

Percepción de artefactos financieros en estudiantes de Contaduría y Psicología de una Universidad Mexicana

Perception of Financial Artifacts in Accounting and Psychology Students at a Mexican University

*Carlos Robles**, *Gabriela Badillo***, *Manuel Martínez****
y *Laura Alviter*****

Resumen

La configuración de la cultura financiera desde los aportes de Hofstede (1982), Schein (2004) y Aguilar (2002), se configura a partir de artefactos, normas, costumbres, hábitos, conocimientos, actitudes, intereses, creencias y valores respecto de las formas de adquirir y aplicar los recursos financieros para lograr propósitos socio-económicos tanto personales como empresariales; cada aspecto entraña una complejidad en su abordaje por lo que se supone necesario delimitar la perspectiva de su estudio en el contexto de una nación o en grupos sociales que

Recibido: Agosto 2014 • Aceptado: Noviembre 2014

- * Investigador del Centro Universitario Ecatepec de la Universidad Autónoma del Estado de México. Doctor en Ciencias Administrativas por el Instituto Politécnico Nacional. Línea de investigación: Cultura organizacional, PyMEs Familiares y Gestión estratégica. México. Correo electrónico: croblesa@uaemex.mx
- ** Investigadora del Centro Universitario Ecatepec de la Universidad Autónoma del Estado de México. Licenciada en Contaduría por la UAEMex. Línea de investigación: Finanzas, fiscal y gestión organizacional. México. Correo electrónico: badilloga_b@hotmail.com
- *** Investigador del Centro Universitario Ecatepec de la Universidad Autónoma del Estado de México. Licenciado en Contaduría por la UAEMex. Línea de investigación: Finanzas, fiscal y gestión organizacional. México. Correo electrónico: manuel.martiz@outlook.com
- **** Investigadora del Centro Universitario Ecatepec de la Universidad Autónoma del Estado de México. Maestra en Administración por la UAEMex, Línea de investigación: Comportamiento humano. México. Correo electrónico: alviter_laura@hotmail.com

comparten características específicas. El presente estudio de corte cualitativo muestra los rasgos de los artefactos como parte de la cultura financiera en estudiantes de las Licenciaturas en Contaduría y Psicología en el Estado de México. A través de grupos de enfoque se identificaron las categorías –componentes- de los artefactos aplicables en los procesos de obtención y aplicación de los recursos financieros, en grupos de estudiantes de diferentes semestres en una institución de educación superior en el Estado de México. El análisis de discurso se apoyó en una unidad hermenéutica para el diseño de redes ontosemióticas. Como resultado se identificó el papel del dinero como representación simbólica de estatus económico y social, que determina a nivel de creencia el rol social de cada persona. La experiencia de los sujetos en el manejo de cada artefacto, les ha generado percepciones positivas a cerca de los prestamistas y tandas como formas de fondeo y ahorro; así como percepciones negativas derivadas de la ausencia de hábitos de ahorro, de descontrol de endeudamiento, de los abusos sufridos en servicios prestados por las cajas de ahorro, los créditos bancarios, los servicios de las casas de empeño y específicamente en los préstamos entre amigos y familiares llegando a tener efectos negativos en la estabilidad e integración familiar.

Palabras clave: Cultura financiera, Educación financiera, Análisis cualitativo.

Abstract

The study presents the configuration of financial culture from the contributions of Hofstede (1982), Schein (2004) and Aguilar (2002); it is configured based on artifacts, norms, customs, habits, knowledge, attitudes, interests, beliefs and values regarding the ways of acquiring and applying financial resources to achieve personal and corporate socio-economic purposes. The approach to each aspect implies complexity, so it is necessary to define the perspective of its study in the context of a nation or social groups that share specific characteristics. This qualitative research presents the features of artifacts as part of financial culture among undergraduate students of accounting and psychology in the State of Mexico. Using focus groups, the categories or components of artifacts useful in the processes of getting and applying financial resources were identified among student groups in different semesters at an institution of higher education in the State of Mexico. Discourse analysis was supported by a hermeneutic unit for the design of ontosemiotic networks. As a result, the role of money was identified as a symbolic representation of economic and social status that determines, on the level of belief, the social role of each person. The experience of study participants in handling each artifact has generated positive perceptions about lenders and “tandas” as ways to fund and save money; as well as negative perceptions derived from a lack of saving habits, lack of control over debts, abuses suffered in the services provided by savings and loan banks, bank credit, the services of pawnshops and specifically, in loans between friends and family, which have negative effects on stability and family integration.

Keywords: Financial culture, financial education, qualitative analysis.

Introducción

Desde la primera concepción de la cultura organizacional, se ha evocado a un patrón de suposiciones básicas compartidas por un grupo. Taylor (1871, referido por Stefanova y Lucas, 2006) y Hofstede (1982) la conciben como una programación colectiva que permite la distinción de un grupo abarcando conocimientos, creencias, arte, ética, costumbres, capacidades y hábitos adquiridos por el hombre que se consideran válidos y funcionales en una sociedad, constituyendo la manera correcta de percibir, pensar y sentirse en relación con los problemas cotidianos orientando la conducta de sus miembros y generando una cultura propia a cada escuela, hospital o planta industrial como subsistema social (Cantú, 2006; García, 2006b).

El estudio de la cultura organizacional se ha centrado en la comprensión e interpretación de la experiencia considerando su impacto en el funcionamiento de la organización (Maull, *et al.*, 2001; García, 2006a) presentando como vertientes dominantes la postura de Hofstede (1982, 2006) con un enfoque colectivo y nacional y, la de Schein (2004) con un enfoque hacia los integrantes de cada organización.

Hofstede (1982) sugiere que la “*programación colectiva*” se basa en un sistema de valores desarrollados desde la familia, es reforzado por la formación académica y las organizaciones en que se involucra la persona a lo largo de su vida y, a partir de dimensiones retomadas por otros investigadores como la distancia del poder, aversión al riesgo, individualismo frente al colectivismo (Bjursell, 2011), actitud de género y la orientación a corto o largo plazo (Powell, *et al.*, 2009; Vallejo, 2008, 2011). Hofstede *et al.* (1990) indican que los artefactos, rituales, héroes y símbolos como las partes más visibles mientras que los valores y creencias parecieran más profundas en tal programación, estos patrones son particulares de cada nación y dependen de factores de carácter histórico, social y antropológico; este modelo ha permitido fundamentar estudios como los de Maull, *et al.* (2001), García (2006a), Stefanova y Lucas (2006).

