40(2), 133-142. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12234>
- Brayfield, A., & Crockett, W. H. (1955). Employee Attitudes and Employee Performance. *Psychological Bulletin*, 52(5), 415-422. <http://dx.doi.org/10.1037/h0045899>
- Brown, S., Garino, G., & Taylor, K. (2013). Household debt and attitudes toward risk. *Review of Income and Wealth*, 59(2), 283–304.
- Brown, S., Taylor, K., & Wheatley Price, S. (2005). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26(5), 642-663. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.01.002>
- Brucks, M. (1985). The effects of product class knowledge on information search behavior. *Journal of consumer research*, 1–16.

- Buchanan, J. M. (1985). The moral dimension of debt financing. *Economic inquiry*, 23(1), 1–6.
<https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1985.tb01748.x>
- Carrillo, M. (2017). *Relevancia del Estudio de Comportamiento de Tarjetahabientes en el Ecuador* [Comunicación personal].
- Chakravorti, S., & To, T. (2007). A theory of credit cards. *International Journal of Industrial Organization*, 25(3), 583-595. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2006.06.005>
- Chesnutt, C. (2009). *What is the origin of bankruptcy? Where did bankruptcy come from?*
<http://www.chapter7-11.com/origin%20of%20bankruptcy.html>
- Chisholm, R. M. (1989). *Theory of knowledge* (3. ed., [1. Dr.]). Prentice-Hall International.
- Churchill, G. A. (1979). A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64. <https://doi.org/10.2307/3150876>
- Clark, M. S., & Waddell, B. A. (1983). Effects of Moods on Thoughts About Helping, Attraction and Information Acquisition. *Social Psychology Quarterly*, 46(1), 31.
<https://doi.org/10.2307/3033658>
- Cliff, R., & Pinto, M. B. (2010). College Students and Credit Card Use: An Analysis of Financially at risk Students. *College Student Journal*, 44(4), 823-835.
- Clyde, I. (2008). The impact of credit card advertising on consumer decision-making and behaviour. *Consumer Affairs Victoria*, 45.
- Conner, M., & Armitage, C. J. (1998). Extending the theory of planned behavior: A review and avenues for further research. *Journal of applied social psychology*, 28(15), 1429–1464.
<https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1998.tb01685.x>
- Cooke, R., & French, D. P. (2011). The role of context and timeframe in moderating relationships within the theory of planned behaviour. *Psychology & Health*, 26(9), 1225-1240.
<https://doi.org/10.1080/08870446.2011.572260>

- Cottrell, S. P., & Graefe, A. R. (1997). Testing a Conceptual Framework of Responsible Environmental Behavior. *The Journal of Environmental Education*, 29(1), 17-27.
<https://doi.org/10.1080/00958969709599103>
- Creswell, J. W. (2003). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed method approaches* (2nd ed). Sage Publications.
- Crockett, A. (2011). What financial system for the 21st century? *Speech at Per Jacobsson Lecture, Basel*.
http://www.hoover.org/sites/default/files/research/docs/agm_2011_per_jacobsson_lecture_andrew_crockett.pdf
- Crook, J. (2001). The demand for household debt in the USA: Evidence from the 1995 Survey of Consumer Finance. *Applied Financial Economics*, 11(1), 83-91.
<https://doi.org/10.1080/09603100150210291>
- Cuerpo, C., Drumond, I., Lendvai, J., Pontuch, P., & Raciborski, R. (2013). *Indebtedness, Deleveraging Dynamics and Macroeconomic Adjustment*.
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2013/pdf/ecp477_en.pdf
- Daigle, J. J., Hrubes, D., & Ajzen, I. (2002). A comparative study of beliefs, attitudes, and values among hunters, wildlife viewers, and other outdoor recreationists. *Human Dimensions of Wildlife*, 7(1), 1–19.
- Danes, S. M., & Hira, T. K. (1980). Knowledge, beliefs, and practices in the use of credit cards. *Home Economics Research Journal*, 18(3), 223–235. <https://doi.org/10.1177/1077727X9001800304>
- Dávalos, M. Á. (2012). Uso de Tarjetas de créditos, implicaciones sociales. *Universia Knowledge Wharton*, 8, 15-31.
- Davies, E., & Lea, S. E. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of economic psychology*, 16(4), 663–679.

- Davis, R. A. (1985). Social Structure, Belief, Attitude, Intention, and Behavior: A Partial Test of Liska's Revisions. *Social Psychology Quarterly*, 48(1), 89. <https://doi.org/10.2307/3033786>
- De Real Martín, J. (2010, enero 21). *Consumoteca, Consumidores bien informados*. Medios de pago. [http://www.consumoteca.com/economia-familiar/medios-de-pago/medio-de-pago/](http://www.consumoteca.com/economia-familiar/medios-de-pago/medio-de-pago/http://www.consumoteca.com/economia-familiar/medios-de-pago/medio-de-pago/)
- Dean, L. R., Joo, S., Gudmunson, C. G., Fischer, J. L., & Lambert, N. (2013). Debt Begets Debt: Examining Negative Credit Card Behaviors and Other Forms of Consumer Debt. *Journal of Financial Service Professionals*, 67(2). <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=15371816&AN=85802251&h=YRzHliwxFQxM9dq1qUgH4PViZSwo6sYxWzDOE10Jo0jy23O322fBwT80j6CBcxtRF7bPz2iITpz0Ghdau9M3Wg%3D%3D&crl=c>
- Deem, R. (1998). «New managerialism» and higher education: The management of performances and cultures in universities in the United Kingdom. *International Studies in Sociology of Education*, 8(1), 47-70. <https://doi.org/10.1080/0962021980020014>
- Delamaire, L., Abdou, H., & Pointon, J. (2009). Credit card fraud and detection techniques: A review. *Banks and Bank Systems*, 4(2), 13.
- Dewri, L. V., Islam, Md. R., & Saha, N. K. (2016). Behavioral Analysis of Credit Card Users in a Developing Country: A Case of Bangladesh. *International Journal of Business and Management*, 11(4), 299. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v11n4p299>
- Dick, C. D., & Jaroszek, L. M. (2013). *Knowing what not to do: Financial literacy and consumer credit choices*. ZEW, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. <http://www.busman.qmul.ac.uk/newsandevents/events/eventdownloads/bfwgconference2013acceptedpapers/114906.pdf>
- Dijksterhuis, A., & Bargh, J. (2001). The Perception—Behavior Expressway: Automatic Effects of Social Perception on Social Behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 33.

- Duca, J. V., & Rosenthal, S. S. (1993). Borrowing constraints, household debt, and racial discrimination in loan markets. *Journal of Financial Intermediation*, 3, 77-103.
- Dunn, S. C., Seaker, R. F., & Waller, M. A. (1994). Latent Variables in Business Logistics Research: Scale Development and Validation. *Journal of Business Logistics*, 15(2), 29.
- Durkin, T. A., Elliehausen, G., & Zywicki, T. J. (2014). An Assessment of Behavioral Law and Economics Contentions and What We Know Empirically About Credit Card Use by Consumers. *Supreme Court Economic Review*, 22(1), 1–54. <https://doi.org/10.1086/682014>
- Ellen, P. S. (1994). Do We Know What We Need to Know? Objective and Subjective Knowledge Effects on Pro- Ecological Behaviors,. *Journal of Business Research*, 30(1), 43-52. [https://doi.org/10.1016/0148-2963\(94\)90067-1](https://doi.org/10.1016/0148-2963(94)90067-1)
- Elmerick, S. A., Montalto, C. P., & Fox, J. J. (2002). Use of financial planners by U.S. households. *Financial Services Review*, 11(3), 217-231.
- Farrell, L., Fry, T. R. L., & Risse, L. (2016). The significance of financial self-efficacy in explaining women’s personal finance behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 54, 85-99. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.001>
- Finke, M. S., & Huston, S. J. (2003). The brighter side of financial risk: Financial risk tolerance and wealth. *Journal of Family and Economic Issues*, 24(3), 233–256.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. <http://trid.trb.org/view.aspx?id=1150648>
- Fishbein, Martin. (1963). An investigation of the relationships between beliefs about an object and the attitude toward that object. *Human Relations*, 16, 233-240.
- Fishbein, Martin, & Ajzen, I. (1974). Attitudes towards objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. *Psychological review*, 81(1), 59. <http://dx.doi.org/10.1037/h0035872>
- Fishbein, Martin, & Ajzen, I. (2011). *Predicting and Changing Behavior: The Reasoned Action Approach*. Taylor & Francis.
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. MacMillan.

- Flynn, L. R., & Goldsmith, R. E. (1999). A Short, Reliable Measure of Subjective Knowledge. *Journal of Business Research*, 46(1), 57-66. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(98\)00057-5](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(98)00057-5)
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- Frączek, B., & Klimontowicz, M. (2015). Financial literacy and its influence on young customers' decision factors. *Journal of Innovation Management*, 1(3), 62-84. https://doi.org/10.24840/2183-0606_003.001_0007
- Frazio, R. H. (1990). *Multiple processes by which attitudes guide behavior: The Mode model as an integrative framework*. (Vol. 23). W. D. Spaulding.
- Gaite, L., Ramírez, N., Herrera, S., & Vázquez-Barquero, J. L. (1997). Traducción y adaptación trans cultural de instrumentos de evaluación en psiquiatría: Aspectos metodológicos. *Archivos de Neurobiología*, 60(2), 91-111.
- Gal, D., & Liu, W. (2011). Grapes of Wrath: The Angry Effects of Self-Control. *Journal of Consumer Research*, 38(3), 445-458. <https://doi.org/10.1086/659377>
- Gale, W., & Levine, R. (2014). Financial literacy: What works? How could it be more effective? *Financial Security Project*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2316933>
- Geisser, S. (1974). A predictive approach to the random effect model. *Biometrika*, 61(1), 101-107. <https://doi.org/10.1093/biomet/61.1.101>
- Geraerts, E., Bernstein, D. M., Merckelbach, H., Linders, C., Raymaekers, L., & Loftus, E. F. (2008). Lasting false beliefs and their behavioral consequences. *Psychological Science*, 19(8), 749-753.
- Glaser, R. (1984). Education and thinking: The role of knowledge. *American psychologist*, 39(2), 93. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.39.2.93>

- Glasman, L. R., & Albarracín, D. (2006). Forming attitudes that predict future behavior: A meta-analysis of the attitude-behavior relation. *Psychological Bulletin*, *132*(5), 778-822.
<https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.5.778>
- Godin, G., Valois, P., & Lepage, L. (1993). The pattern of influence of perceived behavioral control upon exercising behavior: An application of Ajzen's theory of planned behavior. *Journal of behavioral medicine*, *16*(1), 81–102. <https://doi.org/10.1007/BF00844756>
- Godwin, D. D. (1998). Household debt quintiles: Explaining changes 1983–1989. *Journal of Consumer Affairs*, *32*(2), 369–393.
- Grable, Jhon E., & Ruiz-Menjivar, J. (2015). Household and Personal Finance Journal Rankings Using Patterns of Authorship and the Author Affiliation Index. *Financial Planning, Housing and Consumer Economics*, 87-98.
- Grable, John E. (2014). Household and Personal Finance Journal Rankings Using Patterns of Authorship and the Author Affiliation Index. *Available at SSRN*.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2570891
- Grable, John E., & Schumm, W. (2010). An estimate of the reliability of the Survey of Consumer Finances risk-tolerance question. *Journal of Personal Finance*, *9*, 117.
- Greenberg, M. S. (1980). A theory of indebtedness. En *Social exchange* (pp. 3–26). Springer.
http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-4613-3087-5_1
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit Social Cognition: Attitudes, Self-Esteem, and Stereotypes. *Psychological Review*, *102*(1), 4-27.
- Guillemin, M., & Gillam, L. (2004). Ethics, Reflexivity, and “Ethically Important Moments” in Research. *Qualitative Inquiry*, *10*(2), 261-280. <https://doi.org/10.1177/1077800403262360>
- Haghighi, M., Rahrovy, E., & Vaezi, H. (2012). An Application of the Theory of Planned behavior (TBP) in describing Customers' Use of Cash Cards in Points of Sale (POS). *International Journal of Learning and Development*, *2*(6), 239–250. <http://dx.doi.org/10.5296/ijld.v2i6.2985>
- Hair, J., & Anderson, R. (1999). *Análisis Multivariante* (5ta.). Pearson Educación.

- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2016). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. SAGE Publications.
- Hair, J., & Suárez, M. G. (1999). *Análisis multivariante* (Vol. 491). Prentice Hall Madrid.
- Hancock, A. M., Jorgensen, B. L., & Swanson, M. S. (2013). College Students and Credit Card Use: The Role of Parents, Work Experience, Financial Knowledge, and Credit Card Attitudes. *Journal of Family and Economic Issues*, 34(4), 369-381. <https://doi.org/10.1007/s10834-012-9338-8>
- Hayhoe, C. R., Leach, L. J., Allen, M. W., & Edwards, R. (2005). *Credit cards held by college students*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2253356
- Hegel, G. W. F. (2007). *Georg Wilhelm Friedrich Hegel: Lectures on the Philosophy of Spirit 1827-8*. Oxford University Press.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación* (V). McGraw-Hill : Interamericana.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5a ed). McGraw-Hill.
- Hira, T. K., & Mugenda, O. M. (1999). The Relationships between Self-Worth and Financial Beliefs, Behavior, and Satisfaction. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 91(4), 76-82.
- Hu, L., & Bentler, P. M. (1998). Fit Indices in Covariance Structure Modeling: Sensitivity to Underparameterized Model Misspecification. *Psychological Methods*, 3(4), 424-453. <http://dx.doi.org/10.1037/1082-989X.3.4.424>
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316.
- Huston, S. J. (2012). Financial literacy and the cost of borrowing: Financial literacy and the cost of borrowing. *International Journal of Consumer Studies*, 36(5), 566-572. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2012.01122.x>
- International Monetary Fund. (2013). *Overview of the Financial System*. Financial Soundness Indicators: Compilation Guide.

- Ismail, S., Amin, H., Shayeri, S. F., & Hashim, N. (2014). Determinants of Attitude towards Credit Card Usage. *UKM Journal of Management*, 41, 145–154.
- Ismail, S., Othman, R., Kamalrulzaman, S. N. H., Jahya, A., Idris, N. H., Zaitun, S., & Izren, F. (2014). Determinants of Personal Loans Borrowing: An Empirical Study. *Symposium on Business, Engineering and Industrial Applications*.
- Jariah, M., Husniyah, A. R., Laily, P., & Britt, S. (2004). Financial behavior and problems among university students: Need for financial education. *Journal of Personal Finance*, 3(1), 82–96.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic perspectives*, 5.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American psychologist*, 39(4), 341.
- Kamleitner, B., & Erki, B. (2013). Payment method and perceptions of ownership. *Marketing Letters*, 24(1), 57-69. <https://doi.org/10.1007/s11002-012-9203-4>
- Katz, J. (1997). *The Joy of Consumption* [Federal Reserve Bank of Boston]. Federal Reserve Bank of Boston. <https://www.bostonfed.org/publications/regional-review/1997/winter/the-joy-of-consumption.aspx>
- Kennedy, B. P. (2013). *The Theory of Planned Behavior and Financial Literacy: A Predictive Model for Credit Card Debt?* <http://mds.marshall.edu/etd/480/>
- Khare, A. (2013). Credit Card Use and Compulsive Buying Behavior. *Journal of Global Marketing*, 26(1), 28-40. <https://doi.org/10.1080/08911762.2013.779406>
- Kidwell, B., & Jewell, R. D. (2008). The influence of past behavior on behavioral intent: An information-processing explanation. *Psychology and Marketing*, 25(12), 1151-1166. <https://doi.org/10.1002/mar.20258>
- Kim, H., & DeVaney, S. A. (2001). The determinants of outstanding balances among credit card revolvers. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 12(1), 67.
- Kinsey, J., & Mcalister, R. (1981). Consumer Knowledge of the Costs of Open-end Credit. *Journal of Consumer Affairs*, 15(2), 249-270. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1981.tb00712.x>

- Lea, S. E., Webley, P., & Walker, C. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, *16*, 681-701. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(95\)00013-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00013-4)
- Lee, J., & Kwon, K.-N. (2002). Consumers' Use of Credit Cards: Store Credit Card Usage as an Alternative Payment and Financing Medium. *Journal of Consumer Affairs*, *36*(2), 239-262. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2002.tb00432.x>
- Lim, W. M., Ng, W. K., Chin, J. H., & Boo, A. W.-X. (2014). Understanding Young Consumer Perceptions on Credit Card Usage: Implications for Responsible Consumption. *Contemporary Management Research*, *10*(4), 287-302. <https://doi.org/10.7903/cmr.11657>
- Littwin, A. K. (2007). Beyond Usury: A study of credit card use and preference among low-income consumers. *Harvard Law School Faculty Scholarship Series*, *8*.
- Livingstone, S. M., & Lunt, P. K. (1992). Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. *Journal of economic psychology*, *13*(1), 111-134. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(92\)90055-C](https://doi.org/10.1016/0167-4870(92)90055-C)
- Livshits, I. (2015). Recent developments in consumer credit and default literature. *Journal of Economic Surveys*, *29*(4), 594-613. <https://doi.org/10.1111/joes.12119>
- Long, N. V., & Siebert, H. (1988). *Optimal foreign borrowing: Sensitivity analysis with respect to the planning horizon*. Diskussionsbeiträge: Serie II, Sonderforschungsbereich 178" Internationalisierung der Wirtschaft", Universität Konstanz. <https://www.econstor.eu/handle/10419/101505>
- Lyons, A. C. (2004). A profile of financially at-risk college students. *Journal of Consumer Affairs*, *38*(1), 56-80.
- MacKenzie, S. B., Lutz, R. J., & Belch, G. E. (1986). The Role of Attitude toward the Ad as a Mediator of Advertising Effectiveness: A Test of Competing Explanations. *Journal of Marketing Research*, *23*(2), 130. <https://doi.org/10.2307/3151660>

- Madden, T. J., Ellen, P. S., & Ajzen, I. (1992). A Comparison of the Theory of Planned Behavior and the Theory of Reasoned Action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(1), 3-9.
<https://doi.org/10.1177/0146167292181001>
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados: Un enfoque práctico*. Pearson Educación.
- Mansfield, P. M., Pinto, M. B., & Parente, D. H. (2003). Self-Control and credit card use among student. *Psychological Reports*, 92(1067-1078).
<https://doi.org/10.2466/pr0.2003.92.3c.1067>
- Mansfield, P. M., Pinto, M. B., & Robb, C. A. (2013). Consumers and credit cards: A review of the empirical literature. *Journal of Management and Marketing Research*, 12, 1.
- Mansilla, L., Denegri, M., & Álvarez, B. (2016). Relationship between attitudes toward indebtedness and consumer locus of control in university students. *Suma Psicológica*, 23(1), 1–9.
<http://dx.doi.org/10.1016/j.sumpsi.2015.11.002>
- McGrath, P. (2016). The Use of Credit Cards in Response to the Crisis of Serious Illness. *Illness, Crisis & Loss*, 24(1), 46-56. <https://doi.org/10.1177/1054137315587633>
- McKee, S. A., Wall, A.-M., Hinson, R. E., Goldstein, A., & Bissonnette, M. (2003). Effects of an implicit mood prime on the accessibility of smoking expectancies in college women. *Psychology of Addictive Behaviors*, 17(3), 219-225. <https://doi.org/10.1037/0893-164X.17.3.219>
- Nga, J. K. H., & Ken Yien, L. (2013). The influence of personality trait and demographics on financial decision making among Generation Y. *Young Consumers*, 14(3), 230-243.
<https://doi.org/10.1108/YC-11-2012-00325>
- Norvilitis, J. M., Szablicki, P. B., & Wilson, S. D. (2003). Factors influencing levels of credit-card debt in college students. *Journal of applied social psychology*, 33(5), 935–947.
- Norvilitis, J. M., Szablicki, P. B., & Wilson, S. D. (2013). Factors Influencing Levels of Credit-Card Debt in College Students. *Journal of Applied Social Psychology*, 33(5), 935–947.
<https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2003.tb01932.x>

- Nyhus, E. K., & Webley, P. (2010). The role of personality in household saving and borrowing behaviour. *European Journal of Personality, 15*(S1), S85-S103.
<https://doi.org/10.1002/per.422>
- Orb, A., Eisenhauer, L., & Wynaden, D. (2001). Ethics in qualitative research. *Journal of nursing scholarship, 33*(1), 93–96.
- Ouellette, J., & Wood, W. (1998). Habit and Intention in Everyday Life: The Multiple Processes by Which Past Behavior Predicts Future Behavior. *Psychological Bulletin, 124*(1), 54-74.
<http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.124.1.54>
- Parker, D., Manstead, A. S., & Stradling, S. G. (1995). Extending the theory of planned behaviour: The role of personal norm. *British Journal of Social Psychology, 34*(2), 127–138.
<https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1995.tb01053.x>
- Pereyra, J. (2008). *Un Estudio sobre la Responsabilidad Ciudadana y el Medio Ambiente en la ciudad de Lima*. Pontificia Universidad Católica de Perú.
- Perkins, H. W., Meilman, P. W., Leichter, J. S., Cashin, M. A., & Presley, C. A. (1999). Misperceptions of the norms for the frequency of alcohol and other drug use on college campuses. *Journal of American College Health, 47*, 253-258.
- Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. *Journal of Consumer Affairs, 39*(2), 299–313.
- Phan, P. H., Wong, P. K., & Wang, C. K. (2002). Antecedents to entrepreneurship among university students in Singapore: Beliefs, attitudes and background. *Journal of Enterprising Culture, 10*(02), 151–174. <https://doi.org/10.1142/S0218495802000189>
- Pinto, M. B., Mansfield, P. M., & Parente, D. H. (2004). Relationship of credit attitude and debt to self-esteem and locus of control in college-age consumers. *Psychological Reports, 94*(3 suppl), 1405–1418. <https://doi.org/10.2466/pr0.94.3c.1405-1418>

- Raju, P. S., Lonial, S. C., & Mangold, W. G. (2015). Subjective, Objective, and Experience-Based Knowledge: A Comparison in the Decision-Making Context. En M. Levy & D. Grewal (Eds.), *Proceedings of the 1993 Academy of Marketing Science (AMS) Annual Conference* (pp. 60-60). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-13159-7_14
- Reiakvam, L., & Solheim, H. (2013). *Comparison of household debt relative to income across four Nordic countries*. Norges Bank.
- Richard, R., van der Pligt, J., & de Vries, N. (1996). Anticipated Affect and Behavioral Choice. *Basic and Applied Social Psychology*, 18(2), 111-129.
https://doi.org/10.1207/s15324834basp1802_1
- Rimal, R. N., & Real, K. (2005). How Behaviors are Influenced by Perceived Norms: A Test of the Theory of Normative Social Behavior. *Communication Research*, 32(3), 389-414.
<https://doi.org/10.1177/0093650205275385>
- Robb, C. A. (2014). The Personal Financial Knowledge Conundrum. *Journal of Financial Service Professionals*, 68(4).
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=15371816&AN=97078170&h=SunMoAg%2FBqTf2VImpXZOe2TlvpP%2FrEryIJgmlgUmGIneqK5L5sGVdf5JFiyxyLR1zbxm%2BK9WTCg3dX0XweaQ%3D%3D&crl=c>
- Robb, C. A., & Woodyard, A. (2011). Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1).
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2061308
- Roberts, J. A., & Jones, E. (2001). Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students. *Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 213-240.
- Rosel, J., & Elosegui, E. (1991). Un modelo de ecuaciones estructurales para diseño de panel. *Psicothema*, 3(2), 433-442.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1.

