

<https://doi.org/10.23913/ride.v16i32.2926>

*Artículos científicos*

## **Validación del instrumento escala ética del dinero (M.E.S) y escala de actitudes hacia el dinero (EAD)**

***Validation of the Money Ethics Scale (M.E.S.) and Money Attitudes Scale (EAD) instruments***

***Validação dos instrumentos Escala de Ética Monetária (M.E.S.) e Escala de Atitudes em Relação ao Dinheiro (EAD)***

**Judith Banda Guzmán**

Universidad de Guanajuato, México

[j.bandaguzman@ugto.mx](mailto:j.bandaguzman@ugto.mx)

<https://orcid.org/0000-0003-0816-1653>

**Angel Flores Ramos**

Universidad de Guanajuato, México

[angelflores616@outlook.com](mailto:angelflores616@outlook.com)

<https://orcid.org/0009-0006-3877-4177>

### **Resumen**

El presente estudio tuvo como objetivo validar la estructura factorial de la Escala Ética del Dinero (MES) y la Escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD-6), complementando el análisis mediante la evaluación de su consistencia interna. La educación financiera enfocada en aspectos psicológicos, como las actitudes y creencias sobre el dinero, ha recibido escasa atención en la comunidad científica, lo cual se refleja en la limitada disponibilidad de modelos de medición estandarizados. Para este propósito, ambas escalas se aplicaron a una muestra de 169 estudiantes universitarios del Bajío Mexicano (38% hombres, 62% mujeres). El análisis factorial se realizó mediante el método de rotación oblimin. La adecuación de los datos se evaluó mediante el índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la prueba de esfericidad de Bartlett, mientras que la fiabilidad se estimó mediante el coeficiente de alfa de Cronbach, obteniéndose valores de 0.584 para la escala MES y 0.918 para la escala EAD-6. Los resultados coincidieron con una estructura de cinco factores para la escala MES: presupuesto,



dinero malo, equidad, éxito y motivador con la eliminación del ítem Eq3 del factor equidad. En el caso de la escala EAD-6, se identificó una estructura de dos factores: Poder Social y Poder Personal. En conclusión, tras las modificaciones sugeridas, ambas escalas presentan validez factorial para su aplicación en la comunidad universitaria del Bajío Mexicano.

**Palabras clave:** actitudes hacia el dinero, estudiantes universitarios, validez estructural

## Abstract

This study aimed to validate the factor structure of the Money Ethics Scale (MES) and the Attitudes Toward Money Scale (EAD-6), while also evaluating their internal consistency. Financial education that focuses on psychological aspects such as attitudes and beliefs about money has received limited attention in scientific literature, which is reflected in the scarce availability of standardized measurement models. To address this gap, both scales were administered to a sample of 169 university students from the Bajío region of Mexico (38% men, 62% women). Factor analysis was conducted using the oblimin rotation method. Data adequacy was evaluated through the Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) index and Bartlett's test of sphericity, while reliability was estimated using Cronbach's alpha coefficient. The results yielded reliability values of 0.584 for the MES scale and 0.918 for the EAD-6 scale. The findings confirmed a five-factor structure for the MES scale: budget, bad money, equity, success, and motivator, with the elimination of item Eq3 from the equity factor. For the EAD6 scale, a two-factor structure was identified: social power and personal power. Overall, after the proposed modifications, both scales demonstrate factorial validity for application within the university community of the Bajío region of Mexico.

**Keywords:** financial education, university students, structural validity.

## Resumo

Este estudo teve como objetivo validar a estrutura fatorial da Escala de Ética Monetária (MES) e da Escala de Atitudes em Relação ao Dinheiro (EAD-6), complementando a análise com a avaliação da consistência interna das escalas. A educação financeira com foco em aspectos psicológicos, como atitudes e crenças sobre dinheiro, tem recebido pouca atenção da comunidade científica, o que se reflete na limitada disponibilidade de modelos de mensuração padronizados. Para tanto, ambas as escalas foram aplicadas a uma amostra de 169 estudantes universitários da região do Bajío, no México (38% homens, 62% mulheres).

A análise fatorial foi realizada utilizando o método de rotação oblímin. A adequação dos dados foi avaliada pelo índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) e pelo teste de esfericidade de Bartlett, enquanto a confiabilidade foi estimada pelo coeficiente alfa de Cronbach, resultando em valores de 0,584 para a escala MES e 0,918 para a escala EAD-6. Os resultados indicaram uma estrutura de cinco fatores para a escala MES: orçamento, dinheiro ruim, equidade, sucesso e motivação, com a remoção do item Eq3 do fator equidade. Para a escala EAD-6, identificou-se uma estrutura bifatorial: Poder Social e Poder Pessoal. Em conclusão, após as modificações sugeridas, ambas as escalas demonstram validade fatorial para aplicação na comunidade universitária da região do Bajío, no México.

**Palavras-chave:** atitudes em relação ao dinheiro, estudantes universitários, validade estrutural.

**Fecha Recepción:** Octubre 2025

**Fecha Aceptación:** Marzo 2026

---

## Introducción

Una revisión de la literatura sobre educación financiera en América Latina ha evidenciado diversas limitaciones en los programas orientados al fortalecimiento de las finanzas personales; aunque se han logrado avances en la enseñanza teórica de los conceptos financieros, estos no se han traducido en una aplicación práctica efectiva en la vida cotidiana (López-Lapo *et al.*, 2022).

En México, el índice nacional de educación financiera nacional muestra avances limitados. Con base en datos del 2018, el indicador registró un incremento de apenas un punto porcentual, al pasar de 57.62% a 58.63%, manteniéndose por debajo del promedio de los países del G20 (60.47%). Además, este crecimiento no ha sido homogéneo ya que el aumento en el componente de conocimiento financiero ha compensado el retroceso observado en los factores de comportamiento y actitudes financieras, lo que evidencia la necesidad de fortalecer dimensiones que influyan en la forma en que las personas se relacionan con el dinero y toman decisiones económicas. En este sentido, el desarrollo de la educación financiera resulta fundamental no solo para ampliar el acceso a servicios financieros, sino también para promover cambios en las actitudes y comportamientos que contribuyan al bienestar personal, familiar y social (Mungaray *et al.*, 2021).

