



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MORELOS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MORELOS

FACULTAD DE CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA
ESPECIALIDAD EN RECURSOS HUMANOS

“DISEÑO DEL TEST DE PERCEPCIÓN DE EDUCACIÓN FINANCIERA- T.P.E.F., COMO TÉCNICA DE MEDICIÓN DEL ESTÍMULO SENSORIAL CON BASE AL MODELO DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE VALLEJO”

T E S I N A

Que para obtener el grado en la Especialidad de Recursos Humanos

Presenta

Lic. Yarezi Gracián Ortiz

Director de tesina

Dra. Luz Stella Vallejo Trujillo

Co director de tesina:

Dr. Santiago Iván Restrepo Restrepo

Comité revisor:

Dr. José Alberto Hernández Aguilar

Dr. Javier Neri Uribe

Dr. Martín G. Martínez Rangel



Cuernavaca Morelos

Febrero 2018

Cuernavaca, Morelos, a 15 de Febrero de 2018

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Yarezi Gracián Ortiz, certifico que la Disertación titulada, **“DISEÑO DEL TEST DE PERCEPCIÓN DE EDUCACIÓN FINANCIERA- T.P.E.F., COMO TÉCNICA DE MEDICIÓN DEL ESTÍMULO SENSORIAL CON BASE AL MODELO DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE VALLEJO”**, la cual presento como requisito para optar por el grado de Especialidad en Recursos Humanos en la Facultad de Contaduría, Administración e Informática de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos en el país México, es el producto de mi labor investigativa.

Asimismo, doy fe de que este trabajo ha observado las normas establecidas en el Reglamento de la Universidad y del posgrado de la Universidad Autónoma del Estado de Morelos para su realización.

Con lo anterior, deslindo a la institución de toda acción que genere plagios y asumo toda responsabilidad.



85201608

Nombre del alumno
Matricula



Cuernavaca, Morelos a 13 de Marzo de 2018

DRA. VERONICA ELENA PALMERIN LÓPEZ
SECRETARIA DE INVESTIGACION Y POSGRADO DE LA FCAEI
P R E S E N T E

Hago de su conocimiento que he leído con interés la tesina para obtener el grado de Especialidad en Recursos Humanos del estudiante Yaretzi Gracián Ortiz, con el título "DISEÑO DEL TEST DE PERCEPCIÓN DE EDUCACIÓN FINANCIERA- T.P.E.F., COMO TÉCNICA DE MEDICIÓN DEL ESTÍMULO SENSORIAL CON BASE AL MODELO DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE VALLEJO." Permito informarle que después de una revisión cuidadosa de dicha tesis, concluyo que el trabajo se caracteriza por el establecimiento de objetivos académicos pertinentes y una metodología adecuada para su logro. Además construye una estructura coherente y bien documentada, por lo cual considero que los resultados obtenidos de la investigación contribuyen al conocimiento del tema tratado.

Con base en los argumentos precedentes me permito expresar mi **VOTO APROBATORIO** por lo que de mi parte no existe inconveniente para que el estudiante continúe con los trámites que esta Secretaría de Investigación y Posgrado tenga establecidos para obtener el grado mencionado.

Atentamente

*Por una humanidad culta
Una universidad de excelencia*


Dra. Luz Stella Vallejo Trujillo
Profesor-Investigador

Facultad de Contaduría Administración e Informática.

Copia: Archivo.



Cuernavaca, Morelos a 13 de marzo de 2018

DRA. VERÓNICA ELENA PALMERÍN LÓPEZ
SECRETARIA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO DE LA FCAeI
P R E S E N T E

Hago de su conocimiento que he leído con interés la tesis para obtener el grado de Especialidad en Recursos Humanos del estudiante Yarezi Gracián Ortiz, con el título **"DISEÑO DEL TEST DE PERCEPCIÓN DE EDUCACIÓN FINANCIERA- T.P.E.F., COMO TÉCNICA DE MEDICIÓN DEL ESTÍMULO SENSORIAL CON BASE AL MODELO DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE VALLEJO"** Permito informarle que después de una revisión cuidadosa de dicha tesis, concluyo que el trabajo se caracteriza por el establecimiento de objetivo académicos pertinentes y una metodología adecuada para su logro. Además construye una estructura coherente y bien documentada, por lo cual considero que los resultados obtenidos de la investigación contribuyen al conocimiento tema tratado. Con base en los argumentos precedentes me permito expresar mi **VOTO APROBATORIO** por lo que de mi parte no existe inconveniente para que el estudiante continúe con los trámites que esta Secretaría de Investigación y Posgrado tenga establecidos para obtener el grado mencionado.
Atentamente

*Por una humanidad culta
Una universidad de excelencia*

PS. SANTIAGO RESTREPO RESTREPO
PhD

PROFESOR-INVESTIGADOR
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AMERICANA-MEDELLÍN, COLOMBIA

Copia: Archivo.



FACULTAD DE CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

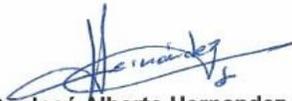
Cuernavaca, Morelos a 07 de Noviembre de 2018

DRA. VERÓNICA ELENA PALMERÍN LÓPEZ
SECRETARIA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO DE LA FCAEI
P R E S E N T E

Hago de su conocimiento que he leído con interés la tesina para obtener el grado de Especialidad en Recursos Humanos del estudiante Yarezi Gracián Ortiz, con el título "DISEÑO DEL TEST DE PERCEPCIÓN DE EDUCACIÓN FINANCIERA- T.P.E.F., COMO TÉCNICA DE MEDICIÓN DEL ESTÍMULO SENSORIAL CON BASE AL MODELO DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE VALLEJO". Permito informarle que después de una revisión cuidadosa de dicha tesis, concluyo que el trabajo se caracteriza por el establecimiento de objetivo académicos pertinentes y una metodología adecuada para su logro. Además construye una estructura coherente y bien documentada, por lo cual considero que los resultados obtenidos de la investigación contribuyen al conocimiento del tema tratado.

Con base en los argumentos precedentes me permito expresar mi **VOTO APROBATORIO** por lo que de mi parte no existe inconveniente para que el estudiante continúe con los trámites que esta Secretaria de Investigación y Posgrado tenga establecidos para obtener el grado mencionado. Atentamente

*Por una humanidad culta
Una universidad de excelencia*


Dr. José Alberto Hernández Aguilar
Profesor-Investigador

Facultad de Contaduría Administración e Informática.

Copia: Archivo.



Cuernavaca, Morelos a 17 de Noviembre de 2018

DRA. VERÓNICA ELENA PALMERÍN LÓPEZ
SECRETARIA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO DE LA FCAeI
P R E S E N T E

Hago de su conocimiento que he leído con interés la tesina para obtener el grado de Especialidad en Recursos Humanos del estudiante Yarezi Gracián Ortiz, con el título "DISEÑO DEL TEST DE PERCEPCIÓN DE EDUCACIÓN FINANCIERA- T.P.E.F., COMO TÉCNICA DE MEDICIÓN DEL ESTÍMULO SENSORIAL CON BASE AL MODELO DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE VALLEJO". Permito informarle que después de una revisión cuidadosa de dicha tesis, concluyo que el trabajo se caracteriza por el establecimiento de objetivo académicos pertinentes y una metodología adecuada para su logro. Además construye una estructura coherente y bien documentada, por lo cual considero que los resultados obtenidos de la investigación contribuyen al conocimiento del tema tratado.

Con base en los argumentos precedentes me permito expresar mi **VOTO APROBATORIO** por lo que de mi parte no existe inconveniente para que el estudiante continúe con los trámites que esta Secretaría de Investigación y Posgrado tenga establecidos para obtener el grado mencionado. Atentamente

*Por una humanidad culta
Una universidad de excelencia*

Dr. Javier Neri Uribe
Profesor-Investigador

Facultad de Contaduría Administración e Informática.

Copia: Archivo.



Cuernavaca, Morelos a 15 de Febrero de 2019

DRA. VERÓNICA ELENA PALMERÍN LÓPEZ
SECRETARIA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO DE LA FCAeI
P R E S E N T E

Hago de su conocimiento que he leído con interés la tesina para obtener el grado de Especialidad en Recursos Humanos del estudiante Yarezi Gracián Ortiz, con el título "DISEÑO DEL TEST DE PERCEPCIÓN DE EDUCACIÓN FINANCIERA- T.P.E.F., COMO TÉCNICA DE MEDICIÓN DEL ESTÍMULO SENSORIAL CON BASE AL MODELO DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE VALLEJO". Permito informarle que después de una revisión cuidadosa de dicha tesis, concluyo que el trabajo se caracteriza por el establecimiento de objetivo académicos pertinentes y una metodología adecuada para su logro. Además construye una estructura coherente y bien documentada, por lo cual considero que los resultados obtenidos de la investigación contribuyen al conocimiento del tema tratado.

Con base en los argumentos precedentes me permito expresar mi **VOTO APROBATORIO** por lo que de mi parte no existe inconveniente para que el estudiante continúe con los trámites que esta Secretaría de Investigación y Posgrado tenga establecidos para obtener el grado mencionado.

Atentamente

*Por una humanidad culta
Una universidad de excelencia*

Dr. Martin G. Martínez Rangel
Profesor-Investigador

Facultad de Contaduría Administración e Informática.

Copia: Archivo.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por permitirme llegar a este día y lograr mis sueños.

A mis padres, por su apoyo y motivación, porque todo lo que soy se lo debo a ellos, pero a ti mamá por estos últimos meses apoyarme en los tramites de ir venir y aguantar mi estrés. Gracias por darme los recursos para seguir aprendiendo y día a día ser mejor. Los quiero.

A la Dra. Stella por ser gran parte fundamental de este proyecto, por enseñarme y llevarme aprender cada día nuevas cosas, por empujarme a ser mejor y que no existen límites. Gracias por tomarme en cuenta para la estancia de investigación sin duda una gran experiencia, gracias por ser como es.

A Mary y Carmen por su apoyo constante e incondicional todo este tiempo, por hacer de estos dos años divertidos y regalarme risas dentro y fuera de clase, Mary no se me va olvidar el “esa Yare”.

Al Dr. Santiago Restrepo por sus consejos y ser un anfitrión en Colombia para esta investigación, por su tiempo y disposición.

A los Doctores por ser parte de mi jurado y apoyarme con sus comentarios y tiempo para poder concluir la tesis.

Contenido

Capítulo I. Planteamiento del problema	15
1.1 Descripción del problema	15
1.2 Justificación del problema	16
1.2.1 Pertinencia	17
1.2.2 Relevancia	17
1.2.3 Viabilidad	17
1.3 Delimitación del problema	17
1.4 Pregunta de investigación	18
1.4.1 Preguntas de Investigación	18
1.5 Hipótesis	18
1.6 Objetivo	18
1.6.1 Objetivo general	18
1.6.2 Objetivos específicos	18
CAPITULO II. MARCO TEORICO	20
2.1 Ubicación teórica	20
2.1.1 Introducción a la psicología	20
2.2 Percepción	23
2.3 Psicología dinámica	25
2.3.1 Pruebas proyectivas	26
2.3.2 Tipos de técnicas proyectivas	27
2.4 Toma de decisiones financieras	28
CAPITULO III. METODOLOGÍA	32
3.1 Procedimientos	32
3.2 Técnicas de investigación	32
3.2.1 Muestra	33
3.3 Recolección de Datos	33

CAPITULO IV. RESULTADOS	36
4.1 Características de la muestra	36
4.2 Resultados del instrumento por dimensión	36
4.2.1 Administración Financiera	45
4.2.2 Ahorro e Inversión	58
4.2.3 Seguridad y Bienes	69
4.2.4 Crédito	78
4.2.5 Compras	85
CAPITULO V. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES	93
5.1 Recomendaciones	93
5.2 Conclusiones	94
ANEXOS	95
Anexo 1 Formato de Seguimiento de Metodología.....	95
Anexo 2: Consentimiento Informado	101
Bibliografía.....	102

Capítulo I. Planteamiento del problema

1.1 Descripción del problema

Debido a que cada quien percibe las cosas de manera diferente, en ocasiones no es fácil entender porque se toma una u otra decisión; por eso, la percepción es una pieza fundamental para el análisis de la toma de decisiones de los individuos, debido a que cada uno realiza el proceso perceptivo de manera particular y única (Forgus R. H., 1978).

Al ser el proceso perceptivo único, no hay como tal una técnica exacta que permita medir el estímulo sensorial generado en el cerebro para la toma de decisiones. En este trabajo se desarrolló y probó un test de percepción de educación financiera – T.P.E.F, como herramienta de análisis para determinar la respuesta estímulo emocional y sensorial que posibilite reconocer las variables de las cinco dimensiones del modelo de educación financiera de Vallejo (2018).

De un mismo estímulo visual se pueden derivar distintas respuestas, a pesar de que los estímulos sensoriales pueden ser los mismos. La forma como las personas perciben un mismo estímulo es diferente, lo que eleva el nivel de dificultad al momento de estandarizar respuestas o análisis de respuestas. Algunos teóricos han desarrollado instrumentos que facilitan entender la conducta motivada y el estímulo que la genera en los individuos mediante observar una imagen, como el test de percepción desarrollado por Henry A. Murray (1975).

Teniendo en cuenta estos factores se desarrolló un test de percepción que facilite seleccionar los estímulos generados en un grupo de jóvenes de una universidad y analizar la percepción de las diferentes variables del modelo de educación financiera desarrollada por Vallejo (2018).

1.2 Justificación del problema

La utilización de estímulos visuales, ayuda a entender cómo se perciben por los jóvenes de una universidad, las variables del modelo de educación financiera, a partir de estímulos visuales. Es decir, reconocer elementos que relacionarán con el modelo de educación financiera, de manera o no-consciente; ya que, esta prueba se fundamenta en la noción de inconsciente proyectado en los estímulos visuales.

La técnica proyectiva permite que la persona proyecte un estímulo determinado, sus vivencias, expectativas o formas de ver la vida, en este caso, los estilos de gasto financiero y el nivel de educación que ha incorporado en este sentido. Frank incluye el término Técnicas Proyectivas para explicar una clase de técnicas que estudian la personalidad del individuo donde sus contestaciones son libres de acuerdo a ciertos estímulos, que se basan en el supuesto de que los individuos emiten en sus contestaciones sus percepciones, estilos, sentimientos o conflictos (Sneiderman, 2006).

De acuerdo a lo hallado por Vallejo y Salazar (2016), el estímulo visual a nivel cerebral genera una respuesta, de donde prosigue tomar de una decisión.

Las imágenes presentadas fueron diseñadas con las 5 dimensiones de aptitud financiera de la prueba diseñada por Vallejo y Martínez (2016) en la que a partir de ella se desarrolló el modelo de educación financiera de Vallejo (2018), publicado por Vallejo, Pérez y Hernández (2018).

Las personas tienden a interpretar estos estímulos de acuerdo a su experiencia y sus deseos actuales (Bembibre, 2009); razón por la cual se pretende a través de esta técnica, entender cómo perciben un estímulo determinado, el cual está relacionado con las variables del modelo de educación financiera.

1.2.1 Pertinencia

Esta investigación se considera pertinente ya que por el momento no se encuentra un modelo que pueda medir el estímulo en relación al modelo de educación financiera, por lo que con ella se abren puertas para indagar con otras herramientas, como el eye tracker, para complementar y lograr especificidad en cuanto a la medición del estímulo.

1.2.2 Relevancia

Con el desarrollo de este test que va de la mano con el modelo de educación financiera de Vallejo (2018), se podrán generar investigaciones tendientes a mejorar la educación financiera de las personas y los índices de endeudamiento, dado que en los países de Latinoamérica son muy altos por el desconocimiento del manejo financiero y la forma en cómo se toman decisiones en este tema. En el futuro, el test es susceptible de combinarse con otras herramientas que faciliten establecer estrategias relacionadas con el tema.

1.2.3 Viabilidad

Esta investigación es viable ya que se dispone con los recursos necesarios para poder llevarla a cabo, estos recursos son los sujetos de estudio, salones y equipo necesario para la elaboración del test. De igual forma es el momento adecuado para realizar esta investigación ya que es un tema del cual más personas están investigando y existe información relevante que servirá para complementar este estudio.

1.3 Delimitación del problema

Se aplicarán los instrumentos de investigación en estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana de Medellín, Colombia; mismo que serán seleccionados por conveniencia de diferentes carreras para evitar sesgo en la investigación.

1.4 Pregunta de investigación

¿De qué manera el test de percepción de educación financiera- T.P.E.F., puede ayudar a medir los estímulos sensoriales con base al modelo de educación financiera de Vallejo (2018)?

1.4.1 Preguntas de Investigación

¿Qué imágenes se identifican como las variables del modelo de educación financiera?

¿Qué tanto se relacionan las imágenes o estímulo visual con las variables del modelo de educación financiera?

1.5 Hipótesis

H1: El test de percepción de educación financiera - TPEF, permite identificar las variables del modelo de educación financiera de Vallejo 2018.

Ho: El test de percepción temática de educación financiera – TPEF, no permite identificar las variables del modelo de educación financiera de Vallejo 2018.

1.6 Objetivo

1.6.1 Objetivo general

Diseñar el test de percepción de educación financiera, denominado T.P.E.F. como técnica de medición del estímulo sensorial con base al modelo de educación financiera de Vallejo (2018).

1.6.2 Objetivos específicos

1.- Diseñar estímulos visuales según las variables del modelo de educación financiera de Vallejo (2018).

2.- Probar los estímulos para la evaluación de las variables del modelo de educación financiera de Vallejo (2018), en un grupo de jóvenes de una universidad.

3.- Analizar la relación entre la percepción generada por los estímulos visuales y las variables del modelo de educación financiera de Vallejo (2018).

CAPITULO II. MARCO TEORICO

2.1 Ubicación teórica

2.1.1 Introducción a la psicología

Este capítulo tiene como objetivo principal generar una base de conocimientos que permitan desarrollar un test de percepción relacionado con la educación financiera. Para iniciar, se hablará de la psicología y sus principales corrientes hasta concluir con el test propuesto para esta investigación, Test de Percepción en Educación Financiera T.P.E.F.

La psicología es el estudio científico de la conducta y de los procesos mentales (Davidoff, 1989). Decimos que el comportamiento son hechos que se pueden analizar con mayor facilidad, como la expresión oral y la actividad física, así como otros sucesos mentales, que no se observan con tanta precisión como el pensamiento, recuerdo, percepción y los sentimientos (Braunstein, 1975) .

La psicología data de la antigüedad, y surge como una manera de explicar el comportamiento humano por parte de los filósofos y líderes creyentes. Esta es nace de dos padres: la filosofía y fisiología. La filosofía busca averiguar el conocimiento a través de la explicación lógica y la fisiología el estudio de los procesos vitales de un organismo, Ver Figura 1 (Santrock, 2004).

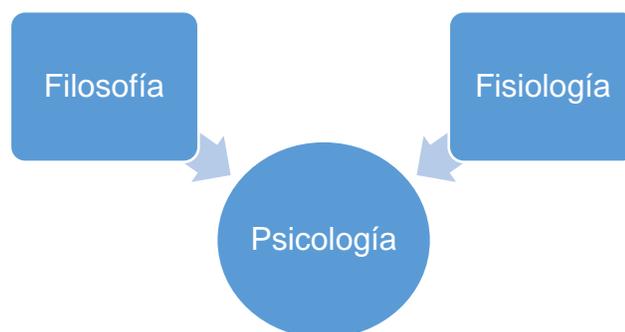


Figura 1. Santrock, John W. (2004). Orígenes de la psicología. Recuperado de Introducción a la psicología p.8.

Como toda escuela cuenta con corrientes que forman parte de ella y las principales son el estructuralismo, funcionalismo, psicología de Gestalt, psicoanálisis, conductismo, humanismo, cognitivismo y sistémica (Chiavenato, 1998).

En el estructuralismo su primer seguidor es Wilhelm Wundt, el cual se le conoce como “el padre de la psicología”, quien instauró formalmente la psicología como una disciplina autónoma y estructurada; además, constituyó la psicología como una ciencia experimental que hacía uso de procedimientos derivados de la fisiología (Hearst, 1979).

El funcionalismo era una corriente más científica y práctica que el estructuralismo. Los primeros que fundaron esta corriente fueron William James y John Dewey, los cuales objetaron irrelevancia ya que querían comprender el funcionamiento de la mente, por lo que desarrollaron varias técnicas de investigación más allá de mirar en el interior, en los cuales incluyeron pruebas mentales, descripciones objetivas del comportamiento y cuestionarios (Chiavenato, 1998).

La psicología de Gestalt fue instituida a inicios del siglo XX, por psicólogos alemanes, quienes concibieron la percepción de que no son los componentes personales de la mente los que importan, sino la Gestalt. Los gestaltistas aceptaban la importancia que tiene la conciencia; sólo que se rehusaron a reconocerla como un grupo de partes sueltas y sostenían que el todo es más que la suma de las partes; por lo que este pensamiento tuvo una particular huella en el estudio de la percepción (Shultz, 1975).

Por otra parte, el psicoanálisis fue desarrollado por el médico Sigmund Freud, complementando la psicología de la conciencia de Wundt con su psicología del inconsciente. El psicoanálisis no tenía la intención de ser una ciencia pura, su inclinación no intentaba recaer en el almacenamiento de conocimientos sobre la mente normal, sino en la aplicación inmediata de una nueva manera de tratar sujetos que relevaban una conducta anormal. Freud creía que impulsos biológicos poderosos, en especial de naturaleza sexual, influenciaban en la conducta

humana y decía que estas tendencias eran inconscientes y que establecían conflictos entre el sujeto y las normas sociales (Jung, 1994).

