

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE SALUD
PROGRAMA DE PSICOLOGIA



PERFILES ACTITUDINALES HACIA EL ENDEUDAMIENTO DE LOS
ESTUDIANTES BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA JÓVENES EN ACCIÓN DE
LA FACULTAD DE SALUD EN LA UNIVERSIDAD DE PAMPLONA

Presentado Por:

Imelda Rosa Gómez Gómez

Jessica Astrid Medina Núñez

Pamplona, Colombia

2019

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE SALUD
PROGRAMA DE PSICOLOGIA



PERFILES ACTITUDINALES HACIA EL ENDEUDAMIENTO DE LOS
ESTUDIANTES BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA JÓVENES EN ACCIÓN DE
LA FACULTAD DE SALUD EN LA UNIVERSIDAD DE PAMPLONA

Presentado Por:

Imelda Rosa Gómez Gómez

Jessica Astrid Medina Núñez

Blanca Isabel Roza Santafé

Mag. Ps. Psicología Del Consumidor

Pamplona, Colombia

2019

Tabla de contenido

Introducción	12
Problema de Investigación	14
Formulación del problema	14
Planteamiento y descripción del problema	14
Justificación.....	17
Objetivos	19
Objetivo General	19
Objetivos Específicos.....	19
Estado Del Arte.....	20
Estudios Internacionales.....	20
Estudios Nacionales	23
Estudios Regionales	26
Marco Teórico.....	28
Capítulo I. Psicología Económica.....	28
Orígenes Históricos.....	29
Generalidades	33
Capítulo II. Endeudamiento	35
Factores psicológicos del endeudamiento.....	37
Endeudamiento en Jóvenes.	38
Capítulo III. Perfiles Actitudinales	40
Perfil Actitudinal Hedonista.....	41
Perfil Actitudinal Austero	42
Perfil Actitudinal Difuso.....	44
Perfil Actitudinal Ambivalente	44

Capítulo IV: Adultez Emergente.....	47
Características de la Adultez Emergente.....	47
Teoría Psicosocial del Desarrollo.....	51
La Adultez Emergente en Colombia.....	53
Marco Legal	55
Ley 1090 del 2006.....	55
Resolución 8430 Del 1993	57
Marco Contextual.....	60
Metodología	66
Tipo De investigación	66
Población.....	67
Muestra.....	67
Criterios De Inclusión	68
Instrumento	68
Análisis de Resultados	69
Análisis Descriptivo Por Variable.....	69
Análisis Descriptivo en función de los Ítems.....	76
Análisis Descriptivo de Perfiles Actitudinales.....	90
Análisis Estadístico Descriptivo en Función de Programas.....	94
Discusión.....	99
Conclusiones	107
Recomendaciones.....	110
Referencias Bibliográficas	112
Apéndices.....	122

Lista de Tablas

Tabla 1 Género de los participantes	70
Tabla 2 Edad de los participantes	70
Tabla 3 Programa de los participantes	72
Tabla 4 Estadístico Descriptivo de Perfiles	74
Tabla 5 Estadístico descriptivo de sumatoria de perfiles	75
Tabla 6: Usar el crédito permite tener una mejor calidad de vida	76
Tabla 7 Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después	77
Tabla 8: El uso del crédito puede ser muy peligroso	79
Tabla 9 Ítem No. 4	80
Tabla 10 El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual	81
Tabla 11 Es importante tratar de vivir de acuerdo al dinero que se tiene	83
Tabla 12 Si uno se lo propone, siempre puede ahorrar algo de dinero	84
Tabla 13 Es importante pagar las deudas lo antes posible	85
Tabla 14 Hay que ser muy cuidadoso en el gasto del dinero	87
Tabla 15 La facilidad de obtener tarjetas de crédito es una causa de endeudamiento de la gente	88
Tabla 16 Pedir un préstamo es a veces una muy buena idea	89
Tabla 17 Estadística Sumatoria Austeridad	91
Tabla 18 Estadística Sumatoria Hedonismo	92
Tabla 19 Perfiles Actitudinales	93
Tabla 20 Perfiles Actitudinales por Programa	94

Lista de Gráficas

Gráfica 1 Género de los participantes	70
Gráfica 2 Edad de los participantes.....	71
Gráfica 3 Programa de los participantes	73
Gráfica 4: Usar el crédito permite tener una mejor calidad de vida.....	76
Gráfica 5: Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después	78
Gráfica 6: El uso del crédito puede ser muy peligroso	79
Gráfica 7: Es preferible tartar de pagar siempre al contado	80
Gráfica 8 El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual	82
Gráfica 9 Es importante tratar de vivir de acuerdo al dinero que se tiene	83
Gráfica 10 Si uno se lo propone, siempre puede ahorrar algo de dinero	84
Gráfica 11 Es importante pagar las deudas lo antes posible	86
Gráfica 12 Hay que ser muy cuidadoso en el gasto del dinero	87
Gráfica 13 La facilidad de obtener tarjetas de crédito es una causa de endeudamiento de la gente	88
Gráfica 14 Pedir un préstamo es a veces una muy buena idea.....	90
Gráfica 15 Perfiles Actitudinales	93
Gráfica 16 Perfiles Actitudinales por Programa	95

Lista de Apéndices

Apéndice A Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento.....	122
Apéndice B Consentimiento Informado.....	124
Apéndice C Permiso para la aplicación de instrumentos	125

Agradecimientos

Queremos agradecer a nuestro Dios por guiarnos, iluminarnos y acompañarnos a lo largo de todas nuestras etapas de vida, incluyendo esta formación como profesionales de la salud mental. Asimismo, deseamos exaltar la labor de nuestra docente Blanca Isabel Rozo Santafé en la que se ha manifestado su humanidad, acompañamiento y asesoramiento en la construcción de nuevos conocimientos. De igual manera, queremos reconocer el asesoramiento y acompañamiento de nuestro compañero y amigo Yan Carlos Baza Payares en el desarrollo de esta investigación.

Yo, Imelda Rosa Gómez Gómez agradezco a mis padres Roberto Gómez e Imelda Gómez, a mis hermanas Andrea Gómez y Estela Gómez, a mi sobrino Gael Elías por brindarme su apoyo, su amor y acompañamiento desde el primer día que inició este sueño para ser psicóloga.

Yo, Jessica Astrid Medina Núñez, quiero agradecer especialmente a Magreni Astrid Núñez Rincón por ser esa madre, amiga y soporte incondicional en cada decisión y etapa de mi vida y por cada uno de sus esfuerzos en pro de mi crecimiento y búsqueda de mi éxito personal. Asimismo, deseo reconocer a Kevin Eduardo Jaimes Montaña por ser mi compañero emocional y brindarme su apoyo absoluto en esta etapa formativa.

Resumen

La presente investigación tiene como finalidad determinar el perfil actitudinal hacia el endeudamiento de los estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción de la Facultad de Salud de la Universidad de Pamplona con el fin de generar estrategias de psicoeducación financiera a la comunidad académica. Lo anterior se enmarca dentro de un enfoque cuantitativo de alcance descriptivo exploratorio, con una muestra probabilística aleatoria simple conformada por 297 estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción de los programas de Psicología, Fisioterapia, Fonoaudiología, Terapia Ocupacional, Nutrición y Dietética, Enfermería y Bacteriología. Con fines metodológicos se aplicó la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento realizada por Denegri y cols. (1998), y a partir de ella se desarrollaron los análisis descriptivos referente a las variables de edad, género y programa; en función de los ítems de la escala, de los perfiles actitudinales evaluados, así como también en función de los programas de la facultad de Salud. Se obtuvo como resultado que los participantes de la investigación se identifican en su mayoría con el perfil ambivalente, manifestando así una “coexistencia de actitudes que valoran el ahorro y el uso mesurado de los recursos, y actitudes asociadas a la concepción del uso del crédito como una vía de acceso rápido a las necesidades de compra” (Denegri y cols., 2012). Asimismo se encontró que los estudiantes de los departamentos de Fisioterapia, Fonoaudiología, Terapia ocupacional y Nutrición Dietética se identifican con una actitud Ambivalente hacia la deuda; los estudiantes de los departamentos de Psicología y Bacteriología se representan con el perfil de Austeridad hacia el endeudamiento; y por último en la carrera de Enfermería se hallan predominantes dos perfiles actitudinales hacia la deuda: el austero y el ambivalente. Finalmente, se postula el término *Salud Mental Financiera* como resultante del trabajo investigativo en aporte a la Psicología Económica.

Palabras Clave: Perfil actitudinal, endeudamiento, Jóvenes en Acción, Facultad de Salud, Pamplona.

Abstract

The purpose of this research is to determine the attitudinal profile towards indebtedness of the students who benefit from the Youth in Action programme of the Faculty of Health of the University of Pamplona in order to generate financial psychoeducation strategies for the academic community. The above is framed within a quantitative approach of exploratory descriptive scope, with a simple random probabilistic sample made up of 297 students beneficiaries of the Youth in Action program of the programs of Psychology, Physiotherapy, Speech Therapy, Occupational Therapy, Nutrition and Dietetics, Nursing and Bacteriology. For methodological purposes, the Attitudes to Indebtedness Scale carried out by Denegri et al. (1998) was applied, and from it descriptive analyses were developed referring to the variables of age, gender and program; in function of the items of the scale, of the evaluated attitudinal profiles, as well as in function of the programs of the School of Health. As a result, most of the research participants identified themselves with the ambivalent profile, thus manifesting a "coexistence of attitudes that value savings and the measured use of resources, and attitudes associated with the conception of the use of credit as a means of rapid access to purchasing needs" (Denegri et al., 2012). It was also found that students in the departments of Physiotherapy, Speech Therapy, Occupational Therapy and Dietetic Nutrition identify with an Ambivalent attitude towards debt; students in the departments of Psychology and Bacteriology are represented with the profile of Austerity towards indebtedness; and finally, in the nursing career, there are two predominant attitudinal profiles towards debt: the austere and the ambivalent. Finally, the term *Financial Mental Health* is postulated as the result of the investigative work in contribution to Economic Psychology.

Keywords: Attitudinal profile, indebtedness, Youth in Action, Faculty of Health, Pamplona.

Introducción

Es bien sabido por la comunidad científica que la Organización Mundial de la Salud define la salud como “un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades» (OMS, 2006) y que a su vez, la Psicología como ciencia se encarga del estudio de los comportamientos humanos para procurar ese bienestar en la salud mental que influye en todas las áreas de ajuste en una persona. Sin embargo, “la Psicología ha estado demasiado tiempo alejada de lo que podría denominarse la conducta social más consuetudinaria, la que componen nuestras decisiones económicas y nuestras conductas como consumidores” (Quintanilla, 2002). Estas conductas han sido relegadas con el tiempo al estudio de las Ciencias Económicas en donde se “estudian las acciones de los individuos en relación con la vida social y por lo tanto se ocupan muy poco de las particularidades personales de temperamento y carácter” (Serrano, 2003; citado por Alemán, 2015); proporcionando así la apertura de un campo necesario para la Psicología Económica en donde se logren estudiar las implicaciones y causas de las decisiones económicas de los seres humanos a nivel individual y colectivo.

De esta manera, “la psicología económica tiene el doble objetivo de estudiar y analizar cómo la economía afecta el comportamiento de los individuos y cómo dicho comportamiento afecta a su vez a los procesos económicos” (Tarpy, 1987; Denegri, 1977; citado por Alemán, 2015). En este contexto, resulta de vital importancia analizar aquellas problemáticas económicas que pueden implicar desequilibrios y afectaciones negativas en las personas: una de ellas es el fenómeno del endeudamiento, el cual será el objeto de estudio de la presente investigación. No obstante, debe considerarse al endeudamiento como un proceso en el que posiblemente participan activamente las decisiones de las personas basadas en sus necesidades, entendiéndose a su vez que éstas “no son creadas de manera aleatoria sino, por el contrario, son consecuencia de un comportamiento aprendido a través de los años, y son producto de un proceso de

intercomunicación entre un sujeto y un estímulo” (Borras y Juanola, 2004; citado por CIEDESS, 2012).

Por esta razón, cada vez la sociedad académica en el ámbito psicológico se ha interesado en estudiar las manifestaciones de la conducta económica en diferentes sectores poblacionales, a tal punto de que diversas investigaciones acuerden en que “el número de estudiantes universitarios que presentan un endeudamiento temprano se ha incrementado en los últimos años, lo cual representa un riesgo potencial para su estabilidad financiera” (Denegri, Cabezas, del Valle, González y Sepúlveda, 2012). Es por ello que el siguiente estudio se enmarca dentro de la población de los adultos jóvenes, teniendo como objetivo determinar el perfil actitudinal hacia al endeudamiento de los estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción de la Facultad de Salud de la Universidad de Pamplona.

Finalmente, la presente investigación toma en estimación lo postulado en el Manual Operativo del Programa Jóvenes en Acción (2017) del Departamento para la Prosperidad Social en Colombia, en el cual uno de sus objetivos es el de fortalecer el nivel de competencias transversales que facilite la inserción social y laboral de la población joven en condiciones de pobreza y vulnerabilidad. En efecto, el estudiar la predisposición actitudinal de los participantes arrojará señales e indicios referentes al pensamiento económico que éstos implementan en la toma de decisiones, logrando a partir de ello generar conocimiento y conciencia en tal población acerca de la importancia de la psicoeducación financiera y su repercusión en los sucesos de la vida cotidiana.

Problema de Investigación

Formulación del problema

¿Qué perfil actitudinal hacia el endeudamiento adoptan los estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción pertenecientes a la Facultad de Salud de la Universidad de Pamplona sede principal?

Planteamiento y descripción del problema

De acuerdo a una investigación realizada por el Banco Mundial en el año 2013 se refleja que “los colombianos poseen poca educación financiera y que principalmente son los jóvenes los menos educados en temas de alfabetización económica, pues estos presentan poco control de sus recursos financieros disponibles” (Alvarado y cols, 2017). Lo anterior representa el desconocimiento de las prácticas económicas y la poca planeación de los gastos y recursos financieros propios.

En las últimas décadas se ha crecentado el interés de la comunidad científica por el ámbito económico y por la manera en cómo las personas se relacionan con el manejo del dinero, teniendo en cuenta su afectación considerable en cada una de las esferas en que se encuentra inmerso el ser humano. Como lo refieren Denegri, García, González y Sepúlveda (2014), nos encontramos en un “entorno de mercado orientado a transmitir símbolos asociados al consumo como la vía para lograr felicidad, autonomía y autorrealización”. Dicho aspecto es un indicador de una de las actitudes consideradas en este proyecto de investigación hacia el endeudamiento: el *hedonismo*, representado en la juventud como la búsqueda de experiencias placenteras que les permita satisfacer sus gustos o, posiblemente, huir de alguna situación angustiante en cualquier ámbito de sus vidas.

Por otro lado, una actitud *austera* hacia la deuda podría reflejar la moderación en los gastos y la conciencia necesaria para que exista mesura en el manejo del dinero de los jóvenes. Es aquí donde se hace pertinente cuestionarse acerca de cuáles son los hábitos y las conductas producidas por estas actitudes en la población universitaria, específicamente en los beneficiarios de programas gubernamentales que aportan monetariamente a los estudiantes.

Existe desde hace unos años el programa de Jóvenes en Acción (JEA), el cual según el Estado Colombiano por medio de Prosperidad Social (2018) pretende “incentivar y fortalecer la formación de capital humano de la población joven en condición de pobreza y vulnerabilidad, mediante un modelo de transferencias monetarias condicionadas-TMC, que permita el acceso y permanencia en la educación y el fortalecimiento de competencias transversales”. Hoy en día existen en Pamplona alrededor de 12.600 estudiantes universitarios, de los cuales 6.017 son vinculados de este programa (Jaimes, 2018) y cuyas edades oscilan entre los 16 y 24 años, aspecto digno de atención pues se está hablando de casi la mitad de los estudiantes que comienzan a recibir un subsidio económico.

Según Datacrédito Experian, en Colombia “la tendencia de los jóvenes entre 18 y 21 años se ha incrementado con una participación de 0,9 % en el primer trimestre de 2015 y 5 % al cuatro trimestre de 2017”. Además de lo anterior, mientras en el 2015 el 16,5 % de participación la tenían personas entre los 22 a 28 años, este grupo etario logra una curva ascendente a 19,6 % en el último periodo de 2017 (La opinión, 2018). Es por esto que en los últimos años, “ha surgido un creciente interés por las prácticas financieras de los estudiantes universitarios, y específicamente por el aumento creciente del endeudamiento dado el riesgo que ello implica para su vida financiera y laboral después de su graduación” (Denegri, Cabezas, del Valle, González, & Sepúlveda, 2012). De esta manera, el “desarrollar actitudes racionales hacia el endeudamiento y hábitos de consumo responsables, constituyen competencias esenciales para todos los miembros de

la sociedad, incluyendo a los estudiantes universitarios en general” (Denegri y cols., 2017).

Todos estas cifras indican que el fenómeno del endeudamiento no solo afecta parcialmente a la juventud sino que llega a convertirse en un problema de consciencia social, posiblemente generador de serios desequilibrios a los universitarios afectados en los ámbitos económicos, familiares y sociales, siendo sus principales características la pérdida de control personal de la situación económica financiera por parte los mismos y el grave deterioro de las relaciones sociales construidas en torno a los motivos de endeudamiento y, por tanto, de las condiciones de integración y valoración social de los estudiantes endeudados. Dicho esto se expresa la necesidad por la cual el endeudamiento será motivo de investigación en este proyecto, para así poder generar conocimiento acerca de este problema social.

Justificación

El número de estudiantes universitarios que presentan un endeudamiento temprano se ha incrementado en los últimos años, lo cual representa un riesgo potencial para su estabilidad financiera (Denegri, Cabezas, del Valle, González y Sepúlveda, 2012). Esto, aunado a una cultura de sobreendeudamiento y consumo acogida por la sociedad como un aspecto característico de la vida cotidiana, ocasiona una seria preocupación por los procesos de socialización económica, familiar y social en la población universitaria. De ahí parte esta investigación, de la necesidad de generar conciencia acerca de una realidad tan arraigada actualmente en todos los sectores poblacionales, pero con tan poca relevancia frente a las cifras tan alarmantes manifestadas en los reportes financieros en Colombia.

Sin embargo, de nada serviría mencionar cifras angustiantes sobre las crisis financieras por las que transcurre Colombia u otros países, si no se lleva esto al trasfondo del asunto: de dónde nace el endeudamiento y cuáles son las actitudes individuales que lo generan. Es entonces donde debe entrar la Psicología Económica a considerar la verdadera relevancia de estos hábitos de consumo y endeudamiento en los procesos psicológicos humanos ya que como rama del conocimiento tiene por objeto el comportamiento de las personas y su bienestar en general. Por esta razón la presente investigación será relevante teóricamente al aportarle a la Universidad de Pamplona y al país en general, un conocimiento nuevo y trascendental para la realidad financiera, así como al servir de antecedente para futuras investigaciones del campo mencionado.

Ahora bien, ¿por qué estudiar este tema en la población de Jóvenes En Acción? Así como se refiere en el Manual Operativo de Jóvenes en Acción (2017), dentro de los objetivos específicos del programa se encuentra el de “fortalecer el nivel de competencias transversales (Habilidades para la Vida) que facilite la inserción social y

laboral de la población joven en condiciones de pobreza y vulnerabilidad”. Estas habilidades no cognitivas, denominadas también como socioemocionales, blandas o competencias transversales, las define el Ministerio de Trabajo (2013), citado por Prosperidad Social (2018), como todas aquellas “capacidades para la interacción con otros y para la organización, gestión y relacionamiento en las diferentes dimensiones de la vida (personal y social) y del trabajo”. De acuerdo a lo anterior, valdría la pena entonces el cuestionamiento sobre si estos recursos monetarios están siendo bien utilizados por la población mencionada o si, por el contrario, son usados con otros motivos. La finalidad esta investigación al determinar su perfil actitudinal hacia el endeudamiento es precisamente establecer si sus conductas y decisiones financieras se están dirigiendo a fines hedonistas o austeros, de tal manera que al identificarlos, se pueda en un futuro educarlos financieramente en estas habilidades para la vida, generando conciencia de estabilidad económica en tal población.

Objetivos

Objetivo General

Determinar el perfil actitudinal hacia el endeudamiento de los estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción de la Facultad de Salud de la Universidad de Pamplona, mediante una investigación cuantitativa, generando estrategias de psicoeducación financiera a la comunidad académica.

Objetivos Específicos

Realizar una comparación entre los perfiles actitudinales: difuso, hedonismo, austeridad y ambivalencia.

Reconocer la prevalencia de las actitudes hacia la deuda respecto a los programas de la Facultad de Salud.

Proporcionar psicoeducación financiera a los participantes de la investigación y a la comunidad académica en general.

Estado Del Arte

El endeudamiento ha sido un tema que ha atraído la atención de la comunidad científica en general con el continuo de los años alrededor del mundo. Reconociendo que las decisiones financieras asumidas por los seres humanos le afectan en cada una de las áreas de su vida, y que en especial el endeudamiento acarrea una serie de desequilibrios en las personas, se hace necesario revisar aquellas investigaciones planteadas y desarrolladas en diferentes países, con el fin de observar la realidad en ellos y poder tener referencias precisas para el presente trabajo de investigación.

Estudios Internacionales

El primer estudio internacional a considerar tiene por nombre “Concepciones y prácticas de consumo y endeudamiento en adolescentes de la ciudad de Temuco, Chile” y fue realizado por Barros, Cárdenas y Denegri en el año 2015. En éste se establece que no solo al consumismo se le hace interesante estudiar las prácticas económicas de los adolescentes. Debido a que éstas constituyen un punto esencial para la conformación de la identidad y para su bienestar físico, cultural, económico y mental, se hace necesario estudiarlas y examinarlas mediante la psicología económica, social y del desarrollo. En este estudio se examinaron las prácticas de consumo y endeudamiento de adolescentes escolarizados urbanos de la ciudad de Temuco en la Región de La Araucanía, Chile. El diseño de investigación utilizado fue cualitativo de tipo descriptivo, con diseño de casos múltiples, y se realizaron grupos focales donde participaron 30 adolescentes, encontrándose diferencias en las prácticas de consumo y endeudamiento. Los resultados reportan la dimensión emocional implicada en casos de compras exitosas y frustradas, cuestionando a estudios anteriores que señalan déficits de previsión y ahorro de los jóvenes.

El siguiente trabajo fue realizado por Denegri, Caro, Cerda, Martínez, Sepúlveda & Eschmann en el año 2017 estudiaron la “Relación entre actitudes hacia el endeudamiento y discrepancia del yo en estudiantes de pedagogía chilenos”, en la cual postularon que la razón por la cual se elige como población a los estudiantes de pedagogía es debido a su condición de ciudadanos activos y a que son los futuros responsables de la educación de nuevos ciudadanos. En este marco, el estudio pretendió establecer la asociación entre variables demográficas, discrepancia del yo y la actitud hacia el endeudamiento en estudiantes de las carreras de Pedagogía en Matemática, Castellano e Historia de las zonas norte, centro y sur de Chile. Se utilizó una muestra de 1085 estudiantes universitarios de pedagogía de ambos sexos pertenecientes a universidades del Consejo de Rectores de las Universidades Chilenas. Se empleó un diseño cuantitativo de tipo descriptivo-correlacional luego de aplicarse dos instrumentos: Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento y Escala de Discrepancia del yo. Los resultados indicaron una correlación positiva entre las distintas dimensiones de discrepancia del yo y la actitud hedonista hacia el endeudamiento; y en cuanto a la actitud austera hacia el endeudamiento se encontró una correlación negativa con la discrepancia del yo a nivel social.