Los aportes de Schein (2004) y Kreps (1990) se centran en elementos simbólicos abarcando expectativas, valores conscientes, ideas, creencias, hábitos, supuestos tácitos, experiencias y normas sociales o reglas de comportamiento, los cuales permiten la interacción entre los integrantes, el entorno, los objetivos y las acciones para su consecución; Bosche (1984) sugiere que estos elementos sean estudiados sin una jerarquización predeterminada.

La conceptualización de la cultura organizacional presenta divergencias; sin embargo, puede concebirse como un conjunto de artefactos, costumbres, creencias, normas, ceremonias, hábitos, intereses, conocimientos, actitudes y valores que son aceptados, aprendidos y practicados por los miembros de una comunidad y constituyen su forma de vida (Hofstede, *et al.*, 1990; Schein, 2004; Aguirre, 2002; Stefanova y Lucas, 2006).

El concepto de cultura se ha relacionado con otros objetos en particular respecto de la calidad (Cantú, 2006), la innovación (Castañeda, Ortega y García,

2006), los procesos de cambio (Morris, Fisher y Crawford, 1997) o de sus aplicaciones en sectores particulares como el de la salud pública (Delcore, 2004).

Particularmente, el estudio de los artefactos también denominados prácticas empresariales, sistema de negocio o aspectos gerenciales administrativos ha sido objeto en trabajos de Denison (2001 citado en Bonavia, *et al.*, 2010), Steckerl (2006), Bjursell (2011), Gupta y Levenburg (2012), a pesar de estos avances, su aplicación es escasa en el ámbito de las finanzas de las organizaciones o en grupos sociales específicos, con el rigor característico de los estudios con carácter científico. De esta forma, el propósito de esta investigación fue explorar la percepción de los artefactos que forman parte de la cultura financiera en los estudiantes de las licenciaturas de contaduría y psicología que se imparten en una institución de educación superior (IES) en el Estado de México.

La cultura financiera y la dimensión artefactos

El amplio abordaje de la cultura en las organizaciones permite pensar en relaciones particulares con objetos como las finanzas, sobre todo cuando estas se enfocan al nivel personal. Las finanzas son entendidas como un conjunto de medios para la obtención y aplicación de recursos económicos - representados en dinero-, con miras al logro de objetivos tanto económicos derivados de la inversión y su retribución en utilidades como en la satisfacción de necesidades sociales (Bodie y Merton, 1999 citados por Miranda, 2005), entre las que se puede incluir la manutención o sustento económico de una familia.

Miranda (2005) señala que las finanzas tienen por objetivo la maximización de los recursos. Esta maximización consiste en la consecución de recursos financieros de las fuentes más baratas disponibles y su aplicación más productiva o rentable, tratando de disminuir al mínimo el riesgo en su aplicación. El manejo de este tipo de recursos demanda una serie de conocimientos que permiten la comprensión de conceptos tales como las tasas de colocación, garantías exigidas, avales, plazos, mecanismos y condiciones de pago, entre otros aún más complejos aplicables en procesos de compras, contrataciones, inversiones o líneas de crédito, todos ellos con un variable nivel de formalidad (Miranda, 2005).

La opción más informal en la obtención de financiamiento lo representan los préstamos familiares, en ellos no hay contratos, tasas de interés, penalizaciones, son flexibles y se confía en la promesa de pago; en el extremo más formal está el préstamo bancario, en este se establecen plazos, tasas de interés, penalizaciones y demás condiciones en un documento en el que se indican las posibles repercusiones legales tanto en las propiedades como en la libertad de los firmantes derivadas de un incumplimiento.

Cada sociedad, dependiendo de múltiples factores como su historia y nivel de desarrollo, establecerá normas formales o informales, comportamientos e incluso creencias respecto de la posesión, obtención y uso de los recursos financieros, lo que permite pensar en el concepto de cultura financiera.

La definición de cultura financiera ha sido poco abordada, Aguirre (2002) propone entenderla como el conjunto de conocimientos y actitudes en torno al estudio del origen y aplicación de los recursos materiales para lograr sus propósitos. Considerando la conceptualización de cultura organizacional antes expuesta y la propuesta de Aguirre (2002), se puede proponer el constructor de cultura financiera como el conjunto de artefactos, normas, costumbres, hábitos, conocimientos, actitudes, intereses, creencias y valores respecto de las formas de adquirir y aplicar los recursos financieros para lograr propósitos económicos y sociales tanto personales como empresariales.

La operacionalización del concepto de cultura financiera, permite señalar a los artefactos como aquellos aspectos más perceptibles a través de los sentidos, aquí se incluyen todos los instrumentos financieros, que permiten o facilitan llevar a cabo acciones encaminadas a la obtención y aplicación de recursos financieros a partir del cumplimiento de una serie de reglas.

Méndez (2003) señala que artefactos son las estructuras organizacionales que enmarcan los comportamientos y funcionan como esquemas mentales encaminados a garantizar el uso racional de recursos financieros. Cantú (2006) encontró que tales estructuras tienen como finalidad regular la vigilancia y control del comportamiento de los individuos en función de los propósitos sociales y económicos. Estas estructuras en el caso de las finanzas se diseñan a partir de la comprensión del papel que juega el dinero como principal recurso financiero en una sociedad y los procesos involucrados en su adquisición y aplicación.

Aguirre (2002) señala, sin las precisiones necesarias, que los artefactos de carácter financiero se pueden clasificar en dos tipos: formales e informales. Entre los artefactos formales se encuentran el dinero, crédito bancario, los programas de gobierno y las cajas de ahorro; entre los informales los servicios de préstamo conocidos como prestamistas, las tandas y el préstamo entre familiares o conocidos.

Dinero

Consiste en el conjunto de activos de una economía que las personas regularmente están dispuestas a usar como medio de pago para comprar y vender bienes y servicios (Banxico, 2013). El dinero tiene un papel básico en el intercambio de mercancías; sin embargo, constituye un elemento simbólico determinado por su ausencia o abundancia. De esta forma una persona que posee dinero en abundancia presenta comportamientos, aspiraciones y actitudes diferentes a una persona que no lo posee; así también la percepción social respecto de cada uno de ellos tiende a favorecer o sobre valorar a aquellos con propiedades valiosas en términos económicos.