El conductismo nace en 1913 con la publicación de John B. Watson, del artículo *“la psicología, tal como la ve el conductista”*, en el cual exponía el estudio de conductas y hechos observables; remplazando la introspección como técnica de exploración por estudios de laboratorio sobre condicionamiento. En el manifiesta que es posible conocer la respuesta que un animal o persona daría ante un estímulo determinado, se puede conocer lo más trascendente de la mente. Los conductistas hacían énfasis en la relevancia de las características hereditarias; siendo una de las principales contribuciones el uso del método científico para investigar el comportamiento (Shultz, 1975). En este sentido, la psicología cognitiva pretende encontrar qué procesos del pensamiento se encuentran en nuestra mente y los psicólogos intentan entender la forma en la que la mente configura la información que recibe, es decir la manera en la que recuerda, utiliza y administra la información (Vargas Melgarejo, 1994).

Por su parte, la psicología humanista también conocida como “la tercera fuerza” seguido del conductismo y el psicoanálisis, dio inicio en los años 50 aumentando su influencia desde entonces. El humanismo ha tratado de ampliar contenidos de la psicología con la intención de incluir las experiencias humanas, consideradas como únicas, como el odio, alegría, amor, temor, humor, afecto, esperanza, sentido de la vida y responsabilidad; la mayoría de los aspectos de la vida que frecuentemente no son analizados ni se escribe sobre ellos de una forma científica, esto por la resistencia que hay para ser definidos, manipulados y medidos (Shultz, 1975).

Una vez conociendo estas corrientes se dice que la psicología es una ciencia compleja en la que se puede contemplar y analizar de diferentes formas la mente y la conducta humana, así como aplicar los conocimientos recabados. La psicología tiene varios subcampos de especialización como es la psicología clínica, asesoramiento psicológico, psicología educativa-escolar, psicología fisiológica, psicología experimental, psicología evolutiva, psicología de la

personalidad, psicología psicometría, psicología industrial, psicología social, psicología económica y psicología de las organizaciones.

Esta investigación, enfocará su mirada a la corriente dinámica que trata del conductismo y el humanismo; que a su vez es derivada del psicoanálisis (Jung, 1994), partiendo de la psicología experimental, la cual tiene impacto en la psicología económica, psicología social y psicología de las organizaciones, con fundamento no solo en la vida cotidiana, observando el ser interior, las emociones, y deseos más íntimos.

Cabe aclarar que la psicología experimental facilita estudiar los procesos psicológicos básicos, como la sensación, conocimiento, percepción, memoria, aprendizaje, motivación, y emoción; los cuales son importantes para la investigación como la percepción (Jung, 1997). En cuanto a la psicología económica, se pretende entender los factores que perjudican a la toma de decisiones económicas individuales y colectivas, hallando que la racionalidad existe, pero que está mediada por factores cognitivos que le restan objetividad; probando que la teoría de la toma de decisiones y los diferentes principios psicológicos implicados brindan una variedad y potencialidad enorme a la toma de decisiones económicas y a la explicación del comportamiento “aparentemente irracional” en economía (Vicente Borrás, 2014). En lo que respecta a la necesidad de entender los procesos sociales que modulan la personalidad y las características de cada persona con relación al tema de toma de decisiones financieras, es necesario soportar la investigación en el planteamiento que sobre psicología social hace G. W. Allport, en su “intento de comprender y explicar cómo el pensamiento, el sentimiento y la conducta de las personas individuales resultan influidos por la presencia real, imaginada o implícita de otras personas” (Moya, 2000).

2.2 Percepción

Para mostrar las diferentes métodos de procesar información sensorial, desde las ejecuciones básicas de los órganos sensoriales, hasta la manera en que la

práctica influye en las percepciones de las personas y les da forma, se aprecia gráficamente en la figura 2 cómo los estímulos bajo cualquier forma de energía generan una determinada respuesta (Restrepo, 2017).

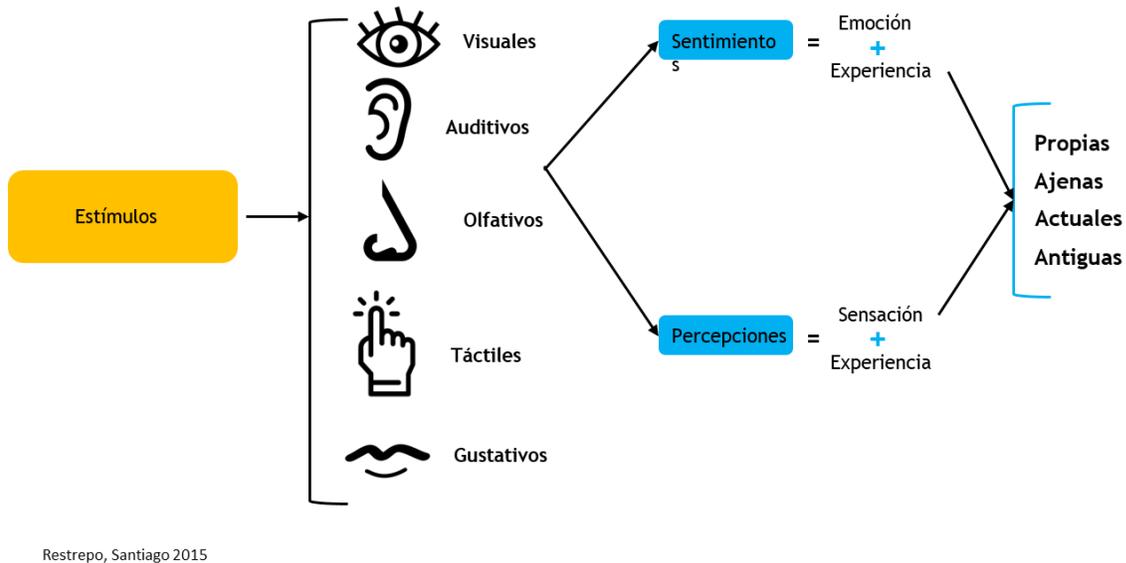


Figura 2. Estímulos. Recuperado de Neurociencia y Consumo de Santiago Restrepo-Restrepo, I congreso internacional del consumidor a la estrategia: una mirada desde la neurociencia (mayo 2016).

Se llama sensación al sentir (viene de sensorial, no de sentimental) sentimiento que experimentamos como resultado a la información aceptada a través de nuestros órganos sensoriales (ventanas sensoriales), y percepción a la manera en que nuestro cerebro dispone de estos sentimientos y sensaciones para interpretarlas de acuerdo a las memorias de experiencias previas que bien pueden ser propias del sujeto, o ajenas a éste (experiencias a terceros). Ya que en esta investigación se utilizará el estímulo por medio visual, por lo que es importante conocer un poco más de él. Para muchos psicólogos la visión es el sentido más importante de todos ya que controla la información que viene de los demás sentidos.

Como menciona Linda (1989) lo más trascendente y compleja del ojo es la retina, la cual se forma por neuronas, células gliales y fotorreceptores, mejor conocidos como bastones y conos. La luz pasa entre todas las neuronas antes de llegar a los fotorreceptores, donde surgen las respuestas visuales. Se estima que cada ojo tiene aproximadamente un millón de células ganglionares que trasladan toda la información visual al cerebro.

Continuando con lo que es la percepción se dice que es biocultural dado que, por una parte, necesita de las sensaciones y de los estímulos físicos implicados y, por otra parte, de la organización y selección de los ya mencionados estímulos y sensaciones (Vargas Melgarejo, 1994). Las experiencias sensoriales se analizan y obtienen significado por pautas culturales e ideológicas arraigadas desde la niñez.

La percepción de acuerdo con Murray (1975) tiene un nivel de existencia consciente, pero también otro inconsciente; se dice que es consciente cuando el sujeto se da cuenta de que percibe ciertos acontecimientos, cuando repara en el reconocimiento de tales eventos. En el plano inconsciente se realizan los procesos de selección y administración de las sensaciones.

Merleau-Ponty (1975) señala a la percepción como un procedimiento parcial, y esto es porque la persona que la está haciendo de observador no percibe las cosas en su totalidad, ya que las perspectivas y circunstancias en las que se dan las sensaciones son variables, obteniendo como respuesta una apariencia de los objetos en un momento determinado.

2.3 Psicología dinámica

Teniendo ya más claro qué es la psicología y sus ramas se va a la psicología dinámica que sus orígenes datan del psicoanálisis el cual ya se mencionó anteriormente para poder encaminarnos a las pruebas proyectivas y terminar con el T.P.E.F.

La psicología dinámica designa el estudio y la comprensión del ser humano en su globalidad en nexos con su entorno y ambiente. Utiliza las relaciones entre las

personas que forman un grupo de pacientes para hacer posible su toma de conciencia y la transformación de comportamiento de estos (Jung, 1994).

Como tal presupone del modelo teórico de energía tomado de la física y de la lógica de causa-efecto, propia de la psicología experimental de la que ya comentamos. Este término fue introducido por Freud para caracterizar la orientación de sus investigaciones.

2.3.1 Pruebas proyectivas

Las pruebas proyectivas se desarrollan con el objetivo de entender el mundo inconsciente del sujeto. Estas han sido utilizadas de manera frecuente por los psicólogos desde 1950, las cuáles según Lindzey (1961, p.339), se han desarrollado con el propósito de analizar el mundo inconsciente del sujeto, dado que permiten provocar una variedad de respuestas evocadas facilitando su conocimiento.

A partir de 1950 hasta los 80's comienzan las críticas hacia estas ya que se decía que no estaban validados y por lo tanto no tenían los requisitos científicos indispensables. Cabe aclarar que el término proyección es sustituido por el de percepción, con base a lo que expone W. Wundt con relación a dicho término, indicando que es una actividad fundamental dada en muchas esferas de la vida psíquica porque permite investigar procesos vitales como la conciencia (Caparrós, 1980, p.6), la cual influye per se en la percepción. En este sentido, la percepción se comprende como el desarrollo por el cual una nueva experiencia es asimilada y transformada a partir de la experiencia anterior, en la que el individuo construye algo nuevo (Anderson y Anderson, 1966), concepto que también da fundamento a este estudio.

Continuando con las técnicas proyectivas estas se basan en las teorías de la personalidad, se expresan por la necesidad clínica y otros ámbitos de conocimiento al sujeto, para valorar de forma global y personal (Uribe, 2007).

Köhler y Kafka han estudiado los procesos perceptuales involucrados en las técnicas proyectivas, cada proceso es individual y único por eso no puede haber respuestas comunes. La motivación es importante en las técnicas proyectivas ya que nuestra conducta es de una manera en específico ya que estamos motivados para ello.

Frank (Sneiderman, 2006), introduce el vocablo técnicas proyectivas para explicar una serie de pruebas que facilitan el estudio de la personalidad, en las que el sujeto da respuestas autónomamente a un conjunto de estímulos como manchas de colorante, láminas o frases incompletas. De otro lado Rapaport (1985), menciona al respecto que:

Dado que cada sujeto cuenta con un mundo privado el cual está hecho de acuerdo con los principios organizativos de su personalidad los test proyectivos indagan en estos principios organizativos, incitando al individuo a manifestarlos con el uso de material no estructurado, que el sujeto incorpora a su mundo privado” (p.15).

2.3.2 Tipos de técnicas proyectivas

Existen diferentes tipos de técnicas proyectivas de acuerdo con Frank (1939) son constitutivas, constructivas, interpretativas, catárticas y refractoras. A estas se les puede conocer de diferente nombre dependiendo del autor, nosotros nos enfocaremos en las interpretativas que su principal característica es que son visuales y tienen poca estructura. El individuo tiene que contestar a lo que está viendo en dicho material visual, y planear su respuesta en base al material.

Para la aprobación de los métodos proyectivos nos dice Didier Anzieu que se parece al proceso científico de validación de hipótesis. Se dice que para interpretar dichas técnicas se debe hacer en compañía ya que eso evitará sesgos, de igual forma el proceso de análisis de datos tiene que ser comunicable y tiene que poder explicar los pasos dados hasta llegar a ciertas conclusiones (Mirotti, 2008).

Entre sus principales características son las contestaciones de los individuos sobre estas técnicas ya que posibilitan aprender la estructura estable e idiosincrásica de la personalidad que se tiene en todos los individuos. Será más fácil la proyección de las características del sujeto mientras sea menos ordenado y más ambiguo sea el material.

Estas pruebas se consideran enmascaradas, disfrazadas o procedimientos encubiertos de evaluación ya que el sujeto no conoce la relación entre sus resultados haciendo que no sea posible mentir. El análisis de estas respuestas tiene que ser cualitativo y global.

Un ejemplo de estas pruebas es el Test de Percepción Temática TAT de Murray, el cual ha llegado a ser uno de los instrumentos proyectivos más acreditados y junto con el Test de Relaciones Objétales de Herbert Phillipson.

Para esta investigación se toman como referencia estos dos test, en el que el T.A.T consta de 31 láminas, las cuales simbolizan situaciones humanas tipificadas que intentan fomentar la creatividad e imaginación del sujeto. Las historias que se relatan a partir de las láminas muestran factores significativos de la personalidad y explican habilidades necesarias para resolver problemas.

En cuanto al Test de Relaciones Objétales es una técnica de estimulación visual y producción verbal que posibilita investigar la capacidad de una persona para establecer relaciones satisfactorias con otras personas. Explora la secuencia temporal del drama asociado a la percepción, su grado de estructuración es intermedio lo que permite apreciar la reacción del sujeto ante cambios (María L. Siquier, María E. García Arzeno, Elsa Grassano, 2009).

2.4 Toma de decisiones financieras

Una vez teniendo en cuenta todos los conceptos anteriores pero sobretodo la parte de la psicología económica, lo relacionamos con el Modelo de Educación

Financiera de Vallejo (2018), pero antes es importante conocer más acerca de las decisiones financieras.

De acuerdo con Moreno tenemos que el “Sistema de información administrativa que tiene por objeto la elección de la mejor alternativa para la solución de problemas y logro de objetivos”.

El objetivo de la educación financiera es desarrollar en los individuos el conocimiento, la capacidad y las habilidades para tomar mejores decisiones en asuntos financieros; lo cual se logra en un sistema formal o en la escuela, así como en el informal y en el ambiente formal a través de la capacitación (Coates, 2009). La propuesta sobre educación financiera de la OCDE articula las competencias de administración del dinero, planificación y adquisición, riesgo y retribución y el entorno financiero en el que la persona funciona.

Kapoor (2011) propuso la planificación financiera personal como el proceso mediante el cual las personas administran su dinero para alcanzar la satisfacción económica. La necesidad de una manera más eficiente de administrar el dinero requiere que las personas se equipen con herramientas y habilidades necesarias para equilibrar aquellas situaciones que en un momento dado puedan disminuir su estabilidad financiera, ya sea por su propia culpa o una causa externa no intencional.

Se supone entonces que la aptitud financiera es la aptitud de un individuo para la gestión de sus asuntos financieros y va de la mano con la educación recibida en ese sentido, ya sea formal o informal (Xiao, 2008), cuyo propósito es mejorar la conocimiento y comportamiento financiero (Kozup J, 2008). Se dice que, la calidad de la educación financiera mejora los comportamientos financieros personales y revela un estado de salud positivo. A partir de las propuestas anteriores y basadas en el instrumento de aptitud financiera desarrollado por O'Neill (2003) y los modelos de educación financiera que las instituciones financieras mexicanas realizan como parte de sus programas de intervención social en los que se consideran variables: ahorro, crédito, salud, seguros, educación, activos, planificación, inversión, jubilación y gastos, entre otros; la Doctora Luz Stella

Vallejo T. propone un modelo inclusivo de aptitud financiera consistente en 5 áreas: administración financiera, ahorro e inversión, valores y activos, crédito y compras, el cual se muestra a continuación.

Modelo de Educación Financiera o Aptitud Financiera de Vallejo, L.S.
 N.R. 03-2018-013012164300-01 de 30 de enero de 2018.

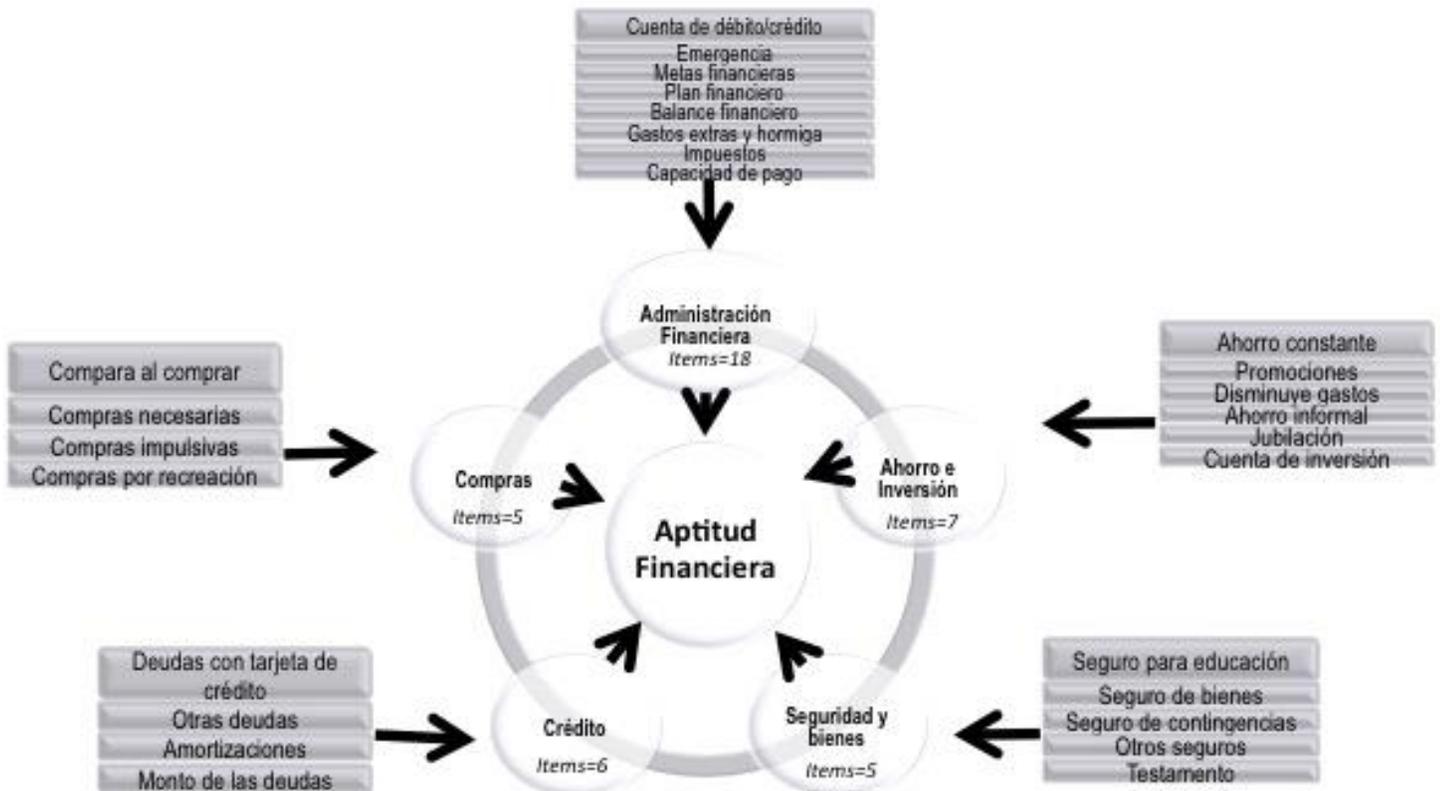


Figura 3: tomado de Vallejo-Trujillo (2018), Modelo de las cinco dimensiones de aptitud financiera. Recuperado de Aptitud Financiera.

La administración financiera incluye la forma de administrar los ingresos, los gastos y las obligaciones financieras del individuo; la dimensión ahorro e inversión se refiere a establecer metas y la determinación de alcanzarlas; la dimensión de seguridad y activos observa la capacidad de planificación del individuo, es decir, la capacidad de analizar las variables actuales que podrían modificar el logro de sus

objetivos y prepararse para ellas; el tema del crédito es lo que va de la mano con la gestión del apalancamiento personal, y para terminar el tema de las compras tiene que ver con la visualizar del comportamiento del consumidor en el mercado.

CAPITULO III. METODOLOGÍA

3.1 Procedimientos

Para este tercer capítulo se va a utilizar tres tipos de procedimientos para poder lograr los objetivos planteados; estas serán documental, descriptivo y exploratoria, las cuales se explican a continuación:

- Documental: Analizar las teorías y técnicas ya probadas como el test de percepción para determinar su uso en el diseño de un instrumento de medición que facilite la identificación de las variables del modelo de educación financiera de Vallejo (2018).
- Descriptivo: Detallar todo el proceso de realización del proyecto para brindar una amplia perspectiva del curso de la investigación. De igual forma se explicará la razón de ser de cada estímulo y cómo lo relacionan los sujetos de estudio.
- Exploratoria: Al ser el T.P.E.F. un nuevo instrumento de medición, es necesario conocer si los estudiantes entienden los estímulos y qué es lo que perciben de ellos.

3.2 Técnicas de investigación

Las técnicas a utilizar servirán para recabar la información, por lo tanto se utilizará la técnica cualitativa la cual es donde se estudia la calidad de las actividades, asuntos, materiales, relaciones, medios, o instrumentos en un problema determinada situación (Creswell, 1994). La investigación cualitativa se enfoca más en saber cómo ocurre la dinámica o cómo se da el desarrollo de un asunto o problema, por lo que en esta investigación se analizará la calidad de los estímulos a partir de cómo éstos son relacionados por los participantes con el tema de educación financiera.

3.2.1 Muestra

El muestreo fue por conveniencia el cual es una técnica de muestreo no probabilística que intenta obtener una muestra de elementos convenientes. La selección de las unidades de muestreo se deja principalmente al entrevistado. Está compuesto por elementos seleccionados por su disponibilidad y fáciles de convencer para participar en la investigación (Raúl Sanabria, 2003). Por lo tanto, se invitó a los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana de Medellín a participar en la investigación de manera voluntaria, en donde los interesados en participar en la investigación lo hicieron posterior a la prueba de inclusión o exclusión denominada Anamnesis y al consentimiento informado, que evidencia la participación voluntaria de los mismos a la investigación; se inició con 150 estudiantes y por dichas pruebas quedaron finalmente 103 participantes.