Los datos recientes sobre inclusión financiera muestran que la proporción de adultos con al menos un producto financiero aumentó de 68% en 2021 a 77% en 2024., sin embargo, el 16% de la población aún no ha tenido acceso al sistema financiero. Asimismo, persisten

brechas entre distintos grupos poblacionales, particularmente entre jóvenes de 18 a 29 años, mujeres y personas con empleo informal, quienes presentan menores niveles de participación financiera (CNBV, 2024).

La educación financiera se refiere al conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a las personas comprender los conceptos financieros y tomar decisiones informadas para gestionar adecuadamente sus recursos económicos. De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la educación financiera implica un proceso mediante el cual los individuos adquieren mayor comprensión de los productos financieros, los riesgos y las oportunidades del sistema financiero, lo que les permite desarrollar las capacidades necesarias para mejorar su bienestar económico y tomar decisiones financieras responsables (OCDE, 2018). En este sentido, la educación financiera no se limita al conocimiento técnico sobre productos financieros, sino que también incluye comportamientos y actitudes que influyen en la planificación del gasto, el ahorro y el manejo del crédito (Huston, 2010).

Las actitudes hacia el dinero se refieren a las evaluaciones, disposiciones y orientaciones psicológicas que las personas desarrollan respecto al dinero y su uso en la vida cotidiana. Estas actitudes influyen en la forma en que los individuos perciben el valor del dinero, su papel en las relaciones sociales y su importancia en la toma de decisiones económicas (Yamauchi y Templer, 1982). Diversos estudios han demostrado que las actitudes hacia el dinero pueden manifestarse en dimensiones como poder, prestigio, ansiedad o seguridad financiera, las cuales condicionan los comportamientos de ahorro, gasto y endeudamiento (Tang, 1992). Por ello, el análisis de estas actitudes permite comprender cómo los factores psicológicos influyen en el comportamiento financiero de las personas.

Al analizar la evolución reciente de la cultura financiera en México se ha comprobado se comprobó el atraso y estancamiento de algunos comportamientos financieros, tales como el ahorro o el manejo informal del gasto y la obtención de créditos. Evidencia de ello es el crecimiento de 7.66 puntos porcentuales en la población adulta que no ahorra, la caída de 9.1 puntos porcentuales en aquellos quienes ahorran de manera informalmente y el uso de efectivo como principal forma de pago, con hasta un 90.1% en pagos inferiores a \$500 y 78.7% en montos superiores (Cárdenas *et al.*, 2022).

De acuerdo con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), con base en la Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI), el 50.8% de la población adulta en México presenta un nivel medio

bajo o bajo de bienestar financiero. Asimismo, el 52% reporta tener algún tipo de ahorro y el 32.6% presenta de endeudamiento, mientras que el 56.1% afirma tener poco o nada destinado a su futuro financiero. Además, el 45.9% señala que casi nunca o nunca termina el mes con dinero sobrante y el 36.9% presenta altos niveles de estrés financiero (CONDUSEF, 2023).

8Los jóvenes mexicanos del grupo etario entre 18 a 29 años presentan menores niveles de tenencia de activos patrimoniales en comparación con otros grupos de edad. Datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) indican que alrededor del 24% de este grupo cuenta con algún activo, como vivienda, automóvil o terreno, proporción significativamente menor a la observada en adultos de mayor edad, lo que evidencia vulnerabilidad financiera de la población joven en las primeras etapas de su vida económica (INEGI, 2018).

Aunque existen investigaciones que abordan la educación financiera y su relación con las decisiones económicas, así como estudios que exploran la relación entre los rasgos de personalidad, ingresos y generación de patrimonio —basados en teorías preliminares sobre las conductas frente al dinero—, aún son escasos los trabajos que analizan en profundidad cómo las creencias respecto al dinero influyen en la toma de decisiones financieras (González, 2016).

Las personas se relacionan entre sí a través del dinero para satisfacer sus necesidades tanto personales como sociales, por lo que este actúa como mediador de las conductas humanas. Sin embargo, el estudio de la psicología del dinero y de otras dimensiones vinculadas a las conductas cotidianas ha recibido escasa atención dentro de la investigación científica, ya que gran parte de los análisis provienen de disciplinas como la filosofía, el psicoanálisis e incluso la religión (Luna y Tang, 1998).

Si no se aborda ni se comprende la dimensión emocional vinculada a las creencias financieras, el aprendizaje en este campo pierde profundidad y efectividad. Incluso cuando una persona adquiere conocimientos y herramientas técnicas en materia financiera, si persiste un bloqueo cognitivo respecto a su progreso económico, los resultados seguirán siendo limitados (González, 2016).

Las creencias sobre el dinero pueden entenderse como los esquemas cognitivos y representaciones sociales que los individuos construyen acerca del significado, valor y función del dinero en la sociedad. Desde la perspectiva de las representaciones sociales, Moscovici (1979) señala que las creencias son sistemas de interpretación compartidos que permiten a los individuos comprender y organizar la realidad social. En el ámbito financiero,

estas creencias influyen en la manera en que las personas interpretan el dinero y orientan sus decisiones económicas. Investigaciones posteriores han demostrado que dichas creencias pueden transmitirse social y culturalmente, influyendo en comportamientos financieros a lo largo del ciclo de vida (Klontz, Britt, Archuleta y Klontz, 2012). En consecuencia, las creencias sobre el dinero constituyen un componente fundamental para comprender las actitudes y conductas financieras de los individuos.