Por otro lado, Peñaloza, Paula, Araujo y Denegri en el año 2018 en Brasil estudiaron las “Representaciones Sociales del endeudamiento del consumidor, diferencias por género, edad y grupos de renta”, donde el endeudamiento es un problema social grave y creciente que aflige consumidores en todo el mundo. En ese contexto, el objetivo de este trabajo fue conocer las representaciones sociales del endeudamiento y si esta representación difiere según las características socio-demográficas de la población. Los objetivos de la investigación se alcanzaron realizando un estudio exploratorio-descriptivo con 831 individuos, de ambos sexos, diferentes edades y estratos sociales, en una ciudad del nordeste de Brasil. Los principales resultados arrojaron que el fenómeno del endeudamiento va más allá de lo estrictamente financiero puesto que se involucran a su vez aspectos cognoscitivos y afectivos, además de estructuras de las económico-financieras.

El siguiente trabajo es llamado “Satisfacción con la vida, actitudes hacia la compra y actitudes hacia el endeudamiento” de Godoy, Araneda, Díaz, Villagrán, y Valenzuela en el 2015, y fue desarrollado por el Centro de investigación en psicología económica y consumo núcleo de ciencias sociales y humanidades Universidad de la Frontera, Chile. En esta investigación se encontró que el nivel de satisfacción con la vida se relaciona con una actitud austera hacia el endeudamiento y una actitud racional hacia la compra, y que, por el contrario, un nivel bajo de satisfacción con la vida concierne a una actitud hacia el endeudamiento hedonista, y compras compulsivas e impulsivas. La muestra se conformó por 744 personas pertenecientes a la ciudad de Temuco y la comuna de Padre Las Casas, a quienes se les administró la escala de satisfacción con la vida, la escala de actitudes hacia el endeudamiento y la escala de actitudes hacia la compra y el consumo.

Por otro lado, Verde Sevillano en el año 2016 en la Universidad Cesar Vallejo en Perú, realizó una investigación que fue titulada “Educación financiera y su relación con el endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito del BCP, Agencia Lima Cercado – 2017”. Éste estudio tuvo como objetivo determinar la relación entre la educación financiera y el endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito de los clientes del BCP, Agencia Lima Cercado, año 2017. La población fue de 259 clientes que utilizan tarjetas de crédito y 155 clientes mediante un muestreo sistemático; se aplicó la técnica de la encuesta para la recolección de los datos. La metodología utilizada fue de tipo aplicada con un diseño no experimenta transversal de nivel descriptivo correlacional. Los datos obtenidos se procesaron con el programa SPSS Statistics v.24, se aplicó la estadística descriptiva e inferencial para análisis de los resultados. El resultado obtenido fue que sí existe relación entre las variables estudiadas, concluyendo que la Educación financiera guarda relación con el endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito por parte de los clientes de la entidad financiera, estas dos variables estudiadas contribuyen con el desarrollo de los personas, ya que la educación financiera es la clave para el desarrollo de una vida responsable.

El último estudio internacional a considerar es el de “Orientación temporal y actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento” de Albiñana en el año 2016 en la Universidad de Valencia, España. Esta investigación pretendió aportar y confirmar un nuevo factor explicativo de la conducta económica, analizando en qué medida afecta la orientación temporal a las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento en una muestra de 395 participantes con edades comprendidas entre los 18 y los 56 años. Para la obtención de la información se recurrió a un instrumento auto-administrado, consistente en una encuesta de elaboración propia, diseñada para conocer la orientación temporal de los sujetos que componen la muestra y sus actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento. El diseño de la encuesta se realizó a partir de dos cuestionarios ya existentes, el Inventario de Orientación Temporal de Zimbardo (ZTPI; Zimbardo y Boyd, 1999) y la Escala de Actitudes hacia el endeudamiento (Denegri, Delval, Ripoll, Palavecinos y Keller, 1998), así como un cuestionario creado ad hoc para la investigación, escala de actitudes hacia el ahorro, de elaboración propia. Sobre la base de los resultados obtenidos, la orientación temporal se confirma como una variable de personalidad que puede incidir en las actitudes hacia el ahorro y el endeudamiento, lo cual, supone un avance teórico en la investigación sobre comportamiento económico.

Estudios Nacionales

Las cifras estadísticas en Colombia no han sido muy alentadoras para la población en general frente al fenómeno de endeudamiento. Aun así, la comunidad científica ha realizado ciertos estudios de investigación con el fin de ahondar en las causantes de dicha conducta, buscando explicarla y encontrarle una solución determinada. Partiendo de ellos se aportará significativamente a la presente investigación en cuanto a sus antecedentes y conocimientos ya adquiridos y comprobados.

El trabajo que apertura esta sección es llamado “El endeudamiento financiero en Antioquia” y fue realizado en el contexto de la Institución Universitaria Tecnológica de Antioquia, por García, Hernández y Múnera en el año 2018. Este trabajo buscó exponer la razón del endeudamiento de las personas y cómo las tasas de interés de los préstamos no son relevantes para ellas a la hora de acceder a un crédito. De igual manera se identificaron las principales causas y consecuencias como efecto de estas acciones, y se mostraron las tasas de interés mensual cobradas por los principales establecimientos de crédito. Por medio de encuestas se investigó qué porcentaje de personas se endeuda en mayor cantidad (sur, centro y norte del valle de Aburrá). Esta investigación estuvo basada en reportes del Banco de la República y la Superintendencia Financiera. El método utilizado en este trabajo investigativo fue analítico; ya que se detalló las distintas noticias, artículos, entes gubernamentales y financieros que hablan acerca de la problemática que afronta la población antioqueña en cuanto al endeudamiento máximo y acelerado, con un alcance descriptivo, donde se llegó a la conclusión que el endeudamiento es más común en los estratos 1 al 3 del sur de la ciudad, de igual manera, las personas que tienen créditos actualmente, en su mayoría no conocen ni entienden el valor y concepto de las tasas de interés canceladas por sus créditos y la cuota de pago mensual es pactada en su mayoría por la capacidad de pago de cada persona y no por el valor de sus intereses.

El siguiente estudio a considerar fue realizado por Acevedo y Ochoa en el 2017 en la Institución Universitaria Tecnológica de Antioquia. Lleva por nombre “El endeudamiento y sus efectos en los habitantes del barrio Robledo, el diamante de la ciudad de Medellín”. Esta investigación identificó de qué manera afecta el endeudamiento a las familias del barrio Robledo El Diamante de la ciudad de Medellín; en el cual el trabajo fue de enfoque mixto donde se utilizó un cuestionario de tipo cuantitativo y técnicas de la investigación cualitativa, que fueron los métodos de recolección de información y tipo descriptivo. Se obtuvo que por medio de la experiencia propia o ajena, el endeudamiento es una decisión a la que se enfrenta una persona. La diferencia de un mal a un buen endeudamiento, radica inicialmente en

comprometernos a un crédito que podremos pagar, y de manera secundaria a la adquisición de bienes y servicios que nos permitan incrementar el nivel financiero de las familias.

Por su lado, Amarrillo y Romero en el año 2017 investigaron los “Determinantes del endeudamiento de los hogares por créditos de consumo en la Ciudad de Bogotá 2002 – 2014”. Esta investigación realizada en la Universidad de la Salle, plantea que el endeudamiento en los hogares es uno de los principales focos de preocupación de estudio para la macroeconomía debido a que este puede influir en el desempeño económico para un país o una región. En el caso específico de Bogotá, el endeudamiento de los hogares presento una dinámica creciente desde el año 2002 hasta el año 2014, apoyado por un mejoramiento en las variables macroeconómicas y las de mejoramiento de la calidad de vida. Se realizó una revisión teórica y documental de literatura relevante que proporcionen soporte técnico y teórico a la investigación, e consolidaron series de datos teniendo como soporte la base de datos y se aplicaron procedimientos de análisis estadístico descriptivo como tablas, gráficos y medidas de resumen. La cual se concluyó la composición de la deuda durante un año presenta diferentes niveles, aumentando especialmente en dos épocas de este (diciembre y junio) suavizando su consumo en los meses siguientes; durante el periodo estudiado las personas prefirieron endeudarse en una mayor proporción que ahorrar, concordando con la teoría económica donde se presentan dos o más ciclos de consumo, en los cuales durante un periodo se ahorra.

Otro estudio a considerar es el nombrado “Análisis de Competencias Financieras frente al endeudamiento. Estudio de caso en estudiantes del Tecnológico de Antioquia” realizado por Higueta y Parra en el año 2017 y llevado a cabo en el Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria. Este trabajo analizó las competencias financieras que tienen los estudiantes del ciclo profesional de administración financiera del Tecnológico de Antioquia – Institución Universitaria, en el manejo del endeudamiento. A una muestra no probabilística por conveniencia de 82 estudiantes, se les suministró un cuestionario semi-estructurado con el que se investigó el porcentaje de la deuda respecto

a ingresos, la tenencia de líneas de crédito y sus respectivas tasas, y las actitudes, conocimientos y comportamientos frente al endeudamiento; condiciones que permiten determinar competencias en el manejo de la deuda. Los resultados mostraron una perspectiva de la situación actual del segmento estudiado sobre el manejo del crédito, así como este segmento en particular interactúa con las cifras de crédito y la relación de sus finanzas personales de acuerdo con cada edad analizada.

Por último, un estudio denominado Análisis del impacto del Programa Jóvenes en Acción de la Universidad de la Amazonia período 2014-2015, por Gómez, Sánchez y Torres (2015) plantean que el Programa Jóvenes en Acción-PJeA del gobierno nacional, tiene como objetivo mejorar las condiciones de inserción en la educación y en la formación para el trabajo y brindar un apoyo económico a los estudiantes universitarios para que estos eliminen la presión de trabajar; si bien durante el periodo 2014-2015 el programa benefició a 2223 Jóvenes en la Universidad de la Amazonia, a la fecha se desconocen los resultados e impactos reales del mismo, a partir de cuya reflexión se permita reevaluar y mejorar el desarrollo del mismo. Se concluyó que el tiempo disponible para el estudio es mayor gracias al programa, este se ha convertido en pieza clave para disminuir la deserción estudiantil, pues las ayudas económicas del mismo son un complemento para los diversos gastos universitarios.

Estudios Regionales

Como único estudio regional que establece relación con el tema de la presente investigación, se encuentra la “Validación de la prueba psicológica f-cpp para medir factores psicológicos, sociales y económicos en personas pertenecientes a culturas de pobreza y prosperidad en el municipio de Pamplona”, realizado por Zair Eduardo Ramos Serrano en el año 2014, dentro del marco de la Universidad de Pamplona, Colombia. Ésta se desarrolló con el propósito de validar una prueba psicológica que permita medir factores Psicológicos, sociales y económicos en personas pertenecientes a

culturas de pobreza y prosperidad en el municipio de Pamplona, Norte de Santander. Para alcanzar tal logro se construyó y se validó una prueba con base en lo postulado por María Inés sarmiento (2005), en su teoría de las características de las culturas de pobreza y prosperidad, y fueron analizados mediante la validez de contenido y el empleo de parámetros psicométricos.

El instrumento fue aplicado a diez personas de la ciudad de Pamplona escogidos cuidadosamente, de diferentes niveles de educación y estrato socioeconómico, comprendidos en edad de 23 a 46 años. De acuerdo con los resultados obtenidos los reactivos de la prueba obtuvieron una reducción considerable en número, debido a un proceso riguroso de validez de contenido, a la aplicación del nivel de dificultad, poder de discriminación y un índice de validez de 0,78 en promedio por reactivo. Así mismo, los resultados evidencian que la prueba de culturas presenta un coeficiente de confiabilidad total de 0,98. Al respecto es factible inferir que la prueba F-CPP cuenta con los criterios necesarios para medir culturas de pobreza y prosperidad, sin embargo, es fundamental seguir trabajando rigurosamente con una muestra más representativa que permita iniciar un proceso de estandarización.

Marco Teórico

Capítulo I. Psicología Económica

¿Es la Psicología, como ciencia del comportamiento humano, capaz de explicar el trasfondo de las elecciones financieras de los individuos? ¿Cuáles son los aspectos que influyen en el ser humano en el momento de tomar tales decisiones? Aún más... ¿Existen teorías vigentes explicativas sobre todo lo anterior? Al considerar la relevancia del factor económico sobre la vida de una persona, debido a su influencia en el bienestar y en la posición social de la misma, se hace necesario examinar ésta rama del comportamiento y las presunciones elaboradas por algunos científicos sobre ella. En este capítulo se hablará acerca de su definición, sus orígenes, así como los diferentes modelos y teorías que se han publicado para su entendimiento y explicación.

De acuerdo con Denegri (2012), la psicología económica “como psicología aplicada se preocupa del estudio del comportamiento económico, de las variables incidentes en la toma de decisiones económicas, individuales y colectivas, así como las formas en que las personas comprenden el mundo de la economía y sus variaciones” (p.7). Por consiguiente, el estudio del comportamiento económico no se reduce a estudiar las manifestaciones individuales del mismo, sino que implica considerar todo su contexto social y grupal; surgiendo así una relación bilateral: la economía afectando el comportamiento humano, y el comportamiento influyendo, a su vez, en la economía.

La Psicología Económica ha recibido también otros nombres tales como Economía Conductual o Economía del Comportamiento, la “economía del comportamiento” intenta incorporar ideas de otras ciencias sociales , en especial la Psicología, para enriquecer el modelo estándar (Thaler, 2016). La economía conductual o *Behavioural Economics* es una rama de la economía que en los últimos años ha revolucionado la manera de entender los procesos de toma de decisiones económicas en particular y el

comportamiento humano en general (Kosciuczyk, 2012). Todo este interés por estudiar la relación entre la psicología y la economía no nace sino hasta los años setenta gracias, principalmente, al trabajo científico de un psicólogo y economista laureado en el año 2002, junto con el economista Vernon Smith, con el Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel. Se trata del señor Daniel Kahneman, quien fue el primer psicólogo en recibir el mencionado premio y marcó una pauta definitiva en el mundo económico. No obstante, bien resalta Richard Thaler (2016) al decir que existieron precursores anteriores, en especial Simon (1955; 1957) y Katona (1951; 1953). A continuación se expone el impacto de tales autores en esta rama del conocimiento.

Orígenes Históricos

Estefanía (2003), citada por Quijada (2017), postula el nacimiento de la economía como disciplina científica en el siglo XVIII coincidiendo con la revolución industrial, la revolución americana y la publicación de la “Riqueza de las Naciones” de Adam Smith en 1776. En ese entonces, Smith estudiaba la conducta de los trabajadores en el campo agrario, minero y ganadero (principales trabajos de la época), identificando la manera en cómo éstos descubrían formas de desarrollar su trabajo de modos cada vez más eficientes. De esta manera, estableció los tres pilares fundamentales que alimentan la división del trabajo:

Primero, el aumento en la destreza de todo trabajador individual; segundo, al ahorro del tiempo que normalmente se pierde al pasar de un tipo de tarea a otro; y tercero, a la invención de un gran número de máquinas que facilitan y abrevian la labor, y permiten que un hombre haga el trabajo de muchos (Smith, 2011, p. 37).

La motivación de cada trabajador dependía de la seguridad de que los excedentes de su trabajo podrían ser intercambiados luego con los resultados de los demás trabajadores que también proveían elementos fundamentales para su supervivencia. Sin embargo, no delega la toma de decisiones financieras netamente a un aspecto de necesidad, como lo refleja en su primer libro *La teoría de los sentimientos morales* (1759), “que podemos quizás considerar como el precedente filosófico de la economía conductual en su vertiente más visceral” (Quijada, 2017, p. 9). En éste plantea lo siguiente:

Si no derivásemos de la razón la mayor parte de nuestros juicios morales, resultaría extremadamente incierto y precario que dependiesen de algo tan variable como las emociones y los sentimientos inmediatos, frecuentemente alterados por la salud y el humor. Pero, aunque sea incuestionablemente la razón la fuente de las reglas generales de la moralidad – y de todos los juicios orales formados a partir de ellas, sería igualmente absurdo e incomprensible suponer que las percepciones primarias de lo bueno y lo malo se derivan de la razón (...). Estas percepciones últimas, como toda experiencia en la que se basan las reglas, no puede ser objeto de la razón, sino del sentimiento y la emoción inmediatos (Espina, 2005; citado por Quijada, 2017).

Todo lo anterior, así como su completa teoría, ha llevado a que se le considere como el padre de la Economía clásica, o como fundador de la primera doctrina económica: padre del Liberalismo económico (Quijada, 2017). Así como señaló Simon (1987, p. 612), la expresión “economía del comportamiento” es un tanto extraña. La pregunta adecuada sería ¿puede existir una economía sin considerar el comportamiento de quien la desarrolla? En lo continuo del tiempo, según lo menciona Thaler (2016), se ha poseído una concepción errónea al considerar a la Economía del Comportamiento como una revolución de la teoría económica clásica; siendo en cambio, un retorno a los comienzos de la economía, iniciada por Adam Smith, y continuada por Irving Fisher y John Maynerd Keynes en la década de 1930.

Dentro de esta teoría, cabe resaltar un concepto vital para el entendimiento de la economía: El *Homo Economicus* destacado por los siguientes principios, según lo refiere Thaler (2016):

El primero son los agentes que tienen preferencias bien definidas y expectativas y creencias no sesgadas; Lo segundo es la toma de decisiones óptimas con base en esas creencias y preferencias; Esto implica, a su vez, que los agentes tienen capacidades cognitivas infinitas (o, dicho de otro modo, que son tan inteligentes como el economista más inteligente) y una fuerza de voluntad infinita, pues eligen lo mejor y no lo que es tentador en el momento; y por último aunque pueden actuar en forma altruista, en especial con amigos y familiares cercanos, su principal motivación es el interés propio (p. 12).

Esto significa que, sin desmeritar los grandes logros y avances obtenidos por la ciencia económica hasta el momento, se ha formulado teoría para un *homo economicus* ilusorio e irreal, debido a que se ha dejado de considerar al *homo sapiens* como ser humano, sin preferencias concretas en determinadas ocasiones, seguramente muy emocional a la hora de tomar decisiones según sus gustos o prioridades en el presente, sin un carácter perfecto y rígido, y que podría también considerar el bienestar de los demás al momento de elegir. Todo lo anterior indica un necesario análisis del modo en considerar al hombre como sujeto económico y le permite a las dos ramas del conocimiento un punto de encuentro que permita la formulación de nuevos modelos normativos y descriptivos de la conducta humana.

Chocano (1990) en su artículo Fundamentos psicológicos del comportamiento económico, expone lo siguiente respecto a los inicios de la Psicología Económica y de cómo desde entonces se comenzaba a dar importancia no solo a la teoría económica

clásica, sino a incluir aspectos comportamentales para enmendar las anomalías de la misma:

Ya en los años cincuenta el psicólogo George Katona, considerado como el padre de la psicología económica en Estados Unidos, señalaba que la necesidad fundamental de la psicología en la investigación económica reside en la necesidad de identificar y analizar las fuerzas que subyacen a los procesos económicos, las fuerzas responsables de las acciones, decisiones y elecciones económicas, y que las ciencias económicas sin la psicología no han conseguido explicar importantes procesos económicos, y la psicología sin la economía no tiene posibilidad de explicar algunos de los aspectos más importantes del comportamiento humano (Katona, 1951).

Así como lo refiere Quijada (2017), las nuevas tendencias buscan acabar con la *ceguera inducida por la teoría*, denominado por Kahneman como una “enfermedad” que hizo buena parte durante del siglo XX, la cual causó que los economistas basaran sus teorías en formulaciones matemáticas regidas por el mundo inteligente del Homo Economicus, olvidando la naturaleza humana (Thaler, 2016). La conducta del ser humano no puede estar regida por un conjunto de reglas estrictas y perfectas, sino más bien se trata considerar todas las áreas en que se desenvuelve el individuo para identificar las causantes de sus acciones, así como las razones por las cuales estas decisiones permanecen en el tiempo y, solo entonces, establecer una posible predicción de su comportamiento futuro. Este cambio en la percepción del *Homo Economicus* demuestra que la Psicología Económica se encuentra en un auge verdaderamente importante y que seguramente seguirá despertando el interés y la atención de la comunidad científica en general.

Generalidades

Por último, respecto a los determinantes de las decisiones económicas, cabe resaltar lo postulado por Denegri (2010) en cuanto a los factores estimulantes o inhibidores de la conducta económica:

- Los factores personales son características de personalidad del individuo, estilo de vida personal y familiar, normas y valores de su cultura y el nivel de alfabetización económica o comprensión del mundo económico que ha alcanzado. Estos factores personales son a su vez influidos por la región de residencia, subcultura, grupo étnico y género.
- Los factores sociales y culturales incluyen el estrato socioeconómico de pertenencia, las expectativas sociales y las características globales del sistema político y cultural en el que está inserto el individuo.
- Los factores situacionales son las condiciones y circunstancias que normalmente limitan las decisiones económicas: ingreso disponible, tamaño de la familia, tipo de hogar, situaciones de mercado, existencia de ofertas.
- Los factores económicos generales se relacionan con la percepción del estado económico del país, la valoración de la política económica y las señales concretas que proporciona el sistema económico: tasas de inflación e interés, tasas de cesantía, equidad de la distribución de ingreso y políticas económicas. Estos factores generales provocan actitudes pesimistas u

optimistas y generan expectativas que influyen en las decisiones de gastar, ahorrar o invertir.

A modo de conclusión puede establecerse a la Psicología Económica como una rama en adaptación continua a los cambios de la sociedad, teniendo en cuenta tanto los factores personales, sociales y familiares que influyen en la toma de decisiones financieras como los aspectos políticos y económicos de la cultura o país en contexto.

Capítulo II. Endeudamiento

Uno de los aspectos más importantes dentro de la conducta económica y con mayor repercusión a nivel psicológico y social es el fenómeno del endeudamiento, el cual se manifiesta cuando existe un desbalance en las finanzas de una persona o una institución. En el presente capítulo se abordan aspectos pertinentes al endeudamiento tales como sus posibles causas, características y diferentes teorías que se han postulado entorno a sus consecuencias.

Resulta tan característico este suceso en la sociedad actual que “las nuevas formas de financiación, junto con los nuevos patrones de consumo y ahorro, han llevado a algunos autores a proponer incluso la existencia de una cultura del endeudamiento” (Lea, Webley y Levine, 1993; citados por Mujika, Gibaja y García, 2009). Dicha cultura justificaría el porqué mayor población se ve inmersa en las deudas, pero queda entonces el cuestionamiento sobre de dónde nació y qué hizo surgir tal fenómeno. Contreras, De la Fuente, Fuentealba, García y Soto, (2006) plantean lo siguiente respecto al origen de la deuda:

La noción de endeudamiento se puede encontrar en la Antigua Grecia, la cual se contraía con el objetivo de una adquisición de recursos para la compra de flotas marítimas. Más tarde, en la época Renacentista, tiene lugar el inicio de las primeras casas comerciales, como la de los Médicis; que darían pie para el surgimiento de los primeros bancos como entidades crediticias (p.2).

Hoy en día el endeudamiento está ligado al mercado de consumo que genera exceso y despilfarro; además, fomenta emociones intensas vinculadas a comprar de forma impulsiva y luego librarse de las posesiones que ya dejaron de ser atractivas ante otras nuevas que sí lo son (Bauman, 2013; citado por Mansilla, Denegri y Álvarez 2016). Al respecto, los mismos autores citan a Lipovetsky (2002) quien sostiene una visión de este

fenómeno un poco más de acuerdo a la necesidad de la persona: “el endeudamiento es una dinámica que se mantiene gracias a la existencia del crédito; así, aquellos que no tienen la liquidez suficiente para acceder al mercado se convierten en acreedores o generadores de lucro para el sistema” (p.2).