Crédito Bancario

Es el préstamo que se formaliza por escrito, siendo firmado por una institución y el beneficiario. El servicio bancario ofrece instrumentos y servicios relacionados con el acceso a fondos económicos, entre estos se encuentran: el cambio de cheques, transferencia bancaria, depósito directo, cajeros automáticos, instru-

mentos de inversión, asesoría financiera, préstamos y créditos de nómina, tarjetas de crédito y crédito hipotecario como se puede observar en las páginas electrónicas de las instituciones bancarias en el mundo (Miranda, 2005).

Programas de gobierno

En esta opción, se incluyen todos los programas generados por los gobiernos para el fondeo de proyectos. Se caracterizan por las facilidades de pago, bajas tasas de interés, opciones de inversión compartida entre empresarios y gobiernos donde este último actúa como aval del prestatario ante una entidad de crédito; de ahí que los compromisos financieros se determinan durante la etapa de formulación, pero los desembolsos quedan condicionados a los cumplimientos de ciertos requisitos de organización y procedimientos; sin embargo, la aprobación de recursos no suele darse con la celeridad que requiere la marcha del proyecto, y por tanto se precisa del concurso, talento y capacidad de gestión de los interesados (Miranda, 2005).

Caja de ahorro

Es un establecimiento destinado a guardar los ahorros de los particulares, proporcionándoles un interés derivado de los préstamos que la entidad efectúa a terceros; se concibe como una cuenta abierta en una entidad bancaria en la cual se efectúan depósitos que devengan intereses y que permite una cantidad limitante de extracciones, en la que puede fijarse o no un plazo mínimo para gozar de los intereses (Ortiz, 2002; Greco, 2007).

Prestamistas

Es aquella persona cuya actividad económica –informal- consiste en prestar dinero y ganar intereses derivados de esta transacción, el cálculo de la tasa de interés la establece de forma intuitiva considerando el plazo y el riesgo que percibe en la situación y el solicitante de los fondos económicos (Greco, 2007). El riesgo estriba en que no se cumplan los pactos y no recupere el préstamo.

Las tandas

Esta herramienta de ahorro agrupa a particulares con la finalidad de ser rotativo realizando una operación o un trabajo, teniendo todos los mismos beneficios. Adler de Lomnitz (2003) propone una concepción más clara de este recurso financiero, indicando que es una institución económica de crédito rotativo, la tanda es una especie de club generalmente de cuatro a diez miembros quienes contribuyen con cuotas fijas de dinero a un fondo común, siendo este una manera de ahorro que demanda para su logro una actuación responsable.

El cumplimiento de las obligaciones de los miembros de una tanda se basa en las reacciones de confianza que existen entre ellos, no hay sanciones legales por incumplimiento, ya que no existe ningún contrato formal. Los participantes o amigos que se asocian en una tanda lo hacen dentro de una ideología de ayuda

mutua. Es más práctico ahorrar en grupo que individualmente; desde luego, no existe el riesgo de tener suma de dinero guardado, que se pueda perder fácilmente, además de la tentación de gastarlo antes de tiempo.

Préstamo entre familiares o conocidos

Este tipo de préstamos ocurre entre personas con relación consanguínea o de compadrazgo; son más flexibles y están basados en la confianza. Para conseguir un préstamo entre familiares es importante el cumplimiento de compromisos y la fortaleza de las relaciones intrafamiliares (Villarreal, 2004), es importante señalar que el compromiso es de carácter individual y se respalda por la misma familia.

Los instrumentos o artefactos financieros hasta aquí expuestos, tienen una importancia relativa para cada grupo social; sin embargo, son los elementos más visibles, perceptibles y relevantes en la en la cultura financiera y en la vida cotidiana de los miembros de un grupo social, como en el caso de los profesionales.

La omisión de cultura financiera en el planteamiento de la formación profesional

La formación profesional no es homogénea, cada institución académica es responsable de diseñar perfiles profesionales con que pretenden contribuir a la atención de las necesidades sociales; en el caso de las universidades públicas, la oferta académica incluye profesiones relacionadas con el manejo de dinero, como la licenciatura en contaduría; pero también, aquellas como la de psicología, que no incluye entre sus asignaturas alguna relacionada con el manejo de dinero; sin embargo, en ambos casos se presupone que su ejercicio futuro se relaciona con la eficiencia profesional y los beneficios económicos para el profesionista como retribución a su labor.

Aspectos esenciales del perfil profesional del contador público

La institución elegida para esta investigación propone la formación de profesionales éticos, con capacidad para generar, analizar e interpretar información financiera y administrativa para la toma de decisiones; con actitud emprendedora para el aprovechamiento de oportunidades de negocio; así como las competencias para detectar y proponer soluciones a los problemas económicos y sociales; con sentido ético, humanístico, crítico, creativo, analítico, positivo, comprometido, competitivo con actitud de servicio al cliente y a la comunidad (UAEM, 2013a).

Este profesional estará preparado para diseñar, evaluar y proponer sistemas orientados a la obtención, comprobación, inversión, análisis de información financiera y administrativa. Tendrá la capacidad de plantear, aplicar y elaborar estados financieros e informes considerando las políticas socio-económicas de conformidad con una serie de normas nacionales e internacionales que faciliten la toma de decisiones financieras para la mejora organizacional.

Sus competencias profesionales le permiten obtener, analizar y controlar información financiera, legal y fiscal para la emisión de informes o dictámenes

(UAEM, 2013a) esto supone la posibilidad de generar en el estudiante un amplio criterio para su desempeño profesional generando soluciones factibles para la población beneficiada de sus servicios.

Aspectos esenciales del perfil profesional del psicólogo

La formación del psicólogo se enfoca al desarrollo con solidez disciplinaria, metodológica y técnica para problematizar la realidad psicosocial del hombre, para comprender su significado en su contexto, con una visión totalitaria y holística, que permita planificar la intervención práctica en la resolución de problemas que se presentan en la vida cotidiana (UAEM, 2013b).