- Rubenstein, C. (1981). Money and Self-Esteem, Relationships, Secrecy, and Satisfaction. *Psychology Today*, 15(5), 29-44.
- Rutherford, L., & DeVaney, S. A. (2009). Utilizing the theory of planned behavior to understand convenience use of credit cards. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(2).
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2224051
- Safakli, O. V. (2007). Motivating factors of credit card usage and ownership: Evidence from Northern Cyprus. *Investment Management & Financial Innovations*, 4(4), 133.
- Sahoo, D., & Vidyadhar Reddy, A. (2014). Selection of Credit Cards by Indian Consumers: An Empirical Study. *Vilakshan: The XIMB Journal of Management*, 11(1).
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=09731954&AN=96683352&h=X1reRPcc5LhDOVIdJPBnVljmiDwtaONmXwSQbV71F4OERgufLmj2q4bm5x5CDbk%2ByIAQ1Ws7saH9m1e%2FNtSf8w%3D%3D&crl=c>
- Sanzana Palacios, A. (2010). Consumo, endeudamiento y vulnerabilidad a la pobreza. *Universidad de Valparaíso*, 16.
- Shafinar Ismail, Antoaneta Serguieva, & Satwinder Singh. (2011). Integrative model of students' attitude to educational loan repayment: A structural modelling approach. *Journal of International Education in Business*, 4(2), 125-140.
<https://doi.org/10.1108/18363261111189522>
- Sherif, C. W., Sherif, M., & Nebergall, R. (1965). Attitude and attitude change: The Social Judgment involvement approach. *Saunders*.
- Smith, H. M. (2014). The Subjective Moral Duty to Inform Oneself before Acting. *Ethics*, 125(1), 11-38. <https://doi.org/10.1086/677024>
- Soll, J. B., Keeney, R. L., & Larrick, R. P. (2013). Consumer misunderstanding of credit card use, payments, and debt: Causes and solutions. *Journal of Public Policy & Marketing*, 32(1), 66-81.

- Soman, D., & Cheema, A. (2002). The effect of credit on spending decisions: The role of the credit limit and credibility. *Marketing Science*, 21(1), 32–53.
<https://doi.org/10.1287/mksc.21.1.32.155>
- Stanton, W. J., Etzel, M. J., Walker, B. J., Carranza Garza, A., & Ortiz Staines, M. (2007). *Fundamentos de marketing*. McGraw-Hill Interamericana.
- Stone, M. (1974). Cross-Validatory Choice and Assessment of Statistical Predictions. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 36(2), 111-133.
<https://doi.org/10.1111/j.2517-6161.1974.tb00994.x>
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2014). *Informe anual de coyuntura financiera del sector bancario en el Ecuador*.
- Sutton, S. (1994). The past predicts the future: Interpreting behavior relationships in social psychological models of health behavior. *Social psychology and health: European perspectives*, 71-88.
- Sutton, Stephen, & Hallett, R. (1988). Understanding the effects of fear-arousing communications: The role of cognitive factors and amount of fear aroused. *Journal of Behavioral Medicine*, 11(4), 353–360.
- Tang, N., & Baker, A. (2016). Self-esteem, financial knowledge and financial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 54, 164-176. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.04.005>
- Verplanken, B., Walker, I., Davis, A., & Jurasek, M. (2008). Context change and travel mode choice: Combining the habit discontinuity and self-activation hypotheses. *Journal of Environmental Psychology*, 28(2), 121-127. <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2007.10.005>
- Wang, L., Malhotra, N. K., & Lu, W. (2014). Determinants of credit card debt: Differentiating between revolving credit debt and petty installment loan in China: Determinants of credit card debt. *Journal of Consumer Behaviour*, n/a-n/a. <https://doi.org/10.1002/cb.1474>

Wasberg, C. A., Hira, T. K., & Fanslow, A. M. (1992). Credit card usage and consumer debt burden of households. *Journal of Consumer Studies & Home Economics*, 16(1), 19-32.

<https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.1992.tb00496.x>

Wegner, D. M., & Wheatley, T. (1999). Apparent mental causation: Sources of the experience of will. *American Psychologist*, 54, 480–492.

Wood, W., Tam, L., & Witt, M. G. (2005). Changing Circumstances, Disrupting Habits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(6), 918-933. [https://doi.org/10.1037/0022-](https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.6.918)

[3514.88.6.918](https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.6.918)

Woodyard, A., & Robb, C. (2012). Financial Knowledge and the Gender Gap. *Journal of Financial Therapy*, 3(1). <https://doi.org/10.4148/jft.v3i1.1453>

Xiao, J. J., Tang, C., Serido, J., & Shim, S. (2011). Antecedents and consequences of risky credit behavior among college students: Application and extension of the theory of planned behavior. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(2), 239–245.

<https://doi.org/10.1509/jppm.30.2.239>

Zimmerman, E. (2004). *Managing Your Money: This wife offers financial advice just for women* | *The Network Journal*. <http://www.tnj.com/archives/2004/june/managing-your-money>

Apéndice A: Consentimiento Informado

Fecha:

Usted ha sido invitada/invitado a ser partícipe de un estudio que se lleva a cabo por la estudiante María Mercedes Baño Hifóng, alumna del Doctorado en Administración de Empresas DBA Latam 3 en el CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica de Perú, bajo la Asesoría del Dr. Sergio Chión Chacón. El Objetivo de esta carta es informarle acerca del estudio, antes que usted confirme su disposición a colaborar con la investigación.

El propósito de este estudio es determinar los factores que explican la intención de endeudamiento personal con tarjetas de crédito en el Ecuador. Para el estudio usted deberá contestar algunas preguntas y también le solicitamos algunos datos generales. La duración total de participación será de 45 minutos.

Es importante que usted conozca que su anonimato estará garantizado. El equipo de investigación mantendrá total confidencialidad con respecto a cualquier información obtenida en este estudio, no aparecerá en ningún documento ni en las bases de datos que utilizaremos. Los datos obtenidos serán utilizados exclusivamente para los fines de la presente investigación, los resultados serán analizados de manera agregada, es decir, no individualmente.

Garantizamos que su participación en este estudio no conlleva ningún riesgo. Sin embargo, en caso de tener alguna pregunta durante su participación, puede acercarse a aclarar dudas con la estudiante María Mercedes Baño Hifóng, Celular No. 0988446857 o comunicarse con el Dr. Sergio Chión Chacón al correo sjchion@pucp.edu.pe

Una vez que he leído esta declaración de consentimiento informado, acepto participar en el mismo.

Apéndice B: Cuestionario Propuesto

Instrucciones:

Esta encuesta tiene como objetivo medir la intención de endeudamiento en profesionales, los resultados de la misma serán de uso académico e investigativo. La encuesta es de carácter anónimo, se solicita leer detenidamente las preguntas y responder de forma sincera a cada una de las preguntas.

1. Ciudad

- Guayaquil Quito Otros _____

2. ¿Cuál es su estado civil?

- Casado/a Soltero/a
 Divorciado/a Separada /o Viudo/a
 Unión Libre

3. Género

- Masculino Femenino

4. Edad

- 18 - 24 años
 25-34 años
 35-44 años
 45-54 años
 55-64 años
 65+ años

5. ¿Cuál fue el nivel de educación más alto que completó?

- Título de nivel licenciatura
 Título de posgrado

6. ¿Cuál de las siguientes opciones describe la forma en que vive actualmente?

- Soy el único/a adulto/a de la casa
 Vivo con mi cónyuge/pareja/compañero(a)

- Vivo en casa de mis padres
- Vivo con otra familia, amigos o compañeros de habitación
- Prefiero no decirlo

7. Diría usted que sus ingresos anuales aproximados, incluyendo salarios, propinas, ingresos por inversiones, asistencia pública, ingresos por planes de jubilación, etc. Son:

- Menos de \$15,000
- Entre \$15,000 y \$25,000
- Entre \$25,000 y \$35,000
- Entre \$35,000 y \$50,000
- Entre \$50,000 y \$75,000
- Entre \$75,000 y \$100,000
- Entre \$100,000 y \$150,000
- \$150,000 o más

8. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación actual de empleo o trabajo?

- Trabajador independiente
- Trabajo a tiempo completo para una empresa
- Trabajo a tiempo parcial para una empresa
- Estudiante a tiempo completo
- Enfermo/a de forma permanente, discapacitado
- Ama de casa
- Jubilado/a
- Prefiero no decirlo

9. ¿Cuántos hijos dependen financieramente de usted? Por favor, incluya hijos e hijastros que no vivan en casa

- 1 No tengo hijos que dependan económicamente de mí
 2 No tengo hijos
 3 Prefiero no decirlo
 4 o más

10. ¿Cuál es su postura ante las siguientes declaraciones? Por favor, dé su respuesta en una escala del 1 al 5, donde 1 significa “Totalmente en Desacuerdo”, 5 significa “Totalmente de Acuerdo” y 3 significa “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”; puede utilizar cualquier número del 1 al 5. (Seleccione una sola respuesta para cada uno)

Afirmaciones	1	2	3	4	5
Manejo hábilmente los asuntos financieros cotidianos, tales como cuentas bancarias, tarjetas de crédito, débito, pre-pago y el seguimiento de gastos.					
Soy muy bueno/a en matemáticas					
En relación a tu entorno, dirías que tu conocimiento financiero es mejor					

11. En una escala del 1 al 5, en la que 1 significa muy bajo y 5 significa muy alto, ¿Cómo calificaría su comprensión general de finanzas personales y administración de dinero?

1	2	3	4	5

12. Las siguientes son respuesta de opción múltiple, si no sabe la respuesta

seleccione "No lo sé"

a) Supongamos que tenía \$100 en una cuenta de ahorro y la tasa de interés era del 2% por año. Después de 5 años, ¿piensa que tendría en la cuenta más de \$102 si deja el dinero en la cuenta bancaria?

- Sí No lo sé
 No

b) Imagine que la tasa de interés de su cuenta de ahorro fue del 1% al año y la inflación fue del 2% al año. Después de 1 año, ¿podría comprar más cosas con el dinero en esta cuenta que hoy?

- Sí No lo sé
 No

c) ¿Si suben las tasas de interés, usualmente baja el precio de los bonos?

- Sí No lo sé
 No

d) Suponiendo que usted debe \$1000 en un préstamo y la tasa de interés que le cobran es del 20% anual simple. Si no pagó ¿en 5 años se duplicaría la cantidad adeuda con este tipo de interés?

- Sí No lo sé
 No

13. ¿Cuántas tarjetas de crédito tiene? Por favor, incluya las emitidas por casas

comerciales y las usadas exclusivamente en gasolineras, pero NO tarjetas de débito.