Por otro lado, como lo refiere Denegri (2011) el llamado consumismo ha generado nuevas interpretaciones desde diferentes puntos de vista: los nuevos formatos que han adquirido el dinero han permitido una marcada evolución en los patrones de consumo generando un nuevo problema social: el endeudamiento masivo; transformando el pensamiento económico de una cultura austera a una en donde prima el hedonismo consumista. “Con ello se ha flexibilizado el concepto y actitud hacia la deuda lo que ha permitido mayor desarrollo económico (mayor consumo) pero al mismo tiempo ha aumentado el riesgo de las operaciones financieras” (Denegri, Iturra, Palavecinos y Ripoll, 1999; Denegri, 2007; McElprang, Haskell y Jenkins, 2005; Denegri 2009). Al respecto, algunos autores plantean que existe una relación entre aspiraciones, desigualdad, pobreza y acceso a la deuda, donde la dinámica insatisfactoria de los salarios acentúa el sentimiento de exclusión y aumenta el riesgo de sobreendeudamiento en los sectores socioeconómicos más desfavorecidos como una forma de acceder a los símbolos de éxito vinculados al consumo (Bogliacino y Maestri, 2014; Bogliacino y Ortoleva, 2015; Dalton, Ghosal y Mani, 2011; Vera y cols., 2012).

Ello implica que además de una sociedad de consumo, existe una presencia de una sociedad del endeudamiento que agudiza la situación histórica de inseguridad económica de los sectores vulnerables de la población, los cuales carecen de activos pero a la vez acumulan deudas en exceso (Salgado y Chovar, 2010; Denegri y cols., 2014). Si bien el endeudamiento es un fenómeno que afecta a gran parte de la población, existen ciertas características psicológicas en personas que tienden a endeudarse: baja autoestima, sentido difuso de la identidad, ansiedad, impulsividad, insatisfacción personal, entre otros (Denegri, M. 2006). De alguna manera los bienes de consumo

alimentan la identidad de la personas, llenan el vacío y el dolor que experimentan y a su vez, aumentan la aceptación social del fenómeno.

De acuerdo a este último punto, el mercado se ha percatado de esta “necesidad hambrienta de alimentar nuestra identidad”, y ha ido a lo largo del tiempo creando nuevas formas de consumo y nuevos medios de pago, que en el fondo nos permiten consumir y pagar después (Contreras & cols., 2006). Esto quiere decir que la sociedad se ha preocupado por brindar los medios necesarios para saciar los procesos de consumo y de endeudamiento, pero no de remediar éste último. Tal idea se justifica, por ejemplo, al observar los programas de responsabilidad social y de educación financiera de algunas entidades bancarias: si se mira desde sus objetivos planteados, al sistema le beneficia la continuidad de la adquisición de nuevos créditos por el cliente, incluso le favorece también la mora en las responsabilidades del cliente (ya que favorece al pago de intereses).

Factores psicológicos del endeudamiento.

Reconociendo la necesidad de identificar, analizar y corregir el fenómeno del endeudamiento por sus relevancias ya mencionadas, en este apartado se estudiarán los posibles factores que pueden ocasionarlo, los cuales siguiendo a Luna (1998) citado por Mansilla y cols. (2016) son “el apoyo social a la deuda, la comparación social, el tipo de locus de control y las actitudes y estilos de manejo del dinero”. En primer lugar respecto al apoyo social a la deuda, Denegri (2010) postula que:

Con relación al tipo de deudas se observa una creciente tendencia al endeudamiento en crédito de consumo asociado con la búsqueda de una imagen de éxito o mayor status social. Ello se relaciona con los símbolos de status y posición social propia de la sociedad actual donde no importa cuán endeudado esté el consumidor porque eso es un aspecto privado. Lo que importa es la imagen que proyecta con los bienes que posee. Así, desde el punto de vista de la

comparación social se ha observado que los individuos se endeudan porque sus puntos de referencia (personas con las que se comparan) están en un nivel económico superior (p. 95).

Lo anterior guarda estrecha relación con la comparación social, según la cual “los individuos consumen acorde con sus percepciones de la norma para su grupo de referencia” (Mansilla & cols. 2016). Esto quiere decir que si las personas se comparan socialmente con grupos de mayor estrato socioeconómico, éstas podrían endeudarse y gastar mucho más de sus ingresos con tal de adquirir productos considerados pertinentes para estar al nivel del grupo al que aspiran pertenecer. De esta manera, “si tienen altos ingresos en relación a su grupo de referencia, tenderán a ahorrar el excedente; por el contrario, si cuentan con unos ingresos relativamente bajos en relación a su grupo de referencia se mostrarán más dispuestos a contraer deudas” (Warneryd, 1999; Citado por Denegri et al. 2017).

Por otro lado, el locus de control o la creencia en la posibilidad de dominar un acontecimiento según se localice el control dentro o fuera de uno mismo (Bandura, 1999; Rotter, 1966), es una variable psicológica relevante que puede ser relacionada con las actitudes hacia la deuda y el comportamiento de uso del crédito (Caputo, 2012; Peltier, Pomirleanu, Endres y Arkos, 2013). Esto refleja la tendencia considerable del endeudamiento a aumentar en los últimos años, al mismo tiempo que han cambiado las actitudes sociales hacia este fenómeno, las cuales se han vuelto más tolerantes (Vallejos y Portilla, 2001).

Endeudamiento en Jóvenes.

Existe entonces un grupo poblacional de suma relevancia respecto a esta temática. Denegri (2010) postula las características de los sujetos que utilizan de modo más continuado las tarjetas de crédito, encontrándose que son quienes:

Tienen profesiones liberales; Tendencia a ubicarse en estratos jóvenes de edad; Tienen actitudes positivas hacia el crédito; Son más conscientes de las exigencias de la moda y del status que del precio de los productos; Están orientados al riesgo y al logro personal (p.95).

Por medio de las investigaciones realizadas por Denegri y cols. (2000) se plantean tres tipos de pensamiento económico que se presentan en las diferentes etapas del ciclo vital, como lo son: *Pensamiento extraeconómico y primitivo* (6 a 9 años); *Pensamiento económico subordinado* (niños mayores de 10 años), en donde prima la comprensión del carácter simbólico del dinero, y noción de la ganancia; y el *Pensamiento económico independiente o inferencial* (Adolescentes y adultos), en el cual habría un manejo eficiente de conceptos económicos específicos, y una comprensión de la multideterminación de los procesos económicos y sociales y de la función del Estado.

De esta forma, el uso del crédito y el endeudamiento son extensivos en toda la población y se presentan en segmentos de consumidores cada vez más jóvenes (Harrison, Chudry, Waller & Hatt, 2015). Por ello, surge un creciente interés por las prácticas de consumo y endeudamiento de los jóvenes y, específicamente, por el endeudamiento de los estudiantes universitarios tanto a nivel de deudas de consumo como de créditos educacionales, dado el riesgo que ello implica para su vida financiera y laboral después de su graduación (Atria & Sanhueza, 2013; Dwyer, Hodson & McCloud, 2013; Lachance, 2012; Moon, Ohk & Choi, 2014; Yurk & Rudel, 2015).

Capítulo III. Perfiles Actitudinales

El eje principal de la presente investigación es el estudio de los perfiles actitudinales hacia el endeudamiento, por lo cual se hace necesario ahondar en sus consideraciones e implicaciones para lograr comprender su conceptualización y de esta manera, enmarcar su impresión teórica en el contexto del estudio científico en el área de la Psicología Económica. Así pues, en primer lugar se pretende realizar una aproximación de la definición de perfil actitudinal, seguidos de la explicación de las características expuestas por Denegri y cols. (2012) para la clasificación de la tipología de los perfiles Hedonista, Austero, Ambivalente y Difuso, teniendo en cuenta que de los dos primeros mencionados se estiman como factores independientes y que de ellos se desglosan los demás.

En primer lugar, Weinberg y Gould (1995) citados por Carazo y Araya (2010), plantean que la personalidad es un componente complejo que incluye actitudes, valores, intereses, motivaciones y creencias acerca de sí mismo y de su percepción de valor como individuo. Lo mencionado anteriormente resulta importante ya que para objetos de pertinencia en la investigación se tomará desde la concepción de personalidad el término de perfil psicológico; definiéndose éste como un “conjunto de características que reúne un ser humano y que determina su carácter, actitudes, aptitudes y comportamiento frente a situaciones generales” (Trejo, 2014).

Por su lado, la “actitud” es definida como “un estado de disposición mental y nerviosa, organizado mediante la experiencia, que ejerce un influjo directivo dinámico en la respuesta del individuo a toda clase de objetos y situaciones” (Allport, 1935; citado por Ubillos, Mayordomo y Páez, 2004). Teniendo en cuenta la anterior definición, Vallerand (1994) plantea algunas características centrales de la actitud: que es un constructo o variable no observable directamente; implica una organización, es decir,

una relación entre aspectos cognitivos, afectivos y conativos; tiene un papel motivacional de impulsión y orientación a la acción aunque no se debe confundir con ella y también influencia la percepción y el pensamiento; es aprendida, es perdurable, y tiene un componente de evaluación o afectividad simple de agrado-desagrado.

Siendo así, el término perfil actitudinal hacia el endeudamiento podría definirse como la predisposición psicológica que tiene una persona a la hora de tomar una decisión implicando procesos cognoscitivos para sopesar sus conocimientos financieros con sus motivaciones y preferencias en el momento de la elección económica. Siguiendo a Denegri y cols. (2012) estos perfiles actitudinales son Hedonismo, Austeridad, Difuso y Ambivalente, los cuales varían en características y en posturas de aprobación frente a la deuda. A continuación se brinda una conceptualización referente a cada uno de ellos:

Perfil Actitudinal Hedonista

El primer perfil frente al endeudamiento es el hedonista; el término “Hedonismo” proviene del griego hedone que significa placer y del sufijo ismos entendido como cualidad o doctrina. Por lo tanto, quienes practican esta doctrina se caracterizan por disfrutar de los placeres, tratando de evitar el dolor (Lima, 2011.Citado por Ika y González, 2014). En consecuencia, el hedonismo es la perspectiva de que el placer es lo único realmente bueno para la vida (O’Shaughnessy y O’Shaughnessy, 2002; citados por Ika y González, 2014). En este marco se encuentra el hedonismo psicológico, en el cual se sostiene que “todo ser humano se siente inclinado a perseguir aquella línea de conducta que cree habrá de conducirlo a su mayor felicidad” (Kelman, 2005.Citado por Ika y Gonzalez, 2014). El comportamiento de los seres humanos se destaca por evitar el dolor y acercarse a lo placentero y agradable. Esta doctrina se justifica sobre la base de la observación o sobre la base de un análisis del concepto de “deseo”, el cual incorpora el de “placer”.

Existe un concepto económico con suma relación frente al hedonismo: el “consumo”, establecido a partir de estudios motivacionales que veían en el simbolismo de los productos diferentes formas de distinción social y de expresión subjetiva asociada al estilo de vida, puesto se postula que “la gente no compra productos sólo por lo que ellos hacen, sino también por lo que ellos significan” (Levi, 1959, citado por Hirschman y Holbrook, 1982). Asimismo, este simbolismo es asociado a la orientación hacia el hedonismo, debido a la declaración del deseo de bienestar material y al deseo de sobresalir, ser diferente, ser reconocido y ser envidiado. En ese caso, la sociedad ejerce un rol importantísimo en la orientación del consumo hedonista, pues se muestra complaciente con criterios como: el valor otorgado a las posesiones de bienes materiales, la importancia de la satisfacción de deseos, el estatus social de algunas prácticas de consumo hedonistas y la oferta permanente de mayores comodidades (O’Shaughnessy y O’Shaughnessy, 2002; Citado por Ika y Gonzalez, 2014).

En tal sentido, el hedonismo psicológico tiene que demostrar que los propósitos de las acciones humanas están dirigidos por el pensamiento de que ese curso de acción producirá placer o que sólo son deseos aquellos propósitos que el sujeto considera que le entregará algún tipo de placer (Ika y Gonzalez, 2014). Resulta entonces de lo anterior que el perfil hedonista corresponde al consumidor en el que predominan actitudes positivas hacia el uso del crédito y el endeudamiento (Denegri y cols., 2012).

Perfil Actitudinal Austero

El segundo perfil actitudinal independiente tomado en consideración en la presente investigación es el de Austeridad, el cual se caracteriza por presentar un estilo actitudinal en el que la persona se enfrenta con cautela al endeudamiento y se orienta hacia un manejo más tradicional de los recursos financieros, es decir, basado en el ahorro y la evitación del crédito (Denegri et al., 1999. Citado por Denegri y col, 2012).

Al respecto, se ha logrado asociar este término como la postura más saludable hacia la deuda, ya que podría significar mayores índices de felicidad por su manera reflexiva de tomar las decisiones financieras. Lo anterior se respalda por CIEDESS (2012) al plantear que “una actitud reflexiva y cauta para el uso de los recursos financieros tiene efectos favorables en áreas de las relaciones interpersonales ya que se hace menos estresante la vida cotidiana, favoreciendo los vínculos, la sensación de autonomía y la felicidad” (p. 12).

Otro aspecto a tener en cuenta resultante de diferentes investigaciones en donde se ha realizado la aplicación de la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento, es manifestado por sus autores Dengri y cols. (2012) al mencionar lo siguiente:

Dados los altos niveles de endeudamiento, cabe preguntarse si la tendencia a los puntajes altos en el factor Austeridad está influenciada por la deseabilidad social, de esta forma, en los sujetos de la muestra podría existir una tendencia a atribuirse a sí mismos actitudes socialmente deseables y rechazar aquellas socialmente indeseables. Esto podría encontrarse vinculado a los valores más tradicionales que otorgan mayor relevancia a la austeridad como forma de vida y que corresponde a estereotipos culturales previos a la implantación del modelo neoliberal y a los rápidos cambios económicos (Denegri et al., 1999; citado por Denegri y cols. 2012, p. 504).

Finalmente, aunque su concepto puede relacionarse con aspectos tales como el ahorro y el autocontrol en los gastos financieros, existen algunos autores en contraparte que manifiestan que la palabra austeridad evoca el sufrimiento, la gravedad, la amargura, la dureza, la abnegación y la escasez (Strover, 2015), puesto que deja la necesidad de analizar hasta qué punto ésta privación de los deseos y anhelos personales pueden también afectar negativamente en la salud mental del ser humano al estar más pendiente

de sus controles financieros y de las medidas exactas de sus gastos y no se darían los espacios para el disfrute particular de sus gustos o preferencias emocionales o incluso para suplir necesidades secundarias que podrían repercutir en este bienestar emocional y financiero.

Perfil Actitudinal Difuso

A partir de la definición de los dos anteriores perfiles actitudinales y considerando que una persona podría no presentar una postura llevada a los extremos, aparece entonces el tercer perfil actitudinal llamado “Difuso”, el cual según Denegri y cols. (2012) estaría conformado por “sujetos cuyo perfil actitudinal aún no se encuentra definido, por lo que podría tratarse de sujetos cuyas actitudes se encuentran en proceso de transición y que, por lo tanto, pueden evolucionar indistintamente a cualquiera de los tres perfiles antes mencionados” (p. 504). Asimismo, los autores de esta tipología de perfiles actitudinales plantean que los perfiles Ambivalentes y Difuso podrían no solo reflejar posturas ante el endeudamiento, sino que probablemente se vincula a estilos actitudinales más amplios en otros temas de la vida social, en donde una parte importante de la población toma sus decisiones influenciada por variables del contexto del momento o por el uso de heurísticos (Kahneman, 2003), más que por el análisis racional de las diversas alternativas presentes (Denegri y cols. 2012).

Perfil Actitudinal Ambivalente

La ambivalencia puede definirse como “la escisión interior del sujeto que produce pensamientos, deseos, creencias y comportamientos contradictorios, manifestando una estructura multiyoica del sujeto” (Romero, 2015, p. 39). Ahora bien, de acuerdo a Denegri y cols. (2012), el perfil *ambivalente* presenta una coexistencia de actitudes que valoran el ahorro y el uso mesurado de los recursos, y actitudes asociadas a la

concepción del uso del crédito como una vía de acceso rápido a las necesidades de compra. Es así como se puede afirmar que las personas que logran identificarse con este perfil presentan actitudes y pensamientos contrapuestos en la toma de decisiones económicas, reconociéndose por los autores de la tipología de perfiles actitudinales en la investigación Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: Validez Factorial y Perfiles Actitudinales realizada en estudiantes universitarios chilenos, que al ser adultos jóvenes y al estar en una etapa en donde se puede presentar esta transición de actitudes austeras y tradicionales a patrones más hedonistas y consumistas. En palabras de Denegri y cols. (2012) se encuentra que:

Así, los individuos si bien fueron socializados tempranamente con los valores tradicionales, se encuentran en un proceso de transición y de apropiación de los nuevos valores asociados a la sociedad de consumo actual, los cuales se orientan a la búsqueda de la satisfacción inmediata de necesidades de consumo y a una hipervaloración de este como soporte de la identidad e integración social, lo que lleva a los jóvenes a una valoración y justificación del uso del crédito como una práctica cultural validada (Denegri et al., 1999; Hayhoe et al., 2000; Winerman, 2004; Xiao et al., 1995; citado por Denegri y cols., 2012, p. 505).

Merton (1980) citado por Romero (2015) ofrece seis posibles tipos de ambivalencia sociológica que pueden presentarse en diferentes situaciones: cuando existen expectativas conflictivas con carácter normativo y definidas socialmente para un determinado cometido social; cuando un sujeto sufre un conflicto de intereses por sus diferentes roles sociales; cuando hay conflicto entre varios cometidos asociados a un determinado rol, que exigen grandes cantidades de tiempo y energía, pero también a menudo de actitudes y valores diferentes; cuando una persona reciba de su sociedad valores culturales contradictorios; cuando se presenta una disyunción entre las aspiraciones prescritas culturalmente y la estructura de oportunidad para realizar esas aspiraciones; y por último cuando emerge con el conflicto entre valores culturales

diferentes en una persona que ha vivido y asumido principios distintos en culturas distintas, o cuando los sujetos se confrontan con personas de otras culturas (Tabboni 2007).

De esta manera, quedan definidos los cuatro perfiles actitudinales habiendo estipulado sus conceptualizaciones y las caracterizaciones psicológicas fundamentales para lograr determinar la presencia de los perfiles Hedonista, Austero, Difuso y Ambivalente en el actual trabajo investigativo.

Capítulo IV: Adulthood Emergente

Dentro de las etapas del ciclo vital del desarrollo humano, surge una nueva categoría postulada por Jeffrey Arnett (2000) llamada “Adulthood Emergente” situada entre los 18 y los 29 años que coincide con la fase universitaria y donde lo más característico es que los jóvenes que transitan por ella no se ven como adolescentes, y la mayoría de ellos tampoco siente que ha alcanzado la adultez (Arnett, 2000, 2004, 2012; citado por Barrera y Vinet, 2017). De esta manera, los adultos emergentes finalizan su etapa de adolescencia a los 18 años y comienzan un periodo de diferentes cambios físicos, cognoscitivos, sociales y culturales. A continuación se expondrán las características de esta etapa planteadas por Arnett (2008), así como los conflictos y dilemas que se presentan mayormente en el periodo de la adultez joven expuestos por Erikson (1968), finalizando con consideraciones frente al periodo de adultez emergente en Colombia por Marzana, Pérez, Marta y González (2010).

Características de la Adulthood Emergente

La Adulthood Emergente (AE) se manifiesta como un fenómeno cultural en sociedades industrializadas a partir de los cambios sociodemográficos de las últimas décadas, tales como el aumento del acceso a la educación universitaria, el aumento de la fuerza laboral, y la postergación de hitos como el matrimonio y tener hijos (Arnett, 2000; citado por Barrera y Vinet, 2017). Este periodo único y heterogéneo, presenta características específicas que pueden variar dependiendo de la cultura en la cual se desarrolle el individuo (Arnett, Kloep, Hendry, y Tanner, 2011). Arnett (2008) describió cinco características distintivas de esta etapa: a) La edad de las exploraciones de la identidad; b) La edad de la inestabilidad; c) La edad de centrarse en uno mismo; d) La edad de sentirse en medio; e) La edad de posibilidades. A continuación se describen estas etapas de acuerdo a su autor:

En primer lugar, esta etapa al ser la *edad de la exploración de la identidad* significa que es una edad en que las personas exploran varias posibilidades en áreas como amor y trabajo a medida que hacen elecciones más duraderas. De esta manera, “conforme prueban esas posibilidades adquieren una identidad más definida, es decir, el conocimiento de quiénes son, cuáles son sus capacidades y limitaciones, cuáles son sus ideas y valores y qué lugar ocupan en la sociedad” (Arnett, 2008), presentándose así el hecho de que “en cada contenido sujeto a decisiones el estudiante debe evaluar distintas opciones y decidir prioridades de forma gradual y con responsabilidad, teniendo como marco de referencia sus creencias y valores” (Barrera y Vinet, 2017). A raíz de ello, de acuerdo a sus concepciones y pensamientos, los adultos emergentes determinan su proyección individual en un proceso de exploración de nuevos pensamientos e ideologías, “reforzando, algunas ocasiones, las creencias que provienen de su núcleo familiar, mientras que en otras desafían los valores y creencias familiares, pues al enfrentar la diversidad cultural y social universitaria (...) comienzan a formalizar sus ideologías” (Barrera y Vinet, 2017).

Asimismo, esa exploración conlleva a que sea una *edad de inestabilidad*, debido a que “a medida que exploran diferentes posibilidades de amor y trabajo, la vida de los adultos emergentes suele ser inestable” (Arnett, 2008). Esta condición se refleja en las veces en que se mudan de vivienda, en el tiempo en que duran sus relaciones interpersonales tanto de noviazgo como amistad, el tiempo en que practican algún deporte o ejercicio, la duración de sus trabajos o hobbies, el manejo del dinero, la responsabilidad académica, la gestión de emociones en situaciones de estrés, entre otras elecciones de actividades cotidianas. Sin embargo, como lo plantean Barrera y Vinet (2017), estos procesos pueden verse condicionados por factores como dependencia de los padres, falta de interés por explorar, inseguridad o dependencia de las opiniones de los demás por sobre las propias. En ese sentido, “el logro progresivo de mayor estabilidad, o autorregulación tanto emocional como académica, además de la adquisición de mayores responsabilidades (...), les otorga un sustento que les permite

definirse y conocerse en cuanto a sus capacidades y potencialidades” (Barrera y Vinet, 2017).

En tercer lugar, la adultez emergente es una *edad de centrarse en uno mismo*. La mayoría de los adultos emergentes estadounidenses se mudan de la casa de sus padres a los 18 o 19 años y no se casan y tienen su primer hijo al menos hasta los 28 o 29 años (Arnett, 2000, 2008). Como adultos emergentes, se encuentran entre la dependencia que los adolescentes tienen de sus padres y los compromisos de largo plazo en el amor y el trabajo que tiene la mayoría de los adultos, y durante esos años se centran en sí mismos mientras adquieren los conocimientos, habilidades y comprensión personal que necesitarán para la vida adulta. Durante la adultez emergente aprenden a tomar decisiones independientes acerca de todo, de lo que van a cenar o si van a cursar o no un posgrado (Arnett, 2008). Esto provoca que se catalogue como una etapa de decisiones constantes reflejo de su autonomía e independencia respecto a la satisfacción de sus propias necesidades.

Otra característica distintiva de la adultez emergente es que es una *edad de sentirse en medio*: ya no se es adolescente, pero tampoco plenamente adulto. Cuando se les pregunta si sienten que han alcanzado la adultez, la mayoría de los adultos emergentes no responden sí o no, sino que dan una respuesta ambigua: “En algunos sentidos sí, pero en otros no” (Arnett, 1994a, 1997, 1998a, 2000a, 2001a, 2003a, 2004a). La mayoría de los adultos emergentes tienen el sentimiento subjetivo de estar en un periodo de transición de la vida, en el camino a la adultez pero sin haberla alcanzado aún (Arnett, 2008). Lo anterior puede representar una época de ambivalencia, en la cual emergen sentimientos y pensamientos de contrariedad entre las concepciones de sus roles de vida: como lo refieren Barrera y Vinet (2017) “para ellos, este es un periodo para saber lo que es ser adulto, pero no para serlo. Así, pareciera que la postergación del paso a la adultez guarda relación con una visión negativa y desafiante del futuro” (p. 51).