En este perfil profesional se consideran relevantes los conocimientos, habilidades y actitudes aplicables en la prevención, evaluación, detección, planeación, diagnóstico, intervención e investigación de problemáticas psicológicas tanto en el ámbito social de la psicología clínica, educativa, organizacional, así como social con apego hacia los valores éticos (UAEM, 2013b).

El psicólogo deberá ser responsable para consigo mismo y con los demás, comprometido con la procuración de justicia, respetuoso de los planteamientos teóricos, del trabajo de sus colegas, de los valores culturales y humanos. Su actuación deberá impulsar la conservación de los valores tanto nacionales como de cada grupo social, con un sentido crítico, reflexivo, creativo y positivo para resolver problemas así como la toma de decisiones (UAEM, 2013b).

A pesar de estas precisiones, en ambos perfiles se omiten el desarrollo de habilidades para el manejo de herramientas de las finanzas personales que debe tener el egresado. Estas herramientas -como elementos que forman parte de los artefactos de una cultura- se supone que serán aplicados por los futuros profesionales en su vida cotidiana considerando sí se consideran sus aspiraciones económicas y de estilo de vida como resultado de su ejercicio profesional.

Método

El estudio se encuadra en el construccionismo social y se centró en estudiantes pertenecientes a las licenciaturas de contaduría y psicología de una institución de educación superior en el Estado de México. Las licenciaturas se seleccionaron considerando que en una se abordaran temas relacionados con el manejo de dinero y otra con una clara ausencia de estas temáticas.

Los sujetos fueron participantes voluntarios pertenecientes a grupos de segundo, cuarto y sexto semestre. Se desarrollaron diez grupos de enfoque de entre ocho y diez integrantes cada uno. Se diseñó y aplicó una guía semiestructurada compuesta por 14 preguntas -tomando como base la tipología de artefactos financieros mencionada anteriormente- respecto de lo que conocen de cada tipo y la forma en que los perciben en la vida cotidiana.

Se desarrolló una unidad hermenéutica compuesta por las transcripciones textuales de los diálogos de los grupos focales, así como la codificación de las cate-

gorías descritas en las bases teóricas más códigos emergentes en los diálogos. Se utilizó el programa Atlas TI V. 6.0. para la identificación de frases testimonio en las transcripciones correspondientes a cada código, para caracterizar la percepción de los artefactos de la cultura financiera en los estudiantes. En aquellos comportamientos observados pero no indicados en la teoría, se propusieron nuevos códigos por medio del proceso de codificación en vivo.

Con la finalidad de proteger la identidad de los participantes, se utilizó una nomenclatura para clasificar a los sujetos, considerando a los sujetos de la licenciatura en contaduría (C), para psicología (PS), semestre para segundo (2), cuarto (4) y Sexto (6), separación por un guion el sexo masculino (M), femenino (F) y el número asignado a cada participante. De esta forma, la clave PS4-M1 pertenece a un estudiante de psicología de cuarto semestre de sexo masculino y número uno.

Se diseñaron redes ontosemióticas, mediante las cuales se muestra el sistema de categorías, códigos y relaciones identificados en los diálogos entre los sujetos como proponen Bencomo, Godino y Wilhelmi (2004). En los objetos de las redes aparecen dos dígitos, el primero referente a la cantidad de frases testimonio relacionadas con cada código y el segundo el número de relaciones del código con otros y, finalmente se identificaron proposiciones que se respaldan con un ejemplo de frase testimonio de las respuestas de los informantes correspondientes a los códigos implicados.

Resultados

A partir de los grupos de enfoque en que se integraron los participantes, se desarrollaron las siguientes proposiciones y redes ontosemióticas.

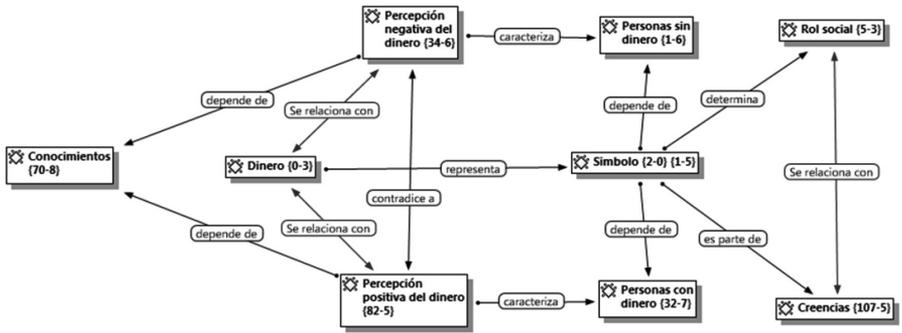
Proposición 1. La posesión de dinero tiene representación simbólica que determina creencias y roles sociales.

El dinero como representación simbólica en la cultura financiera determina un rol social de las personas (Figura 1). La percepción del dinero por los estudiantes es predominantemente positiva (82-5) y presuponen que esta es una característica de las personas con dinero (32-7). En menor medida ocurre la percepción negativa (34-6) como característica de las personas sin dinero (1-6). En ambos casos la representación simbólica (2-0 y 1-5) es parte de las creencias (107-5). Las creencias son elementos presentes en todos los artefactos y a su vez forman parte de la percepción del rol social (5-3).

Proposición 2. El financiamiento en cajas de ahorro y los créditos bancarios se perciben negativamente por los estudiantes.

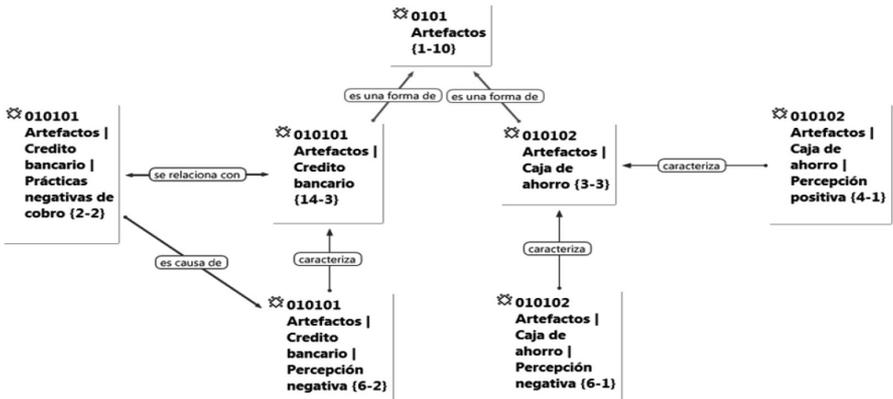
La percepción respecto de las cajas de ahorro y de los créditos bancarios está dividida en términos positivos (4-1) como negativos (6-1) (Figura 2). La visión positiva se deriva del beneficio a futuro o de largo plazo; mientras que la negativa, se deriva del exceso de cuotas, el elevado costo del servicio, el largo plazo de cobro por parte de la caja de ahorro y las formas de cobro. Mensajes como el siguiente permiten identificar la aversión al uso de estos servicios.