- 1 más de 20
 2 a 3 No lo sé
 4 a 8
 9 a 12
 13 a 20

14. En los ÚLTIMOS 12 MESES, ¿cuál de las siguientes describe mejor su experiencia con tarjetas de crédito? Por favor, dé su respuesta en una escala del 1 al 5, donde 1 significa “Totalmente en Desacuerdo”, 5 significa “Totalmente de Acuerdo” y 3 significa “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”; puede utilizar cualquier número del 1 al 5.
(Seleccione una respuesta para cada uno)

Afirmaciones	1	2	3	4	5
Sé lo que es una tarjeta de crédito					
Sé lo que es un pago mínimo					
Sé lo que pasa cuando no pago mi estado de cuenta de mi tarjeta de crédito a tiempo					
Sé lo que pasa cuando no pago la totalidad del importe de mi estado de cuenta de mi tarjeta de crédito					
Sé cómo funciona la tasa de interés en mi estado de cuenta de mi tarjeta de crédito					
En general, tengo una buena comprensión de mi tarjeta de crédito					
Tengo la intención de endeudarme con tarjeta de crédito.					
Tengo la intención de endeudarme con tarjeta de crédito en los próximos 12 meses.					
Tengo la intención de no pagar mi tarjeta de crédito en su totalidad el próximo mes.					
Tengo la intención de ahorrar dinero el próximo mes.					
Siempre pago mis tarjetas de crédito en su totalidad.					

Hay que tomar riesgos financieros sustanciales para obtener ganancias sustanciales.					
Hay que tomar riesgos financieros por encima del promedio con expectativas de obtener rendimientos superiores a la media.					
Hay que tomar riesgos financieros promedio esperando obtener ganancias promedio.					
Planifico mis ahorros y gastos en los próximos meses.					
Planifico mis ahorros y gastos para el próximo año.					
Planifico mis ahorros y gastos para los próximos años.					
Planifico mis ahorros y gastos para los próximos 5 a 10 años					
Usar el crédito permite tener una mejor calidad de vida					
El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual					
Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después.					
Uso mis tarjetas de crédito para financiar mis vacaciones.					
Uso mis tarjetas de crédito para financiar artículos de lujo.					
Mis amigos influyen en que use la tarjeta de crédito.					
Uso mi tarjeta de crédito cuando estoy con mis amigos.					
Considero que mis amigos me ayudan a no pasar el presupuesto estipulado por mes.					
Considero importante que mis amigos me vean como alguien que paga su tarjeta de crédito a tiempo.					

Considero importante que mis amigos me vean como alguien que puede ahorrar					
Mis familiares influyen en que use la tarjeta de crédito.					
Uso mi tarjeta de crédito cuando estoy con mis familiares.					
Considero que mis familiares me ayudan a no pasarme del presupuesto estipulado por mes.					
Considero importante que mis familiares me vean como alguien que paga su tarjeta de crédito a tiempo.					
Considero importante que mis familiares me vean como alguien que puede ahorrar.					
La mayoría de las personas que son importantes para mí creen que debo ser responsable en el uso de la tarjeta de crédito.					
Mis amigos y familiares piensan que debería ser responsable en el uso de tarjetas de crédito.					
Quiero hacer lo que mis amigos y familiares piensen que debo hacer con respecto a la tarjeta de crédito.					
Para obtener su tarjeta de crédito más reciente ¿Recolectó usted información sobre las diferentes tarjetas de crédito de varias instituciones para compararlas?					
Me informo antes de hacer uso de mi tarjeta de crédito.					
Recibo información permanentemente sobre mi tarjeta de crédito.					
Mis tarjetas de crédito por lo general están al máximo límite.					
En algunos meses, no pague total y me cobraron intereses.					

En algunos meses, abone únicamente el pago mínimo.					
Rara vez me cobraron una tarifa por atraso en el pago.					
Rara vez me cobraron una tarifa por exceder el cupo asignado.					
En algunos meses, use la tarjeta para hacer un avance en efectivo.					
Puedo controlar mis gastos en mi tarjeta de crédito.					
Estoy seguro(a) de que no voy a gastar en mi tarjeta de crédito.					
Cuando me propongo no gastar de más en mi tarjeta de crédito, lo cumplo.					
Pienso en las consecuencias financieras de gastos excesivos en mi tarjeta de crédito.					
Siento confianza en la toma de decisiones que tienen que ver con mi tarjeta de crédito.					

15. ¿Cuál fue la cantidad gastada con sus tarjetas de crédito el mes pasado?

- \$ 1 a \$100 \$5.001 a \$7.500
 \$ 101 a \$500 \$7.501 a \$10.000
 \$501 a \$1.000 \$10.001 a \$25.000
 \$1.001 a \$2.500 Más de \$25.0000
 \$2.501 a \$5.000

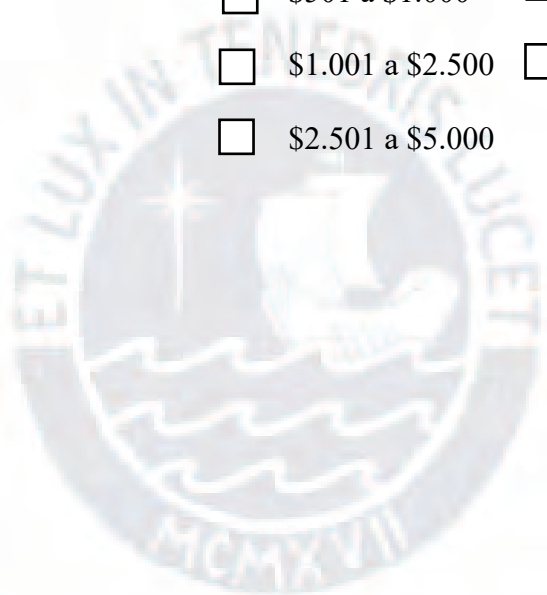
16. ¿Cuál es el saldo en la totalidad de sus tarjetas de crédito después de su último pago?

- \$ 1 a \$100 \$5.001 a \$7.500

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> \$ 101 a \$500 | <input type="checkbox"/> \$7.501 a \$10.000 |
| <input type="checkbox"/> \$501 a \$1.000 | <input type="checkbox"/> \$10.001 a \$25.000 |
| <input type="checkbox"/> \$1.001 a \$2.500 | <input type="checkbox"/> Más de \$25.0000 |
| <input type="checkbox"/> \$2.501 a \$5.000 | |

17. ¿Cuál es el límite de crédito que mantiene en la totalidad de sus tarjetas?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> \$ 1 a \$100 | <input type="checkbox"/> \$5.001 a \$7.500 |
| <input type="checkbox"/> \$ 101 a \$500 | <input type="checkbox"/> \$7.501 a \$10.000 |
| <input type="checkbox"/> \$501 a \$1.000 | <input type="checkbox"/> \$10.001 a \$25.000 |
| <input type="checkbox"/> \$1.001 a \$2.500 | <input type="checkbox"/> Más de \$25.0000 |
| <input type="checkbox"/> \$2.501 a \$5.000 | |



Apéndice C. Propuesta de Investigación Presentación PPT



Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito en el Ecuador

Presentado por
María Mercedes Baño Hifóng
DBA- Latam III

Introducción

- Se entiende por endeudamiento al proceso mediante el cual el individuo **satisface sus necesidades** de consumo, **posponiendo la cancelación de valores** y acumulando de formas progresiva deudas e intereses.
- El **endeudamiento con tarjeta de crédito** se define como la acumulación de valores consumidos en corriente o diferido con este medio y de **pago postergado** (Carrillo, 2017).
- Este estudio se concentra en la conceptualización de **endeudamiento** brindada por para Brown, Taylor y Wheatley (2005) son **deudas adquiridas** sin planificación ni control que **no permite el pago total de los valores** sino que **postpone** dichos pagos incurriendo en interés financieros.

Antecedentes del Problema



Antecedentes del Problema

- Las **tarjetas de crédito** se han convertido en una modalidad común de pago en la sociedad actual, además se han convertido en una de las principales causas del **gasto deficitario** (Lim, Ng, Chin & Boo, 2014)
 - El uso de las tarjetas de crédito ocurre por:
 - **Generación *cashless***
 - **Condición social**
 - **Fácil acceso**
- (Lim et al., 2014).

Antecedentes del Problema

- 78%** Deudas provienen por tarjeta de crédito en el Ecuador (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2013)
- 44%** Crédito otorgados por el Estado son para pagar deudas (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2015)
- 120%** Aumento en cuota de pago mensual en tarjeta de crédito del 2007 al 2011 (Superintendencia de Bancos y Seguro, 2014)
- 18% al 11%** Colocación de Tarjetas de crédito (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2014)

Enunciado del Problema

- Las presiones relacionadas a la **deudas** con tarjetas de crédito intensifica las consecuencia de **endeudamiento** en los individuos (Cliff & Pinto, 2010).
- La intención de **endeudamiento** con **tarjetas de crédito**:
 - Personas naturales
 - Entre 24 y 65 años
 - Profesionales
- Validar la **Teoría de la Conducta Planificada** (Ajzen, 1991) en el Ecuador modelando por medio de ecuaciones estructurales para **estimar las relaciones causales** entre la actitud, las normas subjetivas, el control conductual percibido y la intención de endeudamiento.

Propósito del estudio

- **Determinar** los factores que **explican** la intención de endeudamiento personal con tarjetas de crédito en el Ecuador. .

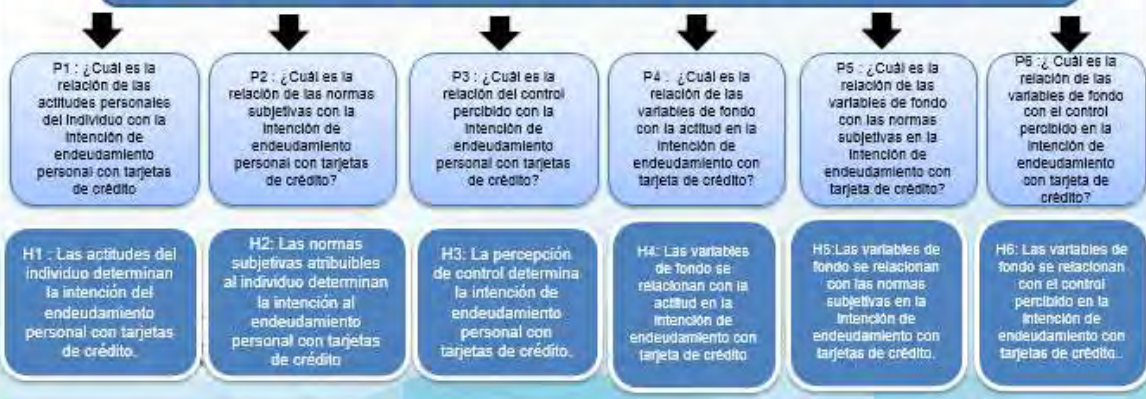
Significancia

- **No existen** estudios relacionados a la intención de endeudamiento con tarjeta de crédito en **economías emergentes**.
- La **Teoría de la Conducta Planificada** (Ajzen, 1991) ha sido utilizada para la medición de la intención en **el uso de tarjeta de crédito**.
- Los ecuatorianos poseen **hábitos y comportamientos diferentes** entre regiones, esto permitirá conocer en dónde radica la diferencia del comportamiento de los individuos ante la intención de endeudarse (actitud, normas subjetivas, control percibido).
- Los estudios relativos a tarjetahabientes se han centrado en **población estudiantil**, se busca ampliar el ámbito de estudio contribuyendo al conocimiento relacionado a los factores psicológicos, motivacionales y sociológicos que forman parte de las actitudes y percepciones de los **profesionales**.