Por último, la adultez emergente es la *edad de las posibilidades*, cuando son posibles muchos futuros distintos, cuando es poco lo que se ha decidido con certeza acerca de la dirección de la vida de una persona. Tiende a ser una edad de grandes esperanzas y expectativas, debido en parte a que pocos de sus sueños han sido probados en las hogueras de la vida real (Arnett, 2008).

Teoría Psicosocial del Desarrollo

La teoría psicosocial del desarrollo de Erik Erikson (1968) es un marco de referencia derivado del enfoque psicosocial posterior a la hegemonía del psicoanálisis y basa sus formulaciones en observaciones directas, estudios culturales y psicohistorias (Álvarez, 2011). En este contexto, el estadio de la adolescencia según Erikson (1992) forma parte de un ciclo vital formado por un grupo de siete estadios más: confianza frente a desconfianza; autonomía frente a vergüenza y duda; iniciativa frente a culpa; laboriosidad frente a inferioridad; intimidad frente a aislamiento; generatividad frente a estancamiento; e integridad frente a desesperación (Cortina, 2014).

Un aspecto relevante dentro de la teoría de Erikson (1992) presente en los adolescentes se denomina “moratoria psicosocial” permitida por la sociedad mediante la cual se van asimilando las nuevas responsabilidades y compromisos. Durante este tiempo el individuo aprende a planificar su futuro en función de sus experiencias, actividad, estudio o trabajo y se comprende la necesidad del juicio ya que gracias a él sus acciones ganan en certeza y fiabilidad, experimentan con diferentes roles de adultos para descubrir la verdadera vocación profesional y el papel que desempeñarán en la sociedad (Cortina, 2014).

Para la actual investigación se enmarcarán en los siguientes párrafos la teoría de Erick Erikson (1992) citado por Valdez (2015), específicamente en las etapas de “Identidad vs. Confusión del Rol” y la de “Intimidad Vs. Aislamiento”, debido a que es precisamente en ellas que se encuadra la población participante en las edades 18 a 27 años.

Identidad Vs. Confusión De Rol.

Esta etapa corresponde a las edades de 13 a 21 años de edad aproximadamente, y se caracteriza porque los adolescentes crecen y se desarrollan enfrentados con una revolución fisiológica en su interior y con tareas adultas que los aguardan, interesándose

más “por lo que parecen ser ante los ojos de los demás en comparación con lo que ellos mismos sienten que son, y por el problema relativo a relacionar los roles y las aptitudes cultivadas previamente con los prototipos del momento” (Valdes, 2015). El peligro de esta etapa es la confusión de rol, y la decisión sobre su identidad ocupacional es una de las principales fuentes de esta confusión. Por eso aparecen con tanta frecuencia fenómenos sobre identificación con ciertos ídolos que, lejos de orientar a los adolescentes en esta elección, debilitan sus motivaciones: de ahí ciertos argumentos recurrentes como para qué estudiar si el ídolo no lo hizo, o para qué trabajar si el trabajo no asegura bienestar económico.

Otro fenómeno asociado a la confusión de rol es la intolerancia, que resulta ser una defensa contra el sentimiento de confusión sobre la propia identidad. La mente adolescente es, según Erikson, aristocrática (reconocen sólo a los mejores, sobre todo si de adultos se trata) e ideológica (construyen una visión idealizada de lo que debería ser la sociedad y el mundo adulto). Justamente por esto, “para no caer en el cinismo o la apatía, los jóvenes deben ser capaces de convencerse de que quienes triunfan en su mundo adulto anticipado tienen la obligación de ser los mejores” (Valdes, 2015).

Intimidad Vs Aislamiento.

El adulto joven que dispone a una identidad formada a partir de las etapas de vida previas, está abierto y tiene la necesidad de formar su identidad junto con otras identidades. La intimidad es entendida por Erikson (1965) como “la capacidad para entregarse a asociaciones concretas y para desarrollar la fuerza ética necesaria para cumplir con los compromisos que plantean estas asociaciones, como las amorosas, laborales, profesionales, culturales, políticas, o gremiales, y aun cuando sea necesario asumir ciertos sacrificios” (Valdes, 2015). Si la persona que transita por esta etapa evita estas alianzas solidarias por temor a la pérdida de su propia identidad, el peligro resultante es el aislamiento. El distanciamiento, el rechazo o la desvalorización, las

actitudes competitivas, son peligros que se corresponden con el componente negativo de esta edad: el aislamiento. Todas estas elecciones suponen la posibilidad de asumir compromisos y a la vez, de ir construyendo concepciones acerca de las circunstancias fundamentales de la vida (concepción de familia, de trabajo, de amistad, etc.). Es la edad de la construcción. En síntesis, es necesario tener claro que este primer período de la vida adulta está poblado de elecciones que tienen un carácter más estable y definitivo que aquéllas que se dan en la adolescencia. A lo largo de esta etapa se elige la pareja, el trabajo, la profesión, la residencia y se afianzan amistades íntimas (Valdes, 2015).

La Adulthood Emergente en Colombia

En los países como Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Japón y Australia, la edad media se encuentra alrededor de los 25 años, mientras que en Egipto, Marruecos, India, Indonesia y Brasil, la edad media encontrada era aproximadamente de 21 años. Por lo tanto, el proceso de transición a la edad adulta varía según el país, en función del estado de avance político, económico y social del mismo. América Latina reúne en su interior una gran variedad de experiencias en los países menos industrializados (Arnett, 2000). En seis países en vía de desarrollo como República Dominicana, Ghana, Colombia, Kenya, Perú y Camerún, existen evidencias del alcance de un mayor nivel de desarrollo en la educación; tal objetivo educativo no se tiene en cuenta lo suficiente por parte de las fuerzas económicas que determinan la transición a la edad adulta en estos países (Grant y Furstenberg, 2007). Por consiguiente datos como estos le permitieron a Arnett establecer la etapa de adultez emergente de 18 a 29 años como propia de los países industrializados y distintos del concepto tradicional de adultez joven. Aún se encuentra en vía de exploración el proceso de transición en los países pertenecientes al otro (Marzana, Pérez, Marta y González, 2010).

Teniendo en cuenta las investigaciones realizadas en Colombia con referencia a la población “joven” desde un enfoque interaccionista social y en el construccionismo psicológico, se encuentra que la crisis del proyecto de vida académico y las nuevas formas de identificación, los jóvenes Colombianos cada vez más son sensible a la flexibilidad, la experimentación, el hedonismo y las interacciones múltiples, poniendo en tela de juicio la idea moderna de “identidad estable”, propia de las generaciones inmediatamente anteriores. El resultado de estos nuevos estilos de vida es una crisis por el distanciamiento entre la cultura escolar y la cultura cotidiana entre estos jóvenes (Ramírez, 2009; citado por Marzana y cols, 2010).

De igual manera la adultez emergente en Colombia comprende las edades entre 18 y 29 años como lo referencia Arnett en su teoría. La principal característica es *la responsabilidad* que se afirma, de paso, en las exigencias adultas de autonomía y autodeterminación que se deducen, especialmente, de la necesidad de responder en primera persona por las propias acciones. *La madurez* sigue a la característica de la responsabilidad, en el orden de importancia atribuido y se configura, de hecho, como base existencial del crecimiento mental y físico. Por otro lado se encuentra la característica de *la proyección futura* que reclama la capacidad de proyectarse al futuro y ponerse como directores de su propia vida, en este sentido, en acuerdo con el segundo criterio identificado por Arnett que se relaciona, justamente, con la toma autónoma de decisiones. Por último se encuentra *la generatividad* se define como la preocupación y el compromiso de la generación adulta para promover el desarrollo y el bienestar de las generaciones futuras (Erikson, 1968). La capacidad para asumir las responsabilidades propias y, contemporáneamente, ocuparse de los otros, sean ellos familiares o no, es seguramente un ejemplo de la condición adulta y como tal (Marzana y cols., 2010).

Marco Legal

Ley 1090 del 2006

Ley por la cual se reglamenta el ejercicio de la profesión de Psicología, se dicta el Código Deontológico y Bioético y otras disposiciones.

Capítulo VI. Material Psicotécnico.

Artículo 45. El material psicotécnico es de uso exclusivo de los profesionales en Psicología. Los estudiantes podrán aprender su manejo con el debido acompañamiento de docentes y la supervisión y vigilancia de la respectiva facultad o escuela de psicología.

Artículo 46. Cuando el psicólogo construye o estandariza tests psicológicos, inventarios, listados de chequeo, u otros instrumentos técnicos, debe utilizar los procedimientos científicos debidamente comprobados. Dichos tests deben cumplir con las normas propias para la construcción de instrumentos, estandarización, validez y confiabilidad.

Artículo 47. El psicólogo tendrá el cuidado necesario en la presentación de resultados diagnósticos y demás inferencias basadas en la aplicación de pruebas, hasta tanto estén debidamente validadas y estandarizadas. No son suficientes para hacer evaluaciones diagnósticas los solos tests psicológicos, entrevistas, observaciones y registro de conductas; todos estos deben hacer parte de un proceso amplio, profundo e integral.

Artículo 48. Los tests psicológicos que se encuentren en su fase de experimentación deben utilizarse con las debidas precauciones. Es preciso hacer conocer a los usuarios sus alcances y limitaciones.

Capítulo VII, de la investigación científica, la propiedad intelectual y las publicaciones.

Artículo 49. Los profesionales de la psicología dedicados a la investigación son responsables de los temas de estudio, la metodología usada en la investigación y los materiales empleados en la misma, del análisis de sus conclusiones y resultados, así como de su divulgación y pautas para su correcta utilización.

Artículo 50. Los profesionales de la psicología al planear o llevar a cabo investigaciones científicas, deberán basarse en principios éticos de respeto y dignidad, lo mismo que salvaguardar el bienestar y los derechos de los participantes. Artículo 51. Es preciso evitar en lo posible el recurso de la información incompleta o encubierta. Este sólo se usará cuando se cumplan estas tres condiciones: a) Que el problema por investigar sea importante; b) Que solo pueda investigarse utilizando dicho tipo de información; c) Que se garantice que al terminar la investigación se les va a brindar a los participantes la información correcta sobre las variables utilizadas y los objetivos de la investigación. Artículo 52. En los casos de menores de edad y personas incapacitadas, el consentimiento respectivo deberá firmarlo el representante legal del participante. Artículo 53. Los profesionales de Psicología que utilicen animales para sus trabajos investigativos o demostrativos conocerán previamente y pondrán en práctica los principios básicos definidos por la Unesco y la APA para guiar éticamente la investigación con animales, y además estarán obligados a: a) Minimizar el dolor, el trauma, los riesgos de infección, el malestar de los animales, los métodos aversivos; b) Usar anestesia y analgésicos para tratamientos experimentales que lo requieran; c) Que los animales seleccionados para la investigación deban ser de una especie y calidad

apropiadas y utilizar el mínimo número requerido para obtener resultados científicamente válidos.

Artículo 54. Para evitar el uso de animales cuando ello no fuere estrictamente necesario debe acudirse a otros métodos tales como modelos matemáticos, simulación por computador y sistemas biológicos in vitro.

Artículo 55. Los profesionales que adelanten investigaciones de carácter científico deberán abstenerse de aceptar presiones o condiciones que limiten la objetividad de su criterio u obedezcan a intereses que ocasionen distorsiones o que pretendan darle uso indebido a los hallazgos.

Artículo 56. Todo profesional de la Psicología tiene derecho a la propiedad intelectual sobre los trabajos que elabore en forma individual o colectiva, de acuerdo con los derechos de autor establecidos en Colombia. Estos trabajos podrán ser divulgados o publicados con la debida autorización de los autores.

Resolución 8430 Del 1993

Por la cual se establecen las normas científicas, técnicas y administrativas para la investigación en salud.

Capítulo I.

De los aspectos éticos de la investigación en seres humanos.

Artículo 5. En toda investigación en la que el ser humano sea sujeto de estudio, deberá prevalecer el criterio del respeto a su dignidad y la protección de sus derechos y su bienestar.

Artículo 8. En las investigaciones en seres humanos se protegerá la privacidad del individuo, sujeto de investigación, identificándolo solo cuando los resultados lo requieran y éste lo autorice.

Artículo 14. Se entiende por Consentimiento Informado el acuerdo por escrito, mediante el cual el sujeto de investigación o en su caso, su representante legal, autoriza su participación en la investigación, con pleno conocimiento de la naturaleza de los procedimientos, beneficios y riesgos a que se someterá, con la capacidad de libre elección y sin coacción alguna.

Ley 1448 De 2011

Artículo 170. Transición De La Institucionalidad. La Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional se transformará en un departamento administrativo que se encargará de fijar las políticas, planes generales, programas y proyectos para la asistencia, atención y reparación a las víctimas de las violaciones a las que se refiere el artículo 3° de la presente Ley, la inclusión social, la atención a grupos vulnerables y la reintegración social y económica.

Ley 715 De Diciembre 21 De 2001

Artículo 94. Definición de focalización de los servicios sociales. Focalización es el proceso mediante el cual se garantiza que el gasto social se asigne a los grupos de población más pobre y vulnerable. El Conpes Social definirá cada tres años los criterios

para la determinación, identificación y selección de beneficiarios, así como los criterios para la aplicación del gasto social por parte de las entidades territoriales. En todo caso, las entidades territoriales al realizar inversión social, especialmente mediante la asignación de subsidios, deberán aplicar los criterios de focalización, definidos por el Conpes Social.

Decreto 4155 Del 2011

Capítulo I

Transformación, denominación, objeto y funciones.

Artículo 2.Objetivo. El Departamento Administrativo para la Prosperidad Social tiene como objetivo dentro del marco de sus competencias y de la ley, formular, adoptar, dirigir, coordinar y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos para la superación de la pobreza, la inclusión social, la reconciliación, la recuperación de territorios, la atención y reparación a víctimas de la violencia, la atención a grupos vulnerables, población discapacitada y la reintegración social y económica y la atención y reparación a víctimas de la violencia a las que se refiere el artículo 3° de la Ley 1448 de 2011, las cuales desarrollará directamente o a través de sus entidades adscritas o vinculadas, en coordinación con las demás entidades u organismos competentes.

Resolución N. 03901 De Fecha 30 De Diciembre De 2016

“Por la cual se establecen los Grupos Internos de Trabajo del Departamento Administrativo para la Prosperidad Social, su denominación y funciones y se dictan otras disposiciones”, establece que hará parte de la Dirección de Transferencias Monetarias Condicionadas el Grupo Interno de Trabajo Jóvenes en Acción.

Marco Contextual

El presente trabajo investigativo se realiza con estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción de la Facultad de Salud de la Universidad de Pamplona, por lo cual se hace necesario considerar los objetivos de este programa gubernamental, así como las condiciones y requisitos para recibir este incentivo económico. Así pues, Jóvenes En Acción es un programa de Prosperidad Social que apoya a los jóvenes en condición de pobreza y vulnerabilidad, con la entrega de transferencias monetarias condicionadas, para que puedan continuar sus estudios técnicos, tecnológicos y profesionales (Prosperidad Social, 2015).

Este programa tiene como objetivos incentivar la formación de capital humano de la población joven en condición de pobreza y vulnerabilidad; Aumentar la permanencia en el sistema educativo de la población joven en condiciones de pobreza y vulnerabilidad; Fortalecer el nivel de competencias transversales (Habilidades para la Vida) que facilite la inserción social y laboral de la población joven en condiciones de pobreza y vulnerabilidad e incentivar la demanda por educación en los niveles técnico, técnico-profesional, tecnológico y profesional universitario en la modalidad de pregrado, de la población joven en condiciones de pobreza y vulnerabilidad.

El programa de Jóvenes En Acción plantea dos componentes los cuales ayudan a cumplir los objetivos mencionados anteriormente: Componente de Formación y Componente de Habilidades para la Vida.

Componente de Formación: Son aquellas actividades de carácter académico, que integran el proceso de formación del joven participante y realizan en el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) o en Instituciones de Educación Superior (IES) y el convenio con el Departamento Administrativo para la prosperidad social.

Cuando el joven participante continúa y permanece en su proceso de formación profesional, el logro de las competencias de aprendizaje y el desempeño académico alcanzado se constituyen en los aspectos que de manera periódica verifican y reportan las instituciones educativas (SENA e IES) como insumo para que el Departamento Administrativo para la Prosperidad Social pueda efectuar el proceso de liquidación y entrega de incentivos (transferencia monetaria condicionada TMC).

Componente de Habilidades para la Vida: este segundo componente tiene como fin suplir la formación académica recibida por los jóvenes participantes en las instituciones educativas (SENA e IES), específicamente, lo relacionado con el desarrollo y fortalecimiento de habilidades no cognitivas o competencia transversales, el Componente de Habilidades para la Vida busca brindar herramientas a los participantes para facilitar su inserción laboral y social. Las competencias transversales, son aquellas capacidades para la interacción con otros y para la organización, gestión y relación en las diferentes dimensiones de la vida (personal y social) y del trabajo, esto implica que las competencias en mención se constituyen por una serie de cualidades, disposiciones y procedimientos adquiridos que se demuestran en el plano del comportamiento y se desarrollan en una persona a lo largo de la vida.

Para el desarrollo de las competencias transversales en los jóvenes participantes, desde el Componente de Habilidades para la Vida, se promueven diversas actividades organizadas en tres módulos: Virtual, Presencial (talleres experienciales, seminarios/conversatorios) y Vivencial (actividades prácticas o voluntariado).

De igual manera para el desarrollo eficaz de este programa se desarrollan varias responsabilidades que el joven adscrito debe cumplir, cuando el joven beneficiado no cumple estas responsabilidades puede ser retirado del programa. Estas son:

Conocer los lineamientos del Programa Jóvenes en Acción.

Asistir de manera regular al proceso de formación en el que se encuentra matriculado en el SENA o en la IES en convenio con el Departamento Administrativo para la Prosperidad Social.

Aprobar y avanzar en su plan de estudios o competencias de aprendizaje.

Cumplir con las obligaciones, deberes y compromisos establecidos en el reglamento académico de la institución educativa (por ejemplo, reglamento académico universitario, el Reglamento del Aprendiz del SENA, o los Estatutos Universitarios) de tal manera que su condición de estudiante regular en el SENA o en la IES se mantenga durante su permanencia en el Programa Jóvenes en Acción.

Atender al proceso de bancarización cuando sea convocado.

Reclamar oportunamente las TMC programadas para cada período de verificación.

Participar en las actividades a las que sea convocado en el marco del Componente de Habilidades para la Vida.

Asistir a todas las reuniones a las que sea convocado por el Programa Jóvenes en Acción.

Responder los cuestionarios o encuestas y demás instrumentos que sean dispuestos en el marco del seguimiento del Programa Jóvenes en Acción.

Mantener actualizada su información de identificación personal y de contacto en todas las entidades que actúan en la implementación del Programa, tales como:

Departamento Administrativo para la Prosperidad Social, SENA, IES y entidades financieras.

Consultar permanentemente las redes sociales y canales de comunicación.

En cierta medida el programa de Jóvenes en Acción cuenta con un ciclo operativo, el cual siempre se ha respetado; Focalización Poblacional, Registro, Inscripción, Taller participante, Enrolamiento financiero, Verificación de compromisos, Liquidación de incentivos, Entrega de incentivos, Novedades, Quejas, peticiones y reclamos.

Por consiguiente en el proceso de inscripción realizado por el Departamento Administrativo para la Prosperidad Social desde el año 2015 verifica la participación de los jóvenes, que además de haberse registrado en el Programa Jóvenes en Acción, cumplan con ciertos requisitos como encontrarse matriculado en un programa de formación técnica, técnica profesional, tecnológica o profesional universitario, en una institución educativa (SENA o IES en convenio con el Departamento Administrativo para la Prosperidad Social) y cumpla con los criterios de priorización definidos, según sea el caso. Luego de aprobada la inscripción, un joven es considerado participante del Programa Jóvenes en Acción. La apertura de inscripciones está sujeta a la disponibilidad presupuestal y operativa que defina el Gobierno Nacional para el Programa.

Por otra parte el programa de Jóvenes en Acción cuenta con una plataforma llamada SIJA (Sistema de Información Jóvenes en Acción) el cual registra, administra, gestiona la información y estados asociados a un joven en los diferentes momentos del ciclo operativo del Programa Jóvenes en Acción y durante su participación en el mismo, tales como: focalización, pre-registro, registro, inscripción, novedades, verificación de cumplimientos, liquidación y entrega de incentivos, entre otros. Para ingresar al SIJA se requiere contar con usuario y clave de acceso. De esta manera este sistema de

información corrobora el cumplimiento de las responsabilidades que tiene el joven beneficiario, que es reportado por las instituciones educativas (SENA e IES en convenio) al Departamento Administrativo para la Prosperidad Social. Está a cargo del Departamento Administrativo para la Prosperidad Social, de esta manera se inicia el proceso de liquidación del Departamento Administrativo para la Prosperidad Social que es el que determina el valor/monto del incentivo que será entregado a un participante del Programa Jóvenes en Acción para cada período de liquidación o Ciclo Operativo Financiero (COF) determinado.

Por esta razón se realiza la entrega de incentivos, donde el participante de los Programas Jóvenes en Acción recibe de parte del Departamento Administrativo para la Prosperidad Social el valor de incentivos correspondiente a un período de verificación particular. Se realiza posterior al proceso verificación de cumplimiento de compromisos efectuado y reportado por las instituciones educativas (SENA e IES en convenio) y al proceso de liquidación de incentivos. Está a cargo del Departamento Administrativo para la Prosperidad Social a través de la(s) entidad(es) bancaria(s) con la(s) cual(es) se ha suscrito convenio alguno para tal fin.

Del mismo modo el Programa Jóvenes en Acción, no realiza la entrega de incentivos o el giro de la transferencia monetaria condicionada (TMC) a un Joven en Acción, en un período de verificación determinado ya sea por incumplimiento de los compromisos como participante del Programa Jóvenes en Acción, que han sido previamente verificados por las instituciones educativas (SENA e IES) y reportados al Departamento Administrativo para la Prosperidad Social, para efectuar el proceso de liquidación y entrega de incentivos; por omisión o inconsistencia en la información que es verificada por las instituciones educativas (SENA e IES) y reportada al Departamento Administrativo para la Prosperidad Social, para efectuar el proceso de depuración, liquidación y entrega de incentivos; o por encontrarse en estado “Suspendido” como resultado del proceso antifraude.

Por otro lado el programa tiene una fecha máxima de acompañamiento que corresponde a la fecha en la que el joven cumple el tiempo máximo de permanencia en el Programa Jóvenes en Acción o en el nivel de formación que está matriculado. La fecha máxima de acompañamiento en el Programa Jóvenes en Acción corresponde a la fecha de vinculación más 60 meses y se calcula a partir de la Fecha de Vinculación. En el SENA, la fecha máxima de acompañamiento por nivel de formación corresponde a 18 meses en el nivel técnico, 30 meses en el nivel tecnológico, contados a partir de la Fecha de Inicio del Programa de Formación. En las IES, la fecha máxima de acompañamiento por nivel de formación corresponde a 4 semestres (24 meses) en el nivel técnico profesional, 6 semestres (36 meses) en el nivel tecnológico y 10 semestres (60 meses) en el nivel profesional universitario, contados a partir de la fecha de vinculación.

