

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**Factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los
millennials Chiclayanos, 2022**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

Arianna Lila Montes Lluen

ASESOR

Angel Eduardo Llatas Rivas

<https://orcid.org/0000-0002-1452-808X>

Chiclayo, 2024

**Factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento
de los millennials Chiclayanos, 2022**

PRESENTADA POR
Arianna Lila Montes Lluen

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBADA POR

Jessica Karin Solano Cavero
PRESIDENTE

Pedro Jesus Cuyate Reque
SECRETARIO

Angel Eduardo Llatas Rivas
VOCAL

Factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%	8%	1%	2%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Universidad de San Martín de Porres Trabajo del estudiante	1%
4	www.bdigital.unal.edu.co Fuente de Internet	1%
5	dokumen.pub Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Tecnológica del Peru Trabajo del estudiante	<1%
7	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	<1%

ÍNDICE

Resumen.....	5
Abstract.....	6
Introducción.....	7
Revisión de la literatura.....	9
Materiales y métodos.....	12
Resultados y Discusión.....	14
Conclusiones.....	21
Recomendaciones.....	22
Anexos.....	28

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo determinar los factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022.

Para lograr dicho objetivo, se aplicó una encuesta desarrollada en la ciudad de Chiclayo. La aplicación de instrumento y análisis y discusión de los resultados fueron en base a las encuestas ejecutadas, calculando el impacto de los factores conductuales en la propensión al endeudamiento. En los resultados se encontró que existe relación entre la propensión al endeudamiento con los factores conductuales, excepto en la dimensión emoción que la relación fue negativa. Adicionalmente se desarrolló la técnica de conversión logística binaria, lo cual reflejó un efecto positivo significativo de los factores conductuales con la propensión al endeudamiento.

Palabras claves: Chiclayo, Millennials, Factores conductuales, Propensión al endeudamiento.

Abstract

The present research aims to determine the behavioral factors that affect the propensity to indebtedness of Chiclayanos millennials, 2022.

To achieve this objective, a survey developed in the city of Chiclayo was applied. The application of the instrument and analysis and discussion of the results were based on the surveys carried out, calculating the impact of behavioral factors on the propensity to indebtedness. The results found that there is a relationship between the propensity to indebtedness with behavioral factors, except in the emotion dimension that the relationship was negative. Additionally, the binary logistic conversion technique was developed, which reflected a significant positive effect of behavioral factors with the propensity to indebtedness.

Keywords: City of Chiclayo, Millennials, behavioral factors, propensity to borrow

Clasificación: M10, D15.

Introducción

La conducta de las personas cambia constantemente, y esto se ve reflejado en la forma de pensar, en sus decisiones que toman ante una situación. Actualmente, estudios prueban que las personas están más centradas en su estatus social, haciéndolas vulnerables a endeudarse compulsivamente por medio de tarjetas de crédito sin percatarse de que su solvencia financiera a largo plazo va a perjudicarse. Por otro lado, los jóvenes cuando inician su ciclo de vida laboral tienden a generar más gastos de lo que obtienen de sus ingresos (Martínez, 2016).

Asimismo, cabe señalar que el perfil de los jóvenes es diferente al de un adulto, porque son más arriesgados, tienen menos experiencias para acceder a servicios o productos financieros e inconvenientes para pagar a tiempo sus deudas. Señalando lo mencionado anteriormente, Equifax enfatiza que 4 de cada 10 jóvenes peruanos tienen bajas posibilidades de saldar sus deudas con entidades, esto se debe porque ni bien ingresan a trabajar obtienen su primer crédito financiero (RPP NOTICIAS, 2017).

Además, se afirmó que, en el Perú, la valoración de las tarjetas de crédito como un medio de pago es relativamente alto, por lo que el 49.4% de los compatriotas siempre financian sus compras con tarjetas de crédito (Westreicher, 2019); es decir, estos gastos que suelen realizar los peruanos con sus tarjetas de crédito o débito particularmente son en productos y servicios de primera necesidad, ropa, restaurantes, electrodomésticos, viajes, entretenimiento, salón de belleza, entre otros (IPSOS, 2021).

La propensión al endeudamiento se entiende como una persona se comporta y está dispuesta a contraer una deuda al lograr hacer uso de los recursos financieros con el fin de cubrir sus gastos. Por ende, tomando en cuenta la investigación de los autores Azma et al., (2018), mencionan que son cuatro los factores de comportamiento que afectan la propensión al endeudamiento, los cuales son la educación financiera, materialismo, percepción de riesgo y emociones. Con respecto a estos factores, los autores descubrieron que el materialismo impacta positivamente a la propensión al endeudamiento debido por la alta valoración de poseer bienes tangibles. Al mismo tiempo, también encontraron que existe una relación efectiva entre la educación financiera y la propensión al endeudamiento, siendo así, que las personas con suficientes conocimientos en temas financieros son más propensas por la excesiva confianza en

su capacidad para administrar y planificar sus deudas. Continuando, determinaron que las emociones positivas o negativas también impactan la propensión al endeudamiento.

De acuerdo con Lanzagorta (2018), nos menciona que, las personas se endeudan por muchas razones. Como primer punto tenemos el ambiente, porque las empresas brindan alternativas de pago con o sin intereses, lo cual las personas pueden comprar mercancías sin tener efectivo obligándolas a saldar la deuda; el mal otorgamiento de crédito, puesto que las entidades siguen proporcionando créditos a personas endeudadas; la falta de previsión, las personas al no contar con un registro financiero adquieren deudas; el pesimismo y la baja autoestima, origina en las personas una conducta negativa como el fracaso de verse en la capacidad de impago; el optimismo y la alta autoestima, crea en las personas un exceso de confianza en su capacidad de pago; la diferencia entre ambos géneros es muy notoria, puesto que el género femenino es quién dirige adecuadamente la asignación financiera de forma organizada en la casa; los sentimientos, cuando los individuos se encuentran en una situación emocional desfavorable acuden a un centro comercial para que de esta manera busquen satisfacer o llenar ese vacío emocional por el cual afrontar; los patrones de conducta, una persona con reglas y normas establecidas va a ser menos propensa a endeudarse dado que tienen ese impulso de monitorear su vida financiera.

Actualmente, el alza de precios en los productos de primera necesidad, no les permite a los peruanos poder pagar sus gastos, por lo que tienen que acudir a las entidades financieras a solicitar créditos por consumo en cuotas y esto les está generando mayor endeudamiento. Según el reporte del Banco Central de Reserva, nos menciona que en el séptimo mes del año se estimó un 22.7% en la tasa de incremento anual de préstamos de consumo, lo que reflejó una aceleración desmedida comparado con el año 2021 que fue de 3.9% RPP (2022). De acuerdo con la entrevista brindada al Gerente de la Institución financiera en Chiclayo, manifestó que la problemática que actualmente está sucediendo con el crédito por consumo surge por el incremento de las tasas de intereses, lo cual repercute directamente en los consumidores finales ocasionando cuotas más altas. Además señaló que la morosidad en los créditos por consumo se ha incrementado desde la pandemia, casi en un 40% más en los créditos sin garantías.