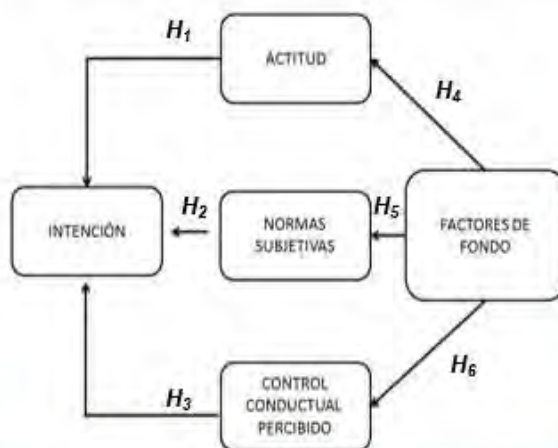
Pregunta de Investigación e Hipótesis

P_g: ¿La Teoría de la Conducta Planificada predice la intención del endeudamiento personal con tarjetas de crédito en el Ecuador?

H_g: La Teoría de la Conducta Planificada predice la intención del endeudamiento personal con tarjetas de crédito en el Ecuador.



Marco Teórico



Modelo de la Teoría de la Conducta Planificada. Tomado de The Theory of Planned behavior por Ajzen, I., 1991. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211

- El **comportamiento** de los individuos es una función de la **intención**.
- Basa su explicación en la **relación** de las **actitudes**, las **normas subjetivas** y el **control percibido** con respecto al comportamiento.
- Las intenciones que predicen el comportamiento depende en parte de **factores que escapan** al control del individuo.
- Esta teoría se encuentra en función de tres factores:

- **Creencias Conductuales**
- **Creencias Normativas**
- **Creencias de Control**

(Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen, 1991)

Marco Teórico

Actitud

Predisposición aprendida por el individuo para responder de forma consistente ante el objeto de su actitud. (Fishbein & Ajzen, 1975)

Normas Subjetivas

Conjunto de creencias sobre la probable reacción del contexto ante un determinado comportamiento, se dividen en personales y sociales. (Ajzen & Fishbein, 1975; 1980)

Control Percibido

Recursos y oportunidades para realizar un determinado comportamiento. (Madden, Ellen, & Ajzen, 1992)

Intención

Conjunto de factores motivacionales que influyen en el comportamiento (Ajzen, 1991)

Actitud

- La actitud hacia el endeudamiento con tarjeta de crédito depende de dos factores actitudinales destacados en estudios previos (Godwin, 1998; Kim & DeVaney, 2001): (a) **la actitud hacia la tolerancia al riesgo** y (b) el **horizonte de planificación**.
- **tolerancia al riesgo**, existe una **relación inversa** entre la tolerancia al riesgo y la demanda de deuda por parte de los individuos (Crook, 2001), Finke y Huston (2003) destacaron el papel de la **utilidad esperada futura** en la tolerancia al riesgo.
- **horizontes de planificación**, Godwin (1998) señaló que las personas **prefieren** realizar **consumos presentes** a **consumos futuros**. Horizontes de planificación más largos para ahorrar o invertir estarán relacionado con el uso de tarjetas de crédito (Kim & DeVaney, 2001).

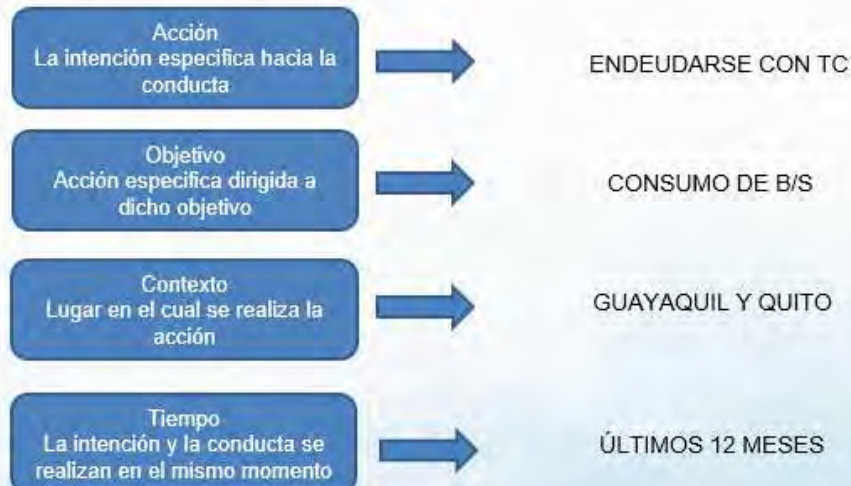
Normas Subjetivas

- Katz (1997) diferenció entre las necesidades básicas y las relacionadas con ocio y gastos superfluos, y sugirió que el **endeudamiento con tarjeta de crédito** relacionados a ocios y gastos superfluos son el resultado a **presiones sociales** que tiene el individuo.
- Las **normas personales** están condicionadas a **variables socio-demográficas** como edad y género, Kim y DeVaney (2001) concluyeron que los individuos tienden a basar sus decisiones financieras en un conjunto de valores, individuos con menor edad presentan obstáculos financieros que provocan el uso y endeudamiento con tarjeta de crédito.
- Las **normas sociales** se refieren a la **percepción** que tiene el individuo sobre el comportamiento **aprobado o no aprobado**. Para Conner y Armitage (1998) estas normas dictan **estilos de vida** y lo que espera las personas alrededor de las personas lo que influye en sus decisiones de endeudarse. (**amigos y familia**)

Control Percibido

- Rutherford y DeVaney (2009) concluyeron que la **información** y el **conocimiento** sobre las **opciones de crédito** son considerados como recursos importante al momento de endeudarse.
- El **conocimiento sobre las opciones de crédito** puede ser obtenido por medio de **auto-educación** (experiencias previas) o refiriéndose a **fuentes externas de asesoramiento** (Dean et al., 2013; Zimmerman, 2004), a mayor información recabada aumentará el control percibido de las precisión de las decisiones.

Validez de la Teoría de la Conducta Planificada



Supuestos, Limitación y Delimitación

Supuestos

- Participantes darán respuestas confiables.
- No existe manipulación de información.
- La intención de endeudamiento es un predictor de la acción de endeudarse

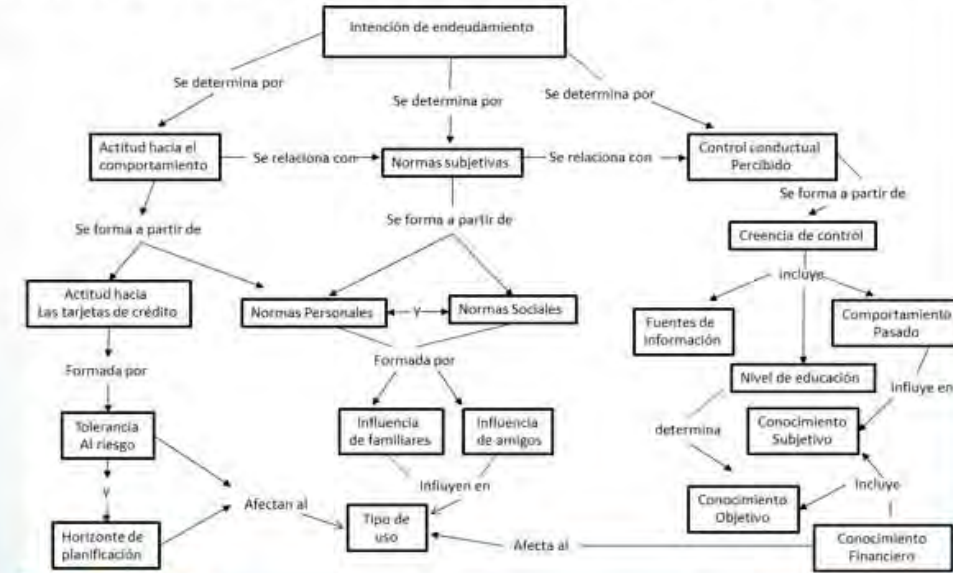
Limitaciones

- Muestreo por conveniencia en colegios profesionales en Ecuador.
- No existe información secundaria que permita realizar comparaciones de los resultados.

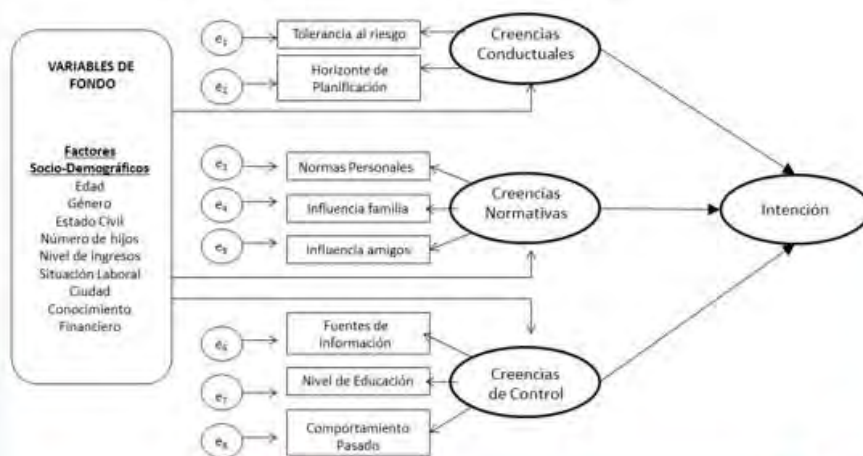
Delimitaciones

- Estudio transversal
- Estudio realizado en profesionales colegiados.

Matriz de Revisión de Literatura



Modelo de Investigación



Método



Población y Marco Muestral



Profesionales entre 24 y 65 años que realizan compras con TC sin pagar el 100% de consumos a final de mes



662.358 profesionales
(Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017)
(Superintendencia de Bancos y Seguros, 2017)

Muestra

- Profesionales de Guayas y Pichincha
- Nivel de confianza del 95%,
- Error de estimación del 5% y $p=q=0.5$.



