



Estudio Exploratorio de Creencias Financieras Hacia el Dinero en Estudiantes

Zazil Maxemin Cárdenas
Dra. Judith Banda Guzmán
Universidad de Guanajuato
División de Ingenierías Campus Irapuato - Salamanca
Lic. en Gestión Empresarial

Resumen

La presente investigación trata de un estudio exploratorio basado en la teoría de la psicología del dinero. Tiene como objetivo identificar las creencias financieras de estudiantes entre 18 y 27 años. El modelo incluye tres creencias que influyen en las actitudes hacia el dinero, estas son sociales, familiares y religiosas.

Palabras claves: Creencias, Jóvenes, Dinero, Psicología, México

Introducción

La investigación se basa principalmente en entender cómo las creencias nos llevan a las actitudes y estas últimas a los comportamientos. Una creencia es una afirmación que aceptamos como cierta y que influye en nuestras actitudes, es decir las creencias son la base de las actitudes. Antonak y Livneth, (1988), afirman que las actitudes son manifestaciones del comportamiento aprendidas, mediante la experiencia e interacción con los demás. Mientras que el comportamiento es la reacción que genera el sujeto frente a diferentes situaciones (Consuegra, 2010).

La información observada para llevar a cabo la investigación se centra en analizar cuáles son las creencias hacia el dinero mediante la aplicación de un cuestionario con preguntas abiertas para fomentar la participación de los estudiantes, fueron aplicadas a hombres y mujeres estudiantes de la División de Ingenierías del

Vol. 6 (2019) 7º Encuentro de Jóvenes Investigadores



Campus Irapuato – Salamanca (DICIS) de diferentes carreras y grados desde licenciatura hasta doctorado que aceptaron participar en el estudio. Con el fin de identificar sus creencias hacia el dinero y cómo estas repercuten en su vida diaria y en su educación financiera, identificando tres categorías de creencias, creencias familiares, creencias sociales y creencias religiosas.

Objetivos

Identificar cuáles son las creencias de los jóvenes universitarios de la DICIS que limitan o potencializan la relación con el dinero.

Justificación

La educación financiera constituye una herramienta indispensable para las personas en edad productiva, debido a que les permite administrar mejor sus recursos económicos, representados por el ahorro y las inversiones.

Es por eso que este análisis está dirigido a jóvenes estudiantes entre 18 y 27 años, los cuales deben estar conscientes de la importancia de su formación en relación con el manejo responsable del dinero, de los factores que pueden afectar sus decisiones y de las consecuencias que se generan (Raccanello y Herrera, 2014).

Existe una correlación entre la cultura financiera y la educación financiera, (Amezcuca, Arroyo y Espinoza 2014), mencionan que “a menor nivel de educación financiera corresponde un menor grado de cultura financiera y por consiguiente menor bienestar social y desarrollo económico”.

La cultura financiera consiste en el conjunto de hábitos, prácticas y costumbres que los individuos practican a lo largo de su vida en relación con el dinero, (Amezcuca et al, 2014). Para la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico “la educación financiera es el proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar” (OECD, 2005 p. 13).



De acuerdo con el ITESM (2010) "... la educación financiera debe ser impartida desde temprana edad, de esta forma niños y adolescentes tendrán mejores hábitos financieros y sabrán administrar mejor su dinero". Para que el conocimiento financiero se arraigue en los jóvenes es necesario comenzar lo más pronto posible y debe, preferentemente, incorporarse a los planes de estudio.

Conforme la Encuesta nacional de ingresos y gasto de los hogares, (INEGI 2018) los jóvenes mexicanos han cambiado los esquemas de consumo, ya que gastan más de lo que ganan y sus desembolsos se dividen de la siguiente manera: 34.1% de sus presupuesto lo destinan a alimentos, bebidas y tabaco, 18.8% a transporte, 14% a servicios educativos, 33.1% gastos diversos; del total de los encuestados 54% realiza compras que se salen de su presupuesto, al menos una vez al mes .

A diferencia del gasto, los jóvenes en México tienen poco conocimiento respecto del significado del crédito y su uso, solo aquellos que estudian alguna carrera relacionada con las áreas económico/administrativas manifiestan tener mayores conocimientos.

De acuerdo al ITESM (2010) si llegarán a necesitar un préstamo el 39.76% de los jóvenes manifestó que le pediría a un familiar o a un amigo, el 36.94% pediría al banco, un 8.59% pediría a una casa de empeño, el 7.88% al jefe de trabajo y el 6.82% a un prestamista, como se aprecia la mayoría le pediría a sus padres o a un familiar, sin embargo el porcentaje que pediría un préstamo al banco es considerable.

Los jóvenes en México tienen escaso conocimiento sobre los seguros y el tema del ahorro para el retiro no les causa preocupación si han escuchado sobre el tema, algunos esperan tener una ayuda por parte de alguna institución pública a manera de jubilación, otros esperan tener algún propio algún día para vivir en su vejez, pero no es algo que en lo que ya estén trabajando.