En este sentido, la Money Belief and Behavior Scale (MBBS), creada por Furnham (1984), identificó seis factores asociados a las creencias y conductas hacia el dinero: poder/gasto, obsesión, retención, seguridad-conservadurismo, deseo de acumulación y esfuerzo/habilidad. Los resultados mostraron que los hombres tenían una mayor preocupación por el dinero en comparación con las mujeres, mientras que los jóvenes percibían el dinero como un medio para obtener poder y mostraban una menor cautela en sus gastos. Por su parte, Yamauchi y Templer (1982) identificaron cinco factores de actitudes hacia el dinero: poder-prestigio, tiempo de retención, desconfianza, calidad y ansiedad.

Investigaciones posteriores también han analizado la relación entre la obsesión por el dinero y la percepción del riesgo. En este sentido, Engelberg y Sjöberg (2007) encontraron que las personas con mayor obsesión por el dinero presentan mayor vulnerabilidad frente a los riesgos de pérdida económica y un manejo más inseguro de sus recursos. Revelaron también que aquellas personas con un menor presupuesto tienden a un gasto excesivo y a la solicitud de préstamos. Asimismo, se descubrió aquellos que son menos obsesivos con el dinero son personas más educadas que no ven el dinero como un medio de influenciar a los demás.

Por su parte, Klontz Britt, Archuleta y Klontz (2012), analizaron diversas conductas disfuncionales con el manejo del dinero, entre ellas el acaparamiento compulsivo, la adicción al trabajo, la dependencia financiera, la habilitación financiera, la negación y el enredo financieros. Sus resultados muestran que estos patrones se asocian con diferentes características sociodemográficas, niveles de ingreso, educación y patrimonio, evidenciando la influencia de factores psicológicos y sociales en el comportamiento financiero.

Siguiendo la línea de las conductas alteradas y desordenadas respecto al dinero, Klontz y Britt (2012) señalaron que las creencias trascienden por generaciones, se desarrollan desde la infancia e influyen en los comportamientos financieros de la adultez, así categorizaron dichas creencias y conductas, que son negativas para la salud financiera, en: evitación del dinero, estado del dinero (estatus) y rendición de culto al dinero. Dichos

patrones de creencias están asociados a personas con un nivel bajo de ingresos y una mayor cantidad de créditos.

Históricamente, el dinero ha sido considerado como un elemento capaz de disolver la vida social, funcionando metafóricamente como un “ácido”. Wilkis (2015) señala que el concepto de dinero como “un medio para descifrar la vida colectiva de una sociedad”, su posesión y uso generan diversas dinámicas y alteraciones sociales. A pesar de ello, el dinero también actúa como medio para establecer y sostener vínculo entre individuos, ya sean amistosos, amorosos, profesionales o familiares. Desde una perspectiva social, el dinero también puede analizarse a partir de tres dimensiones: lucha, comparación y poder (Moscovici, 1979).

En la vida económica cotidiana, las personas se relacionan con el dinero a través de diversas que van más allá de su función de intercambio, Luna (1998), citado en Denegri et al. (2012), señala que estas relaciones se expresan principalmente mediante tres prácticas: obtención, ahorro y consumo. A través de estas actividades, el dinero adquiere una dimensión simbólica al vincularse con emociones, actitudes y valores que influyen en la forma en que los individuos gestionan sus recursos financieros y toman decisiones económicas.

Desde una perspectiva sociocultural, diversos estudios analizan las creencias y su influencia en la toma de decisiones económicas de las mujeres, así como la relación de dichas decisiones en su autorrealización, es la de Zelizer y Vera (2013). Los autores concluyen que el aspecto social incide significativamente sobre los sujetos de estudio, determina la prevalencia de las creencias sociales sobre las personales, creando una desestabilidad vivencial y emocional, mostrando que las mujeres no están satisfechas. El dinero y la autorrealización parecen estar separados, socialmente hemos creado y ensanchado esa fractura entre lo interno y externo, por no trabajar en conjunto lo financiero y lo humano.

En esta misma línea, Zelizer y Vera (2013) plantean que la economía posee un componente cultural irreductible y que sin él no se pueden comprender los fenómenos económicos. Se plantea la necesidad de integrar la cultura al analizar los fenómenos económicos, incorporando tanto los significados compartidos como su manifestación en objetos y prácticas. Desde esta perspectiva, resulta clave considerar la cultura como una dimensión explicativa para comprender las formas en que las personas se relacionan con el dinero y construyen comportamientos en torno a él.

Por su parte, Wilkis (2015) introduce el concepto de capital moral, donde analiza las disputas de significados morales sobre las personas y sus acciones, considerando que la

acumulación de capital moral es una vía para acceder a recursos y poder. Los juicios y evaluaciones morales son valorados y ponderados por las personas. Wilkis sostiene que las jerarquías morales se construyen en torno al dinero, el cual actúa como un clasificador social. Mediante él, las personas son evaluadas y categorizadas con calificativos como “pagador”, “leal”, “cumplidor”, “respetable”, “generoso”, “trabajador” o, por el contrario, “desleal”, “incumplidor”, “avaro”, “vago”. Estos juicios morales no son neutrales: forman parte de disputas simbólicas donde los individuos buscan legitimar o disputar posiciones, definiendo así las jerarquías que regulan y condicionan la circulación del dinero en la sociedad.

En el ámbito de la investigación empírica, el análisis de las creencias y actitudes hacia el dinero ha dado lugar al desarrollo de diversos instrumentos de medición. Entre ellos destaca la *Money Ethics Scale* (MES), creada en 1992, ha sido objeto de diversas modificaciones a lo largo del tiempo. Entre sus factores principales se encuentran presupuesto, dinero malo, éxito y motivador. No obstante, el factor equidad ha mostrado cierta inestabilidad en términos de fiabilidad. El resto de su composición factorial: presupuesto, dinero malo, éxito y motivador, por el contrario, han demostrado tener una fiabilidad incluso por encima de 0.8 en su coeficiente alfa de Cronbach (Zamora Lobato, Tejada Hernández y Borroto-Pentón, 2021).