Figura 1
Red ontosemiótica percepción del dinero como representación



Fuente: Elaboración propia.

Figura 2
Red ontosemiótica caja de ahorro y créditos bancarios



Fuente: Elaboración propia.

“Bueno mi papa pidió un crédito en una institución financiera, le dieron el crédito y entonces cada ocho días le cobraban; de la cuota que le cobraban solo abonaban (sic) como diez pesos para abonarlo a su cuenta y los ochenta era para los intereses entonces tardo tres años en pagar el crédito pero lo mismo nos atrasábamos una semana y el señor ahí estaba afuera de la casa ni podíamos salir a la tienda porque ahí estaba y dejaba y dejaba papeles, entonces mi papá decidió pedirle a uno de mis tíos y entonces pago todo y jamás volvimos a pedir” (C4-M2)

La percepción positiva del crédito bancario en el caso de los estudiantes de contaduría, a pesar de su poca presencia, proviene del conocimiento de manejo y aprovechamientos; mientras que las negativas tanto de los estudiantes de contaduría como de psicología (6-1) además de las mencionadas prácticas negativas de cobro (2-1), es latente la falta de conocimientos de la forma como pueden aprovecharlo y la preocupación por el cuidado y preservación de los bienes adquiridos mientras aún se deben, como se observa en lo siguiente:

“...cuando tienes la tarjeta de crédito ya lo compraste y todavía lo debes y te tienes que estar preocupando porque tienes que estar pagando y que tal si se te rompió o te lo robaron y duele mucho más y tu pagando a eso es a lo que yo le huyo” (PS4-F3).

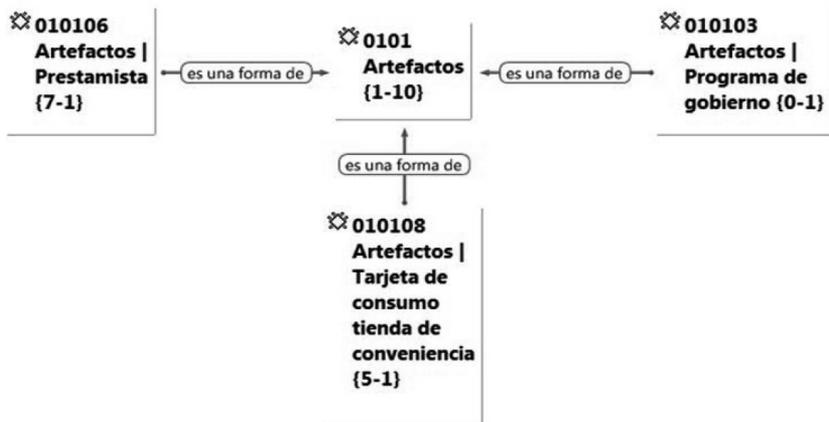
Respecto de los programas de gobierno (0-1) como posibles fuentes de financiamiento, los sujetos sólo mencionan la labor de las incubadoras de negocios, siendo poco significativa su actuación cuando se trata de generar negocios (Figura 3).

Proposición 3. El financiamiento de los prestamistas posibilita proyectos que no cubren los requisitos de las instituciones financieras o del gobierno.

La percepción positiva del prestamista (7-1) es resultado de la observación de las prácticas desde quienes realizan esta actividad (Figura 3). El porcentaje y condiciones de préstamo se aprecian justas cuando se hacen con conocimientos de finanzas. El acudir con el prestamista se aprecia positivo sobre todo cuando se trata de nuevos proyectos que difícilmente adquieren financiamiento en instituciones por el riesgo y condiciones para su obtención, aunque requiere que quienes lo soliciten tengan el hábito del pago puntual y posean habilidades para el manejo de deuda, como mencionó un entrevistado.

Figura 3

Red ontosemiótica programas de gobierno, prestamistas y tarjetas



Fuente: Elaboración propia.

“...cuando llegan le dicen (al prestamista) “es que traigo este nuevo proyecto” y (les responden) sin preguntar mucho “órale aquí está”, entonces para mi punto de vista si es bueno porque han hecho sus cosas gracias al préstamo, tanto que hasta (les) sale lo triple para pagar.” (C7-F3)

Proposición 4. El financiamiento para la adquisición de productos de uso personal incentiva la innovación de sus instrumentos como las tarjetas de consumo.

Las tarjetas de crédito de consumo, son una de las formas alternas de financiamiento es la que han generado las tiendas departamentales y sus similares. Este artefacto de financiamiento consiste en una tarjeta de crédito para la adquisición de artículos vendidos por la misma tienda (5-1) en artículos de uso personal como ropa, perfumería y accesorios La percepción de esta forma de financiamiento, en general, es positiva. Entre las ventajas señalan la posibilidad de controlar sus adquisiciones y, en su caso posibles excesos en el uso de este crédito las políticas de las tiendas funcionan como medios externos de control de endeudamiento (Figura 3) como indicaron.

“...a mí me dieron mil cuatrocientos de crédito obviamente porque pues no trabajo entonces pues me limito si voy a comprar más cosas pues nada más lo básico si necesito un pantalón si voy a salir con mi novio y quiero comprarle ropa o algo así pero nada más así ósea voy compro lo que tengo que comprar y luego trato de pagar y así no rebasar ese límite de crédito que tengo” (PS7-F1).

Proposición 5. La baja regulación en los instrumentos genera prácticas de abuso.