Metodología

Tipo De investigación

La presente investigación es de tipo cuantitativo ya que utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Diseño y alcance de investigación

El diseño de esta investigación es no experimental transversal exploratorio descriptivo, debido a que su finalidad no es generar ninguna situación novedosa, sino observar situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza. Asimismo, es una investigación no experimental ya que las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos. De igual manera, debido a que se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, se considera como una investigación transversal (Liu, 2008 y Tucker, 2004, citado por Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Por otro lado, el alcance de esta investigación es exploratorio descriptivo: en primer lugar es exploratoria teniendo en cuenta su objetivo principal, el cual se trata de examinar la conducta de endeudamiento e indagar acerca de la psicología económica y esto puede considerarse un tema o problema de investigación poco estudiado en la población respectiva; pero también es descriptivo por que busca especificar qué perfil actitudinal tienen frente al endeudamiento la población beneficiada con el programa de Jóvenes en acción, ofrecido por el gobierno Nacional.

Población

La población de los estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción de la facultad de Salud es de 1.235 en la Universidad de Pamplona.

Muestra

La muestra es probabilística ya que todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). El tipo de muestreo probabilístico es aleatorio simple, donde se garantiza que todos los individuos que componen la población tienen la misma oportunidad de ser incluidos en la muestra (Otzen, y Manterola, 2017).

La fórmula para calcular el tamaño de muestra cuando se conoce el tamaño de la población y la cual fue utilizada para la presente investigación es la siguiente:

$$N = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{d^2 \times (N-1) + Z^2 \times p \times q}$$

$$N = \frac{1.235 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 (1.235 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$N = \frac{1.203,3812}{3.085 + 0.9604}$$

$$N = \frac{1.203,3812}{4.0454} = 297$$

Una vez aplicada la fórmula anterior se obtuvo que para cumplir con el requisito estadístico de la presente investigación, se debe desarrollar la aplicación de instrumentos en 297 estudiantes beneficiarios del Programa Jóvenes en Acción de la Facultad de Salud de la Universidad de Pamplona.

Criterios De Inclusión

Estudiantes de la Facultad de Salud de la Universidad de Pamplona.
Beneficiarios del programa Jóvenes en Acción.

Instrumento

Autores: Denegri, Cabezas, Páez, Sanhueza, Vargas y Zapata.

Año de creación: 1999.

Descripción: Compuesta de 11 ítems en formato Likert de 4 puntos, que van desde muy en desacuerdo a muy de acuerdo. La prueba presenta dos perfiles: hedonismo y austero.

Validez y Confiabilidad: El factor austeridad presenta un nivel adecuado ($\alpha = .84$), en tanto que el factor hedonismo cuenta con un alfa aceptable ($\alpha = .68$). Respecto a su validez, se cuenta con evidencia empírica en la línea de la validez factorial, que corrobora la presencia de 2 factores independientes: hedonismo y austeridad.

Análisis de Resultados

A continuación se presentan los resultados obtenidos por medio de la aplicación de la Escala de Actitudes Hacia el Endeudamiento (Denegri et al. 2012) a estudiantes beneficiarios del Programa Jóvenes en Acción pertenecientes a la Facultad de Salud de la Universidad de Pamplona de la sede principal, con una muestra de 297 personas y por medio de la generación de resultados del paquete estadístico “IBM SPSS Statistics versión 25”. De esta manera, se realiza el análisis descriptivo por variable (edad, género y programa) y el análisis comparativo en función de los diferentes programas así como los resultados por cada perfil actitudinal hacia el endeudamiento.

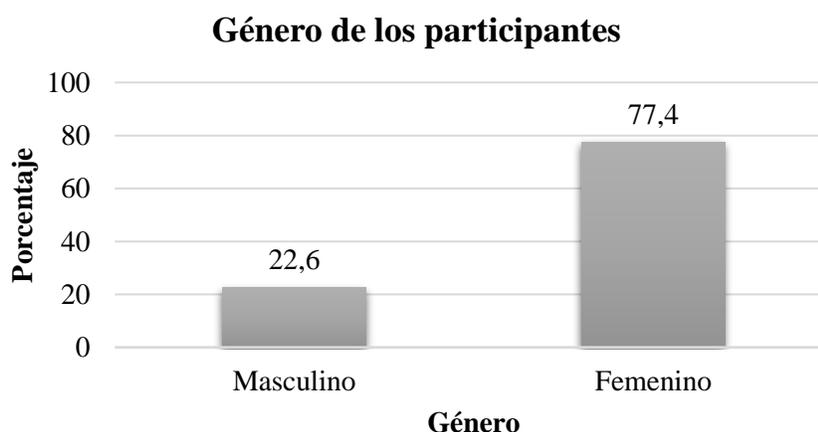
Antes de continuar con el análisis de resultados es de suma importancia tener en cuenta que el programa SPSS (Statistical Package for the Social Sciences por sus siglas en inglés) es un paquete estadístico que integra un conjunto de programas y subprogramas organizados de forma que cada uno de ellos está interconectado con los demás. Así, la utilidad del conjunto integrado es mayor que la suma de las partes (López y Faschelli, 2015). Este programa estadístico es utilizado para el desarrollo de análisis de bases de datos para aplicaciones prácticas o para diversas necesidades de investigación. De este modo permite administrar bancos de datos de manera eficiente y desarrollar perfiles de usuarios (Castañeda, Cabrera, Navarro y Vries, 2010).

Análisis Descriptivo Por Variable

En el presente apartado se realiza un análisis descriptivo referente a las variables de género, edad y programa en que se realizó la investigación, cada una con su respectiva tabla, gráfica y análisis cualitativo.

Tabla 1 Género de los participantes

		Género de los participantes			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	67	22,1	22,6	22,6
	Femenino	230	75,9	77,4	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		



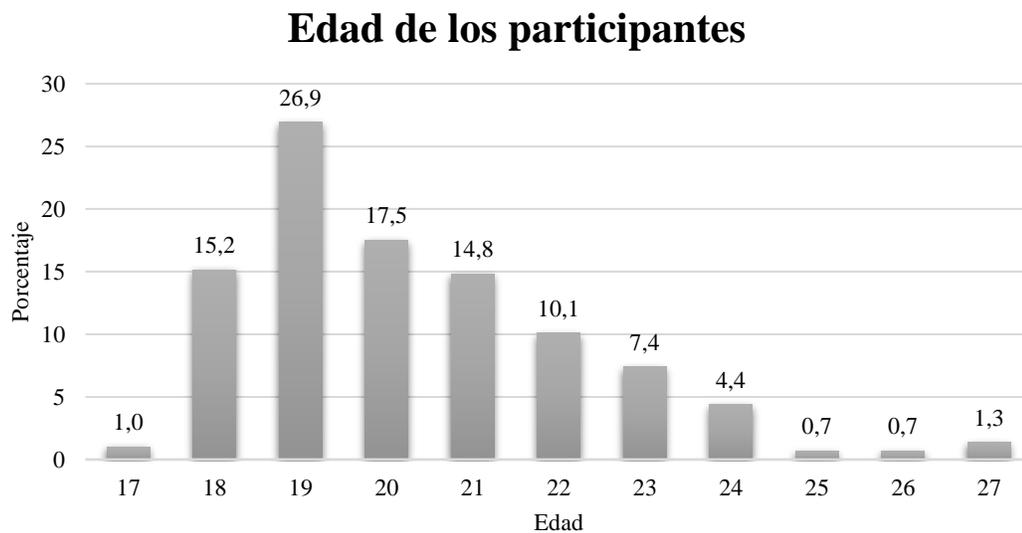
Gráfica 1 Género de los participantes

La tabla 1 y gráfica 1 hacen referencia al género de los participantes de la investigación y reflejan que el 77,4% equivalente a 230 personas son de género femenino, y el 22% correspondiente a 67 personas pertenecen al género masculino, lo cual indica que en la presente investigación la mayoría de los participantes son de género femenino.

Tabla 2 Edad de los participantes

Edad de los participantes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	17	3	1,0	1,0	1,0
	18	45	14,9	15,2	16,2
	19	80	26,4	26,9	43,1
	20	52	17,2	17,5	60,6
	21	44	14,5	14,8	75,4
	22	30	9,9	10,1	85,5
	23	22	7,3	7,4	92,9
	24	13	4,3	4,4	97,3
	25	2	,7	,7	98,0
	26	2	,7	,7	98,7
	27	4	1,3	1,3	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		



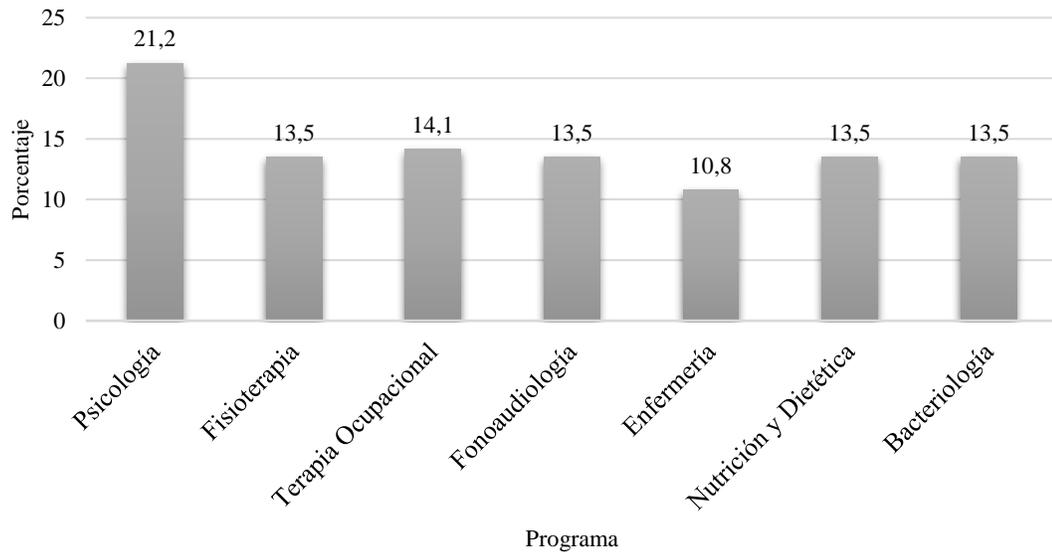
Gráfica 2 Edad de los participantes

De acuerdo a la tabla 2 y gráfica 2 correspondientes a la edad de los participantes, se puede dilucidar que el rango de edad se encuentra de 17 a 27 años en los estudiantes de la facultad de salud, distribuidos de la siguiente manera: 3 personas de 17 años (1%), 45 personas de 18 años (15,2%), 80 de 19 años (26,9%), 52 personas de 20 años (17,5%), 44 personas de 21 años (14,8%), 30 personas de 22 años (10,1 %), 22 personas de 23 años (7,4%), 13 personas de 24 años (4,4%), 2 personas en las edades de 25 y 26 años respectivamente (0,7% en cada una) y 4 personas de 27 años (1,3%) para un total de 100% con una muestra de 297 personas. Lo anterior demuestra que el mayor número de personas se encuentra en el rango de edad de 18 a 21 años, siendo la edad de 19 años la más prevalente en la investigación.

Tabla 3 Programa de los participantes

Programa de los participantes					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Psicología	63	20,8	21,2	21,2
	Fisioterapia	40	13,2	13,5	34,7
	Terapia Ocupacional	42	13,9	14,1	48,8
	Fonoaudiología	40	13,2	13,5	62,3
	Enfermería	32	10,6	10,8	73,1
	Nutrición y Dietética	40	13,2	13,5	86,5
	Bacteriología	40	13,2	13,5	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
	Perdidos	Sistema	6	2,0	
Total		303	100,0		

Programa de los participantes



Gráfica 3 Programa de los participantes

Las anteriores ilustraciones (tabla 3 y gráfica 3) representan el porcentaje de los programas participantes de la investigación, manifestando así que el 20, 83% corresponde a 63 estudiantes de Psicología, el 13,5% a 40 personas de los programas de Fisioterapia, Fonoaudiología, Nutrición y Dietética y Bacteriología respectivamente; el 14,1% a 42 estudiantes de Terapia Ocupacional y el 10,8% al programa de Enfermería. De este modo se observa que el programa con mayor participación fue el de Psicología y el de menor porcentaje fue el de Enfermería, debido a la accesibilidad a la población para las psicólogas en formación.

Análisis Estadístico Descriptivo

A continuación se expone la manera en cómo se obtienen las calificaciones de “Alto, Medio y Bajo” de la Escala de Actitudes Hacia el Endeudamiento por medio de la Desviación Estándar. En primer lugar se clasifica cada ítem de la Escala de acuerdo al perfil principal que evalúa (hedonismo o austeridad), en donde si el participante puntúa

1 o 2 (muy de acuerdo o de acuerdo) se evidencia su conformidad hacia determinada actitud; por otro lado, si su respuesta es de 3 o 4 (en desacuerdo o muy en desacuerdo) se manifiesta su desaprobación con la misma. De esta manera, se consideraron a los ítems 1, 2, 5 y 11 de tendencia Hedonista; y los ítems 3, 4, 6, 7, 8, 9 y 10 como tendentes al perfil Austero.

Tabla 4 Estadístico Descriptivo de Perfiles

		Estadísticos	
		Sumatoria	Sumatoria
		Hedonista	Austeridad
N	Válido	296	297
	Perdidos	7	6
Media		10,39	11,14
Mediana		10,00	11,00
Desv. Desviación		2,070	2,722
Mínimo		5	7
Máximo		16	25

Gracias a los resultados estadísticos representados en la tabla 4, se logra establecer la Media de cada perfil: 10,39 para la sumatoria de los ítems con tendencia Hedonista y 11,14 para los ítems tendientes a la Austeridad. Una vez identificada la Media, se procede a definir los valores de la calificación (alto, medio y bajo): en primer lugar se toma la media y se le resta el número de Desviación Estándar para obtener el valor “Alto”, luego se le suma el número de Desviación Estándar a la media, resultando el valor “Medio” y se deja el valor “Bajo” por encima de la puntuación del respectivo valor “Medio”; ya que entre más se acerque la puntuación del cero (0), más se presenta tal actitud y viceversa: entre más se aleje el número resultado del cero (0), menos se manifiesta el perfil actitudinal respectivo.

Siendo así, para la sumatoria de los ítems con tendencia al perfil hedonista se establece el valor “Alto” de 8,32, “Medio” con puntuaciones hasta de 12,46, y “Bajo” con valores por encima de 12,47 hasta 16; y para los ítems correspondientes al perfil Austero se definen los valores de “Alto” para puntuaciones de 0 a 8,4, “Medio” con puntuaciones de 8,5 hasta 13,8, y “Bajo” que significaría una calificación de 13,9 hasta 16. Lo anterior quiere decir que entre más Bajo se encuentre la puntuación en un perfil, más alto debería presentarse en el perfil contrario para que exista una concordancia entre los resultados obtenidos; por otro lado, si se encuentran puntuaciones “Medio” deben ser acordes en ambos perfiles para coincidir en los resultados.

Tabla 5 Estadístico descriptivo de sumatoria de perfiles

		Estadísticos	
		Sumatoria Hedonista (Agrupada)	Sumatoria Austeridad (Agrupada)
N	Válido	296	297
	Perdidos	7	6
Media		1,99	1,81
Mediana		2,00	2,00
Desv. Desviación		,561	,599
Mínimo		1	1
Máximo		3	3

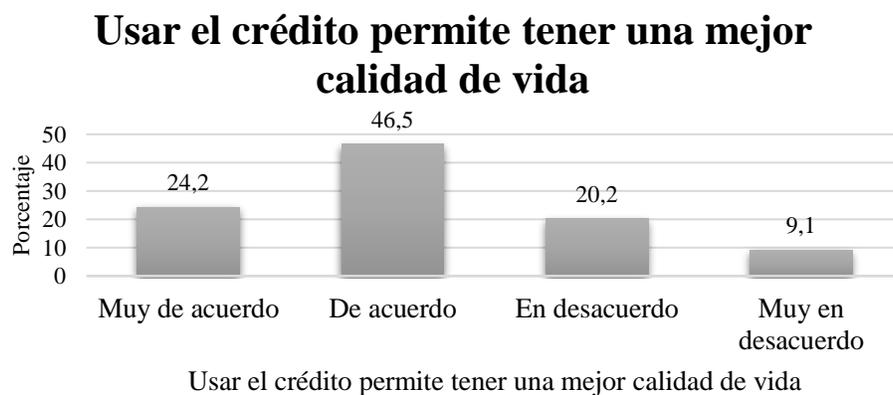
La tabla 5 ilustra descriptivamente el perfil actitudinal más predominante en la presente investigación. Tal como se puede observar, si bien no se expresa una diferencia significativa en la Media de los perfiles, es el Perfil Hedonista el que más prevalece en los participantes de la investigación debido a que su puntuación media es de 1,99 y la del perfil actitudinal austero es de 1,81.

Análisis Descriptivo en función de los Ítems

Una vez definidos los ítems pertenecientes a cada perfil actitudinal, es necesario comenzar a analizar lo que sus resultados pueden representar para la presente investigación. Es por ello que en este apartado se consideran cada ítem con su respectiva tabla, gráfica y análisis cualitativo.

Tabla 6: Usar el crédito permite tener una mejor calidad de vida

Usar el crédito permite tener una mejor calidad de vida					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	72	23,8	24,2	24,2
	De acuerdo	138	45,5	46,5	70,7
	En desacuerdo	60	19,8	20,2	90,9
	Muy en desacuerdo	27	8,9	9,1	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		

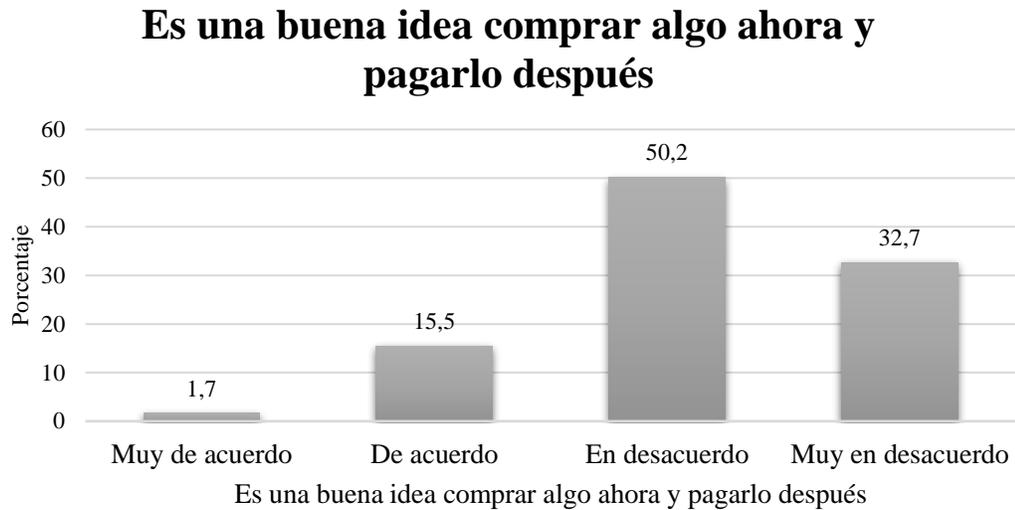


Gráfica 4: Usar el crédito permite tener una mejor calidad de vida

En el enunciado número 1 de la escala se obtuvo la aprobación “De Acuerdo” de los participantes en un 46,5% equivalente a 138 personas, siendo este el mayor porcentaje de respuesta. Asimismo, un 24,2% correspondiente a 72 participantes calificó “Muy de acuerdo”, el 20,2% perteneciente a 60 estudiantes puntuó “En desacuerdo” y el 9,1% restante, es decir 27 personas, señaló “Muy en desacuerdo”. Este ítem es considerado de tendencia hedonista, por lo cual se ubica a un 70,7% en aprobación con lo manifestado en el enunciado, queriendo significar que tal porcentaje de la población tiene la creencia de que el crédito permite tener una mejor calidad de vida, aceptando que sus vidas se optimizan gracias a adquirir deudas para su provecho sin detenerse a analizar las repercusiones que esto pudiese generarle a futuro.

Tabla 7 Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después

Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	5	1,7	1,7	1,7
	De acuerdo	46	15,2	15,5	17,2
	En desacuerdo	149	49,2	50,2	67,3
	Muy en desacuerdo	97	32,0	32,7	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		

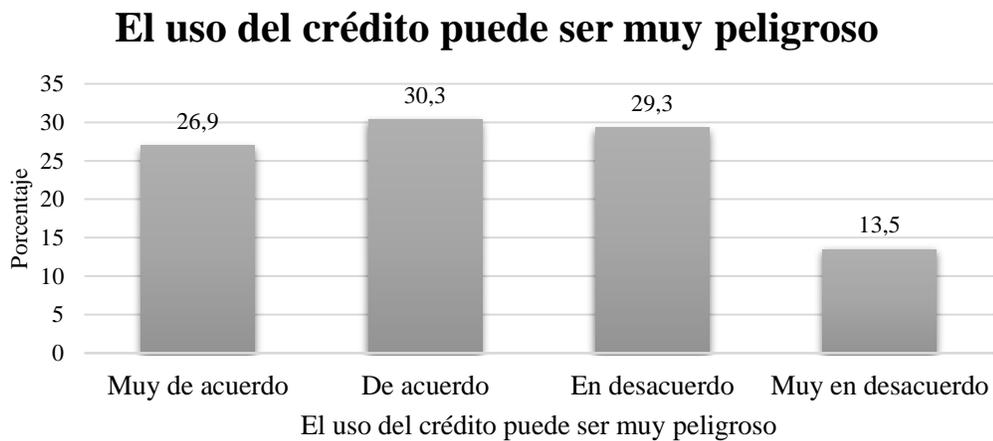


Gráfica 5: Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después

En el segundo enunciado, considerado de tendencia hedonista, predomina la respuesta “En desacuerdo” con un 50,2% (149 personas). Seguidamente se encuentra el 32,7% (97 personas) puntuando “Muy en desacuerdo”, así como el 15,5% calificando “De acuerdo” como respuesta (46 participantes) y el 1,7% correspondiente a 5 personas puntuando “Muy de acuerdo” en esta pregunta. Debido a estos resultados representados en la tabla 7 y gráfica 5 puede afirmarse que los participantes en un 72,9% prefieren abstenerse de “comprar algo ahora y pagarlo después”, alejándose de la actitud hedonista para la compra de productos ya que se refleja la disposición de los sujetos a planificar sus gastos y no tomar sus decisiones de acuerdo a las emociones generadas por el consumo hedonista.

Tabla 8: El uso del crédito puede ser muy peligroso

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	80	26,4	26,9	26,9
	De acuerdo	90	29,7	30,3	57,2
	En desacuerdo	87	28,7	29,3	86,5
	Muy en desacuerdo	40	13,2	13,5	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		



Gráfica 6: El uso del crédito puede ser muy peligroso

De acuerdo a la tabla 8 y gráfica 3, las respuestas de los participantes para el enunciado “el uso del crédito puede ser muy peligroso” se representan de la siguiente manera: el 30,3% equivalente a 90 personas estuvieron “De acuerdo” con lo planteado en el enunciado, manifestándose como el máximo porcentaje de aprobación para esta pregunta. Sin embargo, siguiendo el orden de mayor calificación se encuentra que un 29,3% correspondiente a 87 participantes puntuaron “En desacuerdo”, continuando con el 26,9% perteneciente a 80 personas calificaron “Muy de acuerdo”, y encontrándose

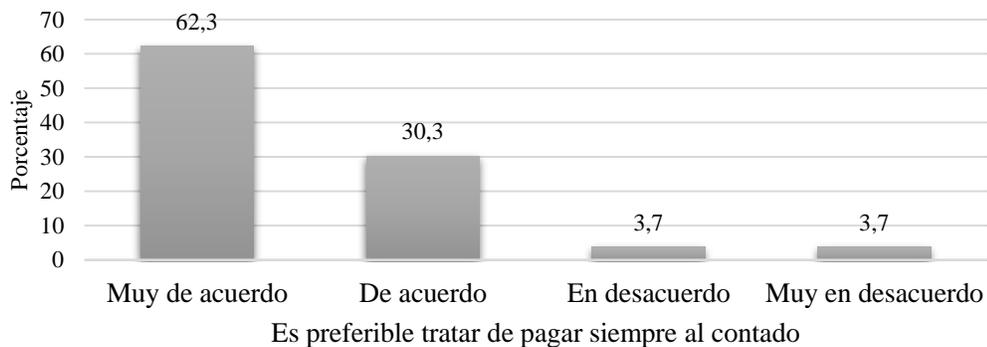
por último el 13,5% restante en la opción de respuesta “Muy en desacuerdo” con 40 personas. Lo anterior podría significar que, si bien no existe una diferencia significativa entre los porcentajes de las respuestas “De acuerdo” y “En desacuerdo”, la población continúa encontrándose en su mayoría (57,2%) en los segmentos que reflejan aprobación al ítem “El uso del crédito puede ser muy peligroso”, demostrando preferencia por la evitación del endeudamiento. Por último, cabe mencionar en el presente análisis que debido a considerar al ítem 3 como parte del perfil austero, la mayoría de la población se identifica con el perfil actitudinal de Austeridad.