Por otra parte, la Escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD) cuenta con un mayor respaldo empírico comparado a la escala MES, naturalmente, al tratarse de un instrumento de medición, ha sufrido alteraciones en sus variables y número de ítems durante su perfeccionamiento. No obstante, su estructura de dos dimensiones se ha mantenido a través de dicho desarrollo, dinero social y dinero personal, confirmando su fiabilidad con niveles que superan el alfa 0.8 (Rodríguez y Martins, 2022).

A pesar de los esfuerzos realizados en América Latina para fortalecer la educación financiera, la evidencia muestra que los avances logrados en la enseñanza teórica de las finanzas no siempre se traducen en una aplicación práctica efectiva de estas habilidades en la vida cotidiana de la población. En México, los indicadores disponibles muestran un crecimiento limitado en el índice de educación financiera, así como persistentes dificultades en comportamientos relacionados con el ahorro, el uso del crédito, la planificación económica y el bienestar financiero. Aunque la inclusión financiera ha aumentado en los últimos años, aún existen brechas importantes en determinados grupos poblacionales, particularmente entre los jóvenes, las mujeres y las personas con empleo informal.

En este contexto, diversas investigaciones han señalado que las decisiones económicas no dependen únicamente del conocimiento financiero, sino también de factores psicológicos y socioculturales, como las actitudes, creencias y percepciones hacia el dinero, gestionan sus recursos y toman decisiones en su vida cotidiana. No obstante, los estudios empíricos que analizan estas variables desde una perspectiva psicométrica aún son limitados de contextos específicos, especialmente en poblaciones universitarias de México.

Ante esta situación, resulta necesario contar con instrumentos de medición válidos que permitan evaluar las actitudes y creencias relacionadas con el dinero en contextos socioculturales particulares. En este sentido, escalas como Money Ethics Scale (MES) y la escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD), han sido ampliamente utilizadas en diferentes países para analizar las percepciones y valores asociados al dinero. Sin embargo, estos instrumentos han sido adaptados a poblaciones específicas, sus resultados y conclusiones quedan reducidos a las características de dichas muestras. Sin embargo, dado que estos instrumentos han sido desarrollados y adaptados en poblaciones diversas, su aplicación en nuevos contextos requiere procesos de validación que garanticen su fiabilidad y validez factorial.

Por lo anterior, el objetivo de la presente investigación es analizar la validez factorial y la consistencia interna de la *Money Ethics Scale* (MES) y de la Escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD) en estudiantes universitarios del Bajío mexicano, con el propósito de evaluar la pertinencia de estos instrumentos para medir las actitudes, creencias y percepciones hacia el dinero en esta población.

## Materiales y Métodos

El presente estudio tuvo como objetivo analizar la estructura factorial y la consistencia interna de la *Money Ethics Scale* MES y de la Escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD) en estudiantes universitarios del Bajío Mexicano.

## Participantes

El estudio se realizó mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a la accesibilidad de los participantes y a su disposición voluntaria para responder al instrumento. A partir de una población total de 5,504 alumnos de una universidad pública del Bajío, en México, se conformó una muestra de 169 participantes (38 % hombres y 62 % mujeres), con un nivel de confianza del 95 % y un margen de error del 10 %. La edad

promedio de los participantes fue de 21 años ( $DE = 2.12$ ). Los estudiantes pertenecían a distintos programas académicos entre ellos ingeniería, artes digitales y gestión empresarial, y aceptaron participar de forma voluntaria en el estudio. Para el procesamiento y análisis estadístico de los datos se utilizó el software IBM SPSS Statistics versión 23.

### **Instrumento**

Como parte del proceso de recolección de datos, previo a la aplicación del instrumento principal, se administró un cuestionario sociodemográfico con el fin de obtener información básica de los participantes, como edad, sexo y programa educativo.

La *Money Ethics Scale* (MES) fue desarrollada originalmente en 1992 por Li-Ping Tang y posteriormente actualizada en 1997 en colaboración con J. Whiteside, dando lugar a una versión más concisa compuesta por cinco factores y 15 ítems. Estos factores corresponden a Presupuesto (4 ítems), Dinero Malo (4 ítems), Equidad (3 ítems), Éxito (2 ítems) y Motivador (2 ítems) (Luna y Tang, 1998). Esta versión de la escala fue utilizada en el presente estudio. Los ítems se evalúan mediante una escala tipo Likert de cinco puntos, que va de 1 (muy en desacuerdo) a 5 (muy de acuerdo) (Tang y Whiteside, 1997).

Además, se aplicó la Escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD), la cual cuenta con diversas versiones derivadas de la propuesta original desarrollada de Luna, Quintanilla y Díaz (1995). En la presente investigación se utilizó la versión EAD-6, cuyos ítems se responden mediante una escala de valoración de seis puntos, que va de 1 a 6 según el grado de identificación del participante de cada reactivo. El instrumento está compuesto por dos factores principales: Poder Social (6 ítems) y Poder Personal (6 ítems). Este último se divide en dos subdimensiones: Felicidad (3 ítems) y Riqueza (3 ítems) (Luna y Tang, 1998).

### **Procedimiento**

Antes de iniciar el proceso, los estudiantes fueron informados sobre el proyecto de investigación y firmaron un consentimiento informado. Posteriormente, los alumnos completaron el cuestionario en línea.

## **Análisis de Datos**

El procesamiento y análisis de los datos se realizó mediante el software IBM SPSS Statistics versión 23. Para evaluar la validez factorial de ambas escalas se aplicó un análisis factorial exploratorio (AFE) con método de rotación oblimin, el cual permite identificar posibles correlaciones entre los factores y verificar la asignación de los ítems a cada componente. Previamente, se comprobó la adecuación de los datos para este tipo de análisis mediante el índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), considerando valores superiores a 0.60 como aceptables, y la prueba de esfericidad de Bartlett, la cual debía presentar niveles de significancia inferiores a 0.05.

Para evaluar la fiabilidad de las escalas se aplicó el coeficiente alfa de Cronbach para cada factor y se calculó la misma alfa alternando la omisión para cada ítem. A raíz de tal procedimiento se pudieron identificar los ítems que afectan la consistencia interna de cada factor.