365 casos a muestrear
Muestreo Estratificado

- Colegios profesionales
- Encuestas asistida por la autora

Instrumentación

- Escala aplicada en el ***Financial Capability National Survey***.
 - α Cronbach > 0.70 (Woodyard & Robb, 2012)
- Escala aplicada en el ***Survey of Consumer Finance (2013), sección E***.
 - α Cronbach > 0.75 (Grable y Schumm, 2010)

Questionario con 19 preguntas

- Variable dependiente Intención de endeudamiento: 2 preguntas
- Variable independiente actitud: 2 preguntas
- Variable independiente normas subjetivas: 2 preguntas
- Variable independiente control percibido: 3 preguntas
- Variables de fondo socio- demográficas: 7 preguntas
- Variables de fondo conocimiento financiero: 3 preguntas

Validez

Validación
del
Instrumento

- Doble proceso de traducción.
- Panel de expertos
- Prueba piloto
- (Hernández et al., 2014)

Validación
de
constructo

- Análisis factorial confirmatorio
- Validez convergente
- Validez discriminante
- (Lind et al., 2011)

Referencias

- Ajzen, I. (1985). *Action Control*. (J. Kuhl & J. Beckmann, Eds.). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg. Recuperado a partir de <http://link.springer.com/10.1007/978-3-642-69746-3>
- Ajzen, I. (1991a). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113–1127. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888–918.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood, NJ.: Prentice Hall.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of experimental social psychology*, 22(5), 453–474.
- Brayfield, A., & Crockett, W. H. (1955). Employee Attitudes and Employee Performance. *Psychological Bulletin*, 52(5), 415–422.
- Brown, S., Taylor, K., & Wheatley Price, S. (2005). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26(5), 642–663. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.01.002>
- Carrillo, M. (2017). Relevancia del Estudio de Comportamiento de Tarjetahabientes en el Ecuador.
- Cliff A., R., & Pinto, M. B. (2010). College Students and Credit Card Use: An Analysis of Financially at risk Students. *College Student Journal*, 44(4), 823–835.
- Conner, M., & Armitage, C. J. (1998). Extending the theory of planned behavior: A review and avenues for further research. *Journal of applied social psychology*, 28(15), 1429–1464.
- Cooke, R., & French, D. P. (2011). The role of context and timeframe in moderating relationships within the theory of planned behaviour. *Psychology & Health*, 26(9), 1225–1240. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.572260>



Referencias

- Finke, M. S., & Huston, S. J. (2003). The brighter side of financial risk: Financial risk tolerance and wealth. *Journal of Family and Economic Issues*, 24(3), 233–256.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Recuperado a partir de <http://trid.trb.org/view.aspx?id=1150648>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2011). *Predicting and Changing Behavior: The Reasoned Action Approach*. Taylor & Francis.
- Godwin, D. D. (1998). Household debt quintiles: Explaining changes 1983–1989. *Journal of Consumer Affairs*, 32(2), 369–393.
- Ismail, S., Amin, H., Shayeri, S. F., & Hashim, N. (2014). Determinants of Attitude towards Credit Card Usage. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 41, 145–154.
- Katz, J. (1997). The Joy of Consumption. Recuperado el 29 de diciembre de 2016, a partir de <https://www.bostonfed.org/publications/regional-review/1997/winter/the-joy-of-consumption.aspx>
- Kim, H., & DeVaney, S. A. (2001). The determinants of outstanding balances among credit card revolvers. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 12(1), 67.
- Mansfield, P. M., Pinto, M. B., & Robb, C. A. (2013). Consumers and credit cards: A review of the empirical literature. *Journal of Management and Marketing Research*, 12, 1.
- Robb, C. A., & Woodyard, A. (2011). Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1). Recuperado a partir de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2061308
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2014). Informe anual de coyuntura financiera del sector bancario en el Ecuador.
- Wang, L., Malhotra, N. K., & Lu, W. (2014). Determinants of credit card debt: Differentiating between revolving credit debt and petty installment loan in China: Determinants of credit card debt. *Journal of Consumer Behaviour*, n/a-n/a. <https://doi.org/10.1002/cb.1474>



Apéndice D. Tesis PPT Presentación



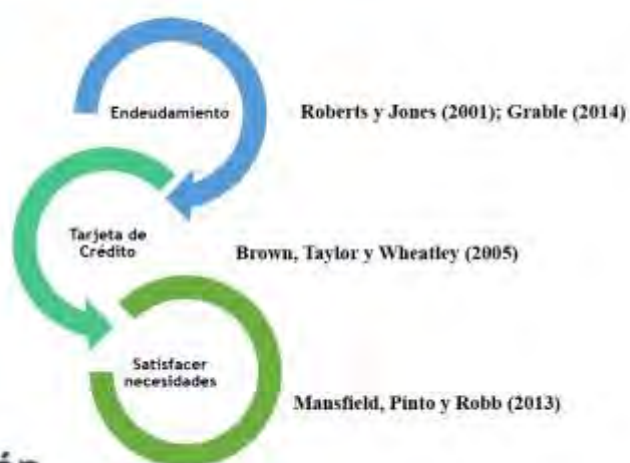
Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito.

María Mercedes Baño Hifóng
DBA- Latam III





Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Introducción

**CRECER
ES VIVIR**

Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Antecedentes del Problema

CRECER
ES VIVIR

Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Deudas provienen por tarjeta de crédito en el Ecuador (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2013)

78%

Crédito otorgados por el Estado son para pagar deudas (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2015)

44%

120%

Aumento en cuota de pago mensual en tarjeta de crédito del 2007 al 2011 (Superintendencia de Bancos y Seguro, 2014)

Colocación de Tarjetas de crédito (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2015)

18% al 11%

Antecedentes del Problema

CRECER
ES VIVIR

Propósito del estudio

- **Determinar** los factores que **explican** la intención de endeudamiento personal con tarjetas de crédito en el Ecuador. .

Significancia

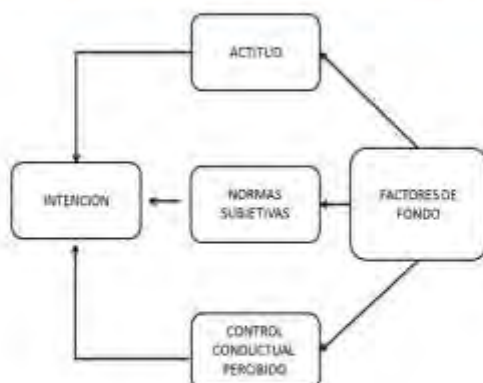
- Economías **emergentes**.
- **Teoría de la Conducta Planificada**
- Los ecuatorianos poseen hábitos y comportamientos **diferentes entre regiones**.
- Nuevo objeto de estudio: **Profesionales**.

Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Pregunta de Investigación e Hipótesis

Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Modelo de la Teoría de la Conducta Planificada. Tomado de The Theory of Planned Behavior por Ajzen, I., 1991. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211

- El **comportamiento** de los individuos es una función de la **intención**.
- Basa su explicación en la **relación** de las **actitudes**, las **normas subjetivas** y el **control percibido** con respecto al comportamiento.
- Las intenciones que predicen el comportamiento depende en parte de **factores que escapan** al control del individuo.
- Esta teoría se encuentra en función de tres factores:
 - **Creencias Conductuales**
 - **Creencias Normativas**
 - **Creencias de Control**

Marco Teórico

(Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen, 1991)

CRECER
ES VIVIR

Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Actitud

Predisposición aprendida por el individuo para responder de forma consistente ante el objeto de su actitud. (Fishbein & Ajzen, 1975)

Normas Subjetivas

Conjunto de creencias sobre la probable reacción del contexto ante un determinado comportamiento, se dividen en personales y sociales. (Ajzen & Fishbein, 1975: 1980)

Control Percibido

Recursos y oportunidades para realizar un determinado comportamiento. (Madden, Ellen, & Ajzen, 1992)

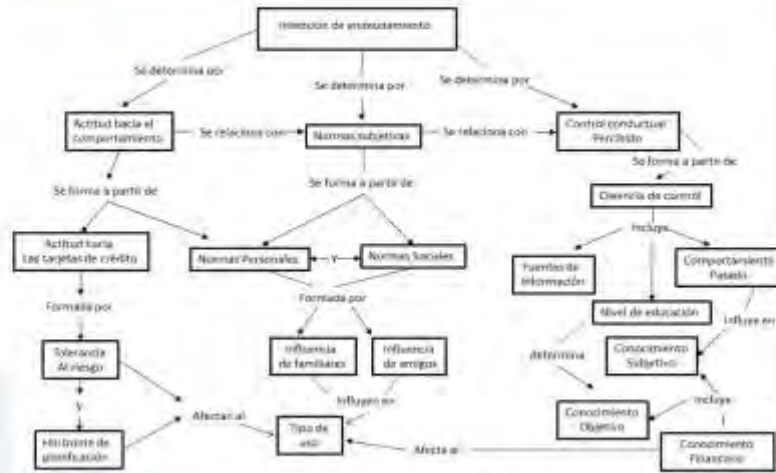
Intención

Conjunto de factores motivacionales que influyen en el comportamiento (Ajzen, 1991)

Marco Teórico

CRECER
ES VIVIR

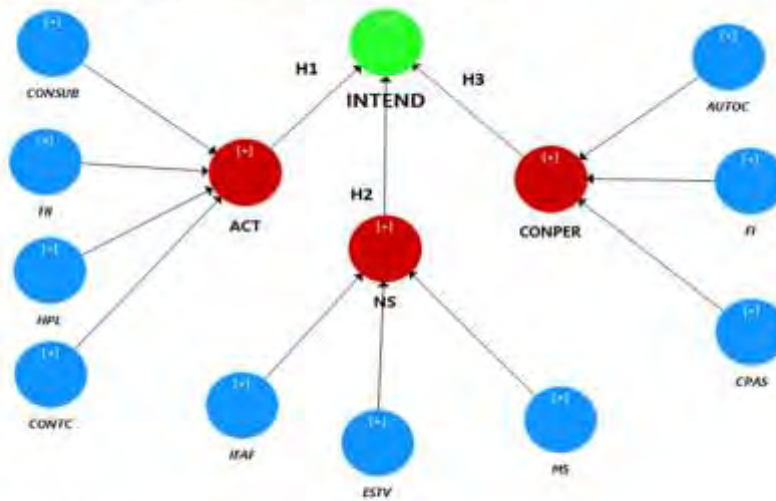
Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Matriz de Revisión de Literatura



Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Modelo de Investigación



Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Método

CRECER
ES VIVIR

Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Profesionales entre 24 y 65 años que realizan compras con TC sin pagar el 100% de consumos a final de mes

662.358 profesionales
(Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017)
(Superintendencia de Bancos y Seguros, 2017)

Muestra

- Profesionales de Guayas y Pichincha
- Nivel de confianza del 95%,
- Error de estimación del 5% y $p=q=0.5$.

450 casos a muestrear
Muestreo Estratificado

- Universidad / Empresas / Colegios profesionales
- Encuestas asistida por la autora

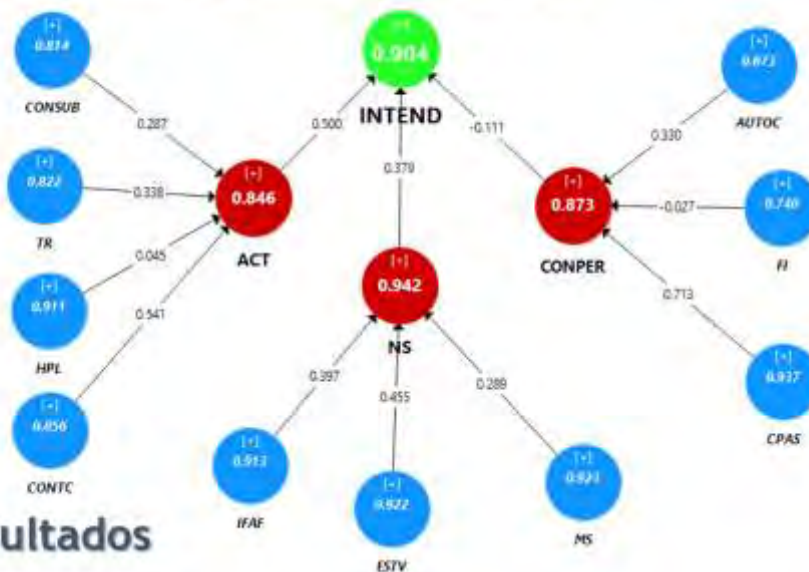
CRECER
ES VIVIR

Población y Marco Muestral

Instrumentación

- Escala aplicada en el *Financial Capability National Survey*.
 - α Cronbach > 0.70 (Woodyard & Robb, 2012)
- Escala aplicada en el *Survey of Consumer Finance (2013), sección E*.
 - α Cronbach > 0.75 (Grable y Schumm, 2010)