3.3 Recolección de Datos

La recolección se dio mediante el test de percepción y el primer paso fue el diseño de los estímulos a presentar los cuales debían contar con ciertas características para atraer la atención del sujeto de estudio y tener correlación con el modelo de aptitud financiera de Vallejo (2007). Por lo tanto, se diseñaron estímulos visuales de acuerdo al modelo dando como resultado 42 láminas, las cuales eran en blanco y negro, como tal no todas tenían la misma estructura unas eran de caricatura y otras eran fotografías. Características que facilitaban su comprensión, favorecían la atención y evitaban la distracción o sesgo por parte del participante al eliminar el color de las imágenes creadas, por lo tanto se decidió que fueran en blanco y negro estos colores logran retener la mirada sobre los estímulos presentados; ya que cuando se excluye el color se dirige el interés a otros elementos (Küppers, Fundamentos de la teoría de los colores, 2005).

Los estímulos fueron diseñados para ser presentados a personas de 18 años en adelante, que ya comprenden conceptos económicos y pueden relacionarlos con

el modelo, pero sobretodo porque tenían que ser mayores de edad para firmar el consentimiento informado.

Una vez realizados los estímulos se hizo una prueba piloto con 12 personas, para determinar los tiempos de exposición al estímulo, la comprensión del estímulo u otras variables a considerar durante el experimento. Después de analizar los resultados de la prueba piloto y observar que se entendía la prueba, se elaboró un formato de seguimiento (Anexo 1) para que los participantes pudieran escribir las historias de acuerdo a lo que ellos veían.

Antes de iniciar el test se les hacía una pequeña entrevista donde se les preguntaba si querían ser parte de la investigación y si aceptaban se les daba un consentimiento (Anexo 2) donde firmaban su aceptación, y así citarlos para empezar dicha prueba.

El lugar de trabajo fue en salones de una Universidad, dónde se buscaba que no hubiera tanto ruido para no distraer a los participantes. Además, que este salón tenía que tener ciertas características como buena iluminación, computadora, y un proyector para presentar los estímulos.

Cada sujeto de estudio tenía 10 segundos para visualizar la lámina y 1 minuto para crear la historia. Las láminas ya tenían el tiempo y cambiaban automáticamente para evitar que se tomaran más tiempo y hacer cansado el ejercicio. Las instrucciones las daba el examinador y se les explicaba de qué se trataba la prueba y de igual forma al momento de aplicar las láminas o estímulos visuales.

Dentro del protocolo establecido al momento de aplicar el instrumento, se les pidió apagar su teléfono celular para evitar distracciones. Se llevó una bitácora con las observaciones de la investigación para cada uno de los sujetos de estudio, que además incluía fotografías. Al finalizar se les hacía una entrevista para saber que tal les había parecido la prueba y así poder tener una retroalimentación y hacer algún cambio si fuese necesario.

Para asegurar la autenticidad de la prueba se contó con la participación del psicólogo Santiago Restrepo-Restrepo el cual tiene un doctorado en Psicología con orientación en Neurociencia Cognitiva Aplicada y Post Doctorado en Ciencias, su participación fue en la creación de las pruebas de anamnesis y su evaluación, así como también en verificar que las imágenes de los estímulos fueran idóneas y fáciles de comprender.

CAPITULO IV. RESULTADOS

Para el análisis de los resultados se hizo uso del programa estadístico Statistical Package for the Social Sciences -SPSS, agrupando todas las historias plasmadas por los participantes para cada una de las variables. Este proceso consistió en analizar las respuestas obtenidas y agruparlas de acuerdo a las historias que tenían en común y más se mencionaban; por ejemplo si fue mencionada solo una vez se agrupaba en la opción otros. Para evitar sesgo o juicios personales se contó con la ayuda de la Dra. Stella Vallejo y el psicólogo Santiago Restrepo.

4.1 Características de la muestra

La información se analizó a través de estadística descriptiva básica. De los 103 participantes, 53 fueron mujeres y 50 hombres, es decir, 51% y 49% respectivamente. El rango de edad de los participantes oscila entre 18 y 25 años. Los participantes fueron de las carreras de Publicidad, Administración de empresa, Negocios internacionales, economía, diseño industrial, Comunicación social, Ingeniería Industrial, Ingeniería Mecánica, Ingeniería Nanotecnología, Ingeniería Eléctrica e Ingeniería Aeronáutica. Las que mayor participación tuvieron fueron 28% de publicidad, 31% de administración de empresas, 21% negocios, 9% economía y el 11% restante de las otras carreras.

4.2 Resultados del instrumento por dimensión

Para hacer más fácil la comprensión de los resultados, se agrupan por dimensiones con base en el Modelo de Educación Financiera de Vallejo (2018). En la tabla 1, se muestra la descripción de cada uno de los estímulos visuales y los resultados obtenidos por los participantes para cada uno de los estímulos.

Tabla 1. Descripción y resultados de los estímulos visuales de las 5 dimensiones

Variable/Estímulo	Descripción	Respuestas
Ahorro e Inversión	Esta lámina representa la acción de guardar dinero de alguna manera para	<ul style="list-style-type: none">• Ahorro• Inversión.

Variable/Estímulo	Descripción	Respuestas
(+ Ahorro)	poder obtener un ahorro en un futuro.	
Ahorro e Inversión (- Ahorro)	Desea representar que se no ha ahorrado lo suficiente.	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro • Gasto • Deudas • Otros.
Ahorro e Inversión (+ Gasto)	Desea representar la acción de salida de dinero en algún bien o servicio.	<ul style="list-style-type: none"> • Deudas • Depreciación • Otros.
Ahorro e Inversión (- Gasto)	Desea representar la acción de disminuir en gastos de todo tipo.	<ul style="list-style-type: none"> • Cortar gasto • No ahorrar • Quiebra • Otros.
Ahorro e Inversión (+ Ahorro Informal)	Desea representar la acción de ahorrar sin invertirlo o guardarlo en una institución financiera.	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro • Tranquilidad • Otros.
Ahorro e Inversión (- Ahorro Informal)	Desea representar la acción de tener menos ahorros en casa o con familiares y ahora invertirlo o guardarlo en una institución financiera.	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro • Otros.

Variable/Estímulo	Descripción	Respuestas
Ahorro e Inversión (+Jubilación)	Desea representar la acción de no volver a trabajar es decir estar inactivo en el ámbito laboral.	<ul style="list-style-type: none"> • Jubilación
Ahorro e Inversión (- Jubilación)	Desea representar la acción estar a punto de jubilarse o de una persona que no ha querido para seguir trabajando.	<ul style="list-style-type: none"> • Jubilación • Compra • Conocimiento • Preocupación
Ahorro e Inversión (+Inversión)	Desea representar la acción de colocar capital y obtener una ganancia futura.	<ul style="list-style-type: none"> • Invertir • Gastos • Ciclo financiero • Otros.
Ahorro e Inversión (-Inversión)	Desea representar la acción de obtener menos rendimientos a futuro por colocar capital.	<ul style="list-style-type: none"> • No invertir • Inversión • Otros.
Seguridad y Bienes (+seguro para educación)	Desea representar la acción de un seguro para garantizar la educación y poder cubrir los gastos que represente.	<ul style="list-style-type: none"> • Seguro educativo • Otros.
Seguridad y Bienes (- seguro para educación)	Desea representar la acción de no tener un seguro para garantizar la educación y poder cubrir los gastos de ella.	<ul style="list-style-type: none"> • Seguro educativo • Deuda • Otros.

Variable/Estímulo	Descripción	Respuestas
Seguridad y Bienes (+ Seguro de bienes)	Desea representar la acción de tener un seguro la familia y patrimonio.	<ul style="list-style-type: none"> • Protección • Metas financieras • Distribución • Otros.
Seguridad y Bienes (- Seguro de bienes)	Desea representar la acción de no tener un seguro para la familia y el patrimonio.	<ul style="list-style-type: none"> • Seguro de bienes • Otros.
Seguridad y Bienes (+ Otros seguros)	Desea representar la acción de tener un seguro para cuidar el patrimonio.	<ul style="list-style-type: none"> • Seguro • Gasto • Otros.
Seguridad y Bienes (- Otros seguros)	Desea representar la acción de no tener un seguro para cuidar el patrimonio.	<ul style="list-style-type: none"> • Seguros • Gasto.
Seguridad y Bienes (+ Testamento)	Desea representar la acción de tener testamento el cual una persona dispone después de morir.	<ul style="list-style-type: none"> • Testamento • Justicia • Otros.
Seguridad y Bienes (- Testamento)	Desea representar la acción de no tener un testamento.	<ul style="list-style-type: none"> • Testamento • Codicia • Enfermedad • Interés • Prioridades • Otros

Variable/Estímulo	Descripción	Respuestas
Crédito (+ Deudas con tarjeta de crédito)	Desea representar la acción un mal uso de las tarjetas dando como resultado más endeudamiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Deuda con tarjeta • Ahorro • Otros.
Crédito (- Deudas con tarjeta de crédito)	Desea representar la acción un mejor manejo de las tarjetas de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Cancelar deudas • Responsabilidades • Otros
Crédito (+ Otras deudas)	Desea representar la acción un mejor manejo de deudas es decir el compromiso de pago que tiene.	<ul style="list-style-type: none"> • Deudas • Otros.
Crédito (- Otras deudas)	Desea representar la acción un mejor manejo de deudas es decir el compromiso de pago que tiene.	<ul style="list-style-type: none"> • Felicidad • Libre financieramente • Gastos • Malgastar • Otros.
Crédito (+ Monto de deudas)	Desea representar la acción un mejor manejo de deudas es decir el compromiso de pago que tiene.	<ul style="list-style-type: none"> • Deudas • Otros.

Variable/Estímulo	Descripción	Respuestas
Crédito (- Monto de deudas)	Desea representar la acción un mejor manejo de deudas es decir el compromiso de pago que tiene.	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución de Ingresos • Depreciación • Ahorro • Ingresos • Baja presupuesto • Otros.
Compras (+ Compara al comprar)	Desea representar la acción comparar al momento de comprar un producto o servicio.	<ul style="list-style-type: none"> • Compara al comprar • Planeación • Otros.
Compras (- Compara al comprar)	Desea representar la acción un comprador que no compara al adquirir un producto o servicio.	<ul style="list-style-type: none"> • No compara al comprar • Felicidad • Otros.
Compras (+Compras compulsivas)	Desea representar la acción de necesidad obsesiva de gastar.	<ul style="list-style-type: none"> • Compras compulsivas • Otros.
Compras (- Compras compulsivas)	Desea representar la acción de no tener la necesidad obsesiva de gastar.	<ul style="list-style-type: none"> • Compras racionales • Derroche • Otros.
Compras (+Compras por recreación)	Desea representar la acción de realizar cualquier actividad en tiempo libre que genere un bienestar.	<ul style="list-style-type: none"> • Recreación • Compras con Tarjeta de crédito • Otros.

Variable/Estímulo	Descripción	Respuestas
Compras (-Compras por recreación)	Desea representar la acción de realizar cualquier actividad en tiempo libre que genere un bienestar ahorrando un poco	<ul style="list-style-type: none"> • Recreación • Limitarse-Gastos racionales • Otros.
Administración financiera (+ Cuentas de débito/crédito)	Desea representar la acción abrir una cuenta en una institución financiera para guardar dinero o que se le preste.	<ul style="list-style-type: none"> • Uso de tarjetas • Inversión • Otros.
Administración financiera (- Cuentas de débito/crédito)	Desea representar la acción de tener menos cuenta en una institución financiera para guardar dinero o que se le preste.	<ul style="list-style-type: none"> • Cancelar Tarjeta de crédito • Tranquilidad • Estabilidad • Otros.
Administración financiera (+ Metas Financieras)	Desea representar la acción de planificar ya sea a corto, mediano o largo plazo sus decisiones financieras.	<ul style="list-style-type: none"> • Metas • Tranquilidad • Otros.
Administración financiera (- Metas Financieras)	Desea representar la acción de no planificar a corto, mediano o largo plazo sus decisiones financieras.	<ul style="list-style-type: none"> • Sin metas • Deuda • Disminuir ingresos • Otros.

Variable/Estímulo	Descripción	Respuestas
Administración financiera (+ Planes Financieros)	Desea representar la acción elaborar un plan donde se van a establecer los objetivos y estrategias de la organización.	<ul style="list-style-type: none"> • Planeación • Objetivo/meta • Otros.
Administración financiera (- Planes Financieros)	Desea representar la acción de no tener un plan dónde se van a establecer los objetivos y estrategias de la organización.	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro • Sin plan Financiero • Otros.
Administración financiera (+ Registros Financieros)	Desea representar la acción recopilar información de la empresa para tener una visión general de ella.	<ul style="list-style-type: none"> • Planeación • Registros financieros • Otros.
Administración financiera (- Registros Financieros)	Desea representar la acción no recopilar información necesaria para tener una visión general de ella.	<ul style="list-style-type: none"> • No registra • Otros.
Administración financiera (+ Impuestos)	Desea representar la acción de dar un tributo regido por el derecho público.	<ul style="list-style-type: none"> • Impuesto • Balance • Desequilibrio • Otros.
Administración financiera (- Impuestos)	Desea representar la acción de dar un tributo regido por el derecho público.	<ul style="list-style-type: none"> • Balance-Equilibrio • Menos impuestos • Más impuestos • Otros.

Variable/Estímulo	Descripción	Respuestas
Administración financiera (+ Promociones)	Desea representar la acción de sensibilizar e incitar al público al momento de hacer una compra.	<ul style="list-style-type: none"> • Descuentos • Otros.
Administración financiera (- Promociones)	Desea representar la acción de no sensibilizar al público al momento de hacer una compra.	<ul style="list-style-type: none"> • Compras • Compras racionales • Prioridad al gusto • Otros.

Fuente: Elaboración propia.

4.2.1 Administración Financiera

A continuación, se muestra la estadística descriptiva de los estímulos agrupados por dimensión y con el estímulo que corresponde. En algunos de ellos, se observarán la opción de otros, lo que significa que ciertas historias se agruparon en esa categoría.

Como se mencionó en el marco teórico esta dimensión incluye la forma de administrar los ingresos, los gastos y las obligaciones financieras del individuo.

+ Cuentas de débito/crédito

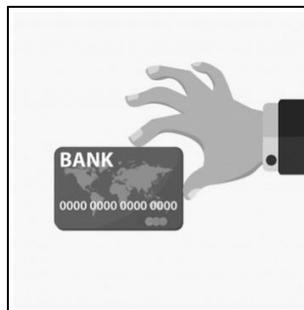


Figura 4. Estímulo de la variable incremento en cuentas de débito/crédito. Fuente: Elaboración propia.

En esta lámina se observa que el 85.4% de los participantes lo relacionaron con el uso de tarjetas lo cual es correcto ya que se desea representar el uso de cuentas ya sea débito o crédito. De igual forma se aprecia que el 4.9% ve el uso de las tarjetas como una inversión, por lo que no requiere un cambio.

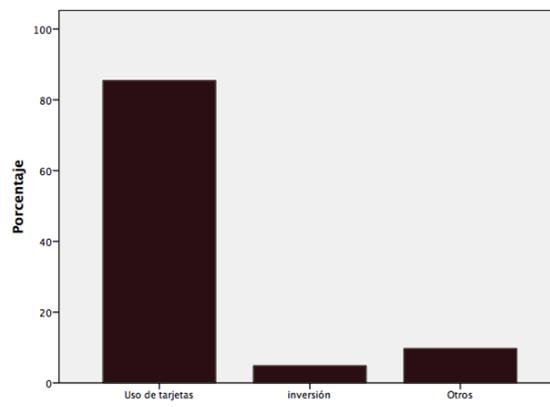


Figura 7. Histograma de la variable incremento en cuentas de débito/crédito. Fuente: elaboración propia.

- Cuentas de débito/crédito



Figura 8. Estímulo de la variable menos cuentas de débito/crédito. Fuente: Elaboración propia.

En este estímulo se desea representar un menor uso de las tarjetas por lo que se ve que el estímulo no fue comprendido del todo ya que sólo el 67% lo relaciona con cancelar la tarjeta de crédito, por lo que es necesario hacer cambios. El 18.4% menciona que les da tranquilidad tener un mejor uso y el 6.8% les genera estabilidad.

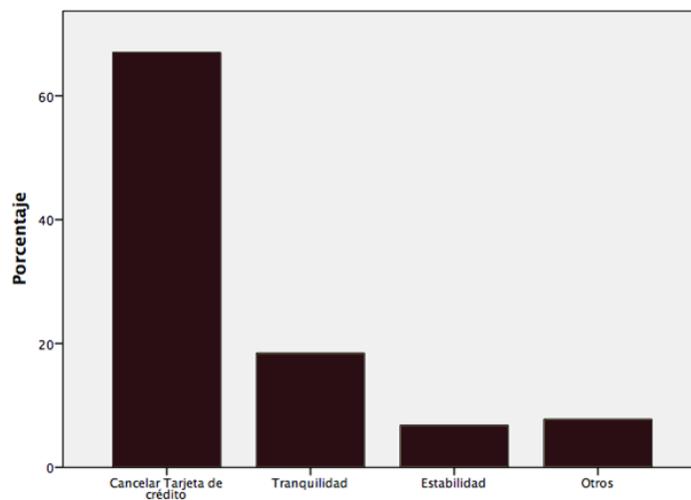


Figura 9. Histograma de la variable menos cuentas de débito/crédito. Fuente: Elaboración propia.

+ Metas financieras

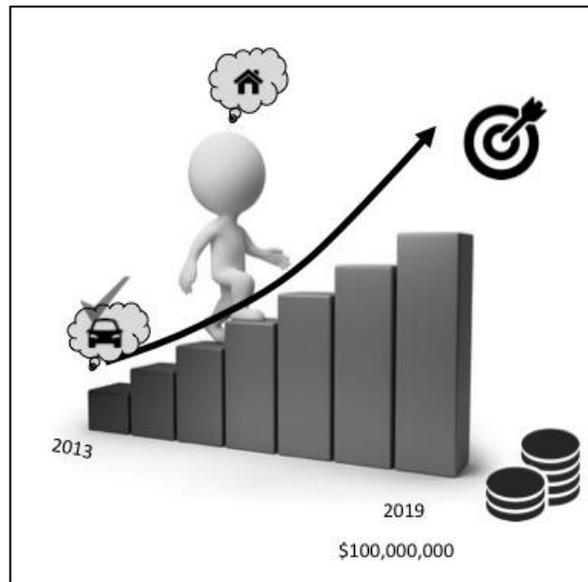


Figura 10. Estímulo de la variable más metas financieras. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que fue bien comprendido ya que el 81.6% lo relacionó con metas financieras tal y como era la variable, a este le siguió el 14.6% de tranquilidad, concluyendo que no requiere un cambio como tal pero si recomienda un ajuste para que más participantes lo comprendan y se tenga mayor aceptación.

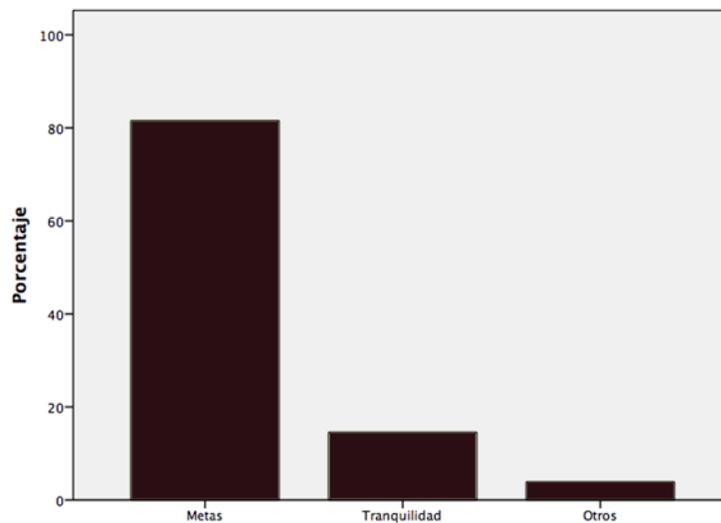


Figura 11. Histograma de la variable más metas financieras. Fuente: Elaboración propia.

- Metas financieras

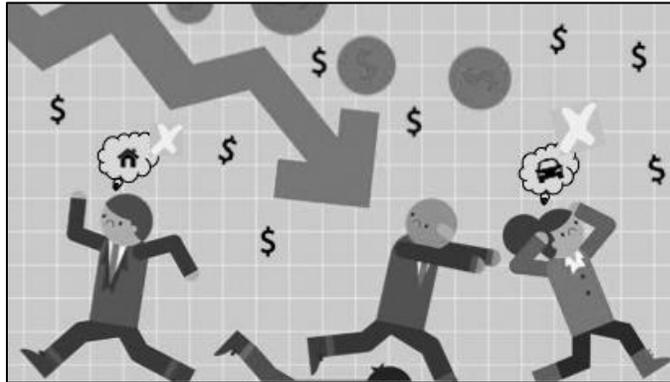


Figura 12. Estímulo de la variable menos metas financieras. Fuente: Elaboración propia.

En este estímulo se desea representar que se tienen menos metas financieras y 91.3% lo entendió, el 3.9% lo relaciona con una deuda y el 2.9% con disminuir ingresos. A pesar de un porcentaje alto lo relaciono correctamente se recomienda un ajuste para que exista mayor comprensión por parte de los sujetos de estudio y no quede abierto a tantas opciones.