## **Consideraciones éticas**

Esta investigación se realizó según los estándares éticos del Comité de Investigación institucional, la Declaración de Helsinki de 1964 y sus posteriores enmiendas.

## **Resultados**

### **Análisis factorial del cuestionario Escalas MES y EAD**

Para evaluar la adecuación muestral se utilizó el índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y la prueba de esfericidad de Bartlett. La escala MES obtuvo un valor de KMO de 0.611, considerado aceptable para la realización de un análisis factorial, mientras que la prueba de esfericidad de Bartlett resultó estadísticamente significativa ( $p < 0.05$ ), lo que indica la existencia de correlaciones suficientes entre las variables. Estos resultados confirmaron la pertinencia de aplicar un análisis factorial exploratorio.

El análisis inicial arrojó una estructura de seis componentes, en la cual todas las cargas factoriales presentaron valores superiores a 0.30, siendo 0.382 la más baja. Sin embargo, el sexto componente estuvo conformado únicamente por una variable con un nivel de comunalidad aceptable (Eq3), lo que justificó realizar nuevamente el análisis eliminando dicho ítem. Tras esta modificación, la nueva solución factorial mostró una estructura de cinco componentes, con una varianza total explicada del 65.44% y un ligero incremento en los

valores de comunalidad extraídas, siendo 0.392 el valor más bajo registrado (Tabla 1).

Tras la eliminación del ítem Eq3 (“*Los trabajos con poca responsabilidad deberían tener salarios más bajos*”), el análisis factorial exploratorio, a partir de la matriz de componentes rotada, evidenció una estructura factorial sólida de la escala MES. La versión resultante quedó conformada por 14 ítems agrupados en cinco factores: Presupuesto (4 ítems), Dinero Malo (4 ítems), Equidad (2 ítems), Éxito (2 ítems) y Motivador (2 ítems). Esta configuración factorial respalda la estructura teórica del instrumento y muestra una adecuada agrupación de los ítems en sus respectivos factores.

**Tabla 1. Matriz MES**

	Ítems	Componente						Componente				
		1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5
Pre1	“Me organizo muy bien”	.838						.834				
Pre2	“Dispongo del dinero con mucho cuidado”	.798						.802				
Pre3	“Pago mis gastos inmediatamente para evitar pagar intereses o recargos”	.488						.489				
Pre4	“Hago planes económicos futuros”	.691						.691				
Dm1	“El dinero es un mal”		.382						.392			
Dm2	“El dinero está en la raíz de todos los males”		.671						.652			
Dm3	“La gente actúa sin ninguna ética para maximizar sus ganancias financieras”		.657						.700			
Dm4	“El dinero corrompe la ética de las personas”		.794						.775			
Eq1	“Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas según sus méritos”			.710						.720		
Eq2	“Las personas que realizan el mismo trabajo deben ser remuneradas igualmente”			.829						.817		
Eq3	“Los trabajos con poca responsabilidad deberían tener salarios más bajos”						.886					
Ex1	“El dinero es símbolo de éxito”				.829						.842	
Ex2	“El dinero representa los logros personales”				.878						.879	
Mt1	“El dinero motiva”					.826						.809
Mt2	“El dinero me motiva a trabajar más”					.790						.775

Fuente: Elaboración propia (Pre: Presupuesto, Dm: Dinero Malo, Eq: Equidad, Ex: Éxito, Mt: Motivador)

La tabla 1 muestra ambos análisis de factores, antes y después de la modificación, el primero con resultado de 6 componentes, donde el sexto sólo cuenta con una variable, y el segundo análisis en el que dicho componente (y su respectiva variable) es omitido.

La Escala EAD-6 presentó un índice Kaiser-Meyer-Okin (KMO) de 0.91, lo que indica una excelente adecuación muestral para la realización del análisis factorial. Asimismo, la prueba de esfericidad de Bartlett resultó estadísticamente significativa ( $p < 0.05$ ),

confirmando la existencia de correlaciones suficientes entre las variables. Estos resultados respaldan la pertinencia de aplicar un análisis factorial exploratorio.

El análisis realizado mostró resultados favorables para la escala, evidenciando una estructura compuesta de dos componentes, los cuales explican el 66.57% de la varianza total. Además, las comunalidades extraídas, presentaron valores superiores a 0.673, lo que indica una adecuada presentación de los ítems dentro de los factores identificados (Tabla 2).

Los resultados del análisis factorial identificaron dos factores en la escala EAD-6: Poder Social (6 ítems) y Poder Personal (6 ítems). Esta estructura factorial coincide con la propuesta teórica y con la configuración original de la escala, lo que respalda la consistencia del modelo en la muestra analizada.

**Tabla 2.** Matriz EAD-6

	Ítems	Componente	
		1	2
PF1	“El dinero me ayuda a sentirme bien”	.845	
PF2	“El dinero me ayuda a conseguir la felicidad”	.887	
PF3	“Si tuviera más dinero me sentiría plenamente satisfecho”	.880	
PR1	“Con dinero mi vida sería más bonita”	.849	
PR2	“Me gustaría ser rico”	.673	
PR3	“Si fuera rico mi vida sería mucho mejor”	.823	
SP1	“El tener dinero permite que los demás te admiren”		.780
SP2	“El dinero sirve para relacionarse con los demás”		.775
SP3	“A más dinero más amigos”		.706
SP4	“El dinero da más respeto a quien lo posee”		.840
SP5	“El dinero permite que influyas más en los demás”		.819
SP6	“El dinero da una buena imagen a quien lo posee”		.839

Fuente: Elaboración propia (PF: Poder Personal Felicidad, PR: Poder Personal Riqueza, SP: Poder Social)

El análisis factorial plantea eliminar el ítem Eq3 de la escala MES para mejorar la configuración del instrumento adaptándolo a 14 ítems distribuidos en 5 factores, mientras que aprueba la estructura de 12 ítems, divididos en dos factores, para la Escala Actitudes hacia el Dinero (EAD-6).