El 87% de los jóvenes no tiene algún ahorro para el retiro, el 61% de los jóvenes ni siquiera ha pensado en ahorrar para su retiro, tan solo el 39% ha pensado en ahorrar para el retiro (Banamex, 2014).



Esta problemática de la falta de educación financiera en los jóvenes y actitudes hacia el dinero ha sido estudiada a través de varias escalas: En primera instancia nos basamos en la primera escala se llamada Money Beliefs and Behavior Scale (MBBS) de Furnham (1984), en la cual se evalúan seis factores: poder/gasto, obsesión, retención, seguridad/conservador, deseo de más dinero y esfuerzo/habilidad. En el estudio encontraron que la población joven gasta más su dinero a diferencia de la población adulta, y el dinero lo establecen como un medio de poder.

Como segunda escala nos fundamentamos en la investigación Money Ethic Scales (MES) de Tang y Whiteside (1995), analizaron la relación de los factores de edad, género, trabajo social, ético, político y valores religiosos con las categorías de éxito, presupuesto, dinero-malo, equidad, poder (libertad) y motivacional. Los resultados obtenidos corroboran que las personas experimentan un bajo nivel de satisfacción salarial, por consiguiente, asocian el dinero con el éxito en el trabajo. Por lo que, aquellos que obtienen un puntaje alto en MES tienden a valorar de manera significativa el dinero y quieren tener más dinero.

La escala de Yamauchi y Temple (1982) Money Attitude Scale (MAS), confirman que el género no afecta la actitud hacia el dinero. Sin embargo, se desarrollan las categorías: poder/prestigio, retención, desconfianza, calidad y ansiedad. Obteniendo como resultado que la mayoría de las personas percibían el dinero como un símbolo de éxito, a su vez, que el dinero es una fuente de ansiedad.

La Escala de Actitudes hacia el Dinero (EAD) desarrollada por Luna, Quintanilla y Díaz (1995) se divide en dos categorías: actitud personal hacia el dinero y actitud social hacia el dinero. Se centran en segmentar lo individual de lo social, considerando que el dinero en la sociedad actual es algo simbólico que influye en el comportamiento del consumidor.

La escala Money Beliefs and Behavior (MBBS) tuvo una actualización y fue desarrollada por Lay y Furnham (2018). Los factores son los siguientes: logro/éxito, poder y estatus, preocupaciones de ahorro, consciente y responsable y alfabetización financiera.



Cabe destacar que las escalas MBBS, MES y EAD se fundamentan en estudiar las actitudes hacia el dinero mediante un cuestionario, no obstante, se desconoce el origen de las actitudes, en otras palabras, los cuestionarios reflejan enunciados ya establecidos donde los sujetos contestan en base a lo que dice el enunciado como algo ya impuesto, por lo tanto, se busca investigar cómo surgen esas actitudes y cuál ha sido o es su impacto de ellas en la vida diaria.

Metodología

Este estudio utilizó el método de casos múltiple (Yin, 1994), usando veinte casos con cuatro unidades de análisis, incluyó el método deductivo utilizando los estudios previos de escalas de actitud hacia el dinero e inductivo basado en la información proporcionada por los estudiantes. En este estudio analizó las cuatro unidades de análisis: creencias familiares, sociales y religiosas.

La selección de participantes se realizó haciendo una selección deliberada e intencional de hombres y mujeres estudiantes en la DICIS que aceptaron participar en el estudio, resultando veinte participantes. Cabe mencionar que las respuestas de los estudiantes pueden incluir respuestas que encuadran en más de una categoría identificada.

La técnica que se utilizó para la selección de casos fue a través del diseño de un cuestionario estructurado que fomenta la libertad en las respuestas de los participantes.

Resultados

Las características de los participantes tienen una edad entre los 18 y 27 años, de formación académica: 7 estudiantes de la carrera de Gestión Empresarial, 5 de Ingeniería Mecatrónica, 4 de Ingeniería Electrónica, 2 de Ingeniería Sistemas Computacionales, 1 de Ingeniería Eléctrica y 1 de Doctorado Mecánica.

Como se muestra a continuación existen fuertes similitudes entre cada uno de los estudiantes, que permiten proporcionar una descripción general de todos los casos que sirvieron de base para la identificación de las tres categorías.



Creencias Sociales:

Las creencias sociales son las que permiten un funcionamiento social y cuya función es estructurar al grupo y lo definen para crear identidad. Donde se busca el poder, el respeto social y la conformación como persona.