La percepción de los estudiantes respecto de la labor opciones como las casas de empeño, se caracteriza por ser una opción viable en situaciones de urgencia; sin embargo, lo más común es que debido a la escasa regulación genera abusos por parte de estas organizaciones (2-1) (Figura 4). En algunos casos señalan la existencia de tasas de interés elevadas, mientras que en otros, los sujetos refieren a la baja cantidad que prestan a cuenta de un objeto al que establecen un alto precio de venta cuando el deudor no ha podido recobrarlo, como se puede observar.

“Las casa de empeño te prestan no sé si sea malo porque por ejemplo yo lleve una bocina y me prestaron mil pesos, entonces la perdí por esos mil pesos, ya después fui a dejar otro para empeño y ya la estaban dando en tres mil pesos” (C4-M2).

Proposición 6. Los préstamos entre familiares y amigos son una fuente de financiamiento dependiente de los valores individuales.

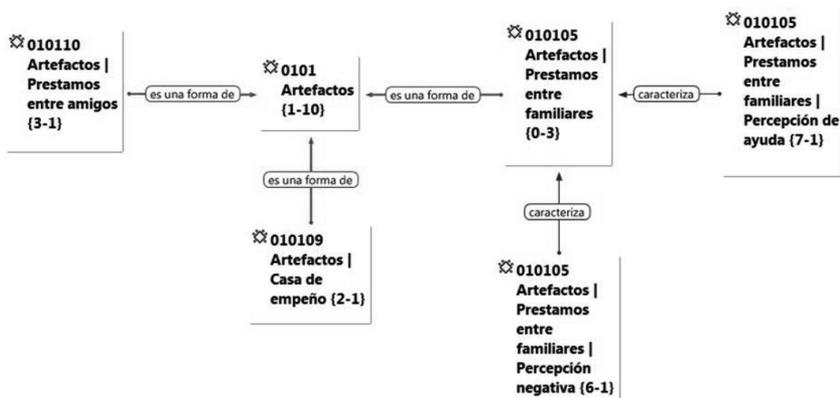
La solicitud de préstamos entre amigos (3-1) depende de prácticas de pago en las que están implícitos los valores (Figura 4). Como señalan en comentarios como el siguiente:

“...he llegado a pedir, así con amigos, con toda la confianza que me brindaron y con esa confianza igual pagué como quedamos y sí, varias veces ha sido con la misma persona, como sabe que se le paga” (PS1-F2).

Proposición 7. Los préstamos entre familiares son una demostración de apoyo; sin embargo, constituyen un fuente de conflicto intrafamiliar.

El análisis cualitativo permite observar al préstamo entre familiares como forma de apoyo (7-1) y la percepción negativa (6-1). El apoyo entre familiares se relaciona con la inexistencia de requisitos formales, la flexibilidad en pagos y la confianza en la familia (Figura 4).

Figura 4
Red ontosemiótica casas de empeño, préstamos entre amigos y familiares



Fuente: Elaboración propia.

La percepción negativa de los préstamos entre familiares, es resultado del abuso en la flexibilidad del pago, el incumplimiento en las fechas, cantidades acordadas e incluso en el pago total o parcial de los adeudos. El problema percibido por los estudiantes trasciende al aspecto financiero y llega al plano interpersonal resultando en rupturas de lazos familiares.

“no, no son buenos (los prestamos entre familiares) sólo hay que utilizarlos pero ya como que sea la última opción, porque muchas veces, abuzan de la confianza que se les brinda, piensan que como es mi tío o de la familia no nos tienen que pagar” (C7-M5).

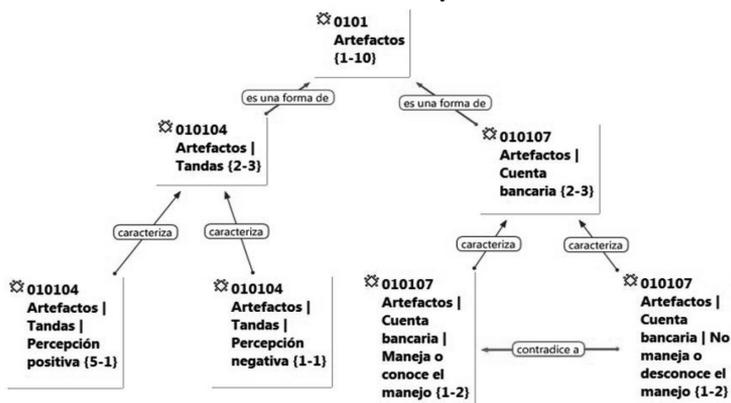
Proposición 8. Las tandas representan una mejor opción de ahorro respecto de las cuentas bancarias.

Los sujetos manifiestan preferencia por recurrir a las tandas como mecanismos informales de ahorro por encima del uso de mecanismos formales como las cuentas de ahorro bancarias (Figura 5).

La tanda se percibe positivamente (5-1) como fuente de ahorro en la que se involucra la confianza y honestidad por parte del organizador y el cumplimiento en tiempo y forma de los participantes. En voz de los estudiantes esta opción de ahorro es en mayor medida utilizada por amas de casa, aunque también ellos la utilizan para cubrir necesidades escolares de corto plazo. La percepción negativa de la tanda ocurre como resultado del abuso por parte de quien organiza, aunque esto aparece en menor medida que la percepción positiva de esta alternativa de ahorro.

La percepción negativa de la cuenta de ahorro como mecanismo formal, proviene del escaso conocimiento de los estudiantes a cerca de su funcionamiento, reglas de operación y beneficios; pero sobre todo de que muy pocos la han utilizado (Figura 5).

Figura 5
Red ontosemiótica de tandas y cuentas de ahorro



Fuente: Elaboración propia.

Integración de los artefactos financieros

La integración de los artefactos financieros mencionados por los estudiantes se presenta en conjunto en la Figura 6. Este diagrama ontosemiótico leído en sentido de las manecillas del reloj, permite observar que del artefacto crédito bancario (código 010101), predomina la percepción negativa (6-1) y en particular por las prácticas negativas de cobro (2-1), esta tendencia también predomina (6-1) en referencia a las cajas de ahorro (código 010102,) aun cuando la diferencia es menor la percepción. Respecto de los programas de gobierno (código 010103) no representan una tendencia positiva ni negativa.