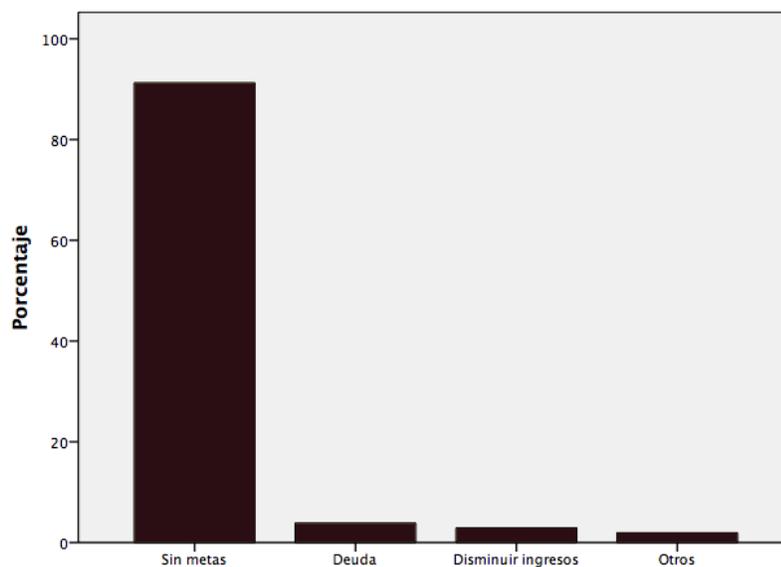


Figura 13. Histograma de la variable menos metas financieras, elaboración propia.

+ Planes Financieros

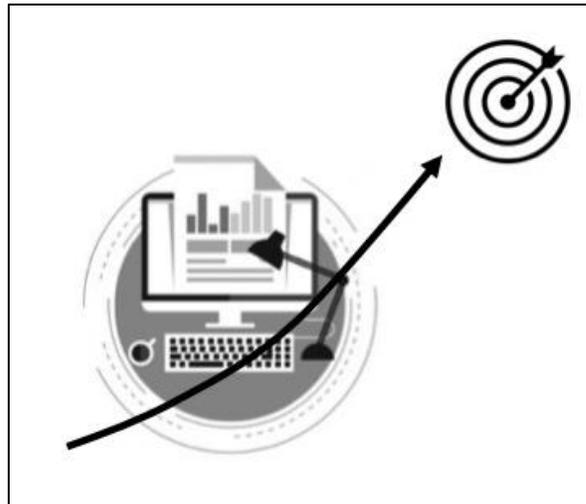


Figura 14. Estímulo de la variable más planes financieros. Fuente: Elaboración propia.

Se vemos que el 53.9% escribió su historia relacionado a la planeación lo cual es correcto ya que este estímulo es de administraciones financieras del apartado más planes financieros, en el cual se establecen los objetivos y estrategias de la organización y vemos que en segundo lugar tenemos objetivo-meta con 40.2%, si concentramos estos dos tenemos que 93.9% lo relacionó, por lo tanto lo entendió

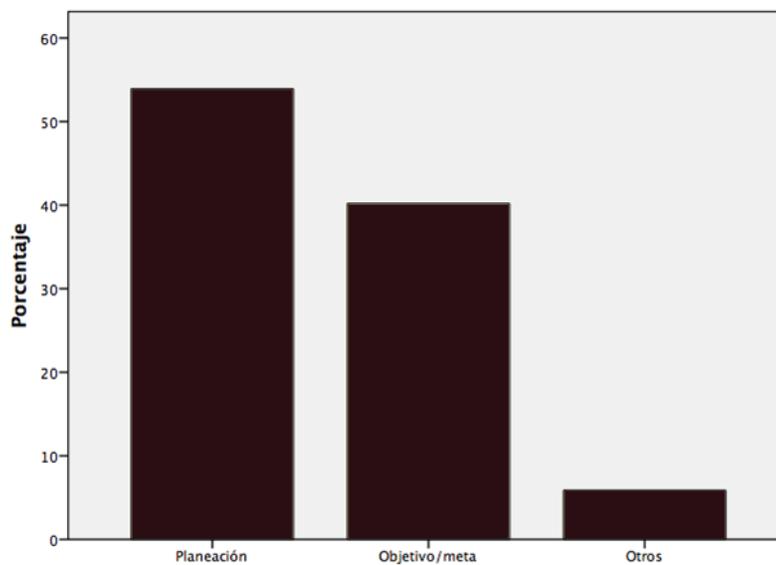


Figura 15. Histograma de la variable más planes financieros. Fuente: Elaboración propia.

- Planes financieros

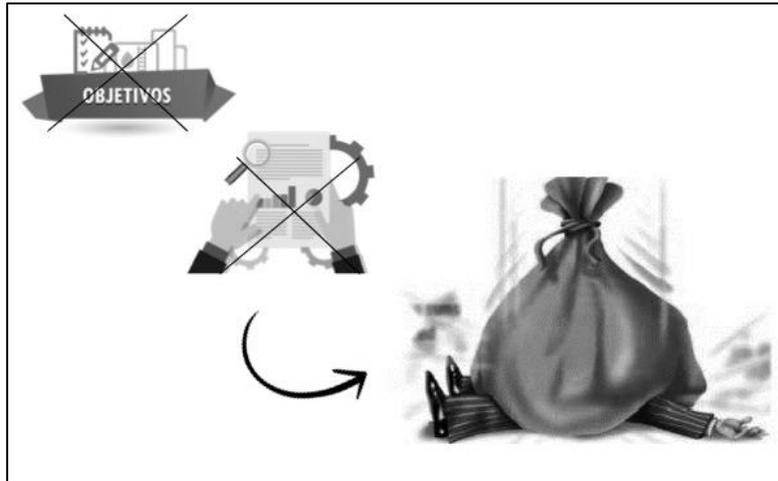


Figura 16. Estímulo de la variable menos planes financieros. Fuente: Elaboración propia.

Al igual que el anterior la variable es sobre plan financiero solo que aquí se quiere representar lo contrario y no tener un plan financiero y vemos que el 88.3% lo ve de esa forma ya que respondieron no tener un plan financiero, a esta respuesta le siguió ahorro con 8.7% y otros obteniendo que no es necesario hacer cambio en la imagen.

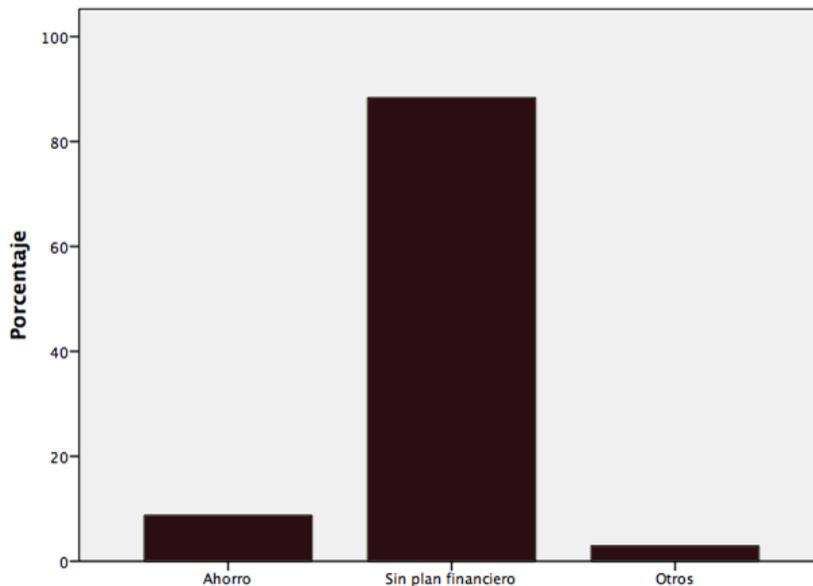


Figura 17. Histograma de la variable menos planes financieros. Fuente: Elaboración propia.

+ Registros financieros



Figura 18. Estímulo de la variable más registros financieros. Fuente: Elaboración propia

Se observa en esta lámina que existe un poco de confusión con la variable anterior ya que el 53.4% lo relaciona con una planeación y el 41.7% con registros financieros lo cual es correcto. A esta respuesta le siguió trabajar con un 3.9% por lo que se necesita hacer cambios para reforzar la variable de registros financieros.

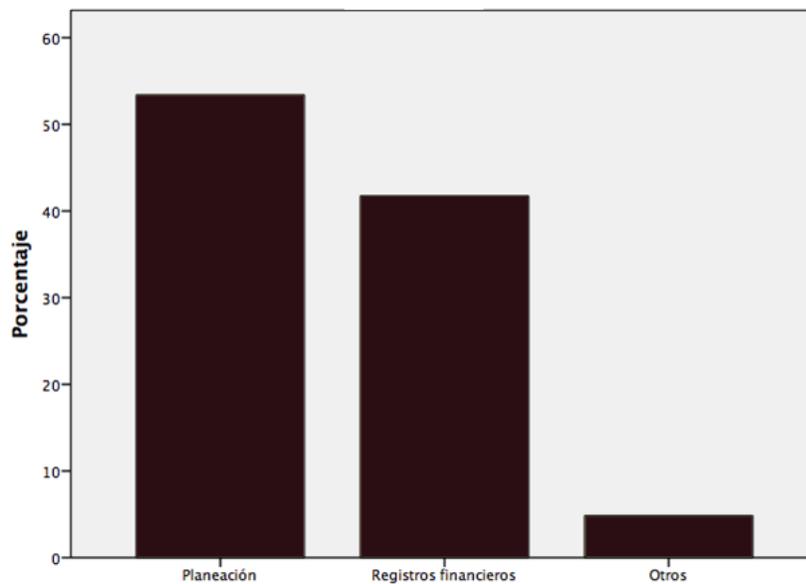


Figura 19. Histograma de la variable más registros financieros. Fuente: Elaboración propia.

-Menos registros financieros



Figura 20. Estímulo de la variable menos registros financieros. Fuente: Elaboración propia.

En esta lámina se concluye que si se entiende ya que el 94.2% de los participantes relacionó correctamente la variable y no se tuvieron más opciones como en estímulos anteriores.

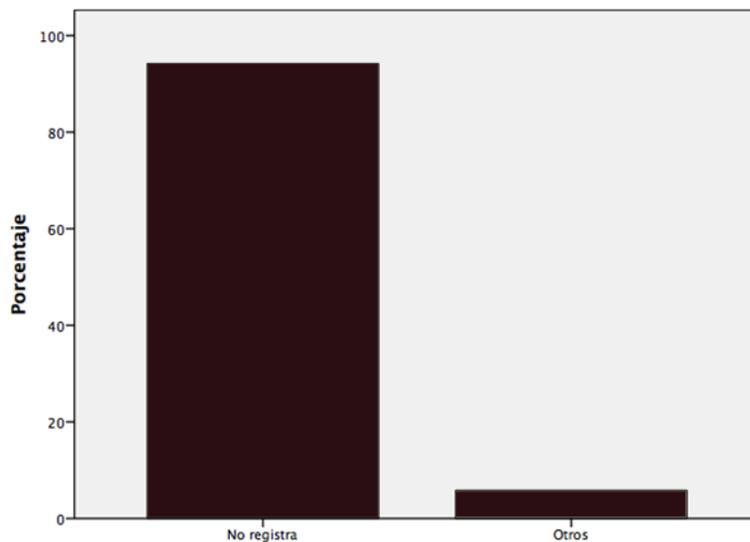


Figura 21. Histograma de la variable menos registros financieros. Fuente: Elaboración propia.

+ Impuestos



Figura 22. Estímulo de la variable más impuestos. Fuente: Elaboración propia

En esta lámina se deseaba representar más impuestos y se ve que fue la respuesta más mencionada con 54.4%, seguido de balance con un 30% de desequilibrio con 10.7%. En términos prácticos el estímulo se entiende solo que sí sería recomendable hacer un ajuste para que sea más fácil de comprender.

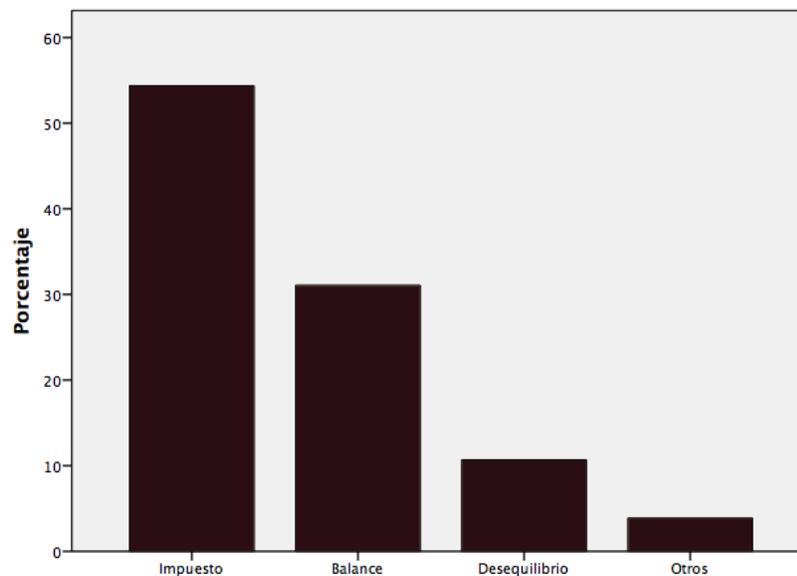


Figura 23. Histograma de la variable más impuestos. Fuente: Elaboración propia.

- Impuestos

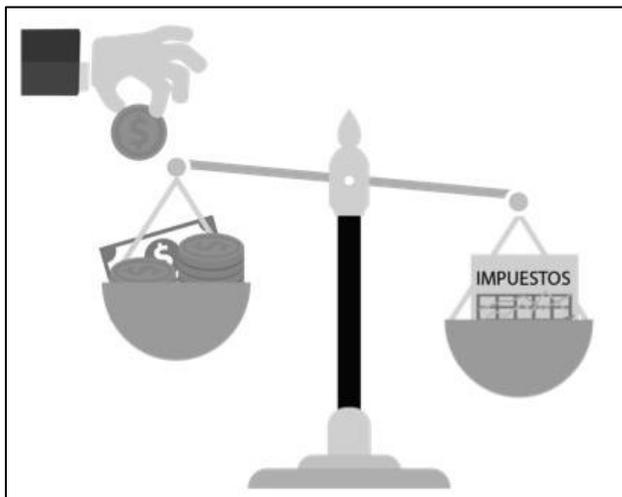


Figura 24. Estímulo de la variable menos impuestos. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que hubo confusión con el estímulo y se tiene que hacer más claro ya que se obtuvieron varias respuestas y algunas de ellas eran contrarias, lo que se deseaba representar era menos impuestos. Por ejemplo, tenemos historias que solo hablaban de más impuestos con 15.80% lo cual es incorrecto ya que ese era el estímulo anterior. Los que si escribieron la historia correctamente solo fue el 62.4%, el 16.8% escribió balance-equilibrio con 16.8%, razón por la cual se recomienda hacer cambios y evitar estas confusiones y variedad de respuestas

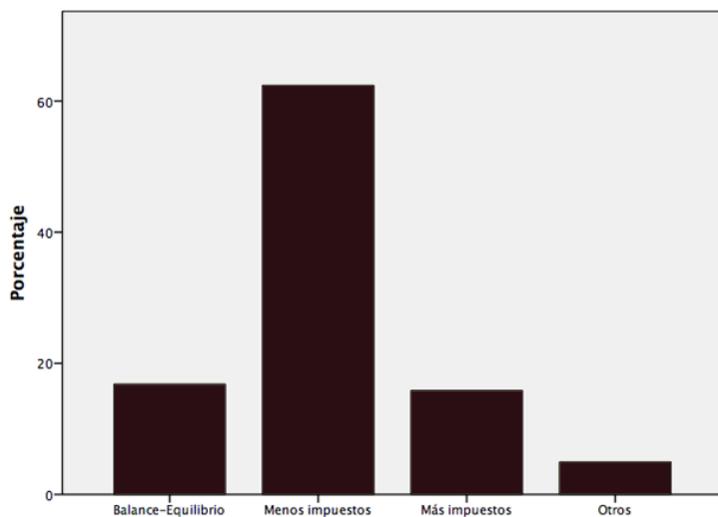


Figura 25. Histograma de la variable menos impuestos. Fuente: Elaboración propia.

+ Promociones

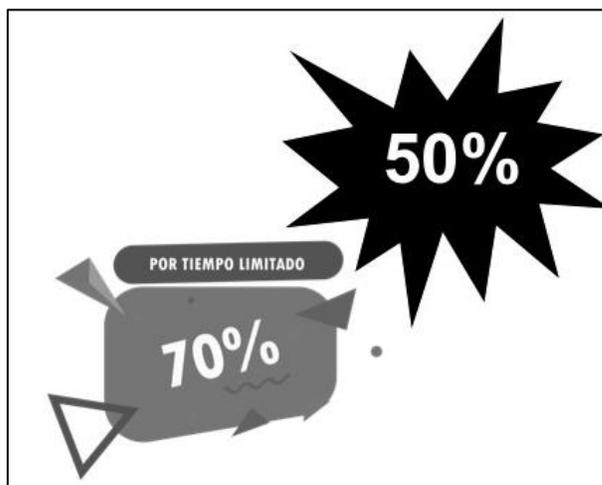


Figura 26. Estímulo de la variable más promociones. Fuente: Elaboración propia.

Se puede denotar que el estímulo se entendió ya que en las historias solo hubo como tal dos respuestas descuentos y otros, lo cual es correcto ya que es lo que se desea representar. El 94.2% escribió la variable como tal y el 5.8% otros, concluyendo que no se necesitan cambios.

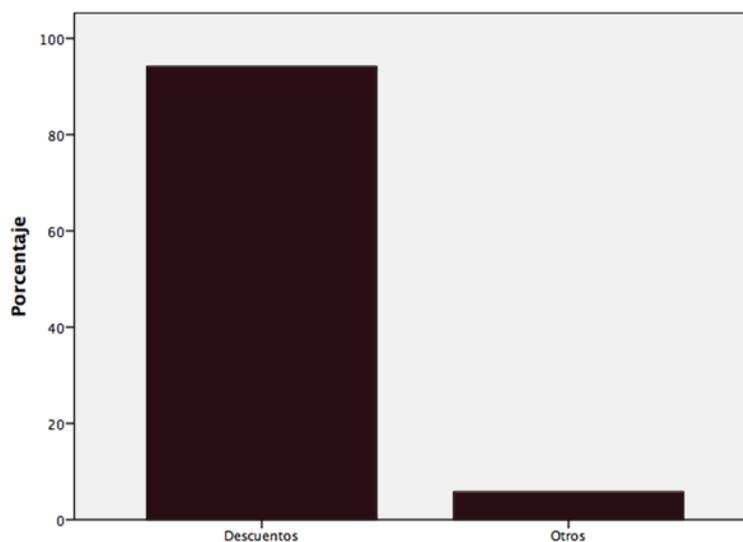


Figura 27. Histograma de la variable más promociones. Fuente: Elaboración propia.

-Menos promociones



Figura 28. Estímulo de la variable menos promociones. Fuente: Elaboración propia.

En esta lámina se intenta representar la compra con menos descuentos y se observa que no es muy claro que el 52.4% de los participantes lo relacionan con comprar de acuerdo a tu gusto sin importar que tenga descuento, seguido de compras con 23.3%. El 18.4% cuenta su historia relacionada con compras racionales lo cual no es correcto, a esta le sigue el 5.8% con otros, por lo que si sería importante un cambio para mejorar la comprensión.

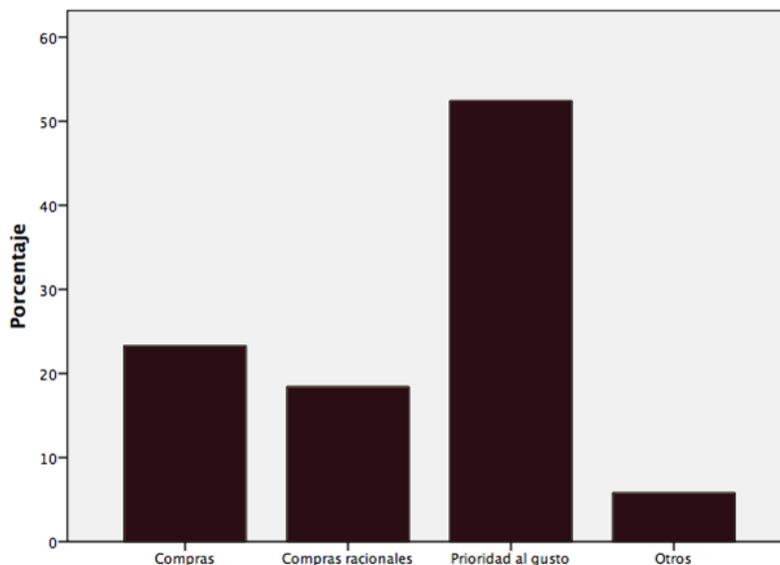


Figura 29. Histograma de la variable menos promociones. Fuente: Elaboración propia.

A continuación en la figura 30, se presenta un histograma comparativo de todos los estímulos de la dimensión administración financiera. En el gráfico se observa que las que tuvieron mayor comprensión fue menos registros financieros y más promociones y en general tuvieron buena comprensión, sin embargo se tiene que hacer mayor énfasis en menos promociones y menos registros financieros que aunque más de la mitad las entendió comparado con las demás su porcentaje es bajo.