Tabla 9 Ítem No. 4

Es preferible tratar de pagar siempre al contado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	185	61,1	62,3	62,3
	De acuerdo	90	29,7	30,3	92,6
	En desacuerdo	11	3,6	3,7	96,3
	Muy en desacuerdo	11	3,6	3,7	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		

Es preferible tratar de pagar siempre al contado



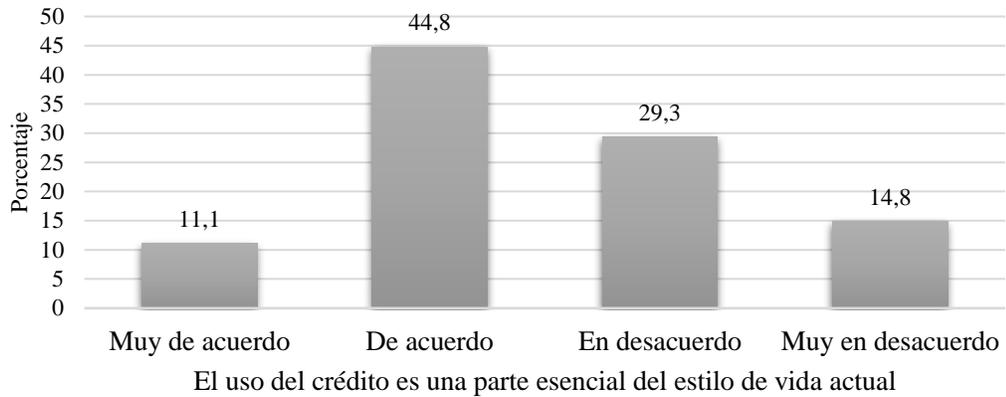
Gráfica 7: Es preferible tartar de pagar siempre al contado

Los resultados presentados en la tabla 9 y gráfica 7 resultan bastante concluyentes para la investigación en desarrollo. De acuerdo a ellas, 185 personas están muy de acuerdo en preferir “tratar de pagar siempre al contado”, es decir el 62,3%, de la muestra respectiva. Los demás porcentajes se encuentran distribuidos de la siguiente manera: el 30,3% referente a 90 personas puntuaron “de acuerdo” y para las opciones “En desacuerdo” y “Muy en desacuerdo” existió un 3,7% en cada una de ellas, equivalente a 11 participantes. Dichos resultados en el ítem 4, el cual aporta a la sumatoria del perfil Austero, dejan manifiesto la idea del 92,6% acerca de no endeudarse para obtener un bien a largo plazo, sino que prefieren pagar todo al contado; lo cual representa que la población es consciente de algunas actitudes austeras, probablemente inculcadas desde el núcleo familiar o cultural.

Tabla 10 El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual

El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcenta je válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	33	10,9	11,1	11,1
	De acuerdo	133	43,9	44,8	55,9
	En desacuerdo	87	28,7	29,3	85,2
	Muy en desacuerdo	44	14,5	14,8	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		

El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual



Gráfica 8 El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual

En el enunciado “el uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual” se evidencia la conformidad de los participantes con la idea de que “el uso del crédito es una parte esencial de estilo de vida actual”, asentando que para la sociedad resulta difícil acoplarse a los cambios del presente sin llegar a utilizar el crédito, es decir, sin endeudarse, lo cual puede interpretarse como una creencia hedonista. Sus resultados se registran en la tabla 10 y gráfica 8 en donde se evidencia la aprobación de un 11,1% referente a 33 personas contestando “Muy de acuerdo” y de un 48,8% equivalente a 133 participantes calificando el ítem como “De acuerdo”, localizándose a un 55,9% en estas categorías. Por último se encuentra al 29,3% puntuando “En desacuerdo” (87 personas) y al 14,8% señalando “Muy en desacuerdo” (44 personas), sumando un porcentaje de 44,1%. Debido a esto puede decirse que la población se encuentra un tanto dividida respecto a la opinión del uso del crédito, sin dejar de prevalecer evidentemente el perfil actitudinal hedonista para el presente enunciado.

Tabla 11 Es importante tratar de vivir de acuerdo al dinero que se tiene

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válido	Muy de acuerdo	147	48,5	49,5	49,5
	De acuerdo	115	38,0	38,7	88,2
	En desacuerdo	27	8,9	9,1	97,3
	Muy en desacuerdo	8	2,6	2,7	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		



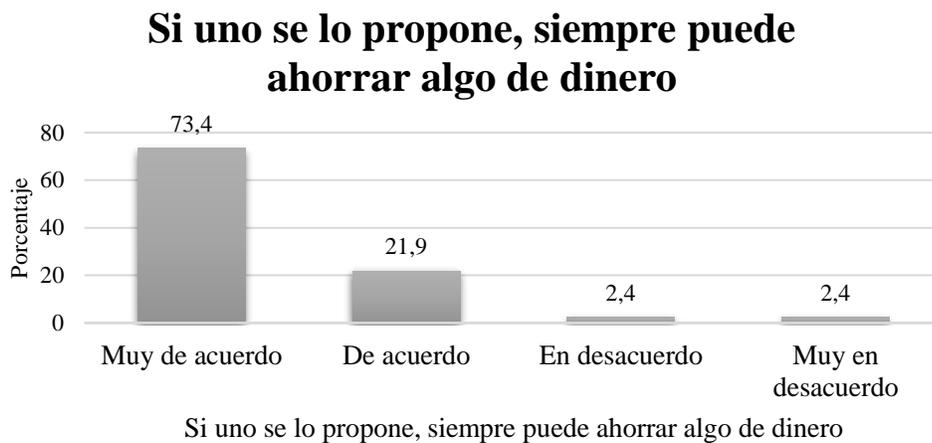
Gráfica 9 Es importante tratar de vivir de acuerdo al dinero que se tiene

De acuerdo a la tabla 11 y gráfica 9 los participantes de la investigación califican al ítem 6 de la siguiente manera: 147 personas caracterizadas con el 49,5% situaron “Muy de acuerdo”, 115 personas representadas con el 38,7% puntuaron “De acuerdo” (sumando entre ellas 262 participantes, es decir el 88,2%), 27 personas correspondientes

al 9,1% señalaron “En desacuerdo” y tan solo 8 personas, equivalentes a, 2,7% se identificaron “Muy en desacuerdo”. Para este ítem las personas que calificaran las dos primeras opciones se identifican con el perfil de austeridad, y quienes marcaran su desaprobación en las dos últimas opciones con el perfil de hedonismo. Es así como, notablemente, la población se localiza en su mayoría con características austeras, prefiriendo vivir de acuerdo al dinero que poseen en el presente, sin anhelar la consecución de nuevos recursos económicos y evitando tanto el endeudamiento como el emprendimiento, el cual es otra forma de conseguir más dinero.

Tabla 12 Si uno se lo propone, siempre puede ahorrar algo de dinero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	218	71,9	73,4	73,4
	De acuerdo	65	21,5	21,9	95,3
	En desacuerdo	7	2,3	2,4	97,6
	Muy en desacuerdo	7	2,3	2,4	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		



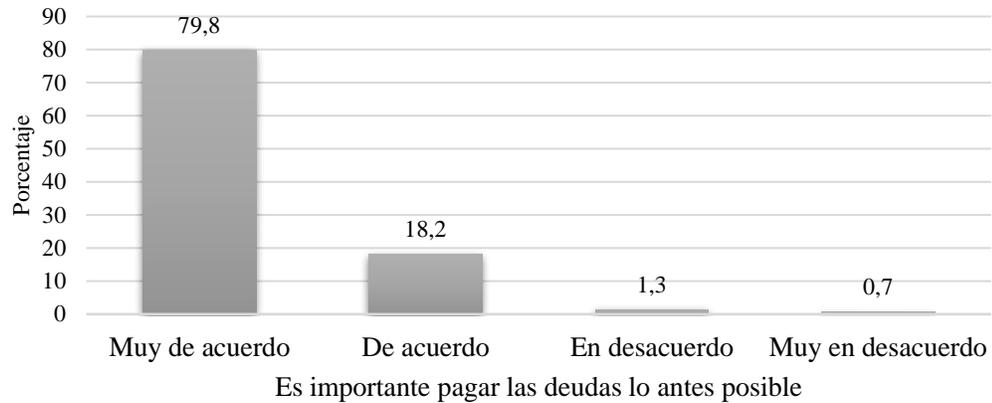
Gráfica 10 Si uno se lo propone, siempre puede ahorrar algo de dinero

El presente enunciado considerado en la sumatoria para el perfil actitudinal Austero, es representado en la tabla 12 y gráfica 10. Según estas ilustraciones, la mayoría de los participantes manifiestan su consentimiento al enunciado “si uno se lo propone, siempre puede ahorrar algo de dinero” indicando la respuesta “Muy de acuerdo” en un 73,4% (218 personas) y la opción “De acuerdo” en un 21,9% (65 personas). En oposición al mismo se encuentra al 2,4% equivalente a 7 personas en las opciones “en desacuerdo” y “muy en desacuerdo” respectivamente. De ahí pues, se evidencia que el 95,3% (casi la totalidad de la muestra) está de acuerdo con poder ahorrar dinero luego de proponérselo, surgiendo entonces el cuestionamiento de si verdaderamente los estudiantes lo llevan a cabo; de lo contrario, la psicología económica entraría a evaluar esos motivos promotores de la conducta de ahorro, llevando a la población en general a desarrollarla. Lo expresado en los resultados del presente ítem es sencillamente un concepto social de que “ahorrar está bien”, originado por perfiles austeros hacia el endeudamiento generadores de aprobación ante la sociedad.

Tabla 13 Es importante pagar las deudas lo antes posible

Es importante pagar las deudas lo antes posible					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	237	78,2	79,8	79,8
	De acuerdo	54	17,8	18,2	98,0
	En desacuerdo	4	1,3	1,3	99,3
	Muy en desacuerdo	2	,7	,7	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		

Es importante pagar las deudas lo antes posible



Gráfica 11 Es importante pagar las deudas lo antes posible

Los resultados presentados en la tabla 13 y gráfica 11 corresponden al ítem número 8, el cual tiene por enunciado “es importante pagar las deudas lo antes posible” y pertenece al perfil actitudinal de Austeridad por el hecho de abstenerse de largos plazos para solucionar sus deudas. Las cifras respectivas reflejan que el 79,8% de la muestra correspondiente a 237 personas están “Muy de acuerdo” y el 18,2% que representa a 54 personas consideran estar “de acuerdo” con la afirmación, lográndose un total del 98% en concordancia con el presente ítem. El 2% restante se encuentra distribuido de la siguiente manera: el 1,3% “En desacuerdo” (4 personas) y el 0,7% “Muy en desacuerdo” (2 personas). Es así como prevalece notablemente el perfil actitudinal austero en la preferencia de los participantes de evitar las deudas o salir de ellas en un tiempo corto, lo cual se explica gracias a que las deudas pueden significar un desequilibrio para todas las áreas de ajuste de un ser humano como se ha manifestado en la teoría de la presente investigación.

Tabla 14 Hay que ser muy cuidadoso en el gasto del dinero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	220	72,6	74,1	74,1
	De acuerdo	70	23,1	23,6	97,6
	En desacuerdo	1	,3	,3	98,0
	Muy en desacuerdo	6	2,0	2,0	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		



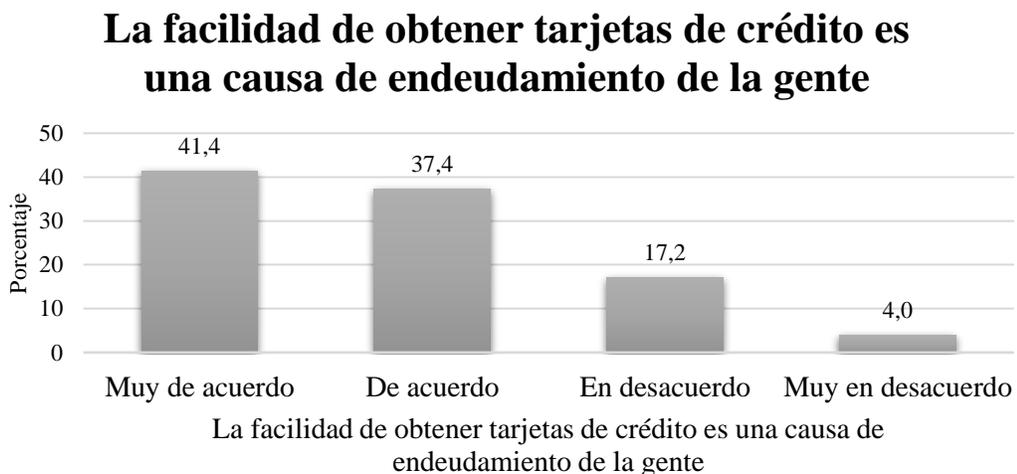
Gráfica 12 Hay que ser muy cuidadoso en el gasto del dinero

“Hay que ser muy cuidadoso en el gasto del dinero” es el enunciado número 9 que refleja creencias acordes al perfil actitudinal de Austeridad. Sus resultados representados en la tabla 14 y gráfica 12 manifiestan que el 74,1% expresado por 220 personas se encuentra “Muy de acuerdo”, así como el 23,6% está “De acuerdo” con tal afirmación.

Por el contrario, el 0,3% equivalente a 1 persona puntuó “En desacuerdo” y el 2,0% manifestado por 6 personas calificó “Muy en desacuerdo”. De este modo puede aseverarse que el 97,7% de los participantes se identifica con el perfil austero puesto que prefieren ser cautelosos con el gasto de sus recursos financieros y no dirigirse de acuerdo a las emociones propias causando desbalances en su economía personal.

Tabla 15 La facilidad de obtener tarjetas de crédito es una causa de endeudamiento de la gente

La facilidad de obtener tarjetas de crédito es una causa de endeudamiento de la gente		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	123	40,6	41,4	41,4
	De acuerdo	111	36,6	37,4	78,8
	En desacuerdo	51	16,8	17,2	96,0
	Muy en desacuerdo	12	4,0	4,0	100,0
	Total	297	98,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	2,0		
Total		303	100,0		



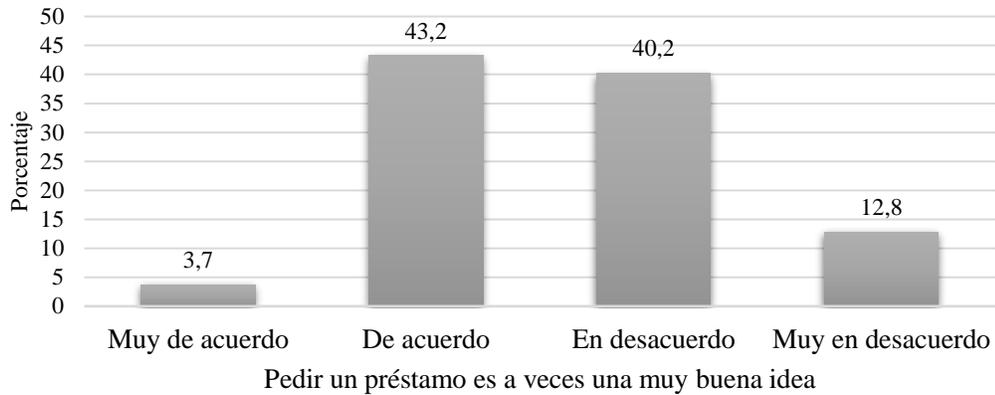
Gráfica 13 La facilidad de obtener tarjetas de crédito es una causa de endeudamiento de la gente

De acuerdo a la tabla 15 y gráfica 13 los participantes califican al ítem número 10 de la siguiente manera: En la categoría “Muy de acuerdo” se concentra un 41,4% de la muestra, representando a 123 personas y marcando la mayoría de respuestas en esta sección. Del mismo modo, “De acuerdo” posee al 37,4% de la población con 111 personas; “En desacuerdo” se encuentra el 17,2% con 11 participantes; y “Muy en desacuerdo” se agrupa el 4,0% con 12 personas. Por consiguiente el 78,8% manifiesta su consentimiento con la premisa de que “la facilidad de obtener tarjetas de crédito es una causa de endeudamiento de la gente”, afirmando que es precisamente gracias a la accesibilidad por parte de las entidades bancarias que se genera un motivo causante de la conducta de endeudamiento de las personas.

Tabla 16 Pedir un préstamo es a veces una muy buena idea

Pedir un préstamo es a veces una muy buena idea					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy de acuerdo	11	3,6	3,7	3,7
	De acuerdo	128	42,2	43,2	47,0
	En desacuerdo	119	39,3	40,2	87,2
	Muy en desacuerdo	38	12,5	12,8	100,0
	Total	296	97,7	100,0	
Perdidos	Sistema	7	2,3		
Total		303	100,0		

Pedir un préstamo es a veces una muy buena idea



Gráfica 14 Pedir un préstamo es a veces una muy buena idea

Para los resultados del último enunciado de la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento, ilustrados en la tabla 16 y gráfica 14, se obtuvo los siguientes porcentajes en orden ascendente: el 3,7% refieren estar “Muy de acuerdo” (11 personas), el 12,8% manifiestan estar “Muy en desacuerdo” (38 personas), el 40,2% puntúan “En desacuerdo” (119 personas) y el 43,2% califican “De acuerdo” (128 participantes). Al momento de dividir estas respuestas según su aprobación, se encuentra al 46,9% confirmando que pedir un préstamo es una buena idea, y al 53,1% restante oponiéndose a tal enunciado; por lo cual se logra ubicar a la mayoría de los participantes en el perfil actitudinal austero debido a su creencia de que es preferible abstenerse de las deudas.

Análisis Descriptivo de Perfiles Actitudinales

Continuando con el análisis de resultados y con el fin de cumplir el objetivo general propuesto para el presente plan de trabajo, se hace necesario examinar los porcentajes referentes a cada perfil actitudinal en los participantes de la población. Para ello se tuvo en cuenta el criterio de calificación de la Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: Validez Factorial y Perfiles Actitudinales propuesto por Denegri, Gonzalez, del Valle,

Sepúlveda y Gonzalez (2012), en que se establecen dos perfiles actitudinales independientes (Austeridad y Hedonismo) de los cuales se desprenden a su vez otros dos: Difuso y Ambivalente.

De esta manera, antes de hallar los perfiles actitudinales se invirtieron las puntuaciones de los ítems dado que éstas se presentaban en sentido inverso, es decir, *muy de acuerdo, de acuerdo, en desacuerdo y muy en desacuerdo*, con puntuaciones de 1, 2, 3 y 4, respectivamente. Con fines de facilitar el análisis y de forma que a mayor resultado mayor actitud, se modificaron las puntuaciones de tal manera que *muy de acuerdo, de acuerdo, en desacuerdo y muy en desacuerdo* se puntuaron 4, 3, 2 y 1 respectivamente. Posteriormente, identificando a los ítems 1, 2, 5 y 10 para el perfil de Austeridad y 3, 4, 6, 8 y 9 para el perfil Hedonista, se realizó una sumatoria de las puntuaciones para cada perfil de los participantes. A partir de estos se realizó el análisis estadístico descriptivo mediante la media, desviación estándar, y el mínimo y máximo de las puntuaciones para cada perfil, arrojando lo siguiente:

Tabla 17 Estadística Sumatoria Austeridad

Estadísticos		
Sumatoria Austeridad		
N	Válido	297
	Perdidos	0
Media		23,87
Desv. Desviación		2,704
Mínimo		10
Máximo		28

Para el perfil actitudinal austero se obtuvo una media de 23,87 con desviación estándar de 2,704, encontrándose para el puntaje *mínimo* una calificación 10 que

representa el número inferior encontrado en la sumatoria; y para el *máximo* una puntuación de 28, constituyéndose en la mayor calificación en la sumatoria. De esta manera, al restar de la media el valor de la desviación estándar, se obtuvo 17 y 22 como valores para *muy debajo* y *ligeramente debajo* respectivamente; y al cambiar la resta por una adición se alcanzaron las puntuaciones de 25 y 29 para *ligeramente superior* y *muy superior* respectivamente.

Tabla 18 Estadística Sumatoria Hedonismo

Estadísticos		
Sumatoria_Hedonismo		
N	Válido	297
	Perdidos	0
Media		9,62
Desv. Desviación		2,081
Mínimo		4
Máximo		15

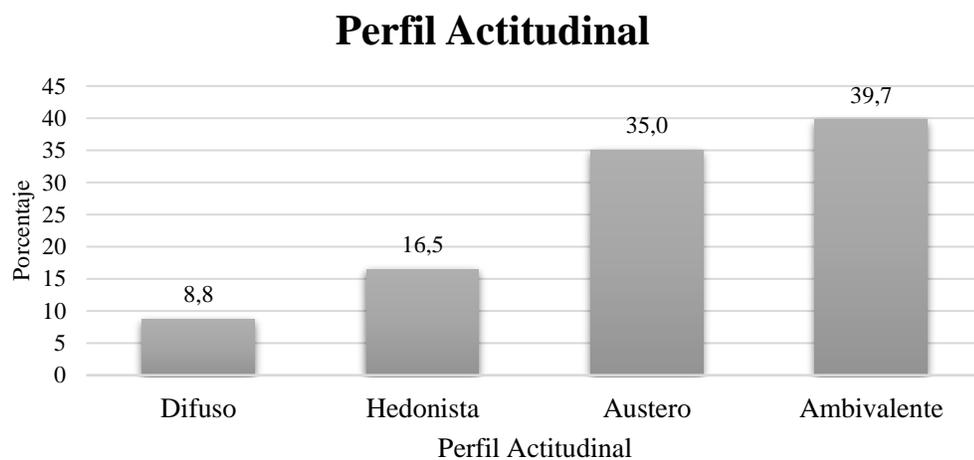
Por su lado, de la sumatoria del perfil actitudinal hedonista se deriva una media de 9,62; una desviación estándar de 2,081; y para los puntajes mínimo y máximo una calificación de 4 y 15 respectivamente. Así pues, repitiendo el procedimiento con las operaciones de la media y la desviación estándar ya mencionadas anteriormente, se obtienen los rangos de 8, 10, 15 y 16 para los valores de *muy debajo*, *ligeramente debajo*, *ligeramente superior* y *muy superior* respectivamente.