La percepción de las tandas (código 010104) es positiva (5-1). El préstamo entre familiares (código 010105) divide la opinión en términos positivos en la percepción de ayuda (7-1) como representación de cohesión intrafamiliar y, en sentido negativo, como resultado de problemas intrafamiliares (6-1) que se derivan del incumplimiento de sus compromisos. La percepción referente a los prestamistas (código 010106) se acentúa en la posibilidad de obtener financiamiento para proyectos que los mecanismos formales difícilmente apoyarían (7-1).

En cuanto al manejo de cuentas bancarias (código 010107), los estudiantes señalan no utilizarlas (1-1), esto se debe en parte por el desconocimiento de su utilidad como fuente de financiamiento. Los resultados muestran la importancia de las tarjetas de consumo (código 010108) útiles en la adquisición de artículos de uso personal en tiendas departamentales (5-1) considerando que son una forma rápida y segura de hacer compras, al tiempo que facilita el control del endeudamiento.

Las tarjetas de consumo presentan una percepción similar al servicio ofrecido en las casas de empeño (código 010109), que en su cotidianeidad representan una forma accesible de financiamiento aunque a un costo elevado.

Finalmente la percepción de los préstamos entre amigos (código 010110), se aprecia como una forma cotidiana de obtención de fondos caracterizada por su carga de responsabilidad social y de valores implícitos (3-1).

Conclusiones

El concepto de cultura financiera no ha sido discutido de manera precisa, se confunde usualmente con la educación financiera, que se centra en el proceso de transmisión de conocimientos dejando fuera las creencias, hábitos y demás percepciones relacionadas con el dinero que se transmiten entre generaciones, de forma consciente e inconsciente, que caracterizan el comportamiento de cada sociedad. El papel del dinero en el grupo estudiado adquiere una representación simbólica de estatus económico y social, que determina a partir de las creencias los roles sociales de cada persona.

La experiencia de los sujetos en el manejo de cada artefacto, les ha generado percepciones positivas a cerca de los prestamistas como fuente de recursos para proyectos de riesgo, de las tandas como formas de ahorro tradicional basadas en valores como la honestidad y confianza. El financiamiento por medio de mecanismos innovadores como las tarjetas de consumo en tiendas departamentales, para la adquisición de productos de uso personal, representa una opción viable en razón la limitada capacidad de pago; esto es posible relacionarlo con la ausencia de hábitos de ahorro y de control de endeudamiento como mencionaron los participantes del estudio.

Las percepciones negativas de artefactos financieros como las cajas de ahorro, los créditos bancarios y los servicios de las casas de empeño, se asocian al desconocimiento de su operación, así como a las actuaciones negativas como el abuso, las altas tasas de interés y formas de cobro establecidos por quienes las ofrecen.

Desde la perspectiva de los participantes, el préstamo entre amigos y familiares tiene una carga representativa de apoyo familiar; sin embargo, el abuso –como práctica de antivalores– la configura como fuente de conflicto intrafamiliar determinante de su percepción negativa. En la literatura organizacional (Kontz y Weihrich, 2004; Jones y George, 2006) particularmente en la relacionada con las organizaciones de fomento empresarial (Banxico, 2013), el préstamo bancario se sugiere como una fuente primaria de financiamiento para proyectos empresariales, sin encontrarse mención de sus posibles efectos adversos.

En el caso de los programas de gobierno, al ser escaso el acceso de los sujetos a estos mecanismos, no les permite tener un juicio preciso - favorable o desfavorable- de su utilidad y beneficios.

Tanto la práctica de valores como la experiencia tienen un papel fundamental en la percepción de las personas respecto de los artefactos financieros, el desarrollo de hábitos de ahorro y de habilidades para el manejo de deuda, gasto e inversión.

Partiendo de los resultados obtenidos, es posible pensar que el desarrollo de competencias para el manejo del dinero está en función de los valores, la experiencia y percepción del papel social del dinero más allá de los conocimientos y habilidades para su uso.

Referencias bibliográficas

- Adler de Lomnitz, Larissa (2003). **Como sobreviven los marginados** (Segunda edición). Siglo Veintiuno Editores. México.
- Aguirre, Silvio (2002). La cultura de la empresa. **Revista Mal-estar E Subjetividad**. Setembro, Volumen 2, No. 002. Universidad de Fortaleza, Brasil. (Pp. 186-122).
- Banxico (2013). ¿Qué es el dinero? Documento en línea. Extraído de: <http://www.banxico.org.mx> Consulta: 09/08/13.
- Bencomo, Delisa; Godino, Juan y Wilhelmi, Miguel (2004). Elaboración de redes ontosemióticas de configuraciones didácticas con Atlas/II. Primer Conferencia Internacional de mapeo de conceptos. Pamplona España. Extraído de: <http://cmc.ihmc.us/papers/cmc2004-135.pdf> Consulta: 09/08/13
- Bjursell, Cecilia (2011). Cultural divergence in merging family businesses. **Journal of Family Business Strategy**. Volumen 2. Georgia, USA. (Pp. 69-77).
- Bonavia, Tomas; Prado, Vicente y García, Alejandra (2010). Adaptación al español del instrumento sobre cultura organizacional de Denison. **SUMMA Psicológica UST**. Volumen 7, No. 1. Universidad Santo Tomás, Chile. (Pp. 15-32).
- Bosche, Marc (1984). Corporate culture' la culture sans histoire. *Revue Française de Gestion*. Septembre-Octobre. Paris (Pp. 29-38) Extraído de:

<http://www.lereservoir.eu/MALLE%20DU%20PROF/BIBLIOTHEQUE/SOCIOLOGIE/CORPORATE.pdf> Consulta: 12/11/13