Validez



Resultados

Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito

	Alfa de Cronbach	rho_A	Fiabilidad compuesta	Varianza extraída media
ACT	0,8461	0,8976	0,8689	0,7043
AUTO	0,8732	0,8808	0,9221	0,7978
CONPER	0,8729	0,9494	0,9041	0,5302
CONSUB	0,8143	0,6147	0,9150	0,8434
CONTC	0,8558	0,8562	0,9024	0,6981
CPAS	0,9371	0,9375	0,9503	0,7611
ESTV	0,9217	0,9222	0,9410	0,7615
FI	0,7396	0,7954	0,8449	0,6458
HPL	0,9113	1,0429	0,9423	0,8450
IFAF	0,9132	0,9146	0,9389	0,7935
INTEND	0,9042	0,9093	0,9292	0,7249
MS	0,9235	0,9243	0,9515	0,8674
NS	0,9421	0,9431	0,9497	0,6120
TR	0,8222	0,8237	0,8941	0,7380

Resultados - Evaluación del modelo

CRECER
ES VIVIR

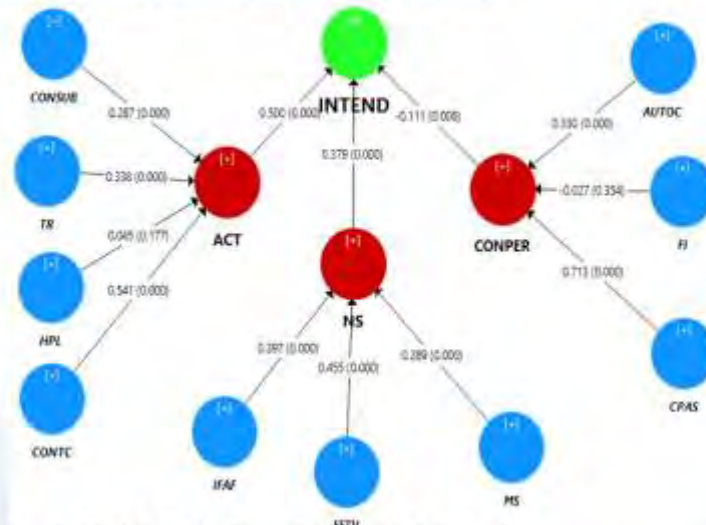
Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito

	ACT	CONPER	INTEND	NS
ACT			1,528	
AUTO		2,8180		
CONPER			3,120	
CONSUB	2,1545			
CONTC	2,4647			
CPAS		2,8166		
ESTV				1,6974
FI		1,0072		
HPL	1,0102			
IFAF				3,0712
INTEND				
MS				2,5808
NS			3,725	
TR	1,3924			

Resultados - Evaluación de colinealidad

CRECER
ES VIVIR

Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Valoración del Modelo Estructural

CRECER
ES VIVIR

Intención de Endeudamiento Personal con Tarjeta de Crédito



Conclusiones

- El modelo planteado demostró una capacidad de explicación del **74.87%** de la varianza de la INTEND.
- Los resultados mostraron que **existe una relación** entre la ACT y en INTEND en los profesionales ecuatorianos, y el predictor más importante es el CONTC, aportando de esta forma a los estudios de Glaser (1984) y Kinsey y Mcalister (1981), quienes afirmaron que mientras más se conoce de un tema el usuario tendrá la capacidad de tomar una decisión asertiva.
- A pesar de que el CONTC no ha sido considerado en la medición de la actitud hacia el endeudamiento, estos resultados corroboran lo señalado con la **Teoría del Conocimiento de Chisholm (1989)**, evidenciando que en la actitud a endeudamiento con tarjeta de crédito la creencia que se tenga sobre la tarjeta de crédito es el predictor más importante.

CRECER
ES VIVIR

Conclusiones

- Las NS mostraron una influencia positiva en la INTEND con tarjeta de crédito, los resultados de esta investigación aportan a los estudios previos (Conner & Armitage, 1998; Rimal & Real, 2005); en los que se destaca el ESTV como principal predictor de las **normas morales y sociales**.
- El CONPER mostró una relación negativa entre este constructo y la INTEND. Dentro de las dimensiones de medición se destaca al **CPAS como el predictor más importante del CONPER**.
- Los resultados del estudio muestran **relación menor entre el AUTOC y el CONPER**, encontrando que a pesar de que AUTOC se define como como un rasgo de la personalidad asociada con la habilidad de resistir a las tentaciones y mantener una autodisciplina sin romper hábitos y caer en comportamientos nocivos (Gal & Liu, 2011; Gale & Levine, 2014).

Conclusiones

- Otro de los aportes de este estudio es que se pudo corroborar con evidencia empírica lo afirmado por los expertos del sector bancario en el Ecuador, quienes afirmaron que existe comportamiento diferente en el endeudamiento de un tarjetahabiente de Guayaquil y Quito, los resultados del ANOVA permitió **corroborar que las medias de la INTEND entre estas dos ciudades nos son iguales**.

Implicancias

- Para el **sector académico**, los hallazgos de esta investigación muestran que la TCP es un modelo predictor para la intención de endeudamiento con tarjetas de crédito en profesionales, aportando nuevos factores individuales y contextuales que demuestran la especial importancia del CONTC, el ESTV y el CPAS en la predicción de la INTEND
- Además, estos resultados **aportan nuevos factores** que pueden ser incorporados a los contenidos de educación financiera brindada por colegios y universidades.
- Esta investigación muestra importantes implicancias para profesionales del área financiera, bancaria y responsables de las políticas estatales, **evidenciando las motivaciones personales** que tiene los profesionales en el Ecuador para endeudarse.

Recomendaciones

- Las entidades gubernamentales y privadas encargadas del otorgamiento de créditos deben evaluar aspectos que van más allá del perfil crediticio de sus posibles deudores; **incluyendo aspectos que aborden actitudes y comportamiento para los medios de pago**, como lo es la tarjeta de crédito.
- Dentro de esta evaluación, se debe incluir variables de medición como las encontradas relevantes en este estudio: **(a) comportamiento pasado, (b) actitud hacia la tarjeta de crédito, (c) influencia de amigos y familiares**, entre otras.
- Además, las entidades de educación deben incluir dentro de su pensum académico de **educación intermedia y superior** información que aborde temas de manejo de finanzas personales y familiares.

Recomendaciones

- Es importante, que la población ecuatoriano sea consciente del papel que desempeña el correcto manejo de sus finanzas para le economía del país. **Un adecuado proceso de endeudamiento disminuye significativa el riesgo de quiebra personal** y además da impulso para nuevos negocios, emprendimientos que reactivarán la economía del país, por medio de la dinamización de le economía doméstica.
- Es importante **abordar incluir otros grupos como personas que no poseen un título profesional** sin embargo usan tarjetas de crédito, así mismo estudiantes universitarios que en ocasiones hacen uso de este medio de pago como extensión de una tarjeta principal. Incluir estos otros grupos y evaluar diferencias en los medición de las variables latentes de este estudio, hallar diferencias y semejanzas en el manejo de este medio.

Referencias

- Ajzen, I. (1985). *Action Control*. (J. Kuhl & J. Beckmann, Eds.), Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg. Recuperado a partir de <http://link.springer.com/10.1007/978-3-642-69746-3>
- Ajzen, I. (1991a). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113-1127. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888-918.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood, NJ.: Prentice Hall.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of experimental social psychology*, 22(5), 453-474.
- Brayfield, A., & Crockatt, W. H. (1955). Employee Attitudes and Employee Performance. *Psychological Bulletin*, 52(5), 415-423.
- Brown, S., Taylor, K., & Wheatley Price, S. (2005). Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26(5), 642-663. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.01.002>
- Carrillo, M. (2017). Relevancia del Estudio de Comportamiento de Tarjeteahabientes en el Ecuador.
- Cliff A., R., & Pinto, M. B. (2010). College Students and Credit Card Use: An Analysis of Financially at risk Students. *College Student Journal*, 44(4), 823-835.
- Conner, M., & Armitage, C. J. (1998). Extending the theory of planned behavior: A review and avenues for further research. *Journal of applied social psychology*, 28(15), 1429-1464.
- Cooke, R., & French, D. R. (2011). The role of context and timeframe in moderating relationships within the theory of planned behavior. *Psychology & Health*, 26(9), 1225-1240. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.572260>

Referencias

- Finke, M. S., & Huston, S. J. (2003). The brighter side of financial risk: Financial risk tolerance and wealth. *Journal of Family and Economic Issues*, 24(3), 233-256.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Recuperado a partir de <http://trid.trb.org/view.aspx?id=1150648>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2011). *Predicting and Changing Behavior: The Reasoned Action Approach*. Taylor & Francis.
- Godwin, D. D. (1998). Household debt quintiles: Explaining changes 1983-1989. *Journal of Consumer Affairs*, 32(2), 369-393.
- Ismail, S., Amin, H., Shayeri, S. F., & Hashim, N. (2014). Determinants of Attitude towards Credit Card Usage. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 4(1), 145-154.
- Katz, J. (1997). The Joy of Consumption. Recuperado el 29 de diciembre de 2016, a partir de <https://www.bostonfed.org/publications/regional-review/1997/winter/the-joy-of-consumption.aspx>
- Kim, H., & DeVaney, S. A. (2001). The determinants of outstanding balances among credit card revolvers. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 12(1), 67.
- Mansfield, P. M., Pinto, M. B., & Robb, C. A. (2013). Consumers and credit cards: A review of the empirical literature. *Journal of Management and Marketing Research*, 12, 1.
- Robb, C. A., & Woodyard, A. (2011). Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1). Recuperado a partir de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2061308
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2014). *Informe anual de coyuntura financiera del sector bancario en el Ecuador*.
- Wang, L., Malhotra, N. K., & Lu, W. (2014). Determinants of credit card debt: Differentiating between revolving credit debt and petty installment loan in China: Determinants of credit card debt. *Journal of Consumer Behaviour*, n/a-n/a. <https://doi.org/10.1002/cb.1474>



Apéndice E: Carta de Confidencialidad

La suscrita, Mercedes Baño Hifóng manifiesto mi compromiso de no utilizar con fines de difusión, publicación, venta de derechos parcial o total o de proporcionar ventajas comerciales o lucrativas a terceros, con respecto a los materiales, datos analíticos o información de toda índole, relacionada con los intercambios de información derivadas de la relación de investigación entre CENTRUM de la Pontificia Universidad Católica de Perú y “Nombre de la Institución”.

En el caso de posibles, publicaciones con fines académicos, estas se podrán realizar previa autorización escrita de la empresa. Asimismo, asumo la responsabilidad de enterar a todas las personas que estarán relacionadas con el proceso antes mencionado, de los compromisos, responsabilidad y alcances contenidos en esta carta, a fin de garantizar la confidencialidad aquí comprometida.