## Análisis de fiabilidad de las escalas

Se evaluó la confiabilidad de la escala MES mediante el cálculo del coeficiente alfa de Cronbach, considerando los factores que representan distintas dimensiones relacionadas con las percepciones y actitudes hacia el dinero. Estos factores corresponden a Presupuesto, Dinero Malo, Equidad, Éxito y Motivador, de acuerdo con la depuración propuesta por Luna y Tang (1998) a partir de la versión original del instrumento. El cuestionario completo presentó un coeficiente de alfa de Cronbach de 0.584, lo que refleja un nivel de consistencia interna moderado en la muestra analizada.

El factor Presupuesto presentó un coeficiente de fiabilidad alfa de Cronbach de 0.689. No obstante, este valor aumenta a 0.703 al eliminar el ítem “*Pago mis cuentas inmediatamente para evitar intereses o recargos*”. Asimismo, dicho ítem mostró la menor correlación ítem-total dentro del factor, con un valor  $r = .62$  (Tabla 3) lo que sugiere que la eliminación contribuye a mejorar la consistencia interna de la dimensión.

En la fiabilidad del factor Dinero Malo el alfa fue de 0.529, el cual aumenta a 0.578 al eliminar el ítem “*El dinero es un mal*”, con una correlación de  $r = .471$  con la escala (Tabla 3).

El factor Equidad presentó inicialmente un coeficiente de alfa de Cronbach de 0.372, lo que representa un nivel de fiabilidad más bajo entre los factores del MES (Tabla 3). No obstante, al omitir del análisis el ítem Eq3 (“*Los trabajos con poca responsabilidad deberían tener salarios más bajos*”), la fiabilidad del factor aumento a 0.542. Este resultado se relaciona con la correlación ítem-total del reactivo mencionado, lo cual fue  $r = .53$ , que sugiere que su inclusión afecta la consistencia interna del factor.

Los factores Éxito y Motivador, compuestos por dos ítems cada uno, presentaron coeficientes alfa de Cronbach 0.742 y 0.843, respectivamente. Estos valores indican niveles de consistencia interna aceptables para ambas dimensiones. Sin embargo, debido a que cada factor está integrado únicamente por dos ítems, no es posible realizar análisis adicionales de modificación mediante la eliminación de reactivos (Tabla 3).

**Tabla 3.** Alfa de Cronbach de la escala MES

Factor	Ítems	Alfa de Cronbach ( $\alpha$ )	$\alpha$ (sin ítem sugerido)
Presupuesto	4	0.689	0.703
Dinero Malo	4	0.529	0.578
Equidad	3	0.372	0.542
Éxito	2	0.742	No aplica
Motivador	2	0.843	No aplica

Fuente: Elaboración propia

La Escala EAD se compone de 2 factores de 6 reactivos cada uno, el factor Poder Social y el factor Poder Personal (dividido en Riqueza y Felicidad). La prueba de fiabilidad general de la escala tuvo un alfa de 0.918.

El factor Poder Social en la prueba de fiabilidad obtuvo un alfa de 0.883. Se descubrió que, en este caso, la composición de 6 reactivos es la más completa, con un promedio de  $r=.794$  en sus correlaciones con el total de la escala (Tabla 4).

La Felicidad tuvo un coeficiente de Cronbach del 0.907 y un promedio en las correlaciones ítem-escala de  $r=.865$ . Tales números reflejan el factor Felicidad como un elemento consolidado en las evaluaciones con este instrumento sobre las actitudes hacia el dinero (Tabla 4).

La segunda dimensión del factor Poder Personal de la escala EAD-6, denominada Riqueza, presentó un coeficiente alfa de Cronbach de 0.820. Este valor aumenta ligeramente a 0.830 al eliminar el ítem “*Me gustaría ser rico*”. Asimismo, los ítems que componen esta dimensión mostraron altas correlaciones entre sí, con una medida de  $r=.789$ . lo que evidencia una adecuada consistencia interna. En conjunto, estos resultados indican que la dimensión Riqueza muestra una buena fiabilidad en sus mediciones, incluso sin realizar modificaciones en su estructura original (Tabla 4).

**Tabla 4.** Alfa de Cronbach de la escala EAD-6

Factor	Ítems	Alfa de Cronbach ( $\alpha$ )	$\alpha$ (sin ítem sugerido)
Poder Social	6	0.883	0.883
Personal Felicidad	3	0.907	***
Personal Riqueza	3	0.820	0.830

Fuente: Elaboración propia\*\*\*: No existe sugerencia)

Considerando los resultados del análisis de fiabilidad, la escala MES mostró una mejora en su consistencia interna tras la eliminación del ítem Eq3, alcanzando un coeficiente alfa de Cronbach cercano a 0.60. Por su parte, la escala EAD-6 evidenció niveles de fiabilidad, al presentar un coeficiente alfa de Cronbach considerablemente superior al obtenido en la escala MES.

## Discusión

Los resultados obtenidos permiten identificar ciertos ajustes necesarios en la estructura de la escala MES dentro de la población analizada. En particular, el ítem Eq3 (“*Los trabajos con poca responsabilidad deberían tener salarios más bajos*”) mostró un comportamiento problemático dentro del factor equidad, generando inconsistencias en la estructura factorial del instrumento. La eliminación de este reactivo permitió mejorar la consistencia interna de dicho factor, incrementando su coeficiente de alfa de Cronbach de 0.372 a 0.542, lo que evidencia una mayor estabilidad en la medición de esta dimensión tras la depuración del ítem.

Una vez realizado este ajuste, la estructura factorial resultante se mantuvo con la organización teórica de la escala en cinco factores: Presupuesto, Dinero Malo, Equidad, Éxito y Motivador. No obstante, a pesar de la mejora observada, el factor Equidad continúa presentando niveles de fiabilidad inferiores en comparación con el resto de los componentes de la escala, lo que sugiere que esta dimensión podría requerir futuras revisiones o adaptaciones cuando se aplica a contextos específicos.