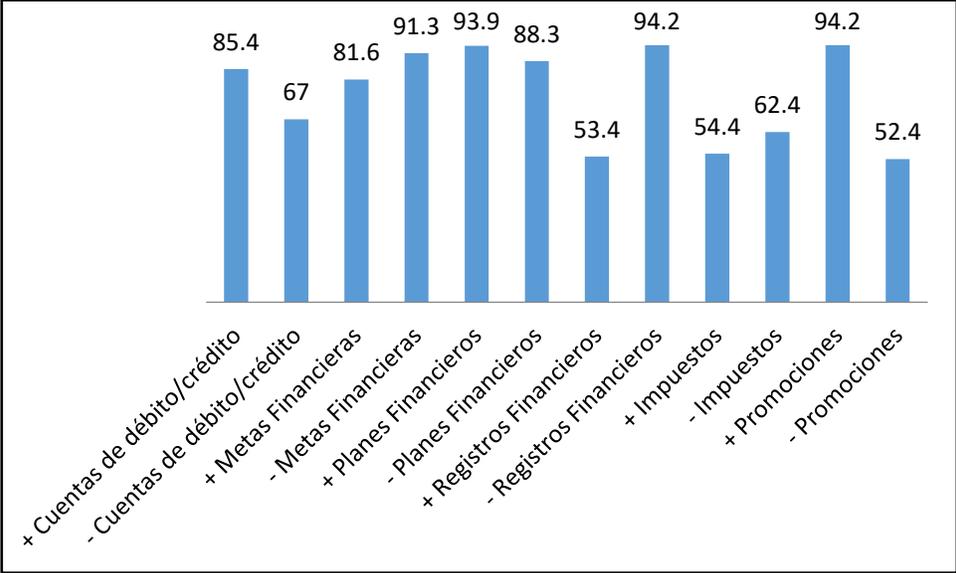


Figura 30. Gráfico comparativo de la variable compras. Fuente: Elaboración propia.

4.2.2 Ahorro e Inversión

En cuanto a la dimensión ahorro e inversión se refiere a establecer metas y la determinación de alcanzarlas.

+ Ahorro



Figura 31. Estímulo de la variable más ahorro. Fuente: Elaboración propia

Se observa que el 97% de los participantes entendió el estímulo ya que un amplio porcentaje contaron historias relacionadas con el ahorro.

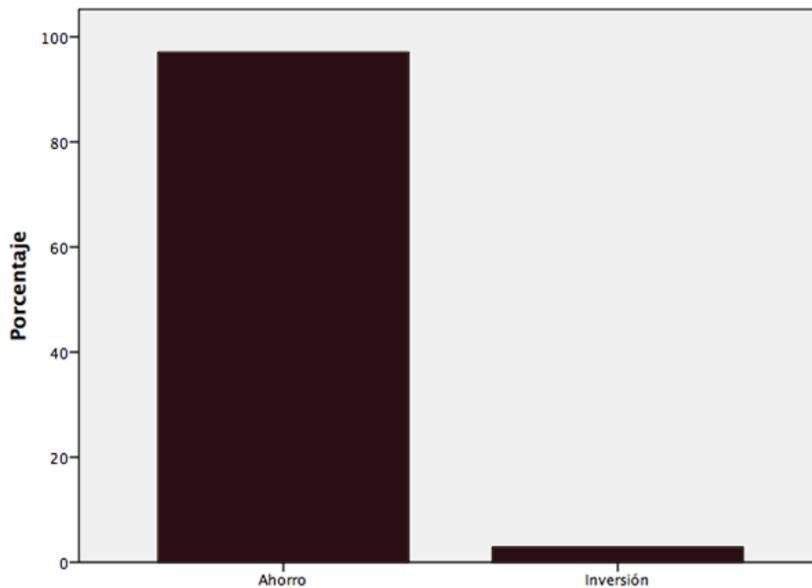


Figura 32. Histograma de la variable más ahorro. Fuente: Elaboración propia.

- Ahorro



Figura 33. Estímulo de la variable menos ahorro. Fuente: Elaboración propia.

El 79.6% de los participantes, relacionó el estímulo visual con la variable ahorro que es la correcta, seguido del 15.8% de otros, deudas y gasto fueron mencionadas también con una participación mínima. Este estímulo intenta representar una disminución en el ahorro la cual vemos que si fue comprendida.

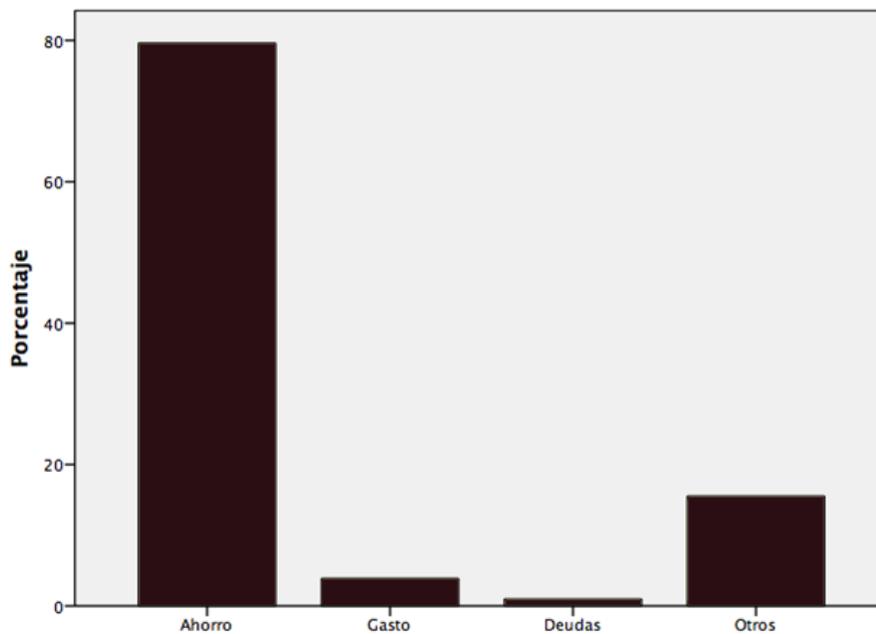


Figura 34. Histograma de la variable menos ahorro. Fuente: Elaboración propia.

+ Gasto



Figura 35. Estímulo de la variable más gasto. Fuente: Elaboración propia.

En esta lámina se intenta representar un aumento en el gasto y 66% así lo relacionan seguido de depreciación con un 22.3%, por lo que se recomienda hacer ajustes en el estímulo para que sea más fácil de comprender.

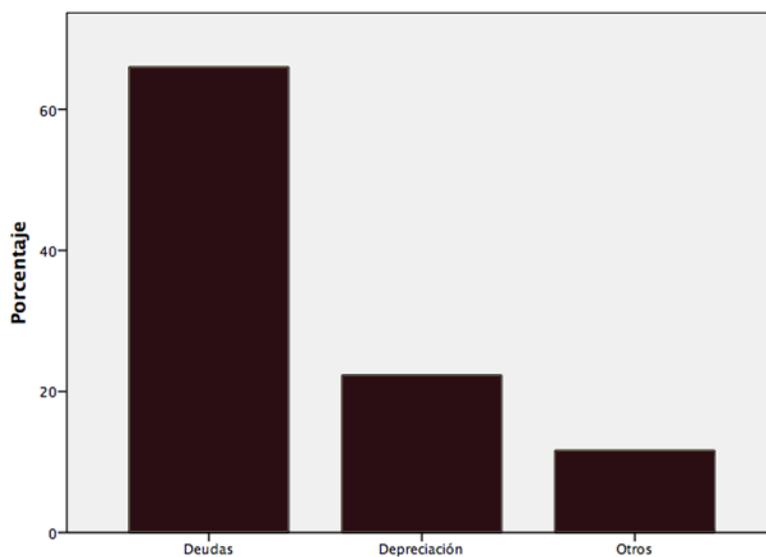


Figura 36. Histograma de la variable más gasto. Fuente: Elaboración propia.

-Gasto

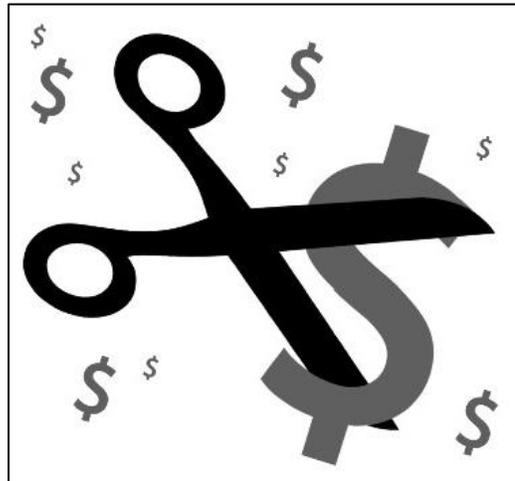


Figura 37. Estímulo de la variable menos gasto. Fuente: Elaboración propia.

Esta lámina forma parte de Ahorro e Inversión; específicamente de disminución de gastos y desea representar la acción de disminuir en gastos de todo tipo. Se observa que el 76.5% si lo relaciona, el segundo más mencionado fue quiebra con 17.6% y no ahorrar con 4.9%.

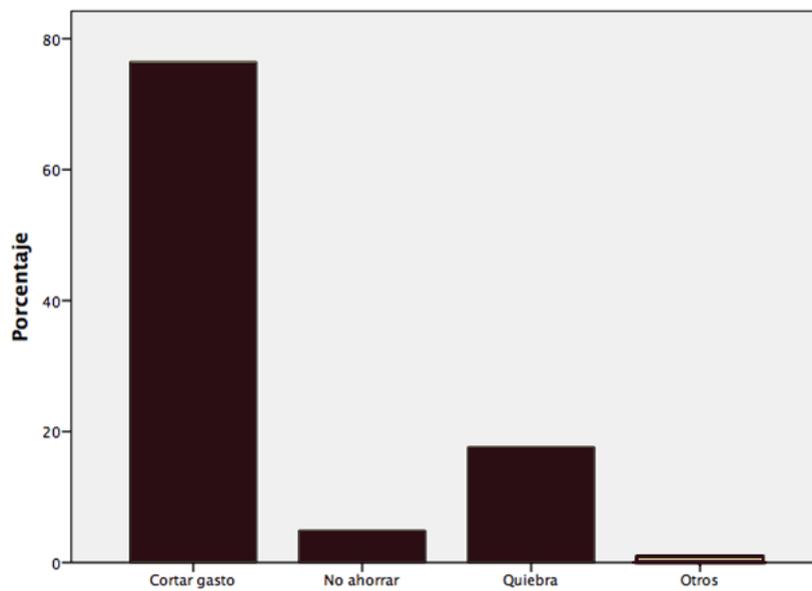


Figura 38. Histograma de la variable menos gasto. Fuente: Elaboración propia..

+ Ahorro Informal



Figura 39. Estímulo de la variable más ahorro informal. Fuente: Elaboración propia.

Desea representar la acción de ahorrar sin invertirlo o guardarlo en una institución financiera. Se concluye que el 74.8% respondió correctamente y escribió su historia en relación al ahorro a esta le siguió tranquilidad con un 15.5%, obteniendo que no se requiere un ajuste.

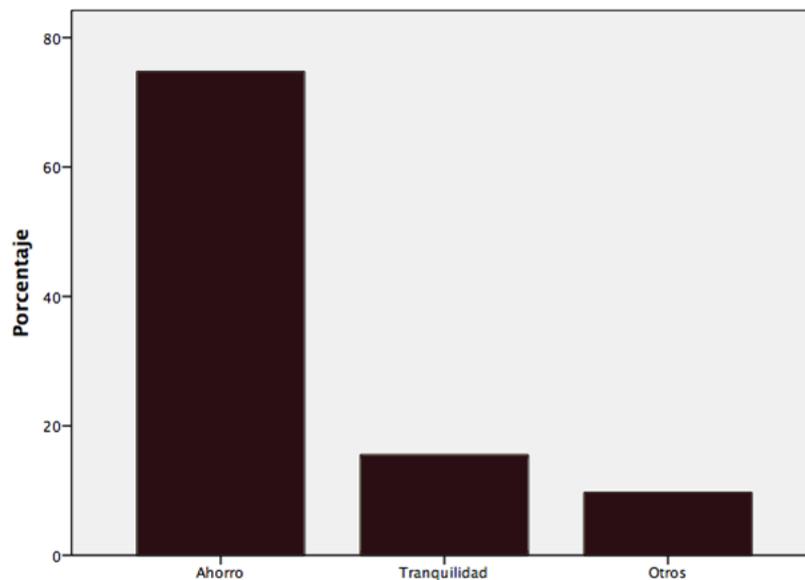


Figura 40. Histograma de la variable más ahorro informal. Fuente: Elaboración propia.

-Ahorro Informal



Figura 41. Estímulo de la variable menos ahorro informal. Fuente: Elaboración propia.

Así como en el estímulo anterior el 89.3% sí la relaciona con ahorro informal. El 10.7% lo relaciona con otros, con esto se concluye que no se requiere hacerle algún cambio a la lámina.

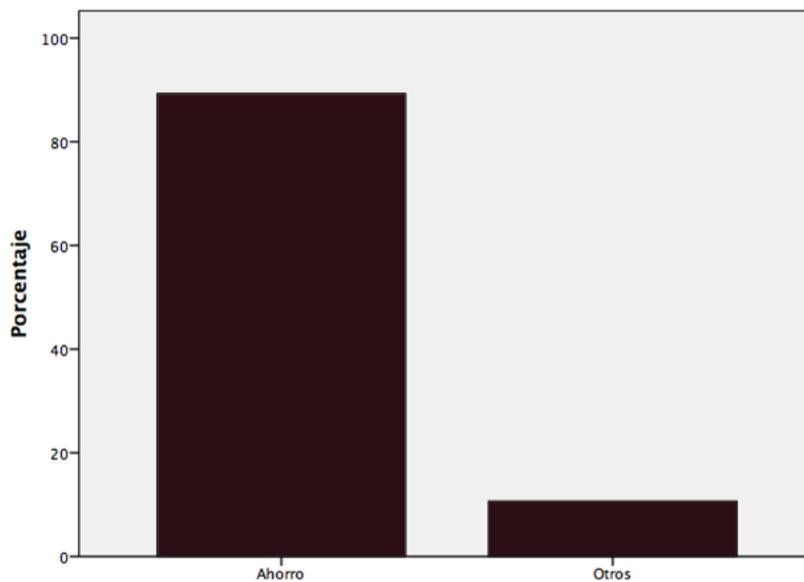


Figura 42. Histograma de la variable menos ahorro informal. Fuente: Elaboración propia.

+ Jubilación



Figura 43. Estímulo de la variable más jubilación. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el 100% de los participantes sí lo relaciona con la variable, como tal no todos pusieron la palabra exacta pero en sus historias pudimos leer que realmente estaban relacionando la variable, dando así el 100%.

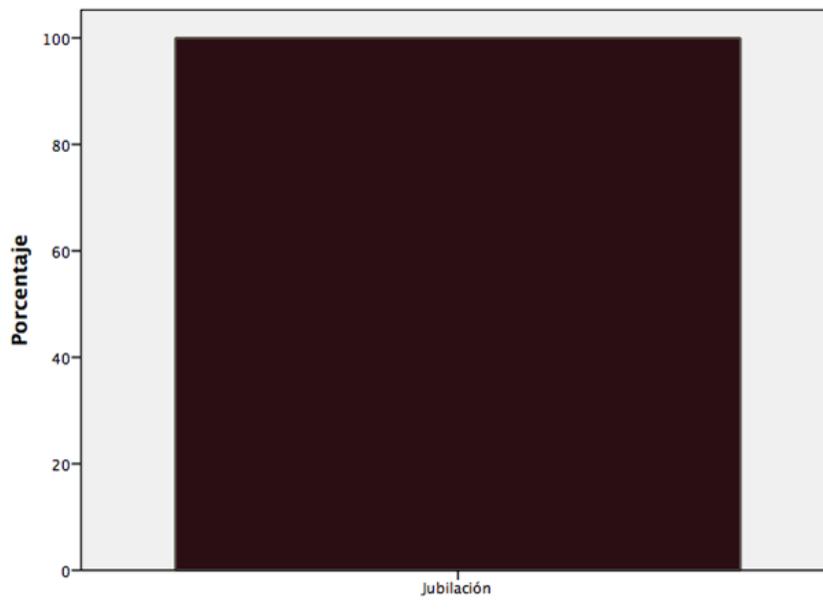


Figura 44. Histograma de la variable más jubilación. Fuente: Elaboración propia.

-Jubilación



Figura 45. Estímulo de la variable menos jubilación. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que hubo un poco de confusión ya que hubo varias respuestas, a pesar de esto tuvo un 71.8%, seguido del 15.5% de preocupación, el 9.7% lo relacionó con conocimiento, otros lo relacionaron con compras, preocupación, entre otros; por lo que este estímulo se recomienda que se le hagan pequeños cambios para que exista una mejor comprensión y así evitar confusiones en las historias.

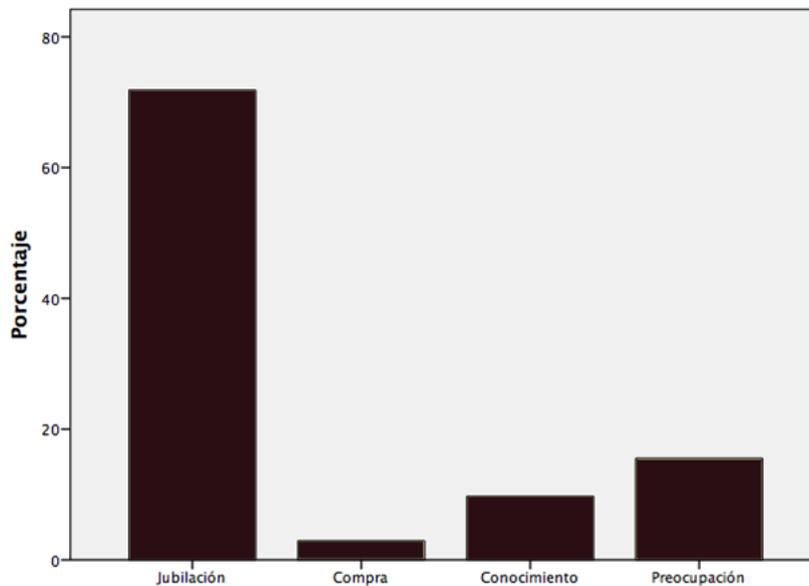


Figura 46. Histograma de la variable menos jubilación. Fuente: Elaboración propia

+ Inversión



Figura 47. Estímulo de la variable mayor inversión. Fuente: Elaboración propia.

El 65% de los sujetos lo relaciona correctamente, seguido de ciclo financiero con 23.3%, y gastos con 4.9%, por lo que es importante hacer un ajuste para que quede más clara la variable y la relación sea mayor.

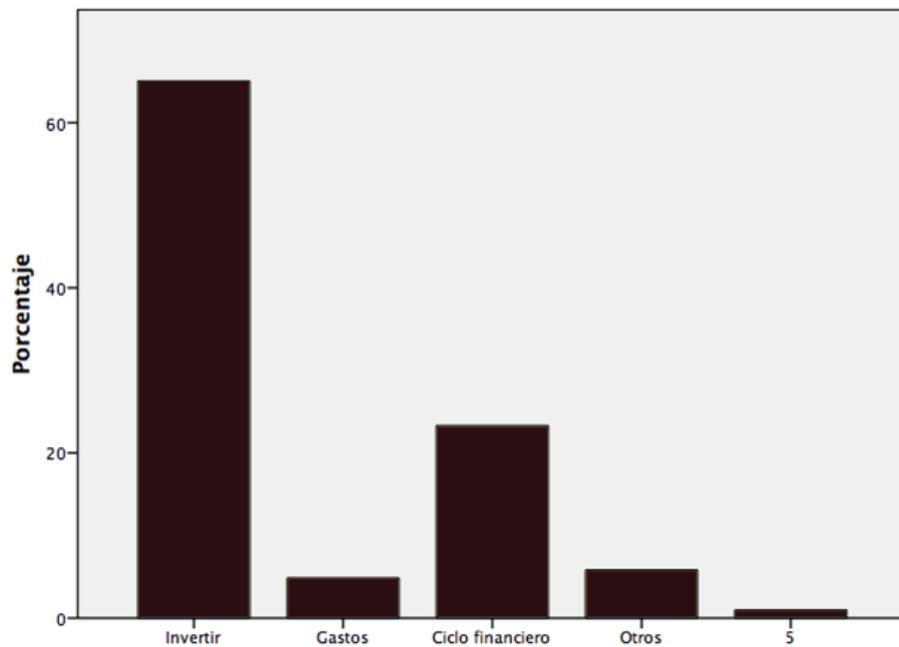


Figura 48. Histograma de la variable mayor inversión. Fuente: Elaboración propia.

-Inversión



Figura 49. Estímulo de la variable menor inversión. Fuente: Elaboración propia.

Por último tenemos la variable de invertir menos y vemos que más de la mitad el 62.1% relacionó el estímulo con no invertir, seguido de inversión con 31.1%, viendo estos resultados es recomendable hacer cambios y es más fácil relacionar la variable y evitar confusiones en si invierte o no invierte

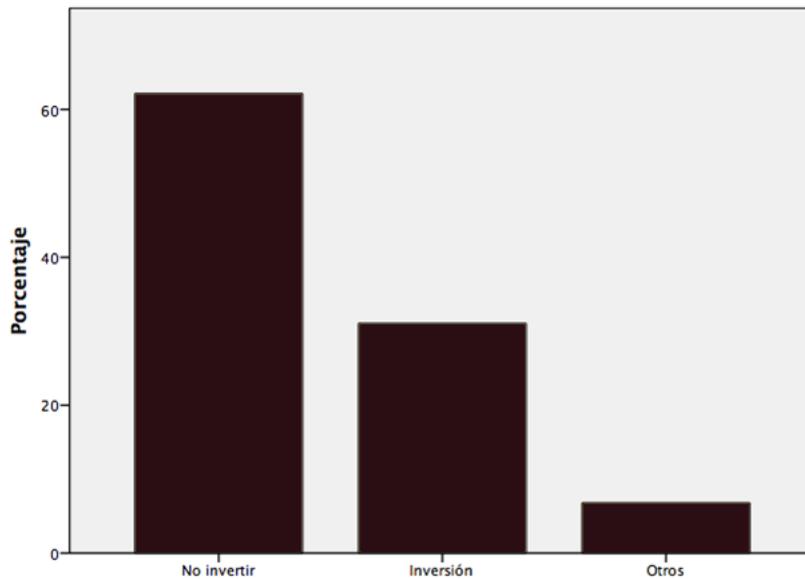


Figura 50. Histograma de la variable menor inversión. Fuente: Elaboración propia.