Sin embargo, aún el concepto de propensión al endeudamiento explicado a través de factores conductuales aún no es muy abordado en Chiclayo. Por lo tanto, cabe preguntarse

¿Cuáles son los principales factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos 2022?

Frente a esto, el aporte de esta investigación será de suma importancia para las instituciones financieras y para los millennials. Por cuanto, a las instituciones financieras les permitirá tener un mejor manejo de sus instrumentos financieros que ofrecen a los jóvenes y para que establezcan un modelo más sólido para las ofertas de créditos o solicitudes de préstamos. Y a los millennials, dado que al proporcionarles una mejor comprensión de lo que causa y aumenta el endeudamiento individual, les permitirá mejorar su situación actual, su planificación financiera y a prevenir endeudarse ya sea con distintos productos financieros.

Por último, el objetivo general es determinar los factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials chiclayanos, 2022. Los objetivos específicos son; Determinar el nivel de propensión al endeudamiento y Determinar el efecto de las dimensiones de los factores conductuales con la propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022. Asimismo, la hipótesis de investigación es: Existe un efecto positivo significativo entre los factores conductuales (emociones, materialismo, educación financiera) y la propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022.

Revisión de la literatura

El estudio realizado por Patulak et al., (2021), tuvo como propósito analizar la influencia de las emociones, materialismo, educación financiera, percepción de riesgo y experiencia financiera en la propensión al endeudamiento de los clientes de Kredit Plus Kendari. Los autores llegaron a lograr descifrar en base a la recopilación de datos, que las emociones, la educación financiera, la percepción de riesgo y la experiencia financiera tuvieron efectos negativos significativos, en cambio el materialismo tuvo un efecto positivo significativo sobre la propensión al endeudamiento. Además, presenciaron en su estudio, que todos los encuestados mostraron un aspecto negativo en el uso de crédito por bienes, y esto sucede porque comprar bienes con un sistema de crédito es similar que adeudar efectivo, el cual se tiene que liquidar las cuotas para evitar retrasos u otros problemas. Oliveira (2020), su investigación tuvo como finalidad analizar la influencia de los factores conductuales en la propensión al endeudamiento. En cuanto a la medición de los factores estudiados, emplearon una escala de Likert de cinco puntos. Así mismo, los autores en sus resultados concluyeron que, las personas muestran alta percepción de riesgo y tendencia materialista. Con respecto a los

resultados obtenidos, se descubrió que las razones fundamentales del endeudamiento son la mala planificación del efectivo, el consumo excesivo y el fácil acceso a créditos. Pinto & Rossato (2019), su investigación tuvo como objetivo realizar un análisis de propensión al endeudamiento. La evidencia de los resultados confirmó que las mujeres y las personas solteras son más propensas a endeudarse, además de ello otra cuestión de aumento de endeudamiento es el contar con hijos porque presentan más gastos familiares, siguiendo la misma línea se identificó que estas personas tienen comportamientos materialistas por lo que el obtener más bienes les produce satisfacción. Otro hallazgo se enfocó en la educación financiera que aquellos tengan formación académica satisfactoria la probabilidad de endeudarse será mínima.

Flores & Bidarte (2019), su estudio tuvo como objetivo investigar aquellos factores de comportamiento y variables demográficas en la propensión al endeudamiento en los residentes de Santana do Livramento (Brasil) y Rivera (Uruguay). Asimismo, emplearon un cuestionario estructurado con escalas con relación a la deuda, materialismo, percepción y comportamiento de riesgo y otros aspectos del perfil. En relación con los resultados adquiridos, el grado de endeudamiento es diverso en cada variable, donde enfatizan que los gastos, cuentas y compromisos crediticios dependen de la educación financiera que tiene cada individuo. De acuerdo con el estudio, los autores concluyeron que los residentes de las dos ciudades utilizan tarjetas de crédito como medio para sus compromisos financieros. Por otro lado, en los resultados se evidenció que el factor materialismo en los individuos indicó una fuerte conexión con la obtención de bienes tangibles. Según la investigación de Azma et al., (2018), estudiaron en Malaysia la propensión al endeudamiento utilizando factores de comportamiento. En su artículo pretendieron examinar la relación entre variables para probar teorías objetivas, asimismo desarrollaron un modelo estructural de línea de base para explorar la influencia de los factores conductuales en la propensión al endeudamiento. Los hallazgos del estudio revelaron que el motivo por lo que los factores conductuales influyen en la propensión al endeudamiento, es porque las personas no siempre son racionales. Por último, de acuerdo con el modelo de medición establecido, se reveló que, la propensión al endeudamiento depende positivamente de las emociones, el materialismo, los ingresos y de la educación financiera. Doosti & Karampour (2017), su estudio tuvo por objetivo estudiar el impacto de los factores conductuales sobre la propensión al endeudamiento en los clientes del Banco Maskan de la provincia de Teherán. Conforme al nivel de propensión al endeudamiento individual, los autores resaltan que existe una distinción en cuanto a sus características, personalidad, comportamiento; por lo que estas diferencias influyen en sus decisiones financieras. Otro hallazgo importante, se reflejó que la

educación financiera, el comportamiento de riesgo, el valor del dinero y el materialismo tuvieron un impacto positivo en la propensión al endeudamiento.

En cuanto al modelo utilizado para la presente investigación, en el modelo de Azma et al., (2018), manifiestan que la variable propensión al endeudamiento es unidimensional, y las dimensiones de los factores conductuales en el contexto Malasio. Sin embargo, otros autores en sus estudios también definen a la propensión al endeudamiento y a los factores conductuales desde otra perspectiva.

Para la primera variable propensión al endeudamiento, los autores Potrich et al., (2016), indican que para obtener una adecuada interpretación de la propensión al endeudamiento, además de conocer los factores económicos, es fundamental también conocer los factores conductuales y sociodemográficos. En un contexto donde los parientes presentan un comportamiento de consumo, les genera mayor incremento en el nivel de créditos, puesto de esta manera es muy importante conocer estos factores que cuentan con mayor distinción, ya que, de esta manera, pueden contribuir con la aceptación de estrategias y acciones que previenen endeudamiento.