Los resultados obtenidos por el factor Equidad de la escala MES mostró un comportamiento consistente con hallazgos reportados en investigaciones previas. En un estudio piloto realizado con una muestra de 50 estudiantes, el mismo ítem —correspondiente al tercer reactivo del factor — también generó inconsistencias en la estructura del instrumento. En dicho estudio se observó la supresión de este ítem incrementaba la consistencia interna del factor, alcanzando un coeficiente de alfa de 0.578, mientras que su correlación con la escala era relativamente baja ( $r = .133$ ) (Zamora, Tejeda y Borroto, 2021). Este comportamiento sugiere que el contenido del reactivo podría ser interpretado de manera heterogénea por los participantes, lo que repercute en la estabilidad del factor Equidad dentro de los diferentes contextos de aplicación.

En cuanto a la escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD-6), los resultados del análisis factorial coincidieron con la estructura teórica del instrumento, compuesta de dos factores integrados por seis ítems cada uno: Poder Social y Poder Personal. Asimismo, el análisis de fiabilidad evidenció un alto nivel de consistencia interna, con un coeficiente de alfa de Cronbach de 0.918 para la escala completa, lo que respalda la estabilidad y confiabilidad del instrumento en la muestra analizada. Las posibles mejoras derivadas de la eliminación de algunos ítems apenas generaron variaciones mínimas en el coeficiente de confiabilidad, por lo que pueden considerarse estadísticamente irrelevantes dentro del análisis de validez factorial.

Cabe señalar que la escala EAD ha sido desarrollada en diversas versiones que varían en el número de ítems y en la cantidad de factores considerados. Algunos estudios han reportado estructuras distintas al modelo de dos dimensiones, como el trabajo de Denegri et al. (2012), quienes obtuvieron una estructura factorial compuesta por cuatro factores en un estudio con población estudiantil chilena. Una limitante frecuente al validar instrumentos es que los resultados son probablemente exclusivos para la población estudiada por cuestiones de traducción, uso del lenguaje con diferentes contextos.

En este sentido, los resultados de la presente investigación aportan evidencia empírica sobre la validez factorial y la fiabilidad de las escalas MES y EAD-6 en estudiantes universitarias de la región Bajío mexicano. La validación de estos instrumentos contribuye a proporcionar herramientas de medición adecuadas para analizar las percepciones, valores y actitudes relacionadas con el dinero dentro del ámbito universitario, facilitando su utilización en estudios posteriores sobre comportamiento financiero.

Asimismo, la medición de factores actitudinales y de concepciones financieras asociadas al dinero permite ampliar el análisis de la educación financiera más allá del conocimiento técnico. En el contexto mexicano, donde aún persisten desafíos importantes en materia de educación financiera, resulta relevante considerar estas dimensiones psicosociales al diseñar estrategias orientada al fortalecimiento de la cultura financiera. Como señalan Córdova y Martínez Prats (2021), la simple difusión de información financiera no es suficiente para modificar conductas económicas sino se consideran los factores actitudinales que influyen en el comportamiento de los individuos.

Finalmente, entre las principales limitaciones del estudio se encuentra el limitado desarrollo teórico y empírico en torno a los instrumentos analizados, así como la falta de estandarización amplia de sus versiones. Adicionalmente, la ausencia de baremos de referencia para la interpretación de ambas escalas podría dificultar la comparación de resultados en investigaciones longitudinales o en estudios realizados en distintas poblaciones. Estas limitaciones sugieren la necesidad de continuar realizando estudios que profundicen en la validación y adaptación de estos instrumentos en diferentes contextos socioculturales.

## Conclusiones

La presente investigación aporta evidencia empírica sobre la validez y fiabilidad de dos instrumentos ampliamente utilizados para analizar las percepciones y actitudes hacia el dinero: la Money Ethics Scale (MES) y la Escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD-6), aplicadas a estudiantes universitarios de la región del Bajío mexicano. Desde una perspectiva teórica, el estudio contribuye a la literatura sobre educación financiera al reforzar la importancia de considerar no sólo el conocimiento financiero, sino también las actitudes, valores y creencias asociadas al dinero, elementos que influyen significativamente en la toma de decisiones económicas de los individuos.

En términos metodológicos, los hallazgos confirman la pertinencia de ambas escalas para su aplicación en contextos universitarios mexicanos, aunque evidencian la necesidad de realizar ajustes específicos en la escala MES, particularmente en el factor Equidad, cuyo comportamiento factorial presentó inconsistencias al incluir el ítem Eq3. La eliminación de este reactivo permitió mejorar la consistencia interna del instrumento y mantener su estructura de cinco factores, mientras que la EAD-6 mostró una estructura factorial sólida y un alto nivel de confiabilidad. Estos resultados destacan la relevancia de

validar los instrumentos psicométricos en contextos culturales específicos, ya que su desempeño puede variar según las características de la población analizada.

Desde una perspectiva práctica, los resultados del estudio ofrecen herramientas útiles para el diagnóstico de actitudes y percepciones hacia el dinero en estudiantes universitarios, lo que puede contribuir al diseño de estrategias educativas orientadas al fortalecimiento de la cultura financiera. En el contexto mexicano, donde aún persisten desafíos relacionados con la inclusión y el comportamiento financiero de la población joven, la identificación de factores actitudinales y de creencias económicas puede facilitar la implementación de programas formativos que no se limiten a la transmisión de conocimientos técnicos, sino también promuevan hábitos financieros responsables, toma de decisiones informadas y bienestar económico en la vida cotidiana.

### **Futuras Líneas de Investigación**

Finalmente, futuras investigaciones podrían ampliar el alcance de este estudio mediante la aplicación de estos instrumentos en muestras más amplias y diversas, así como mediante análisis comparativos entre diferentes regiones o grupos sociodemográficos, con el fin de profundizar en la comprensión de los factores psicológicos y culturales que influyen en la relación de los individuos con el dinero.