- Cantú, Humberto (2006). **Desarrollo de una cultura de calidad** (tercera edición). Mc Graw Hill. México.
- Castañeda, Aida; Ortega, Oscar y García, Yeudiel (2006). El impacto de la cultura organizacional en la gestión de la innovación. Primer Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación. México. Extraído de: <http://www.oei.es/memoriasctsi/mesa12/m12p16.pdf> Consulta: 10/02/14.
- Delcore, Loredana (2004). Cultura Organizacional y Reforma del Sector Salud - Condición Necesaria para el Cambio. *Revistas de Ciencias Administrativas y Financieras de la Seguridad Social*. Volumen 12, No.1. San José Costa Rica. (Pp. 35-40). Extraído de: http://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1409-12592004000100004&lng=es&nrm=iso Consulta: 10/07/13.
- García, Carlos (2006b). Semiótica organizacional. XVIII Encuentro de Comunicación Organizacional. UNAM/Facultad de Ciencias políticas y sociología. Extraído de: www.amicmexico.org/docs/ponencias_xviii_encuentro/comunicacionorganizacional/ponenciagarcasemiologicaorganizacional.pdf Consulta: 23/03/13.
- García, Claudia (2006a). **Una aproximación al concepto de cultura organizacional**. *Universitas Psychologica*. Volumen 5, Núm. 001. Bogotá Colombia (Pp. 163-174).
- Greco, Orlando (2007). **Diccionario contable** (cuarta edición). Valleta Ediciones. República de Argentina.
- Gupta, Vipin y Levenburg, Nancy (2012). Cultures, ideologies and family businesses. *Journal of Family Business Management*. Volumen 2, No. 1. (Pp. 57-75) University of Montana, USA. Extraído de: www.emeraldinsight.com/2043-6238.htm Consulta: 20/03/13.
- Hofstede, Geert (1982). **Culture's consequences. International differences in work-related values**. SAGE. Newbury Park, CA.
- Hofstede, Geert (2006). Summary of Ideas about Cultural Differences. Extraído de: <http://feweb.uvt.nl/center/hofstede/page4.htm>. Consulta: 13/04/13.
- Hofstede, Geert; Neuijen, Bram; Ohayv, Denise y Sanders, Geert (1990). Measuring Organizational Cultures: A Qualitative and Quantitative Study Across twenty cases. *Administrative Science Quarterly*. Volumen 35, Núm. 2. Cornell University, NY, USA. (Pp. 286-316). Extraído de: <http://www.jstor.org/stable/2393392> Consulta: 23/04/13.
- Jones, Gareth y George, Jennifer (2006). **Administración Contemporánea** (quinta edición). Mc Graw Hill. México.

- Koontz, Harold y Weilrich, Heinz (2004). **Administración, una perspectiva global** (doceava edición). Mc Graw Hill. México.
- Kreps, Gary (1990). **Organizational Communication: Theory and practice**. Longman. New York.
- Maull, R.; Brown, P. y Cliffe, R. (2001). Organisational Culture and quality improvement. *International Journal of Operations y Production Management*. Volumen 21, No. 3. University of Exeter Business School, United Kingdom. (Pp. 302-326). Extraído de: <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/01443570110364614> Consulta: 22/04/13.
- Méndez, Carlos (2003). Metodología para describir la cultura corporativa: estudio de caso en una empresa Colombiana del sector Industrial. **Cuadernos de Administración**. Volumen 16, Núm. 025. Bogotá, Colombia (Pp. 139-171).
- Miranda, Juan (2005). **Gestión de proyectos: Evaluación financiera económica social ambiental** (quinta edición). MM Editores. Bogotá, Colombia.
- Morris, Abraham; Fisher, Tom & Crawford, John (1997). Quality culture and the management of organization change. *International Journal of Quality y Reliability Management*. Volumen 14, No. 6 Erasmus University, Países Bajos. (Pp.616-636). Extraído de: <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/02656719710186236> Consulta: 18/04/13.
- Ortiz, María (2002). **Fundaciones: Cien preguntas clave y sus respuestas** (primera edición). Editorial DYKINSON. Madrid.
- Powell, Gary; Francesco, Anne y Ling, Yan (2009). Toward culture-sensitive theories of the work-family interface. *Journal of Organizational Behavior*. Volumen 30. Número 5. California, USA. (Pp. 597-616) Extraído de: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/job.568/pdf> Consulta: 10/08/13.
- Schein, Edgar (2004). **Organizational Culture and Leadership** (tercera edición). Jossey Bass Inc. California. USA.
- Steckerl, Vanessa (2006). Modelo explicativo de una empresa familiar que relaciona valores del fundador, cultura organizacional y orientación al mercado. *Pensamiento y gestión*. Núm. 020. Universidad del Norte, Barranquilla, Colombia. (Pp. 194-215). Extraído de: http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/pensamiento_gestion/20/6Modelo%20explicativo%20de%20una%20empresa.pdf Consulta: 23/03/13.
- Stefanova, Ekaterina y Lucas, Antonio (2006). El concepto de cultura de las organizaciones: Centralidad actual y evolución histórica. **Revista Internacional de Organizaciones**. Volumen 01. España (Pp. 65-76).

- UAEM (2013a). Plan de estudios de la Licenciatura en Contaduría. Universidad Autónoma del Estado de México. Extraído de: <http://www.uaemex.mx> Consulta: 07/10/13.
- UAEM (2013b). Plan de estudios de la Licenciatura en Psicología. Universidad Autónoma del Estado de México. Extraído de: <http://www.uaemex.mx> Consulta: 07/10/13.
- Vallejo, Manuel (2008). Is the culture of family firms really different? A value-based model for its survival through generations. *Journal of Business Ethics*. Volumen 81. Núm. 2. (Pp. 261–279). Extraído de: http://download.springer.com/static/pdf/189/art%253A10.1007%252Fs10551-007-9493-2.pdf?auth66=1409418629_d0ca9ef6b204bc413ec6bc9f6d29c1aeyext=.pdf Consulta: 08/04/13.
- Vallejo, Manuel (2011). The organizational culture of family firms as a key factor of competitiveness. *Journal of Business Economics and Management*. Volumen 12, Núm. 3. Alemania. (Pp. 451–481). Extraído de: <http://www.tandfonline.com/loi/tbem20> Consulta: 08/04/13.
- Villarreal, Magdalena (2004). *Antropología de la deuda/ The Anthropology of Debt: Crédito, Ahorro, Fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. CIESA, México. Disponible en: http://books.google.com.mx/books?id=hzg1xKstdDAC&pg=PA160&dq=prestamos+entre+familia&hl=es&sa=X&ei=S90uUaiZN5H_qAHXooCgCw&ved=0CDMQ6AEwAQ#v=onepage&q=prestamos%20entre%20familia&cf=false