En las respuestas mencionadas por los alumnos se desarrollan las categorías: estatus, metas, superación, satisfacción; en las cuales se destaca la importancia de tener dinero para cumplir metas y proyectos, los cuales servirán para su desarrollo personal que mejorará su calidad de vida y podrán obtener un estatus mayor en la sociedad. No obstante, recalcan que para hacer realidad sus proyectos les gustaría tener una estabilidad económica y aprender más de educación financiera para tener conocimientos de inversión.

Creencias Familiares:

Las creencias familiares se caracterizan por aquellos comentarios que lo padres o abuelos les decían, asimismo adoptan las actitudes que los padres tienen con relación al dinero.

Se definen las categorías: ahorro, inversión, dificultad para obtener dinero y trabajo. La mayoría de los encuestados prevalecen en seguir patrones familiares al momento de ahorrar o invertir, la forma en que lo administran y sus hábitos. Muchos de estos hábitos pueden ser limitantes para el desarrollo personal y por otro lado tenemos aquellos que ayudan a potencializar sus recursos.

Se menciona el uso de ahorro sin instituciones bancarias, ya que personas cercanas a ellos practican lo mismo y no saben a dónde acudir para obtener información de instituciones donde su dinero pueda crecer. por otro lado, tenemos las creencias limitantes en los dichos que usan de generación en generación; por ejemplo, “El dinero va y viene” y “El dinero nunca es suficiente”, confirmando que en sus repuestas las personas que más han escuchado estos refranes son las que más tienen gastos no planificados y deudas por encima de sus ingresos. por otro lado, las creencias potencializadoras del hábito del ahorro se refleja hoy en día en una buena administración de sus gastos y necesidades.



Creencias Religiosas:

Las creencias religiosas son aquellas que se basan en algún ser superior que deriva una relación y comportamiento muy específico. De los alumnos encuestados podemos observar dos patrones relacionados con sus creencias del dinero y una religión, predominando que el tener dinero es de personas avaras y que está mal, por lo tanto, el dinero puede separar familias, lo cual provoca que las personas con estas creencias tienen miedo a obtener un buen ingreso y lo evaden.

Sin embargo, tenemos que los alumnos en esta categoría son más administrados en cuanto al gasto de sus ingresos y no escatiman en gastos innecesarios, sin ser planeados.

Conclusiones

Es importante analizar y reflexionar la situación que viven los jóvenes mexicanos al no tener la suficiente educación financiera, si bien día a día van adquiriendo habilidades que ayudan a tomar las mejores decisiones financieras, sin embargo, estas no son suficientes y se necesita más que experiencias y consejos para tomar buenas decisiones, sin embargo aun con una muestra pequeña de encuestados nos resulta difícil hacer una conclusión, no obstante esta no nos limita a incentivar a los jóvenes a tener una mejor educación financiera, como vimos algunas de estas actitudes nacen de la mezcla de las creencias sociales, familiares y religiosas de nuestros encuestados, pero en realidad pueden existir muchas más categorías, como datos demográficos, sexo, creencias personales, entre muchos otros factores.

Esta investigación nos ayudada a detectar algunas de las deficiencias y aptitudes de los alumnos en cuestión a sus nociones financieras, para incentivarlos a reflexionar en la importancia que esta tiene en nuestras vidas y que puedan



alcanzar un mayor bienestar, al momento de tomar sus decisiones futuras y estas sean las más adecuadas a sus necesidades y metas.

Referencias

Amezcuca, E. e. (2014). Hacia un cambio en la cultura financiera en México, Capítulo del libro *Docencia de las aulas a la investigación*. Mexico: Gasca.

Antonak, R. F. (1988). *The measurement of attitudes toward people with disabilities: Methods, psychometrics and scales*. Springfield, IL.: Charles C. Thomas.

Consuegra Anaya, N. (2010). *Diccionario de psicología*. Bogotá: Ecoe.

E Herrea Guzmán, K. R. (2014). Educación e Inclusión Financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, 10.

Esquivas Serrano, M. T. (2 de Julio de 2012). *La actitud del individuo y su interacción con la sociedad*. (A. E. Corona, Entrevistador)

Furnham, A., V. S.-O. (11 de septiembre de 2014). *Springer*. Obtenido de <https://link.springer.com/article/10.1007/s11205-014-0756-x>

García, E. L., & Mejía., M. G. (2014). CONTEXTO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO. *Ciencia Administrativa*, 22.

INEGI. (2018). *¿En qué gastan los jóvenes? Revista del Consumidor PROFECO*, 1.

Lay, A. &. (2018). A new Money Attitude Questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment*, 10.



Luna Rocas. R., & L.-P. (1998). La psicología económica del dinero: análisis de la escala ética del dinero (M.E.S.) y la escala de actitudes hacia el dinero. *Revista de Psicología del trabajo y de las organizaciones*, 295-313.

OECD. (2005). *Improving Financial Literacy*. Paris: OECD .

Yin, R. K. (1994). *Case Study Research. Design and Methods*. California, USA: SAGE Publicaciones, Inc.