En base a la primera dimensión conductual, los autores Silva et al., (2017), hacen referencia a la dimensión educación financiera como un asunto de optimización en la razón de los clientes, negociantes, además de la idea del beneficio inversionista por medio de investigaciones, enseñanza y orientación por el cual fomentan el conocimiento de los peligros financieros, comunicando que la enseñanza capitalista es importante al igual que la mediación constructivista del entendimiento, que posibilita el aumento de capacidades para determinar de forma notificada y firme las elecciones financieras perfeccionando la administración de los medios capitalistas y financieros propios. Sin embargo, OCDE (2005) nos menciona que la educación financiera trata principalmente sobre la progresión en el que los individuos tienen la facultad de comprender mejor los conceptos y productos financieros con la finalidad de poder desarrollar adecuadamente las destrezas indispensables en la toma de decisiones, evaluar riesgos, oportunidades financieras y de esta manera tener un bienestar próspero. Asimismo, según Amezcua (2014), nos indica que la educación financiera, con la adquisición de conocimientos, los individuos pueden gestionar sus obligaciones y mejorar su cultura financiera en diferentes circunstancias.

Por consiguiente, según Doosti & Karampour (2017), destacan a la segunda dimensión materialismo, en cómo las personas relacionan su vida con los bienes tangibles, y las preferencias que tienen sobre el consumo material con la finalidad de lograr posición social y estados de deseos. Por otro lado, los autores Mowen & Minor (2002) explican que, los individuos tratan de cubrir y satisfacer las emociones de sus vidas a través de la pertenencia de cosas materiales. Por el contrario, Watson (2003) nos indica que el materialismo depende en cierto modo del grado de endeudamiento, donde ya no es obligatorio contar con efectivo para las adquisiciones de bienes, ya que con la flexibilidad y diversificación de productos financieros ha permitido que las personas compren y paguen a un largo plazo.

Por último, según Roazzi & Col (2011), indican que la tercera dimensión emoción depende de la facultad de cada persona, como demuestran sus sentimientos a través de sus expresiones al momento de hacer frente a asuntos y decisiones financieras. Del mismo modo, según Goleman (2002) señala que, el estado anímico y emocional de una persona tiene un alto porcentaje en la toma de sus decisiones para endeudarse. Una persona con una emoción positiva estará dispuesta a endeudarse sin medir tanto el lado negativo que pueda tener.

Materiales y métodos

En la presente investigación se empleó un enfoque cuantitativo. Bajo este enfoque cuantitativo, los datos se recolectaron y analizaron a partir de preguntas estandarizadas para dar respuesta a las interrogantes de la investigación y comprobar la hipótesis establecida Hernández, et al (2014). Asimismo, en el estudio se utilizó un diseño no experimental de corte transversal, porque las variables se estudiaron en su estado natural y en un solo momento. Además, la investigación es de nivel correlacional causal porque se demostró estadísticamente la relación y efecto entre dos o más variables.

En cuanto a la población de esta investigación, estuvo constituido por ciudadanos millennials deudores que pertenecen a la PEA de Chiclayo. Según la SBS (2022), al 31 de junio, el número de peruanos deudores de créditos por consumo en el Banco B es de 643,674 y del Banco S es de 437,451 deudores. No obstante, para determinar la muestra se empleó la siguiente fórmula de población infinita, expresada por el nivel de confianza (z) del 95%, la probabilidad de que ocurra el evento (p) del 50%, y el margen de error (e) del 5%. Según el resultado del cálculo para el tamaño de la muestra en Chiclayo fue de 383 ciudadanos millennials deudores pertenecientes a la población económicamente activa. Seguidamente, en el

cuestionario a través de preguntas filtro, se sabrá a detalle quienes actualmente laboran y se encuentran en Chiclayo.

La investigación presentó un muestreo probabilístico aleatorio simple, porque permitió reclutar a la población teniendo en cuenta los criterios de inclusión planteados. Estos criterios de inclusión estarán constituidos por millennials deudores pertenecientes a la población económicamente activa de Chiclayo.

La técnica que se empleó en esta investigación fue la encuesta. Lo cual el instrumento de esta encuesta fue un cuestionario estructurado con preguntas cerradas dirigidas para las muestras calculadas del distrito de Chiclayo. La estructura del instrumento, es decir, el cuestionario para los millennials del distrito de Chiclayo, en cuanto al primer apartado se presentó la introducción y variables sociodemográficas. En el segundo apartado se abordó sobre los ítems de las variables independientes como: las emociones, el materialismo y la educación financiera; y de la variable dependiente propensión al endeudamiento. El instrumento para el distrito de Chiclayo se compone de 13 ítems para evaluar las 4 variables observadas: propensión al endeudamiento con tres ítems, emociones con cuatro ítems, materialismo con tres ítems, educación financiera con tres ítems (Azma, Rahman, Adeyemi & Rahman, 2018). Para este instrumento se midió con una escala de Likert de 5 puntos que va del 1 (totalmente en desacuerdo), 2 (En desacuerdo), 3(neutral), 4(De acuerdo) y 5 (totalmente de acuerdo).

Para el procedimiento de recolección de datos, los cuestionarios fueron establecidos de manera online. Asimismo, se contactó con personal de dos Instituciones financieras solicitando por favor remita el cuestionario de la investigación a sus clientes, teniendo en cuenta los criterios planteados y mencionados en la presentación del formulario. De esta manera en el mes de abril a junio se encuestó a los millennials de Chiclayo.

Una vez que se realizaron las encuestas, la información que se recolectó fueron ordenadas en un Excel y luego fueron trasladados al software SPSS versión 26 donde se realizó el tratamiento estadístico adecuado. Como esta investigación presenta un nivel correlacional causal, dependiendo de las pruebas estadísticas requeridas se hizo uso del tratamiento estadístico Rho de spearman, regresión logística binaria y baremos para determinar los objetivos planteados en la investigación.

Resultados y Discusión

Resultados

Esta primera sección trata sobre el análisis sociodemográfico de los encuestados Chiclayanos.

Tabla 1

Género	Estado Civil					Total
	Casado	Conviviente	Divorciado	Soltero	Viudo	
Femenino	6.53%	4.18%	1.57%	38.64%	0.26%	51.17%
25-30	0.26%	2.09%	0.00%	31.85%	0.00%	34.20%
30-35	2.61%	0.78%	0.52%	3.39%	0.00%	7.31%
35-40	3.66%	1.31%	1.04%	3.39%	0.26%	9.66%
Masculino	7.05%	3.13%	1.04%	37.60%	0.00%	48.83%
25-30	1.31%	1.04%	0.26%	28.98%	0.00%	31.59%
30-35	2.09%	1.04%	0.00%	6.01%	0.00%	9.14%
35-40	3.66%	1.04%	0.78%	2.61%	0.00%	8.09%
Total	13.58%	7.31%	2.61%	76.24%	0.26%	100.00%

En la tabla N°1, considerando una muestra de 383 se observa que el 51.17% corresponde al género femenino y el resto corresponde al género masculino. Asimismo, ambos géneros entre las edades de 25 a 30 años el estado civil que más predomina son los solteros representándose un 31.85% mujeres y un 28.98% de hombres. Se tiene una participación de 3.66% y 2.61% de personas casadas con género femenino y masculino entre las edades 30 a 40 años respectivamente.