Fecha: _____

Mercedes Baño Hifóng

Alumna del DBA Latam 3

Apéndice F: Uso del Instrumento Financial Capability National Survey



MARIA MERCEDES BAÑO HIFONG <mercedes.bano@pucp.pe>

Authorization to use scale

8 mensajes

MARIA MERCEDES BAÑO HIFONG <mercedes.bano@pucp.pe>
Para: cliffrobb@ksu.edu, awoodyrd@uga.edu

15 de junio de 2016, 20:09

Dear Drs Robb and Woodyard

Actually I am developing my research proposal for a Doctoral Program in Centrum Catolica in Peru. I found your research related to personal loan borrowing and i'm trying to proposal a new models for south america economies. I had read your paper about "Financial Knowledge and the Gender Gap" It would be important for me to know what its the proceddure for obtain an authorization to use your scale and if you want to know more about my research it would be a pleasure

Best Regards

Mercedes Baño

Cliff Robb <cliff.robb@gmail.com>
Para: MARIA MERCEDES BAÑO HIFONG <mercedes.bano@pucp.pe>
Cc: cliffrobb@ksu.edu, awoodyrd@uga.edu

15 de junio de 2016, 22:09

María,

Thank you for the interest in our research. The scale is really not proprietary in any way, so as long as you make sure to credit our work and cite us as influencing your analysis it should be fine. I am certainly happy to discuss it with you further if you have questions,

Cliff Robb

Sent from my iPhone
[El texto citado está oculto]

Cliff Robb <cliff.robb@gmail.com>
Para: MARIA MERCEDES BAÑO HIFONG <mercedes.bano@pucp.pe>
Cc: Clifford Robb <cliffrobb@ksu.edu>, Ann Woodyard <awoodyrd@uga.edu>

16 de junio de 2016, 10:21

All data and the survey questionnaire are available via the following website. The knowledge (objective) questions are not proprietary as I have seen them used in multiple surveys. The same holds true for the subjective questions. You could easily run a survey using the same set of questions and be fine.

<http://www.usfinancialcapability.org/downloads.php>

[El texto citado está oculto]

—
Cliff A. Robb, PhD
Associate Professor
Kansas State University | Personal Financial Planning
cliffrobb@ksu.edu | 785-532-1407

Apéndice G: Uso del Instrumento Survey of Consumer Finance

—Original Message—

From: mercedes.bano@pucp.pe [mailto:mercedes.bano@pucp.pe]
 Sent: Thursday, June 16, 2016 4:33 PM
 To: BDM-Public-Affairs-FRB <bdm-public-affairs-frb@frb.gov>
 Cc: G19 Release <g19release@frb.gov>
 Subject: Public Comments: G.19 - Consumer Credit

Dear Dr Nyhus

Actually I am developing my research proposal for a Doctoral Program in Centrum Catolica in Peru. I found your research related to personal loan borrowing and i´m trying to proposal a new models for south america economies. I had read your survey Survey of Consumer Finances. It would be important for me to know what its the proceddure for obtain an authorization to use your scale and if you want to know more about my research it would be a pleassure.

Best Regards



PUCP

MARIA MERCEDES BAÑO HIFONG <mercedes.bano@pucp.pe>

RE: Public Comments: G.19 - Consumer Credit

Sarah Pack <Sarah.J.Pack@frb.gov>

22 de junio de 2016, 9:50

Para: "mercedes.bano@pucp.pe" <mercedes.bano@pucp.pe>

Hi Mercedes,

Due to disclosure agreements, we cannot release internal SCF data to the public.

Please let me know if you have any further questions.

Best Regards,
 Sarah Pack
 Microeconomics Surveys Section

RE: Public Comments: G.19 - Consumer Credit

MARIA MERCEDES BAÑO HIFONG <mercedes.bano@pucp.pe>

22 de junio de 2016, 10:33

Para: Sarah Pack <Sarah.J.Pack@frb.gov>

Dear Sarah

Thank you for your response. I do not need the data, I only need the authorization to make use of the same questions in relation to the use of credit in the homes. I make the survey in Ecuador as research for my doctoral thesis.

Best Regard

Mercedes

RE: Public Comments: G.19 - Consumer Credit

Sarah Pack <Sarah.J.Pack@frb.gov>

23 de junio de 2016, 9:13

Para: MARIA MERCEDES BAÑO HIFONG <mercedes.bano@pucp.pe>

INTERNAL FR

Hi Mercedes,

You do not need any special permission to make use of the questions used in the SCF. We do not have any copyright on the questions used.

Please let me know if you need anything further.

Best Regards,

Sarah

Apéndice H: Características Demográficas del Estudio

Variable	%	Media	Desv. Típica
<i>Ciudad</i>			
Guayaquil	50,10%	1,50	0,50
Quito	49,90%		
<i>Edad</i>			
De 18 a 24 años	5,2%		
De 25 a 34 años	56,5%		
De 35 a 44 años	27,8%	2,46	0,81
De 45 a 54 años	8,6%		
De 55 a 64 años	1,7%		
Más de 65 años	0,2%		
<i>Estado cívil</i>			
Casado/a	43,71%		
Soltero/a	44,18%	1,77	0,91
Divorciado/a	5,71%		
Unión Libre	4,51%		

Separado/a	1,42%		
Viudo/a	0,47%		
<hr/>			
<i>Género</i>			
Masculino	44,20%		
Femenino	55,80%	1,56	0,50
<hr/>			
<i>Educación</i>			
Licenciatura	50,40%		0,50
Maestría	49,60%	1,50	
<hr/>			
<i>Forma en que vive</i>			
Único adulto en casa	14%		
Vivo con pareja	46,60%		
Vivo con padres	32,30%	2,35	0,86
Vivo con otros familiares	4,80%		
Prefiero no decirlo	2,40%		
<hr/>			
<i>Nivel de ingresos anual</i>			
Menos de \$15.000	29,20%		
Entre \$15.000 y \$25.000	38,20%	2,24	1,203
<hr/>			

Entre \$25.000 y \$35.000	19,20%
Entre \$35.000 y \$50.000	8,30%
Entre \$50.000 y \$75.000	3,60%
Entre \$75.000 y \$100.000	0,50%
Entre \$100.000 y \$150.000	0,50%
Más de \$150.000	0,50%

Tipo de Empleo

Trabajador independiente	10%		
Trabajador a tiempo completo en una empresa	85%		
Trabajador a tiempo parcial en una empresa	3,60%		
Estudiante a tiempo completo	0,20%	2,00	0,71
Ama de casa	0,20%		
Jubilado/a	0,20%		
Prefiero no decirlo	0,70%		

Número de hijos

1	21,50%		
2	21,90%	3,69	2,11

3	0,9%
4 o más	2,40%
No tengo hijos que dependan económicamente de mí	5,50%
No tengo hijos	39,70%



Apéndice I. Evaluación de las Variables del Modelo

Construct	Factor loading	Cronbach's alpha	Composite reliability	AVE
<i>Variable independiente: Actitud (ACT)</i>				
<u>Conocimiento de tarjeta de crédito: CONTC</u>				
CONTC1: Sé lo que es un pago mínimo	0,836			
CONTC2: Sé lo que pasa cuando no pago la totalidad del importe de mi estado de cuenta de mi tarjeta de crédito	0,858			
CONTC3: Sé cómo funciona la tasa de interés en mi estado de cuenta de mi tarjeta de crédito	0,829	0,8558	0,9185	0,6982
CONTC4: En general, tengo una buena comprensión de mi tarjeta de crédito	0,819			
<u>Conocimiento subjetivo: CONSUB</u>				
CONSUB1: Manejo hábilmente los asuntos financieros cotidianos, tales como cuentas bancarias, tarjetas de crédito, débito, prepago y el seguimiento de gastos.	0,922	0,8143	0,9150	0,8433
CONSUB2: En relación con tu entorno, dirías que tu conocimiento financiero es mejor	0,915			
<i>Variable independiente: Normas Subjetivas (NS)</i>				
<u>Influencia de amigos y familiares: IFAF</u>		0,9132	0,9497	0,7935

IFAF1: Mis familiares influyen en que use la tarjeta de crédito.	0,896			
IFAF2: Uso mi tarjeta de crédito cuando estoy con mis familiares.	0,880			
IFAF3: Mis amigos influyen en que use la tarjeta de crédito.	0,883			
IFAF4: Uso mi tarjeta de crédito cuando estoy con mis amigos.	0,903			
<hr/>				
<u>Estilo de vida: ESTV</u>				
ESTV1: Usar el crédito permite tener una mejor calidad de vida	0,875			
ESTV2: El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual	0,880			
ESTV3: Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después.	0,855	0,9217	0,9410	0,7615
ESTV4: Uso mis tarjetas de crédito para financiar mis vacaciones.	0,872			
ESTV5: Uso mis tarjetas de crédito para financiar artículos de lujo.	0,882			
<hr/>				
<u>Moral subjetiva: MS</u>		0,9235	0,9515	0,8674
<hr/>				

MS1: La mayoría de las personas que son importantes para mí creen que debo ser responsable en el uso de la tarjeta de crédito.	0,939			
MS2: Mis amigos y familiares piensan que debería ser responsable en el uso de tarjetas de crédito.	0,945			
MS3: Quiero hacer lo que mis amigos y familiares piensen que debo hacer con respecto a la tarjeta de crédito.	0,910			
<hr/>				
<i>Variable independiente: Control Percibido (CONPER)</i>				
<u>Comportamiento pasado: CPAS</u>				
CPAS1: Mis tarjetas de crédito por lo general están al máximo límite.	0,865			
CPAS2: En algunos meses, no pague total y me cobraron intereses.	0,892			
CPAS3: En algunos meses, abone únicamente el pago mínimo.	0,889	0,9371	0,9503	0,7611
CPAS4: Rara vez me cobraron una tarifa por atraso en el pago.	0,864			
CPAS5: Rara vez me cobraron una tarifa por exceder el cupo asignado.	0,888			
CPAS6: En algunos meses, use la tarjeta para hacer un avance en efectivo.	0,836			
<u>Autocontrol: AUTOC</u>		0,8732	0,9221	0,7978

AUTO C1: Estoy seguro(a) de que no voy a gastar en mi tarjeta de crédito.

0,879

AUTO C2: Cuando me propongo no gastar de más en mi tarjeta de crédito, lo cumplo.

0,924

AUTO C3: Pienso en las consecuencias financieras de gastos excesivos en mi tarjeta de crédito.

0,875

Variable dependiente: Intención (INTEND)

INTEND1: Tengo la intención de endeudarme con tarjeta de crédito.

0,915

INTEND2: Tengo la intención de endeudarme con tarjeta de crédito en los próximos 12 meses.

0,840

INTEND3: Tengo la intención de no pagar mi tarjeta de crédito en su totalidad el próximo mes.

0,899

0,9042

0,9292

0,7248

INTEND4: Tengo la intención de ahorrar dinero el próximo mes.

0,787

INTEND5: Siempre pago mis tarjetas de crédito en su totalidad.

0,808

Apéndice J. Validez Discrecional - Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)

	ACT	CONPER	AUTOC	CONSUB	CONTC	CPAS	ESTV	IFAF	INTEND	MS	NS
ACT											
CONPER	0,7862										
AUTOC	0,4296	0,7790									
CONSUB	0,3467	0,4245	0,8348								
CONTC	0,2076	0,4929	0,4358	0,8135							
CPAS	0,4926	0,5357	0,8331	0,4303	0,7994						
ESTV	0,5319	0,6154	0,5277	0,5721	0,6298	0,6315					
IFAF	0,5720	0,5386	0,8143	0,4751	0,5929	0,3469	0,6928				
INTEN	0,4253	0,7101	0,6111	0,7170	0,7386	0,5277	0,5483	0,7829			
MS	0,4448	0,4743	0,8070	0,3642	0,4639	0,2394	0,5857	0,5482	0,6425		
NS	0,6358	0,3496	0,8217	0,5483	0,6483	0,4548	0,6310	0,7749	0,4265	0,7649	

Apéndice K. Validez predictiva - Stone-Geisser Q2

	RMSE	MAE	Q²_predict
ACT	0,1796	0,141	0,9703
CONPER	0,1783	0,1386	0,9706
INTEND	0,4705	0,3733	0,724
NS	0,185	0,1437	0,9688