## Referencias

- Cárdenas, G., Espinosa, L.A. y Li, J.J. (2022). México | ENIF 2021: Retrocede inclusión financiera y brecha de género en cuentas formales llega a 13.8pp. *BBVA Research*. <https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2022/05/2022-05-23-ENIF-2021.pdf>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores [CNBV]. (2024). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024: Reporte de resultados*. CNBV. [https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Anexos%20Inclusin%20Financiera/Reporte\\_ENIF2024.pdf](https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Anexos%20Inclusin%20Financiera/Reporte_ENIF2024.pdf)
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros [CONDUSEF] (2023). *Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI) 2023*. <https://www.condusef.gob.mx/?p=contenido&idc=2448&idcat=1>
- Córdova, E. E., y Martínez, G. (2021). La educación financiera en México: importancia e inclusión. *Revista Ciencias de la Documentación*, 8(1), 29-37. Disponible en: <https://www.cienciasdeladocumentacion.cl/index.php/csdoc/article/view/177/179>
- Denegri, M. D. C., Alí, Í., Novoa, M., Rodríguez, C., Del Valle, C., González, J., Etchebarne, M.S., Miranda, H. y Sepulveda, J. (2012). Relaciones entre las escalas actitudes hacia el dinero y la compra: Un estudio en estudiantes de pedagogía de Chile. *Interamerican Journal of Psychology*, 46(2), 229-237.
- Engelberg, E., y Sjöberg, L. (2007). Money Obsession, Social Adjustment, and Economic risk Perception. *The Journal of Socio-Economics*. 36(5), 686-697. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2007.01.005>
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501-509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
- González, V. G. (2016). *La relación entre las creencias financieras de las mujeres y su desarrollo personal, concretamente en la autorrealización*. [tesis de maestría, Universidad Iberoamericana, Centro de Extensión Monterrey].
- Huston, S. (2010). *Measuring financial literacy*. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2) 296-316. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>
- INEGI. (2018). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018*. México.
- Klontz, B.T, y Britt, S. L. (2012). How Clients' Money Scripts Predict Their Financial Behaviors. *Journal of Financial Planning*. 33-43.

- <https://www.financialplanningassociation.org/article/journal/NOV12-how-clients-money-scripts-predict-their-financial-behaviors>
- Klontz, B., Britt, S. L., Archuleta, K. L., y Klontz, T. (2012). Disordered Money Behaviors: Development of the Klontz Money Behavior Inventory. *Journal of Financial Therapy*, 3(1) 2. <https://doi.org/10.4148/jft.v3i1.1485>
- López-Lapo, J. L., Hernández Ocampo, S. E., Peláez Moreno, L. E., Sarmiento Castillo, G. del P., Peña Vélez, M. J., Cueva Jiménez, N. C., y Sánchez Loor, J. P. (2022). Educación financiera en América Latina. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(1), 3810-3826. [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v6i1.1770](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i1.1770).
- Luna, R., y Tang, T.L.P. (1998). La psicología económica del dinero: análisis de la escala ética del dinero (MES) y la escala de actitudes hacia el dinero (EAD-6). *Journal of Work and Organizational Psychology*, 14(3), 295-313. <https://journals.copmadrid.org/jwop/art/f2201f5191c4e92cc5af043eebfd0946>
- Luna, R., Quintanilla, I. y Díaz. R. (1995). Psychology of money: attitudes and perceptions within young people. IAREP Conference. Institute of Marketing, Bergen, Norway. August 2nd-5th.
- Moscovici, S. (1979). (N.M. Finetti, trad). *El psicoanálisis, su imagen y su público*. Buenos Aires, Argentina: Huemul S.A. (Original publicado en 1961).
- Mungaray, A., González, N., y Osorio, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 52(205), 55-78. <https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2021.205.69709>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2018). *OECD/INFE toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion*. OECD Publishing. Recuperado de: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>
- Rodríguez, L., y Martins, A. (2022). Diseño y validación de la escala de actitudes hacia la conducta financiera. *Gestionar: Revista de Empresa y Gobierno*, 2(3), 109-123. <https://doi.org/10.35622/j.rg.2022.03.008>
- Tang, L.P.T., y Whiteside, H. (1997). Money attitudes among university faculty: The Money Ethic Scale. Annual Meeting of the Southwestern Psychological Association. Fort Worth, TX.pdf

- Zelizer, V. y Vera, H. (2013). Reseñas: Viviana Zelizer, El Significado Social del Dinero. *Estudios Sociológicos*. 31(extra), 191-197. <https://doi.org/10.24201/es.2013v31nexta.84>
- Wilkis, A. (2015). Sociología moral del dinero en el mundo popular. *Estudios Sociológicos* (33)99.
- Yamauchi, K., y Templer, D. (1982). The Development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5). doi: 10.1207/s15327752jpa4605\_14.
- Zamora, M. T., Tejada, A.E. y Borroto, Y. (2021). La actitud hacia el dinero. Revisión de literatura y prueba piloto. *ISEOR*. <https://www.iseor-formations.com/pdf/ACTESCOLMCD2021/ZAMORA-LOBATO.pdf>

Rol de Contribución	Autor (es)
Conceptualización	Judith Banda Guzmán
Metodología	Judith Banda Guzmán
Software	Ángel Flores Ramos
Validación	Judith Banda Guzmán "igual" Ángel Flores Ramos "igual"
Análisis Formal	Ángel Flores Ramos
Investigación	Judith Banda Guzmán
Recursos	Judith Banda Guzmán
Curación de datos	Judith Banda Guzmán "igual" Ángel Flores Ramos "igual"
Escritura - Preparación del borrador original	Judith Banda Guzmán Ángel Flores Ramos "Apoya"
Escritura - Revisión y edición	Judith Banda Guzmán
Visualización	Judith Banda Guzmán
Supervisión	Judith Banda Guzmán
Administración de Proyectos	Judith Banda Guzmán
Adquisición de fondos	Judith Banda Guzmán