Tabla 2

Género/ clientes crediticios	Ocupación laboral actual			Total
	Trabajador dependiente	Trabajador dependiente, Trabajador independiente	Trabajador independiente	
Femenino	40.47%	0.78%	9.92%	51.17%
No	13.32%	0.00%	1.57%	14.88%
Si	27.15%	0.78%	8.36%	36.29%
Masculino	34.46%	2.61%	11.75%	48.83%
No	6.27%	0.78%	2.61%	9.66%
Si	28.20%	1.83%	9.14%	39.16%
Total	74.93%	3.39%	21.67%	100.00%

En la tabla N°2, se muestra ambos géneros que trabajan de manera dependiente e independiente y que son clientes crediticios bancarios y financieros. Adicionalmente el 40.47% y 34.46% de mujeres y hombres tienen un trabajo dependiente, lo cual una mayor cantidad de los encuestados afirman que son clientes crediticios bancarios y financieros. Por otro lado, los trabajadores independientes tienen una participación de 9.92% y 11.75% de mujeres y hombres respectivamente el 8.36% y 9.14% son clientes crediticios bancarios y financieros.

Tabla 3

Género	Ocupación laboral actual			Total
	Trabajador dependiente (trabaja para empresa)	Trabajador dependiente (trabaja para empresa), Trabajador independiente (negocio)	Trabajador independiente (negocio)	
Femenino	40.47%	0.78%	9.92%	51.17%
Educación primaria y secundaria completa	2.35%	0.26%	1.83%	4.44%
Educación superior completa	20.10%	0.52%	4.18%	24.80%
Educación superior incompleta	11.75%	0.00%	3.13%	14.88%
Postgrado (especialización, maestría o doctorado)	6.27%	0.00%	0.78%	7.05%
Masculino	34.46%	2.61%	11.75%	48.83%
Educación primaria y secundaria completa	3.13%	0.00%	0.52%	3.66%
Educación superior completa	17.75%	1.04%	3.66%	22.45%
Educación superior incompleta	8.88%	1.04%	5.22%	15.14%
Postgrado (especialización, maestría o doctorado)	4.70%	0.52%	2.35%	7.57%
Total	74.93%	3.39%	21.67%	100%

En la Tabla N°3, se observa la ocupación laboral con el grado de instrucción de ambos géneros encuestados. Asimismo, se señala que 40.47% y 34.46% de mujeres y hombres que trabajan de manera dependiente terminaron su educación superior completa. Adicionalmente, los encuestados que trabajan para alguna empresa y cuentan con su negocio, el 0.52% tienen

estudios superiores completos y el 1.04% sus estudios superiores están incompletos. Por otro lado, los trabajadores independientes que cuentan con su propio negocio, en efecto afirmaron que tienen estudios superiores completos e incompletos.

Análisis de la estadística inferencial

Objetivo General: Determinar los factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials chiclayanos, 2022.

Tabla 4 *Correlación Rho de spearman para propensión al endeudamiento y factores conductuales*

		Factores conductuales
Propensión al endeudamiento	Coefficiente de correlación	,108*
Nota. P valor < 0,035		n= 383

En el presente gráfico, se puede observar que el nivel de significancia (0.035) es menor a 0.05, entonces existe correlación entre la propensión al endeudamiento y los factores conductuales. Además, la correlación es positiva y directamente proporcional porque tiene signo positivo.

Tabla 5

Correlación Rho de spearman entre dimensiones con propensión al endeudamiento

		Emociones	Materialismo	Educación Financiera
Propensión al endeudamiento	Coefficiente de correlación	-,088	,236	,130*
Nota.		Pvalor > 0,086	Pvalor < 0,000	Pvalor < 0,011

La correlación de spearman entre propensión al endeudamiento y emociones es de -0.088, lo que indica que existe una correlación negativa, por lo que están asociadas en sentido inverso porque tiene signo negativo, esto indica que a medida que la propensión al endeudamiento aumenta, las emociones disminuyen. También se puede observar que el p valor de 0.086 no es muy significativo porque es mayor a 0.05.

Asimismo, en la misma tabla 5, se puede visualizar que existe una correlación positiva entre la propensión al endeudamiento con el materialismo (0.236), esto indica que es directamente proporcional porque posee signo positivo. Adicional cabe resaltar que estadísticamente ambas variables son muy significativas con un valor de 0.000.

Por otro lado, con respecto a la propensión al endeudamiento con la dimensión educación financiera la correlación de spearman es de 0,130, esto significa que tienen una correlación positiva. También se puede observar que el nivel de significancia de 0.011 es menor a 0.05. En conclusión, estadísticamente es muy significativo ambas variables.

Objetivo específico 1: Determinar el nivel de propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022.

Tabla 6

VARIABLE PROPENSIÓN AL ENDEUDAMIENTO		
	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	158	41,3
Medio	123	32,1
Alto	102	26,6
Total	383	100,0

De acuerdo con los resultados obtenidos, se ha logrado evidenciar que el nivel de propensión al endeudamiento que más prevalece en los ciudadanos Chiclayanos fue bajo en su mayoría. Según los porcentajes muestran que el 41,3% de las personas encuestadas muestra una baja propensión al endeudamiento. Lo encontrado, da a entender que, no se arriesgan a pagar una cantidad máxima de compra por el temor a que la deuda aumente y sea imposible de cubrir. También se pudo observar que los Chiclayanos prefieren comprar en efectivo para evitar las tasas de intereses extras generados por no pagar a tiempo.

Análisis de la regresión logística binaria

Objetivo específico 2: Determinar el efecto de las dimensiones de los factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials chiclayanos, 2022.

Existe un efecto positivo significativo entre las emociones y la propensión al endeudamiento de los millennials chiclayanos, 2022.

Para comprobar la hipótesis y objetivo de la dimensión emociones, se utilizó la regresión logística binaria, en donde a más detalle se explicará a continuación los 6 pasos del tratamiento estadístico:

En la prueba ómnibus de coeficientes, el grado de significancia es de 0.905 interpretándose que la dimensión en estudio no cuenta con un grado significativo dentro de las emociones de la persona al momento de verse inmerso en la propensión al endeudamiento.

Asimismo en el resumen del modelo, en donde las R cuadrado de Cox y Snell, y R cuadrado de Nagelkerke expresan un 0,000, esto significa que las variables independientes explican la mayor parte de la variación en la variable objetivo.