Ahora bien, en la Validación Factorial de la Escala de Actitudes Hacia el Endeudamiento por Denegri et al. (2012) se desarrolló la tipología de los perfiles de acuerdo a sus características mediante un análisis de clúster aglomerativo no jerárquico de k-medias. Como resultado, el perfil *Difuso* se caracteriza por la presencia de puntajes muy debajo o ligeramente debajo en los dos factores independientes (austeridad y hedonismo); el *Hedonista* se encuentra al hallar puntajes muy o ligeramente debajo en

austeridad y muy o ligeramente alto en hedonismo; el *Austero* se identifica con puntuaciones de muy o ligeramente superior en la sumatoria de austeridad y muy o ligeramente debajo en la de hedonismo; y por último, el perfil *Ambivalente* tiene lugar al conseguir puntajes de muy o ligeramente superior en ambas sumatorias. De ahí pues, se procedió a categorizar a cada participante contrastando los resultados de las sumatorias respectivas, encontrando los perfiles actitudinales concernientes en la población. Finalmente, por medio de un análisis de agrupación visual realizado en el programa estadístico IBM SPSS Statistics se encontraron los siguientes porcentajes en relación a los perfiles actitudinales:

Tabla 19 Perfiles Actitudinales

		Perfil Actitudinal			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Difuso	26	8,8	8,8	8,8
	Hedonista	49	16,5	16,5	25,3
	Austero	104	35,0	35,0	60,3
	Ambivalente	118	39,7	39,7	100,0
Total		297	100,0	100,0	



Gráfica 15 Perfiles Actitudinales

La tabla 19 y gráfica 15 permiten evidenciar los porcentajes respectivos para cada perfil actitudinal, representándose los siguientes resultados: el 8,8% referente a 26 personas se identifican con en el perfil Difuso; el 16,5% equivalente a 49 personas se encuentran en el perfil Hedonismo; el 35,0% con 104 participantes se localizan en el perfil Austero; y la mayor puntuación, el 39,7% correspondiente a 118 personas se encuentra en el perfil Ambivalente. Esto significa que es este último perfil el más predominante en la investigación, aspecto explicado con el hecho de que las personas pueden estar presentando características de las diferentes actitudes al momento de tomar sus decisiones y no han optado por un estilo económico en concreto.

Análisis Estadístico Descriptivo en Función de Programas

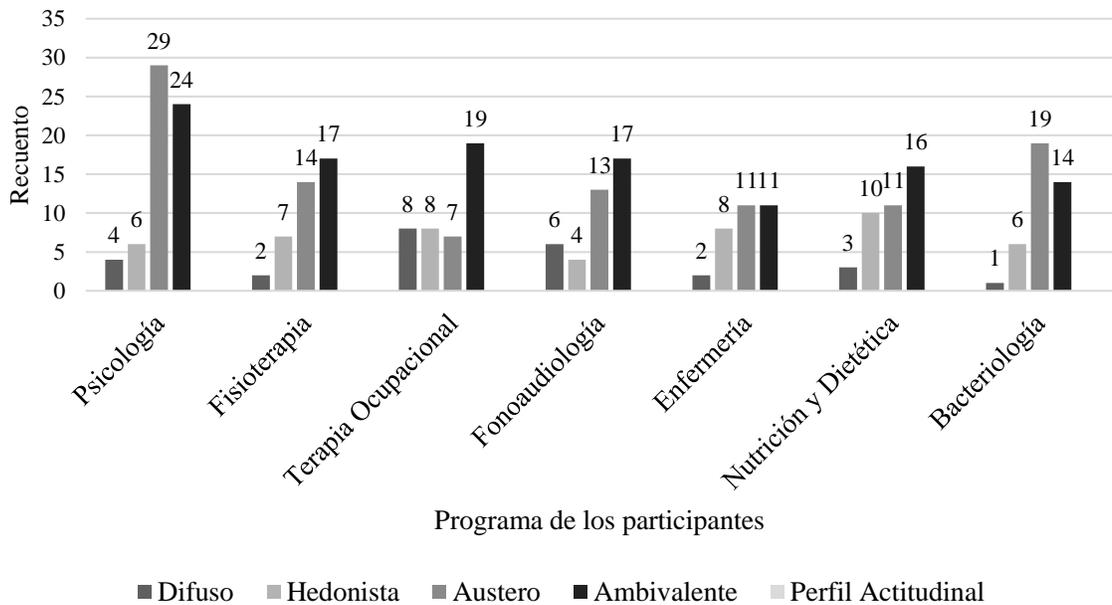
En este orden de ideas, una vez analizados los perfiles actitudinales de los participantes a nivel general, se hace también necesario examinar en detalle los porcentajes que resultaron más sobresalientes en cada departamento de la Facultad de Salud. Para ello se realizó un análisis estadístico descriptivo mediante tablas cruzadas con las variables “programa” y “perfil actitudinal”; así pues las siguientes ilustraciones representan lo descubierto en la investigación:

Tabla 20 Perfiles Actitudinales por Programa

		Perfil Actitudinal				Total	
		Difuso	Hedonista	Austero	Ambivalente		
Programa de los participantes	Psicología	Recuento	4	6	29	24	63
		Porcentaje	6,3%	9,5%	46,0%	38,1%	100,0%
	Fisioterapia	Recuento	2	7	14	17	40
		Porcentaje	5,0%	17,5%	35,0%	42,5%	100,0%

Terapia Ocupacional	Recuento	8	8	7	19	42
	Porcentaje	19,0%	19,0%	16,7%	45,2%	100,0%
Fonoaudiología	Recuento	6	4	13	17	40
	Porcentaje	15,0%	10,0%	32,5%	42,5%	100,0%
Enfermería	Recuento	2	8	11	11	32
	Porcentaje	6,3%	25,0%	34,4%	34,4%	100,0%
Nutrición y Dietética	Recuento	3	10	11	16	40
	Porcentaje	7,5%	25,0%	27,5%	40,0%	100,0%
Bacteriología	Recuento	1	6	19	14	40
	Porcentaje	2,5%	15,0%	47,5%	35,0%	100,0%
Total	Recuento	26	49	104	118	297
	Porcentaje	8,8%	16,5%	35,0%	39,7%	100,0%

Participantes por Programa



Gráfica 16 Perfiles Actitudinales por Programa

En contraste con lo expuesto en la tabla 20 y gráfica 16 se puede dilucidar que las proporciones de los perfiles varían de acuerdo a cada programa, por lo cual se analizarán respectivamente de acuerdo al perfil de su prevalencia. Para comenzar, el programa de Psicología con 63 participantes en la muestra manifiesta que su perfil actitudinal más preponderante es el Austero con un resultado de 46,0% equivalente a 29 personas (aproximadamente la mitad de los participantes), continuado por el perfil Ambivalente en el cual se encuentra un 38,1% con 24 personas, concentrándose la mayor parte del programa entre estas dos actitudes (téngase en cuenta que, así como tiene la mayor parte de austeridad, también es el programa que tiene mayor número de sujetos con perfil ambivalente, probablemente por la diferencia en la muestra; sin embargo es importante considerarlo). Paralelamente se encuentra a un 9,5% en el perfil Hedonista con 6 participantes y a un 6,3% correspondiente a 4 personas en el perfil Difuso.

No obstante, Psicología no es el único departamento en donde predomina la Austeridad: en los resultados para el programa de Bacteriología también se encontró una preferencia ante esta actitud marcada por el 47,5% que representa a 19 estudiantes del mismo, seguido por el 35,0% con 14 personas en Ambivalente, 15,0% con 6 personas en hedonista, y 1 persona para el 2,5% de la muestra en el perfil Difuso. Entrando estos resultados en consideraciones, generan un atisbo de las actitudes de cautela y moderación que se pueden estar presentando en los estudiantes de Psicología y Bacteriología, aspecto positivo a la hora de discurrir acerca de las consecuencias de las decisiones económicas de los mismos; pero podría también ser un tópico digno de atención ya que toda conducta en exceso o llevada al límite puede también afectar el estado emocional y la salud financiera de los seres humanos. Asimismo debe tenerse en cuenta que dadas las ponderaciones de los resultados, el perfil de Austeridad siempre es continuado por el Ambivalente, lo cual podría proyectar un patrón en cuanto a la teoría de la presente investigación.

Continuando con estas distinciones por departamentos se ubican cuatro programas en los cuales se muestra predominante el Perfil Ambivalente. En primer lugar, se localiza a Fisioterapia en este perfil con 17 personas, revelando un 42,5% de la muestra, siguiéndole el perfil de Austeridad con 14 personas representando un 35,0%, así como también lo subsiguen el Hedonismo con 17,5% igualado a 7 personas y el Difuso con el 5% de la muestra equivalente a 2 participantes, para un total de 100% con 40 estudiantes. Por su lado, en el programa de Terapia Ocupacional se encuentran en orden ascendente los siguientes resultados: 8 personas en el perfil Difuso y Hedonista respectivamente (19,0% cada uno), 7 participantes en Austeridad (16,7%) y por último 19 personas para el perfil Ambivalente (45,2%), revelándose este último como el perfil con el que se identifica la mayoría de los estudiantes del presente departamento. De igual manera, el tercer programa en el que predomina también este perfil Ambivalente es Fonoaudiología con un 42,5% correspondiente a 17 personas; continuándose por el 33,5%, 16% y 10% para las actitudes de Austeridad, Difuso y Hedonista respectivamente; y finalmente, se encuentra al programa de Nutrición y Dietética en donde ocurre algo parecido con los anteriores departamentos: en él existe un 40% para el perfil ambivalente manifestando su prevalencia (17 personas), y 27,5% (11 personas), 25,0% (10 personas) y 7,5% (3 personas) para los perfiles Austero, Hedonista y Difuso respectivamente.

Es así como en lo manifestado anteriormente, se descubre la preponderancia del perfil Ambivalente en los participantes pertenecientes a los departamentos de Fisioterapia, Terapia Ocupacional y Fonoaudiología, exhibiendo la aprobación de conductas propias tanto del hedonismo como de la austeridad y evidenciándose que no existe una postura totalmente definida respecto a los patrones económicos, puesto que se manifestarán diferente tipo de decisiones de acuerdo a las situaciones que se presenten en su vida cotidiana. En vista de esta apreciación puede observarse cómo el ámbito de la Psicología Económica va abriéndose paso entre la facultad de salud por aspectos de necesidad y relevancia para el ser humano en sus diferentes facetas cotidianas.

Posteriormente, se reflejan los resultados para el programa de Enfermería en donde se produce una igualdad entre los perfiles de Austeridad y Ambivalencia, cada uno con 11 personas para un 34,4% respectivamente. Del mismo modo se representan las demás puntuaciones: 8 personas para un 25% en el perfil Hedonista y 2 personas para 6,3% en el perfil Difuso. Con esto se indica que los estudiantes del presente departamento difieren en cuanto a estas actitudes hacia el endeudamiento y por lo tanto, no podría decirse cuál de ellas predomina más en su programa.

Discusión

La psicología económica “se ocupa del estudio del comportamiento económico, de las variables incidentes en la toma de decisiones económicas, individuales y colectivas, así como las formas en que las personas comprenden el mundo de la economía y sus variaciones” (Denegri, 2012). La anterior definición permite dilucidar que esta rama de psicología estudia el pensamiento económico no solo a nivel individual, sino también social y grupal; y que se encarga de encontrar la forma en cómo este pensamiento puede transformarse o permanecer intacto en lo continuo del tiempo. Es por ello que la investigación en el campo de la psicología económica siempre otorgará a la comunidad científica, herramientas y conocimientos sobre los que puedan plantearse nuevas teorías y nuevos modelos económicos.

Uno de los aspectos más importantes dentro de la conducta económica y con mayor repercusión a nivel psicológico y social es el fenómeno del endeudamiento, el cual se manifiesta cuando existe un desbalance en las finanzas de una persona o una institución. Si bien es cierto que es un suceso presente y con repercusiones en cualquier sector de la población, el hecho de estudiarse el endeudamiento de los estudiantes universitarios tanto a nivel de deudas de consumo como de créditos educacionales, es debido al riesgo que ello podría implicar para su vida financiera y laboral después de su graduación (Atria & Sanhueza, 2013; Dwyer, Hodson & McCloud, 2013; Lachance, 2012; Moon, Ohk & Choi, 2014; Yurk & Rudel, 2015). Y aunque no se logra medir la conducta de endeudamiento en ellos por no poseer una nómina fija y debido a que muchos aun dependen económicamente de sus padres, se puede evaluar su actitud hacia el endeudamiento, teniendo en cuenta que son estos pensamientos y disposiciones las que descifrarán sus modos de actuar en el futuro próximo. En este caso, se escogió a los estudiantes de la Facultad de Salud beneficiarios del Programa Jóvenes en Acción no porque se considerara como una población endeudada, sino porque éstos reciben un

ingreso fijo cada ciertos meses aparte del de sus familias; lo que a su vez significa que ellos son los responsables de este dinero y pueden tomar decisiones respecto al mismo.

Es así como en la presente investigación se pretendió realizar una réplica a la investigación “Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos” desarrollada por Denegri y cols. (2012), a excepción de que en este caso no se realizó validez estadística sino que, tomado ya como ejemplo el estudio mencionado, se utilizó como base para el planteamiento de esta investigación y para la consecución de los resultados. En el estudio participaron 297 estudiantes de edades entre 17 y 27 años pertenecientes a los programas de la Facultad de Salud: Psicología (63), Fisioterapia (40), Terapia Ocupacional (42), Fonoaudiología (40), Enfermería (32), Nutrición y Dietética (40) y Bacteriología (40). El 22,6% de la muestra era de género masculino y el 77,4% de género femenino; aspecto probablemente debido a que es una Facultad en su mayoría compuesta por mujeres y que dificultó la comparación de resultados por géneros femenino y masculino.

De esta manera, el objetivo de esta investigación se planteó con miras a determinar el perfil actitudinal frente al endeudamiento más predominante en los estudiantes de la Facultad de Salud, beneficiarios del programa Jóvenes en Acción. Por lo tanto, a partir del análisis de los resultados se evidencia que la mayoría de los participantes exhiben un perfil Ambivalente (39,7%) y en segundo lugar Austero (35,0%). En primer lugar, el perfil Ambivalente “presenta una coexistencia de actitudes que valoran el ahorro y el uso mesurado de los recursos, y actitudes asociadas a la concepción del uso del crédito como una vía de acceso rápido a las necesidades de compra” (Denegri y cols., 2012). En otras palabras, las personas con este perfil ambivalente no han elegido una postura definitiva frente sus actitudes hacia el endeudamiento, razón por la que pueden ver enfrentadas sus creencias anteriormente adquiridas por los pensamientos o deseos del momento en que deben hacer sus elecciones. Al contrastar este resultado con la

investigación “Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales”, se ratifica que la prevalencia de este perfil puede deberse a que, si bien los individuos fueron socializados tempranamente con valores austeros tradicionales, se encuentran en un proceso de transformación y de apropiación de los nuevos valores asociados a la sociedad de consumo actual y esto puede deberse al cambio cultural de patrones austeros a patrones más hedonistas y consumistas (Denegri y cols, 2012).

Una de las características presentes en el periodo de adultez emergente es la de “sentirse en medio” caracterizada por el hecho de que “la mayoría de los adultos emergentes tienen el sentimiento subjetivo de estar en un periodo de transición de la vida, en el camino a la adultez pero sin haberla alcanzado aún” (Arnett, 2008). De acuerdo a una investigación realizada por Barrera y Vinet (2017) titulada “Adultez Emergente y características culturales de la etapa en universitarios chilenos” en la que se realizaron seis grupos focales conformados por 60 universitarios y se les aplicó el Inventario de Dimensiones de Adultez Emergente (Reifman y cols. 2007), se encontró que un 70% de los participantes se percibe como adolescentes o en un periodo de transición, implicando la percepción de la propia impulsividad, su inmadurez o la desorientación respecto a su elección vocacional, y/o a su presente o su futuro. Es precisamente este desarrollo de posturas personales el que puede provocar que algunas veces se refuercen las creencias provenientes del círculo familiar de la persona, “mientras que en otras desafían los valores y creencias familiares, pues al enfrentar la diversidad cultural y social universitaria, adquieren nuevas creencias sobre su carrera, las relaciones de pareja, y comienzan a formalizar sus ideologías” (Barrera y Vinet, 2017).

Pero esta adaptación de nuevas creencias no se desarrolla de un momento a otro: tal y como lo indican Borrás y Juanola (2004); citado por CIEDESS (2012), las decisiones se basan en las necesidades del individuo al momento de realizar su elección, y estas necesidades no son sino una “consecuencia de un comportamiento aprendido a través de

los años, y son producto de un proceso de intercomunicación entre un sujeto y un estímulo” (p. 3). Por esta razón, a continuación se contrasta este resultado con la teoría de Denegri (2010) en cuanto a los factores estimulantes o inhibidores de la conducta económica que pueden ilustrar de una mejor manera el modo en cómo esta transición puede llevarse a cabo:

En primer lugar, en los factores personales se explica cómo los seres humanos se ven expuestos desde su concepción a un sinnúmero de factores estimulantes que pueden influir tanto en él hasta el punto de acoger como propias las creencias inculcadas de su casa, el ejemplo observado de la sociedad en la manera como consideran al dinero, o por el contrario, de rechazar estas conductas y optar por seguir otras rutas para solventar sus problemas económicos. De ahí pues que los estudiantes participantes de la investigación llegan a la Universidad de Pamplona con diferentes culturas, valores, personalidades, niveles de alfabetización económica y modos de comprender el mundo económico.

Así también se encuentran los factores sociales y culturales, los cuales representan que a diferencia de lo que las personas pudieron aprender en su ambiente originario, se encuentra la cultura de Pamplona y es allí en donde el contraste producido por el ambiente estudiantil y la convivencia con personas de diversas regiones puede generar un conflicto respecto a los criterios antes establecidos por el estudiante. Además de ello y, considerando la adultez emergente como un “periodo para construir la identidad, pues se propicia el descubrimiento del sí mismo, transitando hacia una conformación progresiva de la identidad, a medida que van madurando y alcanzando mayor independencia y autonomía en las áreas emocional, económica y académica” (Barrera y Vinet, 2017), puede ser que se inmiscuyan en sus rutinas cotidianas con su círculo social en actividades no premeditadas financieramente antes. No obstante este hecho, los estudiantes pueden verse en una confrontación de sus creencias pre-adquiridas con el deseo de compartir con su entorno social y poco a poco, ir modificando sus preferencias en las decisiones a considerar. Este aspecto también es explicado por Mansilla y cols.

(2016) quienes sostienen que “los individuos consumen acorde con sus percepciones de la norma para su grupo de referencia”.

Otro aspecto bastante influyente en la adquisición del perfil Ambivalente es el de los factores situacionales, ya que estos reflejan la existencia de algunas circunstancias que escapan del control de los participantes pero que repercuten asimismo en sus decisiones económicas, por ejemplo: la situación financiera de sus padres, el tamaño de la familia, las enfermedades que se puedan presentar, situaciones de desempleo, entre otras. Todo ello puede intervenir en el pensamiento de una persona que antes no tenía como opción el endeudarse, puesto nunca tuvo la necesidad, a ser forzada para buscar otros medios de solucionar sus situaciones financieras.

Como última instancia en la teoría de Denegri (2010) se encuentran los factores económicos generales: la razón por la que se tomó a la población beneficiaria del Programa Jóvenes en Acción fue debido a su condición de recibir un ingreso fijo tras algunos meses; pero esto no siempre resulta ser un tiempo tan exacto. Algunas veces por diversas circunstancias se puede retrasar su pago por unos meses y esto puede influir en sus decisiones económicas. Podría incluso presentarse que, antes de que llegue el ingreso de JEA ya los estudiantes tienen proyectado este dinero para alguna obligación, y si éste no se entregó en el tiempo premeditado, pueden verse en la tarea de buscar por otros medios (deuda con compañeros, acudir a sus padres) para solventarse financieramente mientras llega el beneficio respectivo.

Ahora bien, dejando de lado el perfil más prevalente en la población y centrando la atención en el segundo predominante con un significativo porcentaje, se localiza el perfil actitudinal Austero hacia el endeudamiento que se enmarca dentro de actitudes cautelosas frente a la deuda e indica una menor disposición a incurrir en prácticas de uso del crédito. Este resultado se asevera al encontrado en las investigaciones “Relación de

actitudes hacia el endeudamiento y locus de control del consumidor en estudiantes universitarios” por Mansilla, Denegri y Álvarez (2016) y “Actitudes hacia la compra y el endeudamiento en la población económicamente activa en la ciudad de Arequipa” por Corrales (2019) en donde este perfil fue el más prevalente en la muestra. Se confirma pues, que una de las razones por las que este perfil predomina en las investigaciones (aun teniendo en cuenta las estadísticas de endeudamiento y el mercado consumista global), puede ser por la “deseabilidad social”, en donde podría existir en los sujetos de la muestra una tendencia a atribuirse a sí mismos actitudes socialmente deseables y rechazar aquellas socialmente indeseables (Denegri y cols., 2012).

En tercer lugar se encontró que el perfil Hedonista hace presencia en los participantes en un 16,5% equivalente a 46 personas. Si bien esta cifra no representa a la mayoría de los estudiantes, puede ser un signo de alarma respecto a la manifestación de “actitudes positivas hacia el uso del crédito y el endeudamiento” (Denegri y cols., 2012) y un indicio de cómo estos estudiantes están manejando su vida financiera. Esta postura es explicada por Kelman (2005) citado por Ika y Gonzalez (2014) al plantear que “todo ser humano se siente inclinado a perseguir aquella línea de conducta que cree habrá de conducirlo a su mayor felicidad”, probablemente sin reparar en las consecuencias de sus acciones y simplemente basando sus decisiones financieras en el disfrute del presente. En este perfil es igualmente necesario citar la teoría de Erikson, específicamente en la etapa Intimidad vs. Aislamiento, en donde se concibe la intimidad como “la capacidad para entregarse a asociaciones concretas y para desarrollar la fuerza ética necesaria para cumplir con los compromisos que plantean estas asociaciones, sean amorosas, laborales, profesionales, culturales, políticas, o gremiales, y aun cuando sea necesario asumir ciertos sacrificios” (Valdez, 2015). De esta manera, los adultos jóvenes pueden estar en el proceso de descifrar sus nuevos roles sociales y de asumir nuevas responsabilidades en la etapa de la adultez joven, resultando sumamente necesario el acompañamiento de diferentes profesionales que puedan otorgar ayuda en psicoeducación financiera a la población.

Finalmente se encuentra un porcentaje de 8,8% correspondiente a 26 personas en el perfil Difuso caracterizado por conformarse de “sujetos cuyo perfil actitudinal aún no se encuentra definido, por lo que podría tratarse de sujetos cuyas actitudes se encuentran en proceso de transición y que, por lo tanto, pueden evolucionar indistintamente a cualquiera de los tres perfiles antes mencionados” (Denegri y cols., 2012, p. 504). Aunque se trata de un porcentaje relativamente menor a comparación de los demás perfiles actitudinales, su presencia deja entrever el escaso conocimiento de aspectos financieros tales como el control de recursos de dinero, el uso del crédito y alfabetización financiera en general, evidenciándose menester la creación de espacios formativos en psicoeducación financiera.

Gracias a los hallazgos de la presente investigación se ratifica entonces la teoría de Denegri y cols. (2012) en la cual se establecen los perfiles Ambivalente y Difuso como los grupos de perfiles más susceptibles. Esta susceptibilidad se entiende en los sujetos de perfil Ambivalente como la coexistencia de actitudes proclives y contrarias a la deuda y en los de perfil Difuso se manifiesta en el hecho de no tener una actitud clara que regule su conducta de compra y endeudamiento, por lo cual en ambos perfiles actitudinales serán los factores contextuales los que finalmente determinarán la conducta de deuda del individuo (Barron & Staten, 2004; Baum & O'Malley, 2003; Chien & DeVaney, 2001; Davies & Lea, 1995; Durkin, 2000; Hayhoe, 2002; Hayhoe et al., 1999; citados por Denegri y cols., 2012), lo que también aumenta su potencial de riesgo frente a la presión del mercado (Jamba-Joyner et al., 2000; Lawrence et al., 2003, Lyons, 2003, 2004; citados por Denegri y cols., 2012) y atenta contra la calidad de su futura vida financiera, posterior a la inserción laboral después de su graduación.