A continuación en la figura 51, se presenta un histograma comparativo de todos los estímulos de la dimensión ahorro e inversión; en el cual se observa que el estímulo mejor evaluado fue mayor jubilación ya que el 100% de los participantes lo comprendió a la perfección seguido de más ahorro, en cuanto a las demás los porcentajes no son malos sin embargo se recomienda trabajar en los de inversión y menos gasto ya que aunque tuvieron más del 60% comparado con los demás es bajo y se requiere que exista una mayor comprensión.

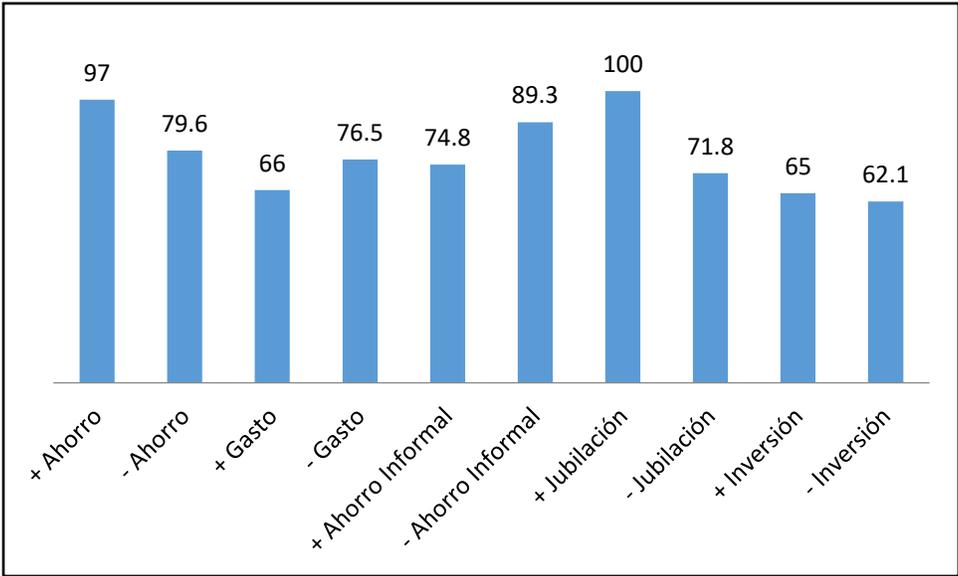


Figura 52. Gráfico comparativo de la dimensión Ahorro e Inversión. Fuente: Elaboración propia.

4.2.3 Seguridad y Bienes

La dimensión de seguridad y activos observa la capacidad de planificación del individuo, es decir, la capacidad de analizar las variables actuales que podrían modificar el logro de sus objetivos.

+ Seguro educativo



Figura 53. Estímulo de la variable más seguro educativo. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que fue entendida correctamente ya que se obtuvo un 96.1%, quedando claro que no se necesita hacer ningún cambio.

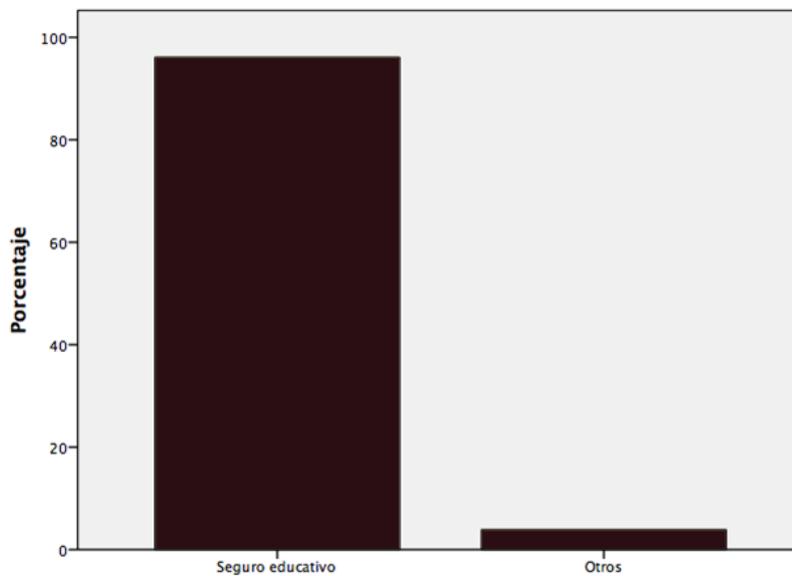


Figura 54. Histograma de la variable más seguro educativo. Fuente: Elaboración propia.

- Seguro para educación

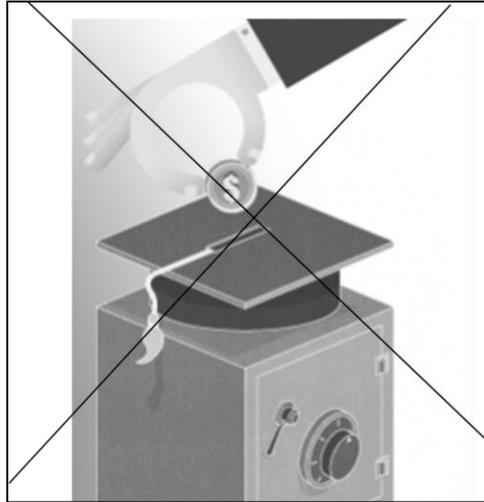


Figura 55. Estímulo de la variable menos seguro educativo. Fuente: Elaboración propia.

Esta lámina representa el no poseer un seguro educativo y se observa que si es comprendida ya que en las historias el 84.5% mencionan que no hubo un ahorro para la educación, a esta le siguió deuda con una participación mínima de 3.9%, por lo que no requiere cambio alguno.

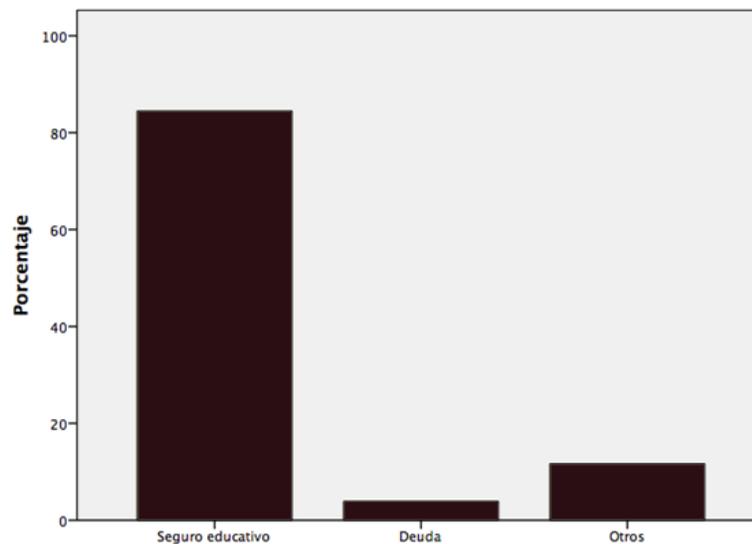


Figura 56. Histograma de la variable 10 menos seguro educativo, elaboración propia.

+ Seguro de bienes



Figura 57. Estímulo de la variable más seguridad de bienes. Fuente: Elaboración propia.

Esta variable fue bien percibida ya que el 78.6% lo describió como protección para los bienes seguido de metas financieras con 12.8% y distribución de ellos con 5.8% concluyendo que no se requieren cambios.

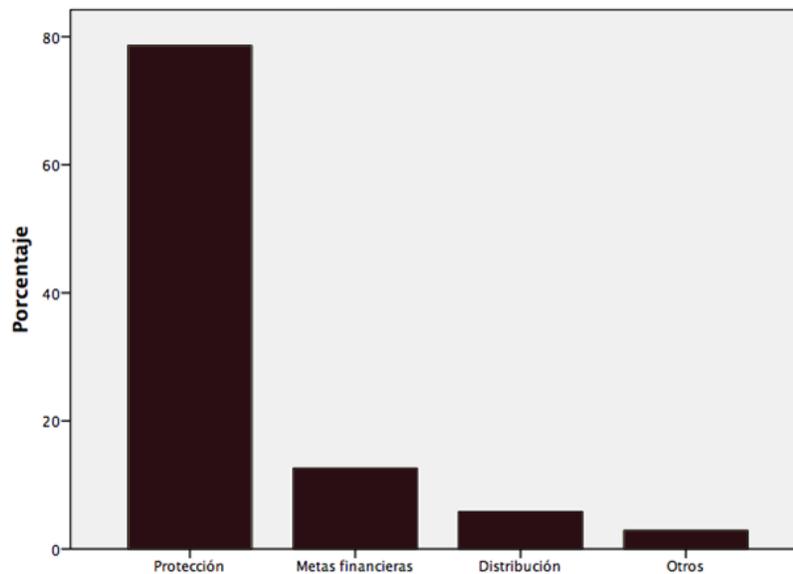


Figura 58. Histograma de la variable más seguridad de bienes. Fuente: Elaboración propia.

-Seguro de bienes



Figura 59. Estímulo de la variable menos seguridad de bienes. Fuente: Elaboración propia.

Esta lámina de seguridad y bienes observamos que casi el 100% de los sujetos de estudio sí lo relacionaron con menos seguros concluyendo que no se requiere hacer cambio alguno.

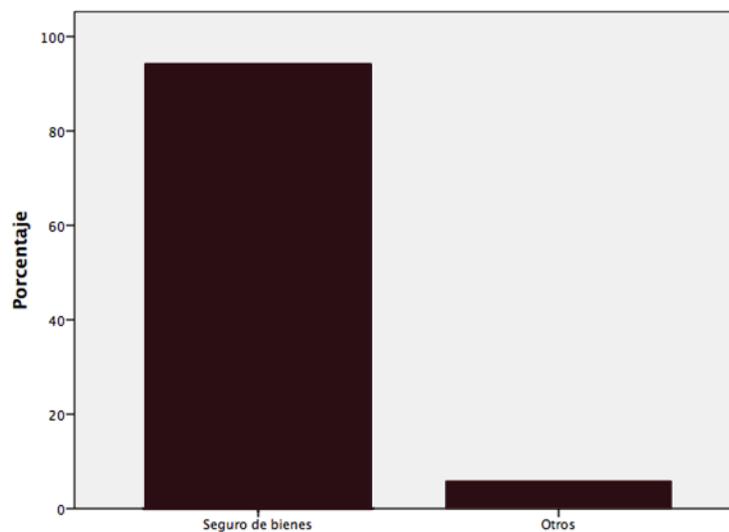


Figura 60. Histograma de la variable menos seguridad de bienes, elaboración propia.

+ Otros seguros

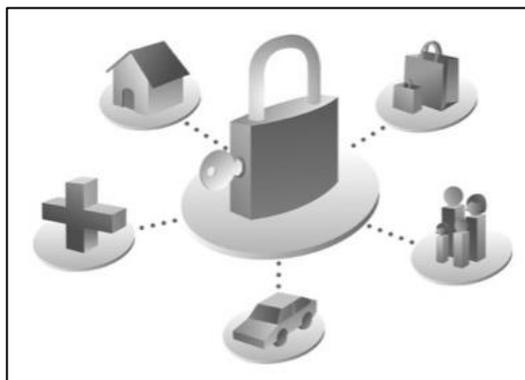


Figura 61. Estímulo de la variable más otros seguros. Fuente: Elaboración propia.

Este estímulo representa la acción de tener un seguro para cuidar el patrimonio y así fue ya que el 90.3% escribió en su historia algo relacionado con seguro, por lo que no existe la necesidad de algún ajuste en el estímulo.

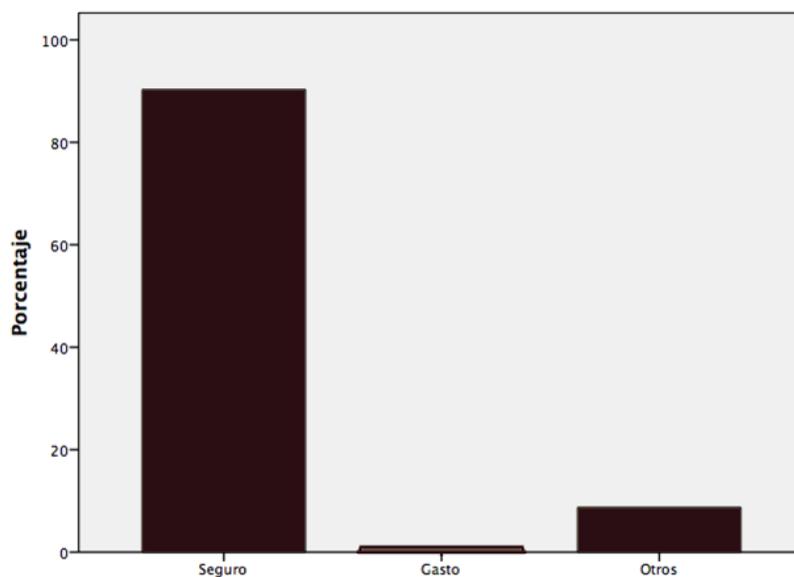


Figura 62. Histograma de la variable más otros seguros. Fuente: Elaboración propia.

-Otros seguros

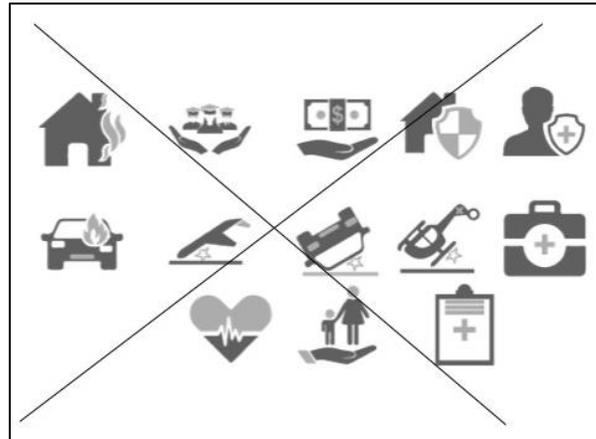


Figura 63. Estímulo de la variable menos otros seguros. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el estímulo si fue el adecuado ya que el 95.6% de los participantes lo relacionaron con la variable correcta que es menos otros seguros, concluyendo que se entiende. Gasto también se mencionó con una participación mínima del 4.4%.

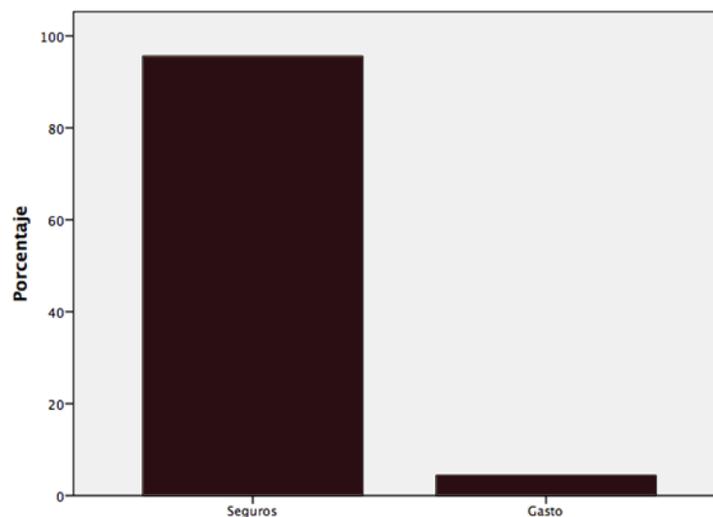


Figura 64. Frecuencia de la variable menos otros seguros. Fuente: Elaboración propia.

+Testamento



Figura 65. Estímulo de la variable más testamento. Fuente: Elaboración propia.

Es evidente que entendieron el estímulo ya que el 94.2% respondió que era de testamento por lo que no hay necesidad de hacerle modificaciones al estímulo.

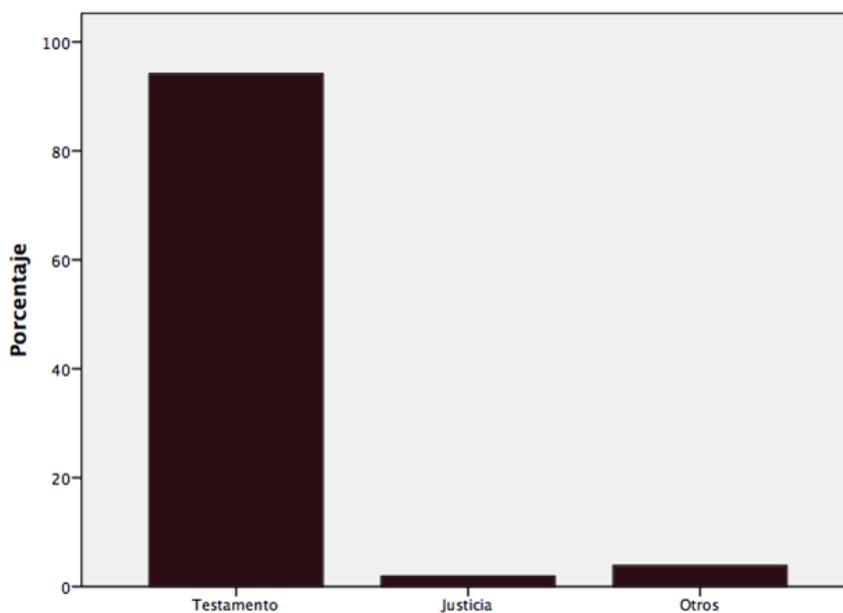


Figura 66. Histograma de la variable más testamento. Fuente: Elaboración propia.

-Testamento



Figura 67. Estímulo de la variable menos testamento. Fuente: Elaboración propia.

En esta lámina se observa una variedad de historias, las cuales no tienen relación con el estímulo, es conveniente hacer ajustes para que quede más claro y no tener tantas opciones. Como tal testamento tuvo un 48.5%, codicia 22.3%, enfermedad 11.7%, prioridades 5.8%, y otros 7.8%.

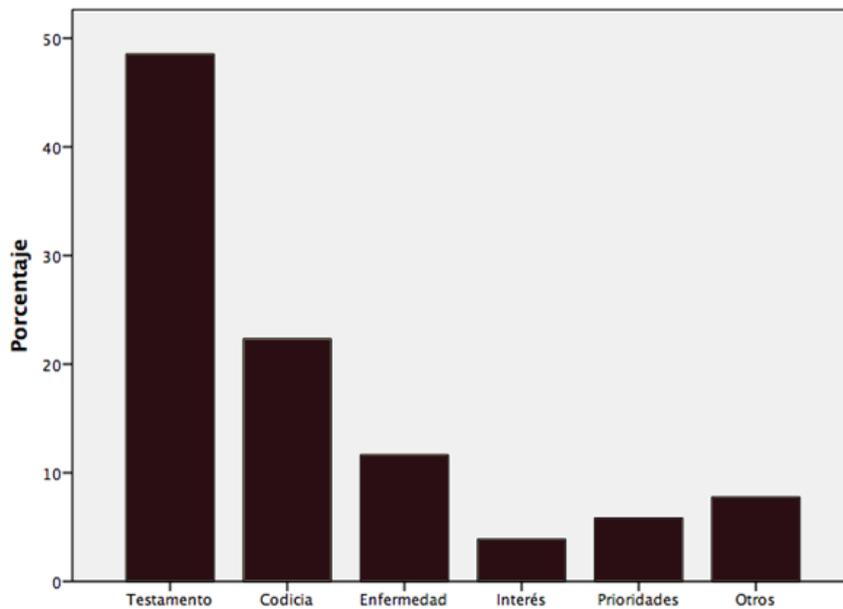


Figura 68. Histograma de la variable menos testamento. Fuente: Elaboración propia.

A continuación en la figura 69, se presenta un histograma comparativo de todos los estímulos de la dimensión seguridad y bienes. En base a la gráfica se observa que más seguro para educativo fue la mejor evaluada con 96.1%, sin embargo se puede observar que gran parte de ellas tuvieron porcentajes por arriba del 90% por lo que esta dimensión fue la que mejor se comprendió, a pesar de que menos testamento estuvo por debajo de la media.

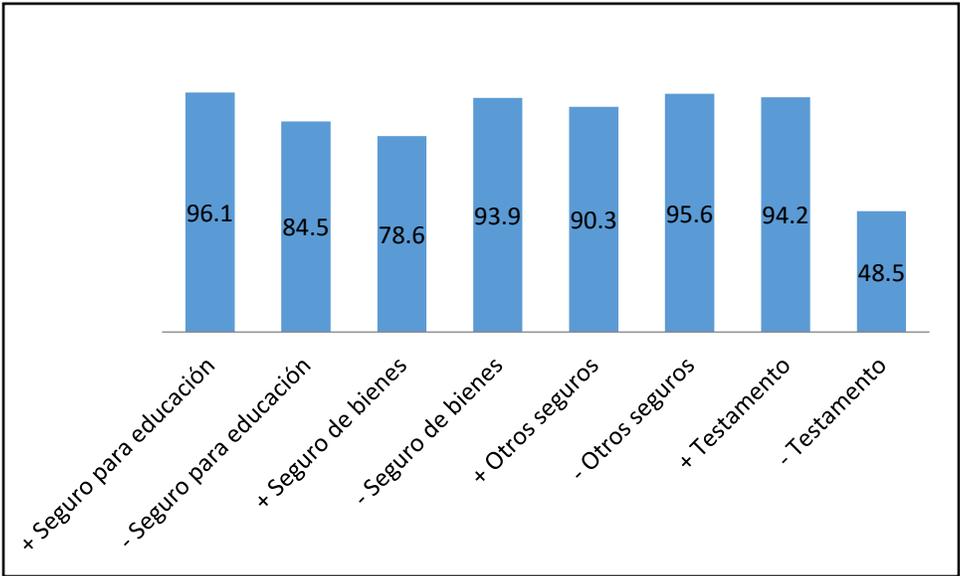


Figura 69. Gráfico comparativo de la dimensión seguridad y bienes. Fuente: Elaboración propia.