Por otro lado, en la prueba de Hosmer y Lemeshow, los resultados indicaron que el modelo tiene buen ajuste. Adicionalmente, valores observados en las variables dicotómicas (No) con los valores esperados coinciden en el modelo al igual con las variables dicotómicas (Si), siendo denominados como bien calibrados.

En el análisis de bondad de las variables en la ecuación, refleja que el $\text{Exp}(b)$ es de 1,034 en el procesamiento de regresión binario, lo cual significa que existe un efecto positivo de las emociones con la propensión al endeudamiento.

Existe un efecto positivo significativo entre el materialismo y la propensión al endeudamiento de los millennials chicanos, 2022.

Cabe destacar que en la prueba ómnibus, reflejo en el p-valor una significancia de 0.019, lo cual estadísticamente es significativa porque es menor a 0.05; por lo que se determina que si existe un efecto significativo entre el materialismo con la propensión al endeudamiento.

Teniendo en cuenta en el segundo paso se muestra las R cuadrado de Cox y Snell, y R cuadrado de Nagelkerke, lo cual el 0,014 está representado por la R cuadrado de Cox y Snell; y el 0,019 por la R cuadrado de Nagelkerke. Esto significa que las variables independientes explican la mayor parte de la variación en la variable objetivo.

Adicionalmente, en la prueba de Hosmer y Lemeshow, los resultados indicaron que los valores observados de la variable dicotómica No están representados por 60 y 98 y los valores

esperados por 60,000 y 98,000, lo cual esto quiere decir que existe coincidencia y calibración en el modelo de igual forma con los valores de la variable dicotómica (Si).

En la tabla de variables, el valor del parámetro Exp (b) también conocido como odd ratio, es de 0,594 lo cual indica una asociación positiva fuerte entre la propensión al endeudamiento con el materialismo.

Existe un efecto positivo significativo entre la educación financiera y la propensión al endeudamiento de los millennials chiclayanos, 2022.

En el gráfico de la prueba ómnibus de coeficientes, el p-valor es de 0.00, este resultado estadísticamente es significativa porque es menor que 0.05; por lo que se determina que si existe un efecto significativo entre la educación financiera con la propensión al endeudamiento.

Paralelamente en el resumen del modelo, se comprende de la R cuadrado de Cox y Snell, y la R cuadrado de Nagelkerke, lo cual los resultados reflejaron que el 0,052 está representado por la R cuadrado de Cox y Snell; y el 0,070 por la R cuadrado de Nagelkerke. Esto significa que las variables independientes explican la mayor parte de la variación en la variable objetivo.

Adicionalmente, en la prueba de Hosmer y Lemeshow, los resultados indicaron que los valores observados de la variable dicotómica (No) están representados por 38, 40, 59, 13 y 8; y los valores esperados por 38.000, 40.000, 59.000, 13.000, 8.000; lo cual esto quiere decir que existe coincidencia y calibración en el modelo de igual forma con los valores de la variable dicotómica (Si).

En la tabla de variables, el valor del parámetro Exp (b) también conocido como odd ratio, es de 1,424 lo cual indica una asociación positiva fuerte entre la propensión al endeudamiento con la educación financiera.

Discusión

Con respecto al objetivo general que es determinar los factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento. Esto se confirma con los resultados obtenidos, en donde existe una correlación positiva entre los factores conductuales y la propensión al endeudamiento. Concerniente a las dimensiones materialismo y educación financiera se evidencia una

correlación positiva con la propensión al endeudamiento, a medida que le den más prioridad a los bienes tangibles mayor será el endeudamiento, por consiguiente cuando la persona se encuentra preparada financieramente será más responsable con la gestión de su dinero y de sus gastos. En cuanto a la dimensión emoción, reflejó que existe una correlación negativa con la propensión al endeudamiento. Por lo tanto, el estado anímico es un factor fundamental en los millennials Chiclayanos, observándose que si se encuentran en una situación difícil de endeudamiento manifestarán emociones negativas como el tener preocupaciones, problemas al dormir, depresión y mal humor. Estos resultados obtenidos se contrastan con el estudio de Azma et al., (2018), quienes indican que la emoción y el materialismo tuvieron relación positiva sobre la propensión al endeudamiento, de modo que las emociones positivas reducen el riesgo percibido que una emoción negativa. Asimismo, se encontró que la educación financiera no es positiva, sustentando que las personas con desconocimiento financiero son más propensas a endeudarse por no saber sobre productos y riesgos financieros, esta capacidad de no comprender contribuye a tomar decisiones erróneas que empeoran la vida financiera. Por otro lado, según Doosti & Karampour (2017), destacaron que la alta pertenencia de bienes materiales permite una mejor vida pero a la vez tienden a generar mayor endeudamiento, por lo que los hallazgos demuestran que hay una relación positiva entre el materialismo con la propensión al endeudamiento. Al mismo tiempo, encontraron que el endeudamiento tiene un impacto negativo en las emociones, siendo así que las personas al manifestar sentimientos negativos se preocuparán por su propio bienestar reduciendo aquellas obligaciones de endeudamientos pendientes. Con estos resultados las personas deben establecerse límites frente a situaciones de endeudamientos que son difíciles de administrar, para no arriesgar su integridad financiera. Wahono et al (2020), en su teoría de apoyo sobre la propensión al endeudamiento, lo cual primero define a la deuda como el compromiso y obligación que tiene una persona de devolver el dinero prestado de una entidad o de un tercero. Según Pinto et al (2019), en su teoría sobre las finanzas conductuales, determina que las personas se comportan conforme a la razón, es decir como sus actos están relacionados con las emociones, educación financiera y materialismo.

En el objetivo específico 1, determinar el nivel de propensión al endeudamiento; en los resultados obtenidos se comprueba que existe un nivel bajo y medio de propensión al endeudamiento en la muestra de estudio, esto significa que son un poco más moderados, precavidos y racionales porque optan por pagar en efectivo que en cuotas, que es más caro por los intereses establecidos. También se observó que la mayor parte de la muestra estaba en

desacuerdo en que las personas se endeudan para pagar sus estados de cuenta. Estos datos se contrasta con lo encontrado por Oliveira (2020), señala que en el contexto brasilero, es bajo el nivel de propensión al endeudamiento, esto se debe a que las personas están informadas sobre estados de cuenta y porque prefieren pagar en el momento de la adquisición de la compra. Por otro lado, según Pinto & Rossato (2019), en su estudio que tiene semejanza con dicho objetivo, se observa que tienen una alta percepción de riesgo, lo que se asocia con un comportamiento más conservador, esto quiere decir que las personas son las que tienen el poder de decidir sobre el riesgo potencial que involucra la propensión al endeudamiento. Según Barros (2009), argumenta que las normas o estándares de conducta de una persona no determina su nivel o grado adecuado de endeudamiento.