Por último se revalida la teoría de la Economía del Comportamiento de Thaler (2018) en el que se refuta la existencia del homo economicus para el que se ha diseñado una economía inexistente e imprecisa y se reemplaza su concepto por el de homo sapiens, el cual puede no poseer preferencias concretas en determinadas ocasiones, seguramente es

muy emocional a la hora de tomar decisiones según sus gustos o prioridades en el presente, sin un carácter perfecto y rígido, y que podría también considerar el bienestar de los demás al momento de elegir. Todo lo anterior indica un necesario análisis del modo en considerar al hombre como sujeto económico y le permite a las dos ramas del conocimiento un punto de encuentro en donde se genere la formulación de nuevos modelos normativos y descriptivos de la conducta humana.

Conclusiones

El objetivo de la presente investigación era determinar cuál es el perfil actitudinal hacia al endeudamiento que adoptan de los estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción de la Facultad de Salud de la Universidad de Pamplona, para poder generar estrategias de psicoeducación financiera a la comunidad académica. Así pues, la aportación principal del este trabajo consistió en haber establecido por medio de la aplicación de la Escala Actitudinal hacia al Endeudamiento y su análisis, que los participantes se identifican con el perfil ambivalente con un porcentaje del 39,7%, presentando de esta manera una “coexistencia de actitudes que valoran el ahorro y el uso mesurado de los recursos, y actitudes asociadas a la concepción del uso del crédito como una vía de acceso rápido a las necesidades de compra” (Denegri y cols., 2012).

Es relevante mencionar además que en este trabajo investigativo se realizó una comparación entre los Perfiles Actitudinales hacia al Endeudamiento (difuso, hedonista, ambivalente y austero), demostrando los análisis estadísticos que 118 estudiantes del programa Jóvenes en Acción poseen tendencias al perfil Ambivalente con un porcentaje de 39,7%; seguido del perfil Austero con una proporción del 35,0% equivalente a 104 participantes; continuado a su vez por un 16,5% perteneciente a 49 estudiantes en el perfil Hedonista; y encontrándose en última instancia a 26 participantes referentes a un 8,8% correspondientes al perfil Difuso, exponiéndose de este modo la prevalencia del Perfil Actitudinal Ambivalente hacia el Endeudamiento en la mencionada población..

De igual manera por medio de la investigación se pretendió reconocer la prevalencia de las actitudes frente a la deuda de los programas participantes; es así como tomando de base los análisis estadísticos ilustrados en la tabla 20 y gráfica 16, se puede concluir que los estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción de los departamentos de Fisioterapia, Fonoaudiología, Terapia ocupacional y Nutrición Dietética se

identifican con una actitud Ambivalente hacia la deuda. Por otro lado, los estudiantes beneficiarios del programa Jóvenes en Acción de los programas de Psicología y Bacteriología se encuentran representados con el perfil de Austeridad hacia el endeudamiento y como resultante, en la carrera de Enfermería se encuentran predominantes dos perfiles actitudinales hacia la deuda: el austero y el ambivalente.

Igualmente, mediante esta investigación también se pretendía proporcionar una psicoeducación financiera a los participantes de la investigación y a la comunidad académica en general; por esta razón se desarrolló una cartilla psicoeducativa con aspectos referentes a la Psicología Económica específicamente en los perfiles actitudinales hacia a la deuda. No obstante, finalizando con el trabajo investigativo surgió la necesidad de plantear y proponer a la comunidad científica un nuevo término llamado “*Salud Mental Financiera*”, el cual hace referencia al equilibrio psicológico emergente de la interacción entre los componentes financieros y económicos con el bienestar mental y emocional producidos en un ser humano en diferentes contextos cotidianos. Con este término las investigadoras del presente estudio pretenden generar consciencia en la población acerca de que *Salud Mental Financiera* no significa ostentar muchos ingresos de dinero, sino que la persona logre poseer una armonía entre sus conceptos subjetivos de bienestar y felicidad con su estilo de vida, lo cual necesariamente incluye el ámbito económico. Gracias a las investigaciones realizadas se encontró que este término no se registraba en diferentes páginas web ni en portales académicos o libros registrados, además de encontrarse “salud mental” o “salud financiera” en separados textos, surgiendo así la necesidad de concertarlas en un mismo concepto y de comenzar a difundirla en la población.

Asimismo se logró detectar la necesidad de generar espacios psicoeducativos dentro de la Universidad de Pamplona que logren instruir a la población estudiantil en relación a la Educación financiera y la Psicología Económica debido a la prevalencia del perfil actitudinal Ambivalente en los participantes de la población; así como también resulta

justificable el proponerle al Programa Jóvenes en Acción que mediante sus módulos virtuales, presenciales y vivenciales se incluya esta temática económica tan influyente en las competencias para la vida de los estudiantes. De esta manera se concluye la investigación cumpliéndose a cabalidad los objetivos propuestos y aportando nuevos conocimientos a la comunidad en general de la Universidad de Pamplona.

Recomendaciones

Considerando que la Psicología como ciencia abarca en sí muchas áreas del comportamiento humano (social, la organizacional, clínica, jurídica, de la salud, entre otras) que poseen amplio reconocimiento a nivel internacional, es necesario reconocer a otras con igualdad de importancia como la Psicología Económica que se encuentran en un contexto de surgimiento a nivel nacional. Su importancia radica en la existencia de problemáticas provenientes de la conducta económica influyentes en el bienestar psicológico tales como el endeudamiento, fenómeno que ha sido mayormente estudiado por las ciencias económicas y no por la Psicología, aspecto realmente relevante a la hora de examinar las áreas de ajustes del ser humano. De ahí pues, se exhorta a los psicólogos en formación y a los profesionales de la salud mental a emprender el ejercicio investigativo esta área de la Psicología con fuerte ahínco, abordando temáticas tales como Psicología del ahorro, del endeudamiento, alfabetización financiera y *salud mental financiera*, entre otros.

Por otro lado, se recomienda ejecutar programas de intervención desde la Psicología Económica que aporten a las diferentes etapas del ciclo vital, iniciando a partir de la niñez por ser una etapa formadora de muchos aprendizajes transversales para la vida del ser humano; continuando de igual forma en la adultez joven, población abarcada para esta investigación y realmente provista de procesos de adaptación continuos y necesarios de psicoeducación financiera, y por último tomando a la adultez intermedia en temas concernientes a la educación financiera y su relación con la salud mental. Asimismo, se incita a realizar estos programas de intervención en diferentes poblaciones para generar conocimiento de impacto a nivel general. Igualmente se invita a contribuir académicamente a la población beneficiaria del programa Jóvenes en Acción con respecto al psicoeducación financiera y así poder comenzar a implementar un manejo adecuado de los incentivos económicos entregados a los estudiantes universitarios en Colombia, teniendo en cuenta su inserción en la vida laboral próxima.

Otra de las recomendaciones obtenidas gracias al presente estudio es realizar investigaciones interdisciplinarias con profesionales de las Ciencias Económicas, debido a que ésta es una ciencia cono distintas áreas y teorías por abarcar que, complementándola a su vez con conocimientos teóricos psicológicos, lograría exponer nuevos conocimientos y hallazgos teóricos de gran relevancia para la conducta humana. Por último se sugiere diseñar instrumentos de medición que permitan examinar a profundidad las causas o efectos de temas económicos tales como el endeudamiento, ahorro, consumo, bienestar financiero, correlaciones entre aspectos económicos con aspectos culturales, aspectos de pautas de crianza, género y religión influyentes en las decisiones financieras, entre otros; para potencializar investigaciones realizadas en el área de la Psicología Económica.

Como última observación se plantea la pertinencia de implementar en el departamento de Psicología de la Universidad de Pamplona una cátedra exclusiva referente a la Psicología Económica e incentivar estudios en el Semillero de Investigación “Psicología y Sociedad” en la rama respectiva, puesto que es un área con gran auge en la actualidad para la comunidad nacional e internacional, además de su relevancia y significancia para los psicólogos en formación quienes a su vez se preparan para ser competentes al momento de afrontar realidades en continuo cambio y necesarias de una adaptación constante frente al mundo económico. Igualmente, al programa Jóvenes en Acción del Departamento de la Prosperidad Social se recomienda la implementación de módulos de enseñanza alusivos a conocimientos y conceptos financieros, de tal modo que se promueva una adecuada utilización de los incentivos económicos por medio de estrategias digitales como la plataforma Sofiaplus provista para el módulo virtual del programa, así como a través de los módulos presenciales y vivenciales.

Referencias Bibliográficas

- Acevedo, A., y Ochoa, M. (2017). El endeudamiento y sus efectos en los habitantes del barrio robledo el diamante de la ciudad de Medellín. *Tecnológico de Antioquia institución universitaria*. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de <http://dspace.tdea.edu.co/bitstream/tda/174/1/EL%20ENDEUDAMIENTO%20Y%20SUS%20EFECTOS%20EN%20LOS%20HABITANTES%20DEL%20BARRIO%20ROBLEDO%20EL%20DIAMANTE%20DE%20LA%20CIUDAD%20DE%20MEDELLIN.pdf>
- Albiñana, N. (2016). Orientación temporal y actitudes hacia las conductas económicas de ahorro y endeudamiento. Recuperado el 27 de Mayo de 2019, de <https://core.ac.uk/reader/71059819>
- Alemán, S. (2015). Fundamentos de la psicología económica y elementos de demarcación para fortalecer las áreas de cooperación interdisciplinar. *Universidad Católica Boliviana "San Pablo"*. Recuperado el 14 de octubre del 2019 de http://www.eleutheria.ufm.edu/ArticulosPDF/150921_SAleman_Psicologia_Economica_Y_Economia.pdf
- Alvarado, L; Cardena, M; Castaño, J; De la Torre, M; Escobar, A; Giha, Y; Galindo, M; Gómez, C; López, J; MacAllister, A; Mejía, L; Ruíz, H; Salamanca, D; Sampayo, D; Vanegas, A y Velasco, A. (2017). *Estrategia nacional de educación económica y financiera de Colombia* (ENEFF). Recuperado el 22 de Junio de 2019 de https://www.superfinanciera.gov.co/descargas?com=institucional&name=pubFile1025607&downloadname=estrategia_nacional_educacion_economica.pdf

- Álvarez, L. (2011). Validación de la “Ochse and Plug Erikson Scale-Version de siete factores” en español en una muestra de la ciudad de Bucaramanga (Colombia). *Dialnet*. Recuperado el 28 de Septiembre de 2019. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4395970.pdf>
- Amarillo, M. y Romero, J. (2017). Determinantes del endeudamiento de los hogares por créditos de consumo en la Ciudad de Bogotá 2002 – 2014. *Universidad de la Salle*. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/22297/10062236_2017.pdf?sequence=1
- Araneda, L; Godoy, M; Díaz, M; Villagrán, P y Valenzuela, S. (2015). Satisfacción con la vida, actitudes hacia la compra y actitudes hacia el endeudamiento. *Centro de investigación en psicología económica y consumo núcleo de ciencias sociales y humanidades Universidad de la Frontera, Chile*. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/psico/article/view/11771/10525>
- Arnett, J. (2008). *Adolescencia y Adultez Emergente. Un Enfoque Cultural*. Pearson Educación. Recuperado el 10 de octubre del 2019 de https://www.academia.edu/11981121/Adolescencia_y_Aduldez_Emergente_Un_Enfoque_Cultural_-_Jeffrey_Jensen_Arnett_-_3ed
- Barrera, A. y Vinet, E. (2017). Adultez Emergente y características culturales de la etapa en universitarios chilenos. *Scielo, Terapia Psicológica*. Ter Psicol vol.35 no.1 Santiago abr. 2017. Recuperado el 03 de diciembre del 2019 de <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-48082017000100005>
- Barros, S.; Cárdenas, V.; y Denegri, M. (2015). Concepciones y prácticas de consumo y endeudamiento en adolescentes de la ciudad de Temuco, Chile. *Universidad de*

la Frontera. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/psico/article/view/11770/10524>

Castañeda, M.; Cabrera, A.; Navarro, Y.; y Vries, W. (2010). Procesamiento de datos y análisis estadísticos utilizando el SPSS. Recuperado el 22 de Octubre del 2019 de <http://www.pucrs.br/edipucrs/spss.pdf>

CIEDESS. (2012). Impacto del Endeudamiento en las Personas Naturales. *Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social*. Recuperado el 14 de octubre del 2019 de https://www.ciedess.cl/601/articles-557_archivo_01.pdf

Cortina, G (2014). La adolescencia como periodo de cambio. La formación de la identidad del adolescente. *Reunir*. Recuperado el 25 de Octubre de 2019. https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/3061/Gema_Cortina_Barro.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Denegri, M. (2010). Introducción a la Psicología Económica. *Centro de de Excelencia en Psicología Económica y del Consumo (CEPEC)*. Recuperado el 06 de Febrero de 2019 de http://cepec.ufro.cl/wp-content/uploads/2016/10/Introduccion_a_la_Psicologia_Economica.pdf

Denegri, M.; García, C.; González, N.; y Sepúlveda, J. (2014). ¿Educadores O Consumidores? Discrepancia Del Yo, Consumo Y Valores Materiales En Estudiantes Chilenos De Pedagogía. *Revista Electrónica “Actualidades Investigativas en Educación”*. Pp. 1-29. Universidad de Costa Rica. Recuperado el 11 de febrero del 2019 de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44731371013>

- Denegri, M. (2012). Introducción a la Psicología Económica. *Revista Eumed.net*. Recuperado el 10 de febrero del 2019 de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010b/681/PSICOLOGIA%20ECONOMICA%20ENDEUDAMIENTO.htm>
- Denegri, M., Cabezas, D., del Valle, C., González, Y. y Sepúlveda, J. (2012). Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos. *Universitas Psychologica*, Recuperado el 18 de noviembre del 2018 de <https://www.redalyc.org/pdf/647/64723241012.pdf>
- Denegri, M; Del Valle, C; Etchebar, S; Gonzalez, Y; Sandoval, D y Sepulveda, J. (2014). ¿Consumidores o ciudadanos? Una propuesta de inserción de la educación económica y financiera en la formación inicial docente. *Scielo*. Recuperado el 05 de septiembre de 2018 de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07052014000100005
- Denegri, M; Barros, S; Cardena, V; Sepulveda, J; y Villavo, O. (2017). Consumption and indebtedness of adolescents in schools of the Región de La Araucanía, Chile. *Universidad de la Frontera*. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de <https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0718>
- Denegri, M; Caro, C; Cerda, M; Martínez N; Sepúlveda, J; y Eschmann, K. (2017). Relación entre actitudes hacia el endeudamiento y discrepancia del yo en estudiantes de pedagogía chilenos. *Revista Actualidades Investigativas en Educación*. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/aie/article/view/29248>

Departamento de Prosperidad Social. (2015). Manual operativo programa Jóvenes en Acción. Recuperado el 29 de Julio de 2019 de <http://avancejuridico.com/EIEspectador/MOJEA.pdf>

Departamento Para La Prosperidad Social. (2017). Manual operativo programa Jóvenes en Acción. Recuperado el 20 de Julio de 2019, de <http://www.dps.gov.co/inf/doc/Jvenes%20en%20Accin/Manual%20Operativo%20Jo%CC%81venes%20en%20Accio%CC%81n%20V6.pdf>

Departamento Para La Prosperidad Social (2012). Resolución N° 01589. Recuperado el 20 de Julio de 2019 de <http://www.dps.gov.co/Normograma%20Institucional%20%20Resoluciones/Res%202012%2001970%20Adopta%20Programa%20Jovenes%20en%20Accion.pdf>

Escalante, E.; Iriarte, F.; Jaramillo, L.; Osorio, M.; y Herrera, M. (2012). Licenciatura en Pedagogía Infantil: Una opción profesional. Barranquilla. *Editorial Universidad del Norte*. Recuperado el 15 de noviembre del 2019 de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/libro/532092.pdf>.

García, D; Hernández, A; y Múnera, D. (2018). El endeudamiento financiero en Antioquia. *Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia*. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de <http://dspace.tdea.edu.co/jspui/bitstream/tda/369/1/EL%20ENDEUDAMIENTO%20FINANCIERO%20EN%20ANTIOQUIA.pdf>

Gómez, C., Sanchez, V., y Torres, L. (2015). Análisis del programa Jóvenes en Acción de la Universidad de la Amazonia periodo 2014-2015.. Recuperado el 08 de julio de 2019 de <https://www.udla.edu.co/revistas/index.php/faccea/article/view/560>

Gonzalez, J.; y Ika, G. (2014). Factores personales que influyen el consumo hedonista. Recuperado el 22 de Mayo de 2019 <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/129719/Factores%20personales%20que%20influyen%20el%20consumo%20he.pdf?sequence=2>

Hernández, S.; Fernández, C.; y Baptista, L. (2014). Metodología De La Investigación Sexta Edición. México; Bogotá: *Mc Graw Hill Education*.

Higuita, B y Parra, M. (2017). Análisis de Competencias Financieras frente al endeudamiento. Estudio de caso en estudiantes del Tecnológico de Antioquia. *Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria*. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de <http://dspace.tdea.edu.co/bitstream/tda/318/1/ANALISIS%20DE%20COMPETENCIAS%20FINANCIERAS%20FRENTE%20AL%20ENDEUDAMIENTO%20ESTUDIO%20DE%20CASO%20EN%20ESTUDIANTES%20DEL%20TECNOLOGICO%20DE%20ANTIOQUIA.pdf>

Jaimes, M. (2018). Jóvenes en Acción comienza la ampliación de la cobertura. Recuperado el 17 de Junio de 2019 <https://www.laopinion.com.co/pamplona/jovenes-en-accion-comienza-la-ampliacion-de-la-cobertura-172776#>

Kosciuczyk, V. (2012). El aporte de la Economía Conductual o Behavioural Economics del Consumidor real. Recuperado el 22 de Julio de 2019 de https://www.palermo.edu/economicas/PDF_2012/PBR7/PBR_02VeraKosciuczyk.pdf

- La Opinión. (2018) ¿Por qué se endeudan los Millennials?. *La Opinión*. Recuperado el 28 de Mayo de 2019 de <https://www.laopinion.com.co/economia/por-que-se-endeudan-los-millennials-154335#OP>
- Ledesma, V. (2012). Usos del endeudamiento en la organización de la vida económica de algunos profesionales jóvenes en Cali. *Universidad Icesi*. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/68528/1/usuarios_ndeudamiento_organizacion.pdf
- López, P y Fascelli, S. (2015). Metodología de la investigación social cuantitativa. Recuperado el 22 de octubre del 2019 de https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2015/129380/metinvsocuan_cap3-1a2015.pdf
- López, J y Sierra, V. (2013). Análisis del impacto del nivel de endeudamiento en la rentabilidad. *Universidad San Buenaventura Seccional Medellín & Universidad CES Medellín*. Recuperado el 05 de octubre del 2018 de http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso_internacional/anais/6CCF/33_17.pdf
- Mansilla, L., Denegri, M, y Álvarez, B. (2016). Relación Entre Actitudes Hacia El Endeudamiento Y Locus De Control Del Consumidor En Estudiantes Universitarios. Recuperado el 24 de junio del 2018 de <http://www.scielo.org.co/pdf/sumps/v23n1/v23n1a01.pdf>
- Marzana, D; Pérez, A; Marta, E y González, M (2010). La transición a la edad adulta en Colombia: una lectura relacional. Scielo. Recuperado el 19 de Octubre del 2019. <http://www.scielo.org.co/pdf/apl/v28n1/v28n1a9.pdf>
- Ministerio De Educación. (2001). Ley 715 de Diciembre del 2001. Recuperado el 20 de Julio de 2019 de https://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-86098_archivo_pdf.pdf

Mujika, A.; Gibaja, J.; y García, I. (2009). Un estudio sobre el endeudamiento del consumidor: el caso de los hogares vascos. *Universidad de Deusto. Estudios de Economía Aplicada*. Vol 27-2 2009 P Á G S. 463-500.

Organización Mundial de la Salud. (2006). Constitución de la Organización Mundial De La Salud. Recuperado el 14 de octubre del 2019 de https://www.who.int/governance/eb/who_constitution_sp.pdf

Otzen, T., y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. Recuperado el 08 de Julio de 2019 de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>

Peñaloza, V., Paula, S. F., Araujo, H., y Denegri, M. (2018). Representaciones Sociales del endeudamiento del consumidor, diferencias por género, edad y grupos de renta. *Scielo*. Recuperado el 30 de Mayo de 2019 de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-65682019000300200&lang=es

Prosperidad social. (2018). Componentes de habilidades para la vida. Recuperado el 1 de Junio de 2019 de <https://www.prosperidadsocial.gov.co/que/jov/Paginas/Habilidades.aspx>

Quijada, M. (2017). Breve recorrido histórico por la Psicología Económica. Recuperado el 27 de Julio de 2019 de https://gredos.usal.es/bitstream/handle/10366/138538/TFG_QuiMarM_Breve.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Quintanilla, I. (2002). Daniel Kahneman y la Psicología Económica. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, vol. 18, núm. 1, 2002, pp. 95-108. Recuperado el 13 de octubre del 2019 de <https://www.redalyc.org/pdf/2313/231317661005.pdf>
- Sistema Único De Información Normativa. (2011). Decreto 4155 de 2011. Recuperado el 20 de Julio de 2019 <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1542771>
- Thaler, R. (2018). Economía Del Comportamiento: Pasado, Presente Y Futuro. Recuperado el 18 de julio del 2019 de <http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v20n38/0124-5996-rei-20-38-00009.pdf>
- Trejo, C. (2014). Perfil psicológico y evaluación de las personas vinculadas al crimen organizado. Recuperado el 02 de Septiembre de 2019 de [https://www.minjus.gob.pe/defensapublica/contenido/actividades/docs/535_4_perfil_psicol%C3%93gico_y_evaluaci%C3%93n_de_las_personas_vinculadas_ppt_chiclayo_\(2\).pdf](https://www.minjus.gob.pe/defensapublica/contenido/actividades/docs/535_4_perfil_psicol%C3%93gico_y_evaluaci%C3%93n_de_las_personas_vinculadas_ppt_chiclayo_(2).pdf)
- Ubillos, S., Mayordomo, S., y Páez, M. (2004). Psicología social, cultura y educación. Recuperado el 04 de Septiembre de 2019 <https://www.ehu.eus/documents/1463215/1504276/Capitulo+X.pdf>
- Unidad De Víctimas (2011). Ley 1448 de 2011. Recuperado el 20 de Julio de 2019 de <https://www.unidadvictimas.gov.co/sites/default/files/documentosbiblioteca/ley-1448-de-2011.pdf>

Universidad de Pamplona. (2009). Reseña histórica. Recuperado el 22 de Septiembre de 2018, de http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portaIIG/home_1/recursos/universidad/31032009/resena_historica.jsp

Universidad de Pamplona. (2009). Visión y Misión. Recuperado el 22 de Septiembre de 2018, de http://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portaIIG/home_1/recursos/universidad/31032009/vision_mision.jsp

Valdes, A. (2015). Erick Erikson: Las ocho edades del hombre. *Research Gate*. Universidad Marista de Guadalajara. Recuperado el 03 de diciembre del 2019 de https://www.researchgate.net/publication/327219624_Erick_Erikson_Las_ocho_edades_del_hombre

Verde, K. (2016). Educación financiera y su relación con el endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito del BCP, Agencia Lima Cercado. Recuperado el 25 de Mayo de 2019 de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/9100/Verde_SKK.pdf?sequence=1&isAllowed=y