4.2.4 Crédito

El tema del crédito o lo que está relacionado con la gestión del apalancamiento personal, y finalmente.

+ Deudas con tarjetas de crédito

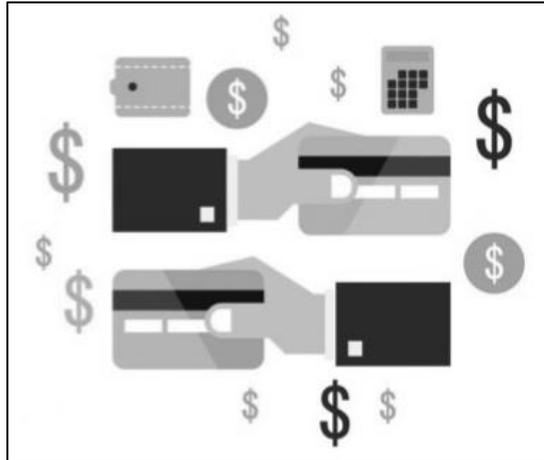


Figura 70. Estímulo de la variable más deudas con tarjetas de crédito. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que sí lo relacionan con la variable ya que el 92.2% lo relacionó con tarjetas de crédito dando por sentado que no se necesita realizar algún cambio.

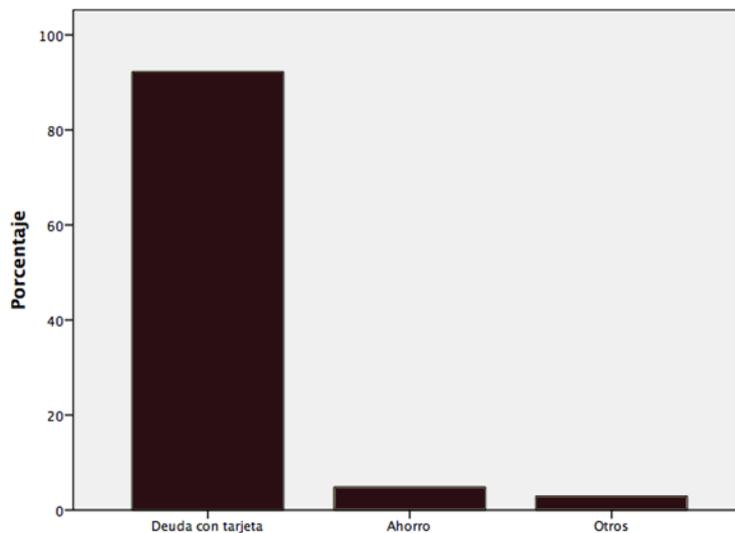


Figura 71. Histograma de la variable más deudas con tarjetas de crédito. Fuente: Elaboración propia

- Deudas con tarjetas de crédito



Figura 72. Estímulo de la variable menos deudas con tarjetas de crédito. Fuente: Elaboración propia.

En este estímulo se concluye que es necesario realizar cambios ya que hubo una relación del 88.3% con la variable y no hubo muchas opciones de respuesta lo que muestra su comprensión.

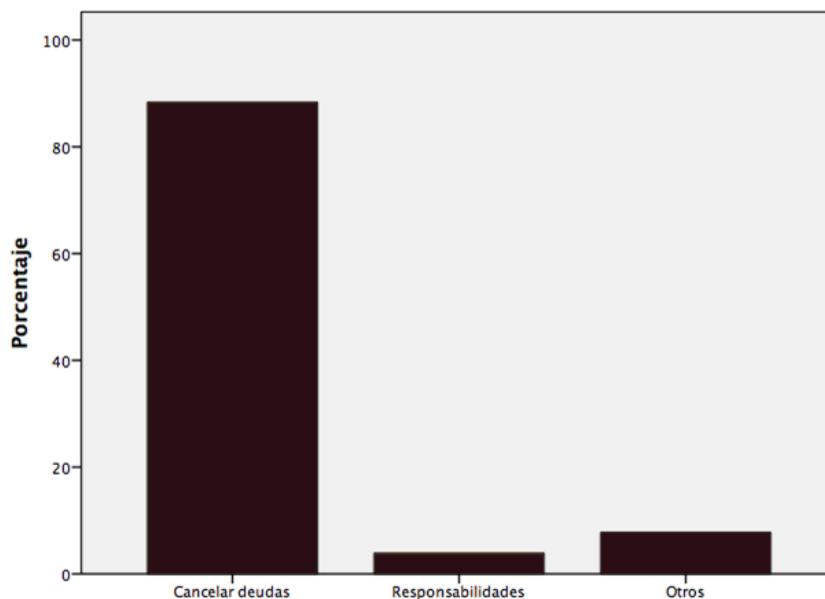


Figura 73. Histograma de la variable menos deudas con tarjetas de crédito. Fuente: Elaboración propia.

+Otras deudas



Figura 74. Estímulo de la variable más otras deudas. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que entendieron muy bien la lámina ya que el 94.1% escribió su historia en relación a las deudas y el 5.9% lo relacionó con otros, por lo que decimos que no se requiere ningún cambio en el estímulo.

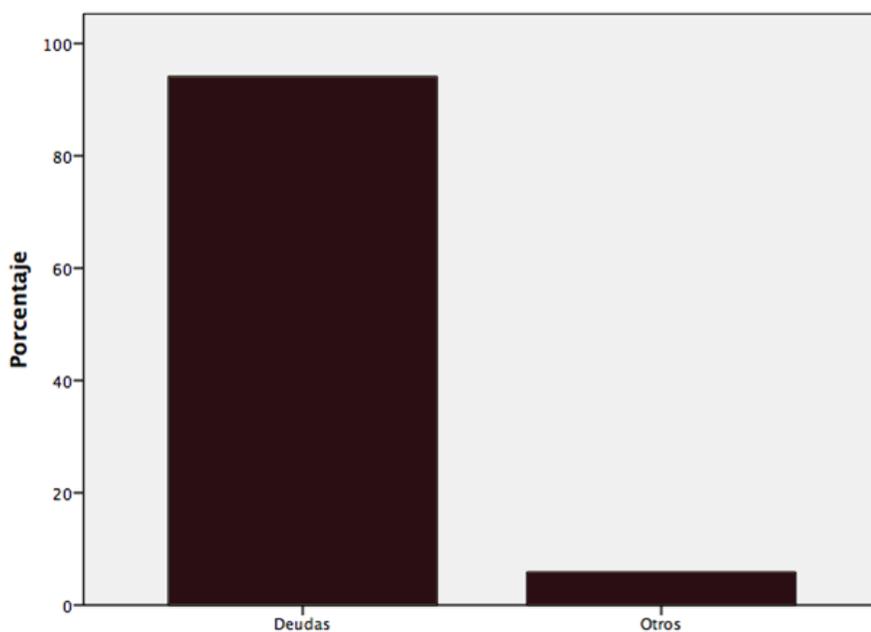


Figura 75. Histograma de la variable más otras deudas. Fuente: Elaboración propia.

-Otras deudas



Figura 74. Estímulo de la variable menos otras deudas. Fuente: Elaboración propia.

Se aprecia que esta lámina necesita una reestructuración ya que el estímulo se dejó abierto a muchas opciones, y se observa que el 78.6% lo relacionó correctamente con libre financieramente, las que también fueron mencionadas fue malgastar y gastos con 4.9% respectivamente, y felicidad con 7.8%; por lo que casi ninguna de ellas se asocia con menos deudas más que libre financieramente, siendo que sea necesario realizar cambios en el estímulo.

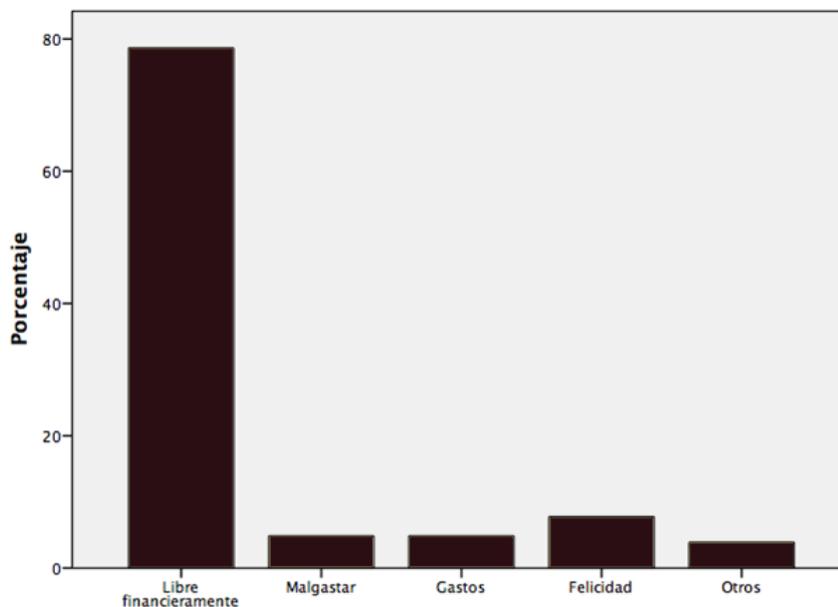


Figura 75. Histograma de la variable menos otras deudas. Fuente: Elaboración propia.

+ Monto de deudas



Figura 76. Estímulo de la variable más monto de deudas. Fuente: Elaboración propia.

Se puede ver que entendieron muy bien la lámina ya que el 90.3% de los participantes contestaron que era una deuda, por lo que se argumenta que no se tienen que hacer cambios radicales solo hacer énfasis en que la deuda disminuye.

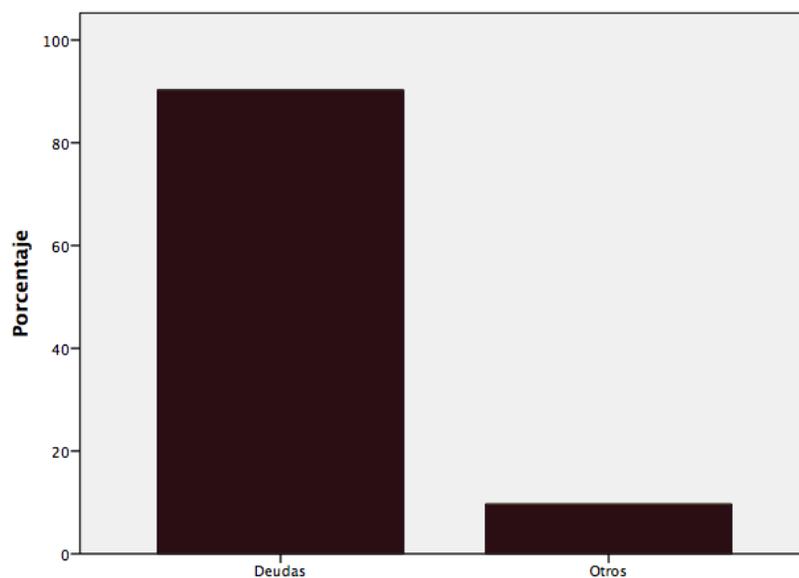


Figura 77. Histograma de la variable más monto de deudas. Fuente: Elaboración propia.

-Monto de deudas

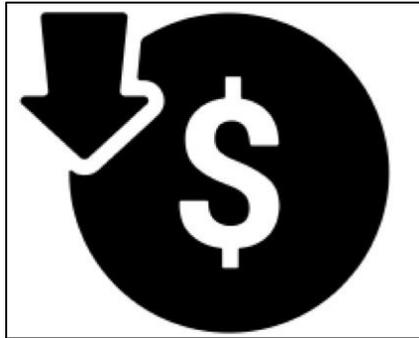


Figura 78. Estímulo de la variable menos monto de deudas. Fuente: Elaboración propia.

En esta lámina se puede ver que sí se requieren cambios ya que hubo varias historias con conceptos que aunque se relacionan entre sí con la variable es importante enfatizar en que es una disminución de las deudas. Esta variable como tal solo el 50% la relaciono.

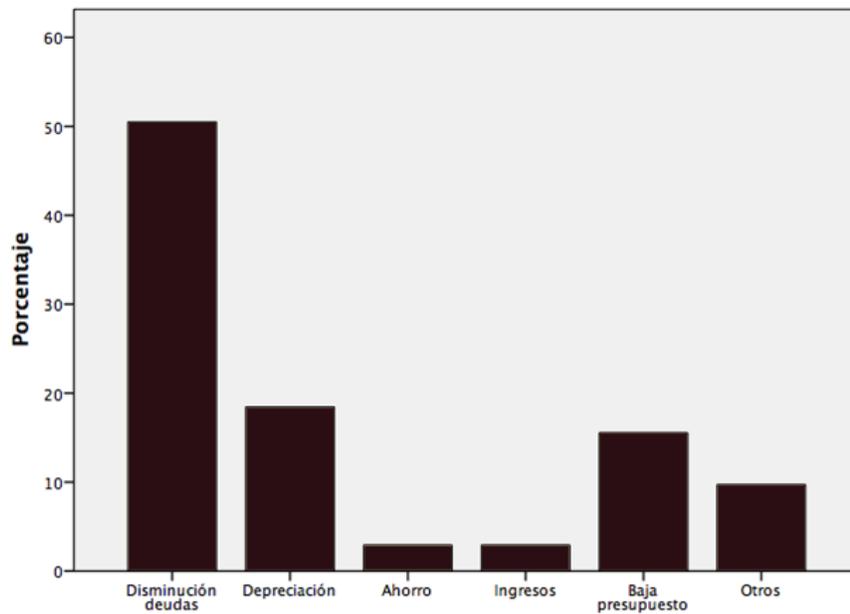


Figura 79. Histograma de la variable menos monto de deudas. Fuente: Elaboración propia.

A continuación en la figura 80, se presenta un histograma comparativo de todos los estímulos de la dimensión crédito donde más otras deudas fue la que se comprendió mejor, y la que requiere ajustes es menos monto de deudas. En esta dimensión vemos que se tiene que trabajar en las variables que disminuyen ya que fueron las que tuvieron porcentajes más bajos comparados con los que aumentan ya que en esas más del 90% de los participantes los comprendió. Esto no quiere decir que no las entendieran por ejemplo menos deudas con tarjetas de crédito fue comprendida por el 88.3%.

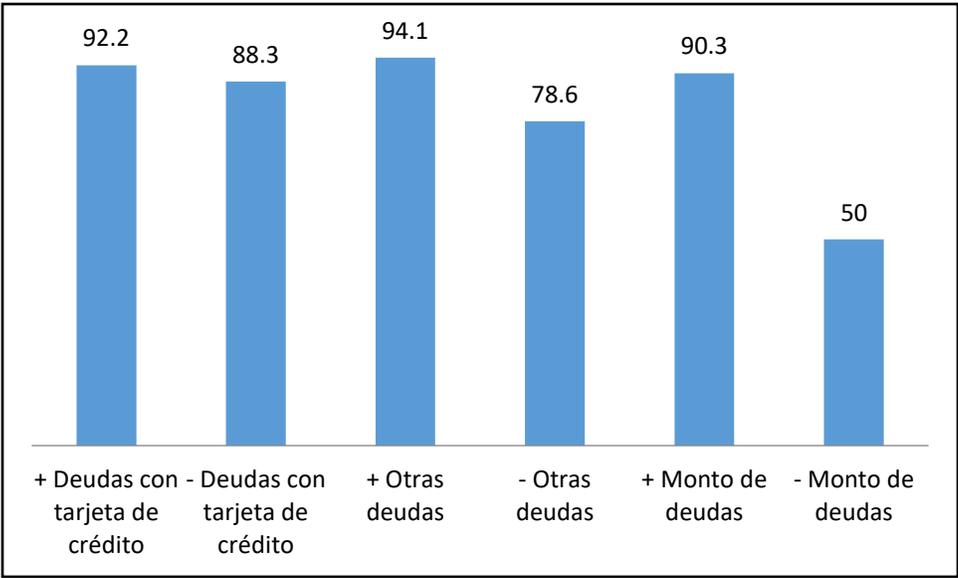


Figura 80. Gráfico comparativo de la variable crédito. Fuente: elaboración propia.

4.2.5 Compras

El tema de las compras para visualizar el comportamiento del consumidor en el mercado.

+ Compara al comprar



Figura 81. Estímulo de la variable compara más al comprar. Fuente: Elaboración propia.

Apreciamos que sí hubo comprensión de la lámina de comparar al comprar ya que el 85.4% contestó tal cual la variable y el 6.8% lo relaciona con planeación que al final de cuentas cuando uno compara al comprar está planeado y viendo cuál es la mejor opción de compra, por lo tanto el 92.2% entiende el estímulo y no hay necesidad de cambios.

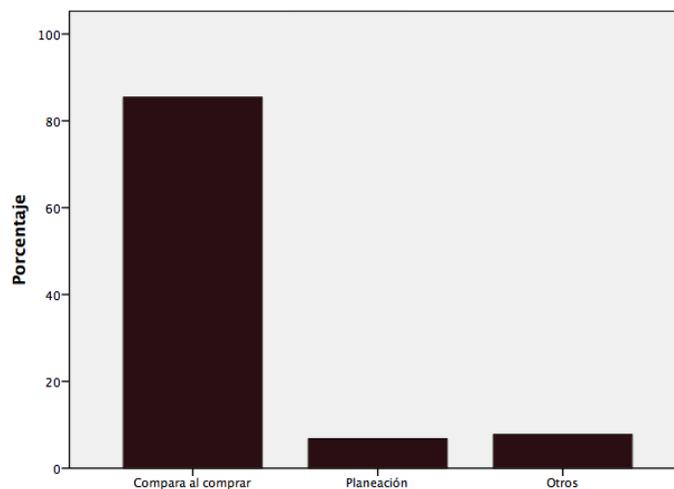


Figura 82. Histograma de la variable compara más al comprar. Fuente: Elaboración propia.

-Compara al Comprar



Figura 83. Estímulo de la variable compara menos al comprar. Fuente: Elaboración propia.

Al igual que la anterior, la lámina fue comprendida ya que el 91.3% la relacionaron con no comparar al comprar, otra respuesta fue felicidad con 3.9%, y otras con 4.9%. Con estos resultados obtenidos se sugiere dejar el estímulo tal y como esta.

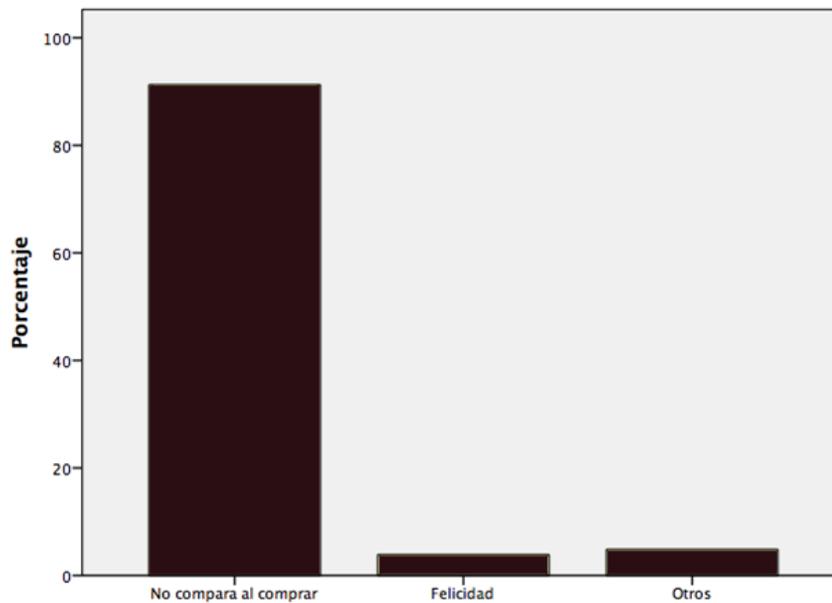


Figura 84. Histograma de la variable compara menos al comprar. Fuente: Elaboración propia.

+ Compras compulsivas

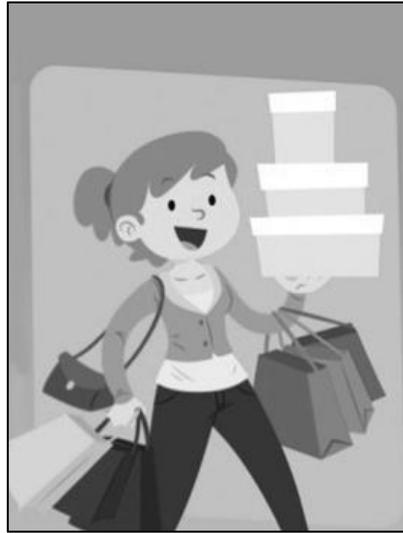


Figura 85. Estímulo de la variable mayores compras compulsivas. Fuente: Elaboración propia.

En esta lámina el 92.2% de los participantes entendieron que era compras compulsivas y sólo el 7.8% lo relacionó con otros, por lo que se concluye que no es necesario ajustar este estímulo.

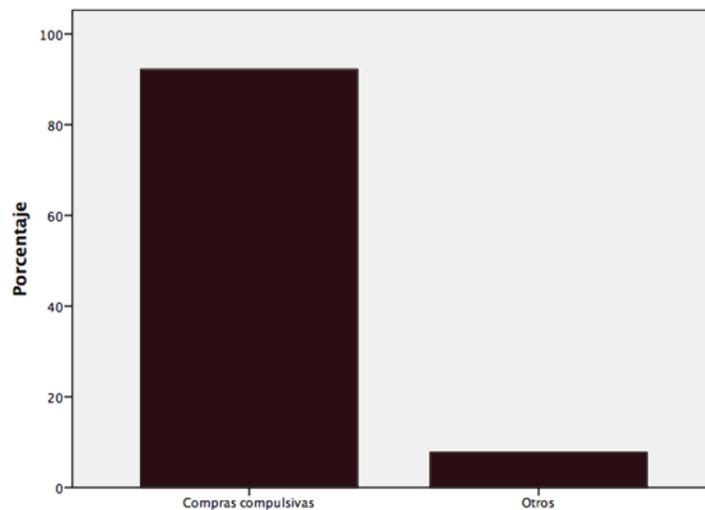


Figura 86. Histograma de la variable mayores compras compulsivas. Fuente: Elaboración propia.