Finalmente con el objetivo específico 2, determinar el efecto de las dimensiones de los factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento; los resultados obtenidos con respecto a la regresión logística binaria, se comprueba que la dimensión emoción, materialismo y educación financiera tienen efecto positivo significativo con la variable dependiente, es preciso señalar que la significancia de estas dimensiones es una medida de fiabilidad en el resultado que permite demostrar la causa de los factores con la variable propensión al endeudamiento. Esto se contrasta con el estudio realizado por Patulak et al, (2021), donde nos indica que en la dimensión emoción se encontró un efecto negativo significativo en la propensión al endeudamiento, entonces una persona con fuertes emociones negativas sobre la deuda disminuirá la inclinación a endeudarse; por otro lado en la dimensión materialismo se demostró un efecto positivo significativo, cabe mencionar que a mayor posesión de bienes materiales y sin una proyección financiera las personas son más propensas al endeudamiento. Adicionalmente se halló que la educación financiera reflejó un efecto negativo y significativo, siendo una relación inversamente proporcional. En cambio, Wahono et al, (2020) indicó que hay un efecto significativo en dos dimensiones con la propensión al endeudamiento, siendo que las personas con buena base en educación financiera menor será el riesgo para percibir deudas. Asimismo explicó que las personas que rechazan el comprar u obtener lujos muestran un nivel bajo de materialismo. Según Goleman (2002) las emociones son sentimientos y pensamientos típicos, un estado biológico y psicológico y un conjunto de tendencias a actuar.

Conclusiones

En la investigación realizada, fue posible determinar los factores conductuales que afectan en la propensión al endeudamiento, pero se observó que algunas dimensiones afectan

en mayor magnitud que otras. Esto se debe a que algunas personas no siempre tienen un control sobre sus acciones dejándose llevar por sus emociones, materialismo y conocimientos financieros. Asimismo, debemos tener en cuenta que estos factores conductuales se vinculan con el perfil financiero de las personas, por tanto, dependen de ellos cuán dispuestos estén en asumir más riesgos.

También se ha podido demostrar que el nivel de propensión al endeudamiento es bajo y medio, puesto que las personas evalúan la situación económica del país y de la banca múltiple, en donde han incrementado los precios, las tasas de intereses, entre otros aspectos causados por factores políticos actuales. Sin embargo, algunos no prestan mucha atención en lo que las bancas múltiples ofrecen en sus productos financieros y de esa manera no están al pendiente del manejo de los créditos por consumo, para así evitar inconvenientes económicos.

Finalmente, se descubrió que los factores conductuales con la propensión al endeudamiento tienen efecto positivo significativo, por lo que se afirma la hipótesis de investigación planteada. Es decir que, las emociones, materialismo y educación financiera tienen un peso importante en muchas situaciones de endeudamiento de las personas. En este sentido, en comparación con otras realidades, los comportamientos de las personas son diferentes en cuanto a la propensión al endeudamiento. Asimismo, con respecto a las emociones, tienen efecto positivo puesto que valoran el cómo afectará su endeudamiento en sus propias emociones y el de sus seres queridos. En relación con el efecto positivo del materialismo, las personas no tienen la responsabilidad del dominio del consumo material, muchos consideran que no son de contar con muchos lujos en sus vidas. En cuanto al efecto positivo de la educación financiera, tienen la intención de controlar sus finanzas antes de realizar una compra personal.

Recomendaciones

Las personas deben poner en práctica y reforzar sus comportamientos financieros para mejorar su bienestar personal. Sin embargo, deben tener en cuenta la administración adecuada de su dinero, el seguimiento de sus pagos, el control de sus decisiones impulsivas y el valorar sus conocimientos financieros. Por lo tanto, es momento de reflexionar acerca del perfil financiero y sobre la responsabilidad personal con los préstamos bancarios. El contar con un buen perfil financiero, va a permitir tener acceso a solicitar cualquier tipo de préstamo, por el buen historial crediticio que tienes por pagar a tiempo tus obligaciones de deudas.

Si bien sabemos que las bancas múltiples ofrecen productos y servicios financieros a sus clientes, pero estos se basan en establecer préstamos con un monto elevado de dinero. Por ello las bancas múltiples deben adoptar préstamos que se ajusten a las necesidades y capacidades económicas de las personas garantizando que el dinero prestado no exceda con el tiempo. Por otro lado se debe brindar asesoramientos en riesgos de endeudamientos a las personas durante el proceso de la solicitud de productos financieros en bancas múltiples. Estos asesoramientos incluyen: etapas de preparación, capacitación y recomendación. Además, que analicen las alternativas de financiación con menor tasa de interés y con excelentes beneficios.

Finalmente, en las dimensiones de factores conductuales, en primer lugar para la dimensión educación financiera, se aconseja que las personas deben establecer buenos hábitos con su dinero, como el gastar menos de lo que recibes de tus ingresos y comenzar a ahorrar más dinero. En cuanto a la dimensión materialismo, se propone que sus acciones las orienten al consumo consciente de artículos de lujo, en donde les permita a las personas dejar de gastar dinero en lo que no necesitan y que opten por reducir su deseo por acumular bienes materiales. En el caso de las emociones, se sugiere que las personas consideren ser prudentes cuando experimentan sus emociones, no reprimirlas e identificar qué es lo que causa su emoción y poder afrontarlo.

Referencias

Álvarez, J. (2021, February 23). *Pagaré en efectivo: modalidades de pago que los peruanos utilizan para sus compras de productos y servicios*. Ipsos. Retrieved June 22, 2022, from <https://www.ipsos.com/es-pe/pagare-en-efectivo-modalidades-de-pago-que-los-peruanos-utilizan-para-sus-compras-de-productos-y>

Álvarez, J. (2021, February 23). *Pagaré en efectivo: modalidades de pago que los peruanos utilizan para sus compras de productos y servicios*. Ipsos. Retrieved June 22, 2022, from

<https://www.ipsos.com/es-pe/pagare-en-efectivo-modalidades-de-pago-que-los-peruanos-utilizan-para-sus-compras-de-productos-y>

Amezcu. (2014). Educación Financiera. *Dialnet*. <https://dialnet.unirioja.es> › descarga › artículo › 5888318.pdf ·

Azma, N., Rahman, M., Adeyemi, A., & Rahman, M. (2019, Junio 03). Propensión al endeudamiento: evidencia de malasia. *Emerald Insight*, 11(2). doi: <https://doi.org/10.1108/RBF-05-2017-0046>

Doosti, B., & Karampour, A. (2017, Agosto 19). El impacto de los factores conductuales en la propensión Hacia el endeudamiento. *Revista de Avances en Ingeniería y Tecnología Informática*, 3(3). <https://1library.net/document/zlr706oz-behavioral-propensity-indebtedness-indebted-customers-tehran-province-geographic.html>

Flores, S., & Mendes, K. (Diciembre, 2016). Determinantes conductuales de la propensión al endeudamiento: análisis de influencia de género. *Scielo*, 12(2). <https://doi.org/10.18004/riics.2016.diciembre.175-190>

Goleman. (2002). La influencia de las emociones, el materialismo, la literatura financiera, las percepciones de riesgo y las experiencias financieras Propensidad al endeudamiento. *Revista de Gestión, Negocios y Organización*. <file:///C:/Users/Arianna/Downloads/16357-47797-1-PB.id.es.pdf>

Hernández, Fernández, & Baptista. (2014). (Metodología de la investigación 6a ed. México: Mc Graw Hill. ed.).

INEI. (2017). *Resultados Definitivos de la Población Económicamente Activa 2017 – Censos Nacionales 2017*. Censos Nacionales 2017. Retrieved June 22, 2022, from <http://censo2017.inei.gob.pe/resultados-definitivos-de-la-poblacion-economicamente-activa-2017/>

- Lanzagorta, J. (2018, March 7). *¿Por qué la gente se endeuda?* | *El Economista*. *El Economista*. Retrieved June 22, 2022, from <https://www.economista.com.mx/opinion/Por-que-la-gente-se-endeuda-20180307-0116.html>
- Martínez, R. (2016, August 2). *Compulsión de compra y endeudamiento en tarjetas de crédito*. *El Economista*. Retrieved June 22, 2022, from <https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/Compulsion-de-compra-y-endeudamiento-en-tarjetas-de-credito-20160802-0103.html>
- Mendonca Flores, S. A., & Dalagostini Bidarte, M. V. (2019). Consumo de estilo y propensión al endeudamiento. *Revista de la Administracao Da USFM*, 12(1), 142. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/2734/273460034010/html/index.html>
- Mowen, & Minor. (2002). La influencia de las emociones, el materialismo, la literatura financiera, las percepciones de riesgo y las experiencias financieras propensidad al endeudamiento. *Revista de Gestión, Negocios y Organización*. file:///C:/Users/Arianna/Downloads/16357-47797-1-PB.id.es.pdf
- OCDE. (2014). Education and financial inclusion. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, XLIV (2), 121. <https://www.redalyc.org/pdf/270/27031268005.pdf>
- Oliveira, S. (2020). Influence of behavioral factors on the propensity for indebtedness of university students. *Scielo*, 13(4). <https://doi.org/10.5902/1983465935196>
- Patulak, L., Buyung, S., & Wahyuniati, H. (2021). The Influence Of Emotion, Materialism, Financial Literacy, Risk Perception And Financial Experience On Propensity To Indebtedness (Study On Kredit Plus Kendari Customers). (*Jurnal Manajemen, Bisnis dan Organisasi*), 4(3). <http://dx.doi.org/10.33772/jumbo.v4i3.16357>

- Pedro daSilva, T., Baú Dal Slim, C., Christiano Gorla, M., & Nakamura, W. (2017). Financial education level of high school students and its economic reflections. *Business Review*, 285-303. <https://doi.org/10.1016/j.rausp.2016.12.010>
- Pinto & Rossato (2019). Análise da propensão ao endividamento em um contexto universitário. *Revista de Departamento de Ciencias Administrativas*. <https://doi.org/10.17058/cepe.v0i49.13787>
- Roazzi, & Col. (2011). Propensión al endeudamiento: un análisis que utiliza factores de comportamiento. *Revista de finanzas experimentales y conductuales*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbef.2014.05.001>
- RPP NOTICIAS. (2017, Diciembre 19). *De cada 10 jóvenes, 4 tienen probabilidades de pagar sus deudas*. RPP NOTICIAS. Retrieved June 22, 2022, from <https://rpp.pe/economia/economia/de-cada-10-jovenes-4-tienen-bajas-probabilidades-de-pagar-sus-deudas-noticia-1095248?ref=rpp>
- SBS. (2022, Junio 30). *Aplicaciones*. Aplicaciones. Retrieved September 6, 2022, from https://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=1#net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=1#
- Villacorta, J. C. (2020). Cerca de 5 millones de peruanos endeudados en créditos de consumo. *Infomercado*. Retrieved September 20, 2022, from <https://infomercado.pe/5-millones-de-peruanos-endeudados-en-creditos-de-consumo/>
- Wahono & Madre de Dios (2020). La influencia de la alfabetización financiera, materialismo, compra compulsiva con propensión al endeudamiento. *Revista internacional de estudios financieros y de inversión*. DOI: [10.9744/ijfis.1.1.1-14](https://doi.org/10.9744/ijfis.1.1.1-14)
- Watson. (2003). Influencia de los factores de comportamiento en la propensidad de endeudamiento de estudiantes universitarios. *Scielo*, 13(4). <https://doi.org/10.5902/1983465935196>

Westreicher, G., Mendoza, G., & Medina, M. (2019, June 27). Uso de tarjetas de crédito es alto entre peruanos. La República. Retrieved June 22, 2022, from <https://larepublica.pe/economia/2019/06/27/uso-de-tarjetas-de-credito-es-alto-entre-peruanos/>

Anexos

1. Operacionalización de variables

Variables/categoría	Definición conceptual	Variables	Indicadores (o categorías en cuantitativo)
Propensión al endeudamiento (variable dependiente)	Como una persona está dispuesta a contraer una deuda al lograr hacer uso de los recursos financieros con el fin de cubrir sus gastos.	Propensión al endeudamiento	Creo que es normal que las personas se endeuden para pagar sus estados de cuentas (Ítem 1) . Prefiero comprar a plazos que esperar a cobrar dinero para comprar en efectivo (Ítem 2) . Prefiero pagar a plazos, aunque el total sea más caro (Ítem 3) .
Emociones (variable independiente)	Conjunto de reacciones, sentimientos y expresiones psicológicas de los individuos.	Emociones	Mi calidad de sueño se vería afectado si estuviera endeudado (Ítem 4) . Me sentiría deprimido si no lograra pagar mis deudas. (Ítem 5) . Mi relación familiar sufriría si estuviera endeudado (Ítem 6) . Mis relaciones con mis amigos se verían perjudicadas si me endeudara (Ítem 7) .
Materialismo (variable independiente)	Cómo las personas relacionan su vida con los bienes tangibles, y las preferencias que tienen sobre el consumo material con la finalidad de lograr posición social y estados de deseos.	Materialismo	Me gusta poseer cosas para impresionar a otras personas (Ítem 8) . Me gusta tener lujo en mi vida (Ítem 9) . Gastar mucho dinero es una de las cosas más importantes en mi vida (Ítem 10) .
Educación financiera (variable independiente)	Conjunto de conocimientos, destrezas y habilidades intelectuales en asuntos financieros.	Educación Financiera	Analiza las finanzas personales en profundidad antes de realizar cualquier compra importante (Ítem 11) . Toma notas y controla todos sus gastos personales (Ítem 12) . Está satisfecho con la manera que controla sus finanzas. (Ítem 13) .

Fuente: Azma et al., (2018)

2. Matriz de consistencia

Pregunta de investigación	Objetivo General	Hipótesis de investigación	Variables / Dimensiones	Ítems
¿Cuáles son los principales factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022?	Determinar los principales factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022.	Existe un efecto positivo significativo entre los factores conductuales (emociones, materialismo, educación financiera) y la propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022.	V. Dependiente Propensión al endeudamiento	Creo que es normal que las personas se endeuden para pagar sus estados de cuentas (Ítem 1). Prefiero comprar a plazos que esperar a cobrar dinero para comprar en efectivo (Ítem 2). Prefiero pagar a plazos, aunque el total sea más caro (Ítem 3).
	<p style="text-align: center;">Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinar el nivel de propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022. - Determinar el efecto de las dimensiones de los factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials Chiclayanos, 2022. 		V. Independiente Emociones	<p style="text-align: center;">V. Independiente</p> <p style="text-align: center;">Emociones</p> Mi calidad de sueño se vería afectado si estuviera endeudado (Ítem 4). Me sentiría deprimido si no lograra pagar mis deudas (Ítem 5). Mi relación familiar sufriría si estuviera endeudado (Ítem 6). Mis relaciones con mis amigos se verían perjudicadas si me endeudara (Ítem 7).
			Materialismo	Me gusta poseer cosas para impresionar a otras personas (Ítem 8). Me gusta tener mucho lujo en mi vida (Ítem 9). Gastar mucho dinero es una de las cosas más importantes en mi vida (Ítem 10).
			Educación financiera	Analiza las finanzas personales en profundidad antes de realizar cualquier compra importante (Ítem 11). Toma notas y controla todos sus gastos personales (Ítem 12). Está satisfecho con la manera que controla sus finanzas (Ítem 13).

	Instrumentos de recolección de datos	Procedimiento	Técnicas Estadísticas	Procesamiento
<p>Población: El número de peruanos deudores de créditos por consumo en el Banco B es de 643,674 y del Banco S es de 437,451 deudores.</p> <p>Muestra: 383 ciudadanos millennials de la PEA en Chiclayo.</p> <p>Muestreo: Aleatorio simple</p>	<p>Cuestionario estructurado con preguntas cerradas dirigidas a la muestra calculada en Chiclayo.</p> <p>En cuanto a la estructura del cuestionario, en primer lugar, se presentará la introducción de la investigación.</p> <p>Asimismo, en el primer apartado se abordará sobre las variables sociodemográficas. En el segundo apartado se abordarán los ítems de las variables independientes: emociones, materialismo, educación financiera.</p>	<p>Los cuestionarios fueron establecidos de manera online.</p> <p>Asimismo, se contactó con personal de Instituciones financieras para que remita el cuestionario de la investigación a sus clientes, teniendo en cuenta los criterios planteados y mencionados en la presentación del formulario. De esta manera en el mes de abril a junio se encuestó a los millennials endeudados de Chiclayo.</p>	<p>La investigación presenta una estadística inferencial.</p> <p>Dependiendo de las pruebas se hará uso de baremos, spearman, y regresión logística binaria.</p>	<p>La información recolectada fue ordenada en un Excel. Luego se trasladará al software SPSS 26 para realizar el tratamiento estadístico adecuado.</p> <p>Como el estudio es correlacional causal, dependiendo de las pruebas estadísticas se hará uso de spearman, baremos y regresión logística binaria para estudiar y determinar la relación entre dos o más variables.</p>

3. Modelo cuestionario

Estimado ciudadano millennials, la presente investigación es conducida por Arianna Montes Lluén, estudiante de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, esta se enfoca en poder conocer los factores conductuales que afectan la propensión al endeudamiento de los millennials chiclayanos de la PEA durante el año 2022.

Su contribución es un beneficio para el desarrollo de mi investigación, la cual servirá de aporte científico.

Agradecería que pueda participar.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder a una encuesta que le tomará al menos 10 minutos de su tiempo.

La participación es voluntaria y la información que se recoja será estrictamente confidencial, no se utilizará para ningún otro propósito que no esté contemplado en esta investigación. Sus respuestas son anónimas.

Datos generales:

Género: Femenino () Masculino ()

Edad:

() 25-30

() 30-35

() 35-40

Estado civil:

() Soltero

() Casado

() Conviviente

() Viudo

() Divorciado

Nivel de instrucción:

- () Educación primaria y secundaria completa.
- () Educación primaria y secundaria incompleta.
- () Educación superior completa.
- () Educación superior incompleta.
- () Postgrado (especialización, maestría o doctorado).

Zona residencia

- () Urbano
- () Rural

Ocupación laboral actual

- () Trabajador dependiente
- () Trabajador independiente, que negocio tiene (-----)

¿Actualmente es cliente crediticio de alguna entidad bancaria o financiera?.

- 1. Si ()
- 2. No ()

Instrucciones: Este cuestionario contiene preguntas de tipo cerradas se le pide leer bien antes de responder. Marque con una “x” dentro del recuadro según la valoración con la que te identifiques.

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

Variables	N°	Ítems	Escala				
			1	2	3	4	5
Propensión al endeudamiento	1	Usted considera que es normal que las personas se endeuden para pagar sus estados de cuentas.					
	2	Usted prefiere comprar a cuotas que esperar a cobrar dinero para comprar en efectivo.					

	3	Usted prefiere pagar a plazos, aunque el total sea más caro.
Emociones	4	Su calidad de sueño se vería afectado si estuviera endeudado.
	5	Usted se sentiría deprimido si no lograra pagar sus deudas.
	6	Su relación familiar sufriría si está endeudado.
	7	Su relación con sus amigos se vería perjudicado si me endeudara.
Materialismo	8	Le gusta poseer cosas para impresionar a otras personas.
	9	Le gusta tener mucho lujo en su vida.
	10	Gastar mucho dinero es una de las cosas más importantes en mi vida.
Educación Financiera	11	Usted analiza sus finanzas personales en profundidad antes de realizar cualquier compra importante.
	12	Usted toma nota y controla todos sus gastos personales.
	13	Usted está satisfecho con la manera que controla sus finanzas.

(Azma, Rahman, Adeyemi & Rahman, 2018)