- Compras compulsivas



Figura 87. Estímulo de la variable menores compras compulsivas. Fuente: Elaboración propia.

Igual que en la anterior vemos que es claro el estímulo porque casi el 80% lo relacionó con realizar menos compras compulsivas y ser más racional a la hora de comprar y no tener la necesidad obsesiva de gastar. El 12.6% lo relaciona con derroche, y el 7.8% con otros.

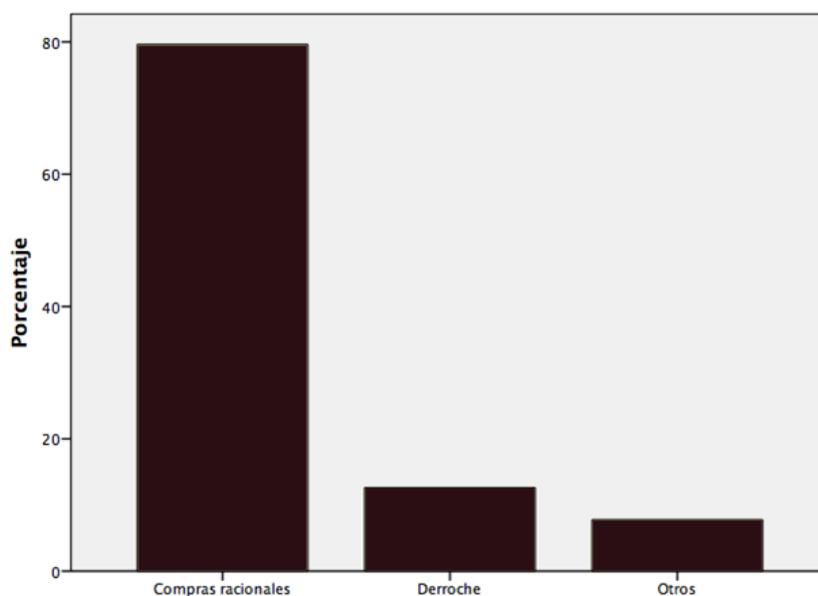


Figura 88. Histograma de la variable menores compras compulsivas. Fuente: Elaboración propia.

+ Compras por recreación



Figura 89. Estímulo de la variable mayores compras por recreación. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que si entienden el concepto ya que 85.4% lo relaciona con recreación, seguido de compras con tarjetas de crédito con 10.8%, y otros con 3.9%, obteniendo que no es necesario realizar cambios.

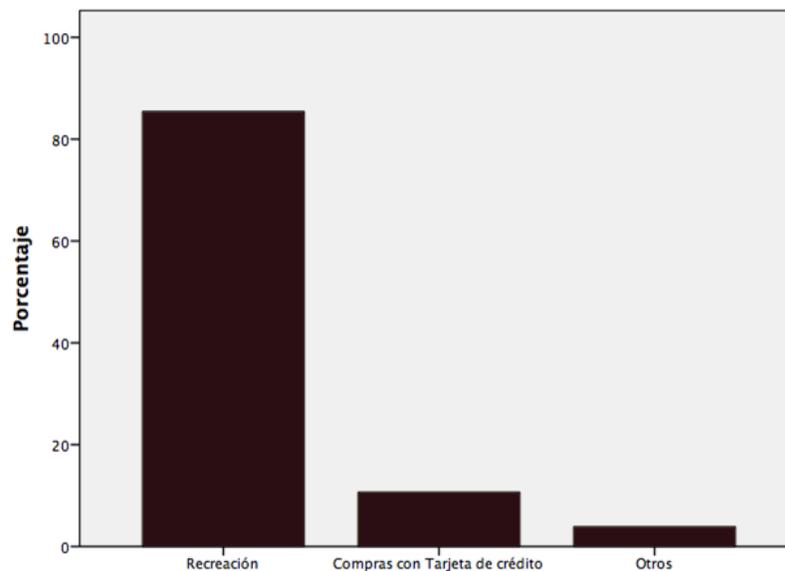


Figura 90. Histograma de la variable mayores compras por recreación. Fuente: Elaboración propia.

- Compras por recreación



Figura 91. Estímulo de la variable menos compras por recreación. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que lo más mencionado en esta lámina de crédito fue limitarse a los gastos y ser más racionales con el 56.3% lo cual es bajo, a esta le siguió recreación con un 37.9%, que si sumamos estas dos tenemos un concentrado de 94.2%. , dando como resultado que se entiende la variable.

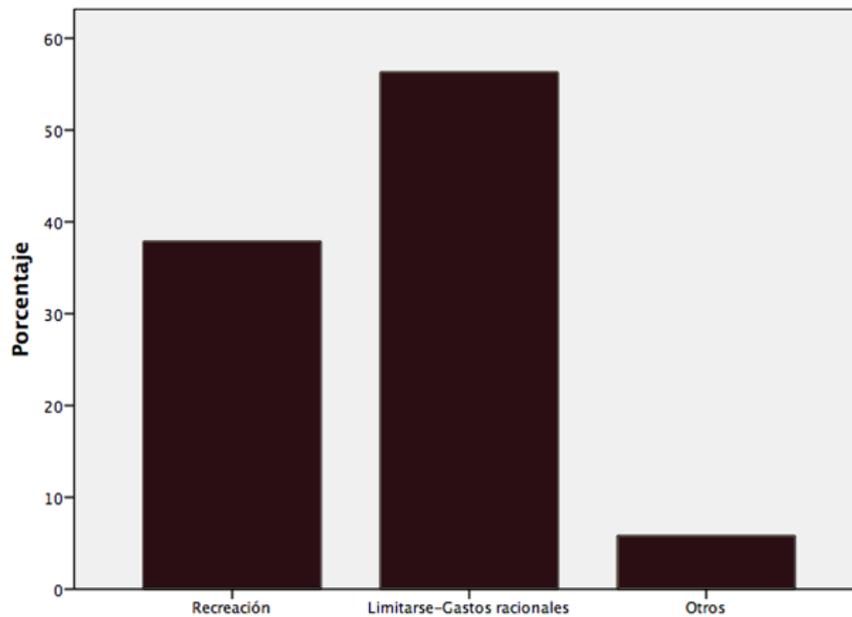


Figura 92. Histograma de la variable menos compras por recreación. Fuente: Elaboración propia.

A continuación en la figura 93, se presenta un histograma comparativo de todos los estímulos de la dimensión compras, donde se puede observar que fue una dimensión comprendida ya que solo se obtuvo dos variables con el 80% de comprensión. Se observa que en todas las demás más del 90% de los participantes las entendieron correctamente concluyendo que no es necesario realizar ajuste alguno.

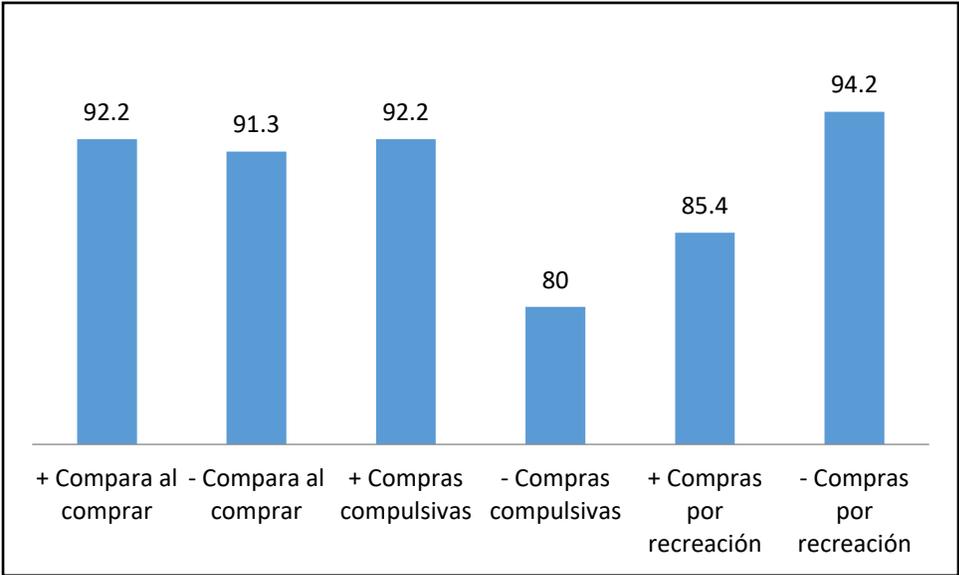


Figura 93. Gráfico comparativo de la variable compras. Fuente: Elaboración propia.

Al hacer un análisis grupal se obtuvo que la dimensión de compras fue la mejor evaluada ya que casi el 90% de los participantes la relacionó su historia correctamente a esta le siguió seguridad y bienes con un 85.21%, la que salió más baja fue administración financiera con un 76.5% que al final de cuentas no es bajo pero si es importante hacer ajustes en ciertos estímulos para obtener mejores resultados.

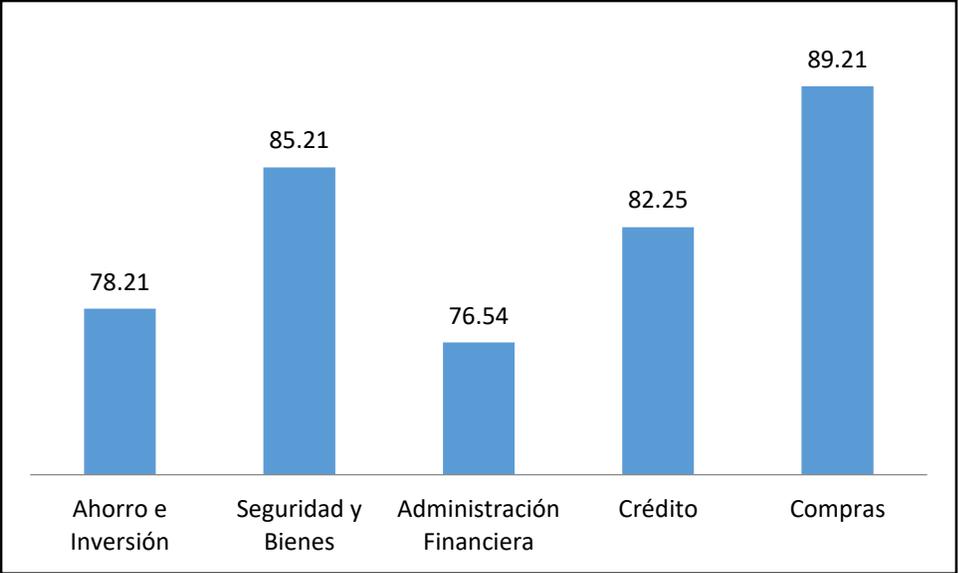


Figura 94. Porcentajes agrupados por dimensión. Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO V. RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

5.1 Recomendaciones

A continuación se mencionan las variables que se recomiendan cambiar o hacer ajustes para que sean más fáciles de identificar y se confirme su identificación como lo dice la hipótesis. Empezando por las variables de ahorro e inversión tenemos a jubilación que solo se recomienda hacer un ajuste en la de menos jubilación por lo que este estímulo se tiene que cambiar para que exista una mejor comprensión.

Por parte de Seguridad y Bienes la única variable que se recomienda cambiar es la de menos testamento ya que solo el 42.7% lo comprendió y escribieron varias opciones con las cuales no tenía nada que ver.

Siguiendo con crédito tenemos que menos deudas con tarjetas de crédito, menos otras deudas, y menos monto de deudas fueron las que necesitan ajustes. Sin embargo la que se recomienda cambiar totalmente es la lámina de menos monto de deudas ya que sólo el 5.8% de los participantes lo relacionó y es evidente que no se entiende.

En cuanto a la de compras la única que necesita ajuste es la de no compara al comprar ya que aunque la relacionan con compras en general no lo están relacionando con la variable y se requiere una mejor comprensión.

Para la variable de administración financiera es la de menos cuentas de débito y crédito, menos metas financieras, más registros financieros, más impuestos, y menos impuestos. Estas dos últimas fueron las que menos entendieron y hubo más confusión aunque si las relacionaban con impuestos no ponían si aumentaba o disminuía por lo que el estímulo tiene que ser más claro.

En cuanto al test se recomienda reducir el test a la mitad o hacerlo en dos sesiones, una sesión para las variables positivas y otra para las negativas, ya que se observó que el test era cansado para los estudiantes y se movían mucho, por lo

que después de cierto tiempo ya no prestaban atención y se ponían a dibujar como a divagar. El hacer el test en dos partes puede hacer que este sesgado ya que saben de qué se trata y se puede tener deserción ya que pueden no asistir a la segunda mitad del test.

5.2 Conclusiones

Se puede concluir que sí se cumple la hipótesis la cual nos permite identificar las variables del modelo de educación financiera de Vallejo 2018., ya que sí hubo relación entre los estímulos y las variables de educación financiera de Vallejo 2018. Aunque unas variables fueron más fáciles de relacionar con otras, los estímulos que relacionaron con mayor facilidad fueron las relacionadas con la dimensión compras, las variables de mayor dificultad para relacionarse fueron las de impuestos ya que hubo confusión y las respuestas que tuvieron más variedad fueron las de crédito.

Desde el punto de vista cualitativo se concluye que con los resultados obtenidos el Test de Percepción de Educación Financiera-T.P.E.F., puede ser utilizado como una prueba proyectiva viable para evaluar la educación financiera en una población, con base al modelo de educación financiera de Vallejo (2018) de cinco dimensiones.

Estos resultados nos abren puertas a nuevas investigaciones, y también con ellos se pueden crear nuevas formas de enseñanzas a los jóvenes para que tengan una mejor administración financiera, si se empieza desde ahorita será más fácil para ellos implementarlos y tener una mejor economía. Este tipo de investigaciones se pueden recrear en diferentes universidades para tener mayor validez y así mismo conocer qué tanto aplican estas variables en su vida diaria, si realmente están conscientes de sus finanzas o no.

Además esta se puede llegar a vender a instituciones y dependiendo los resultados y la institución puede crear talleres que beneficien a las instituciones y a su personal.

ANEXOS

Anexo 1 Formato de Seguimiento de Metodología



Marketing y economía conductual en relación con la toma de decisiones y respuestas neurofisiológicas en estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana



Formato seguimiento de la metodología

ID: _____ Sexo: _____ Edad: _____ Profesión/Carrera: _____ e-mail: _____

¿Ha recibido información sobre el tema de educación financiera? _____ Diámetro cerebral: _____

Instrucción: Por favor escriba una historia con relación a la imagen vista y relaciónela con la palabra que mejor la identifique. Responda todas la casillas. Gracias

Lámina	Historia	Palabra			Lámina	Historia	Palabra		
			Aumenta	Disminuye				Aumenta	Disminuye
1			Aumenta	Disminuye	8			Aumenta	Disminuye
		Seguro					Jubilación		
		Ahorro					Compras		
		Inversión					Seguro educativo		
2			Aumenta	Disminuye	9			Aumenta	Disminuye
		Ahorro					Seguro educativo		
		Impuesto					Jubilación		
		Seguro					Compras		
3			Aumenta	Disminuye	10			Aumenta	Disminuye
		Testamento					Testamento		
		Seguro de bienes					Jubilación		
		Gasto					Seguro educativo		
4			Aumenta	Disminuye	11			Aumenta	Disminuye

Formato seguimiento de la metodología

		Ahorro informal					Metas financieras		
		Gasto					Seguro de bienes		
		Testamento					Compras		
5			Aumenta	Disminuye	12			Aumenta	Disminuye
		Ahorro informal					Impuestos		
		Deuda con tarjeta					Seguro de bienes		
		Compras					Promociones		
6			Aumenta	Disminuye	13			Aumenta	Disminuye
		Compras					Otros seguros		
		Ahorro informal					Testamento		
		Jubilación					Jubilación		
7			Aumenta	Disminuye	14			Aumenta	Disminuye
		Compras					Ahorro		
		Ahorro informal					Testamento		
		Jubilación					Otros seguros		

Formato seguimiento de la metodología

Lámina	Historia	Palabra			Lámina	Historia	Palabra		
			Aumenta	Disminuye				Aumenta	Disminuye
15		Testamento			22		Jubilación		
		Ahorro					Plan financiero		
		Inversión					Deudas		
16			Aumenta	Disminuye	23			Aumenta	Disminuye
		Inversión					Inversión		
		Impuesto					Metas financieras		
		Testamento					Compara al comprar		
17			Aumenta	Disminuye	24			Aumenta	Disminuye
		Deuda con tarjeta					Testamento		
		Seguro de bienes					Jubilación		
		Ahorro informal					Compara al comprar		
18			Aumenta	Disminuye	25			Aumenta	Disminuye
		Metas financieras					Metas financieras		
		Deuda con tarjeta					Seguro educativo		
		Testamento					Compras compulsivas		
19			Aumenta	Disminuye	26			Aumenta	Disminuye
		Otras deudas					Impuestos		
		Jubilación					Compras compulsivas		

Formato seguimiento de la metodología

		Plan financiero					Otros seguros		
20			Aumenta	Disminuye	27			Aumenta	Disminuye
		Testamento					Compra por recreación		
		Otras deudas					Testamento		
		Jubilación					Metas financieras		
21			Aumenta	Disminuye	28			Aumenta	Disminuye
		Deudas					Seguro de bienes		
		Ahorro informal					Testamento		
		Jubilación					Compra por recreación		

Lámina	Historia	Palabra			Lámina	Historia	Palabra		
			Aumenta	Disminuye				Aumenta	Disminuye
29					36				
		Uso tarjetas					Jubilación		
		Metas financieras					Registros financieros		
		Inversión					Seguro de bienes		
30			Aumenta	Disminuye	37			Aumenta	Disminuye
		Plan financiero					Impuestos		
		Uso de tarjetas					Jubilación		
		Seguro					Metas financieras		
31			Aumenta	Disminuye	38			Aumenta	Disminuye

Formato seguimiento de la metodología

		Testamento					Testamento		
		Seguro de bienes					Jubilación		
		Metas financieras					Impuestos		
32			Aumenta	Disminuye	39			Aumenta	Disminuye
		Ahorro informal					Metas financieras		
		Metas financieras					Seguro educativo		
		Testamento					Promociones		
33			Aumenta	Disminuye	40			Aumenta	Disminuye
		Ahorro informal					Impuestos		
		Deuda con tarjeta					Seguro de bienes		
		Plan financiero					Promociones		
34			Aumenta	Disminuye	41			Aumenta	Disminuye
		Plan financiero					Inversión		
		Ahorro informal					Testamento		
		Jubilación					Registros financieros		
35			Aumenta	Disminuye	42			Aumenta	Disminuye
		Promociones					Seguro de bienes		
		Ahorro informal					Inversión		
		Registros financieros					Compras		

Anexo 1.1 Formato de Seguimiento de Metodología Resuelto

Marketing y economía conductual en relación con la toma de decisiones y respuestas neurofisiológicas, en estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana
Formato seguimiento metodología

ID: 5 Sexo: F Edad: 34 años Profesión/Carrera: Contador Público financiero
e-mail: mayerm@gmail.com

Ha recibido información sobre el tema de educación financiera? Si

Lámina	Historia	Lámina	Historia después de la ficha técnica
1	El ahorro es una forma de crecimiento económico en un individuo.	6	Es importante la educación financiera en los niños, podría evitar problemas en un futuro. Un niño ahorra en el banco.
2	Ahorrar puede implicar un sacrificio en algún momento determinado.	7	Un señor descansando y disfrutando de su vida adulta. Tiene salud y estabilidad en su vida.
3	Hay Hoy en día se tienen necesidades que cumplir que de administrarse se convierten en problemas económicos.	8	Saber usar los recursos te permite haber cubrir cuidados.
4	El dinero pierde valor, es importante saber invertirlo.	9	Es importante cubrir en tiempos difíciles los recursos materiales, y económicos.
5	Una persona piensa que guardar el dinero en el colchón es algo que permite dormir tranquilo. (Esta	10	La salud, familia, bienes materiales son cuidados a través de cuidados importantes.

Anexo 2: Consentimiento Informado

Consentimiento Informado para participantes de la investigación

Fecha: DD/MM/AAAA

La presente investigación es conducida por Santiago Iván Restrepo Restrepo y Luz Stella Vallejo Trujillo, investigadores de la Universidad Pontificia Bolivariana y Universidad Autónoma del Estado de Morelos. La finalidad de este estudio es “identificar la respuesta estímulo sensorial y emocional de las variables del modelo de educación financiera de Vallejo (2018), en el Recurso Humano de una comunidad universitaria en Medellín y su efecto en la toma de decisiones”. Los resultados de la investigación serán expuestos en un artículo de revista. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista (se explica en detalle las pruebas que se aplicarán, tanto de EEG, ET y test, así como los protocolos de la investigación). Esto tomará aproximadamente 130 minutos de su tiempo. Lo que se converse durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación en este estudio es voluntaria. La información que se recoja no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación y los datos personales serán manejado con confidencialidad; solamente se expondrá información socio-demográfica con el fin de caracterizar a la población. Sus respuestas a la entrevista serán analizadas para dar el cumplimiento a los objetivos planteados en el estudio.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parecen incómodas, usted tiene el derecho de hacérselo saber a los investigadores o de no responderlas.

Yo Nombre Completo del Estudiante Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Santiago Iván Restrepo Restrepo y Luz Stella Vallejo Trujillo y autorizo a que se publique la siguiente información:

Datos sociodemográficos: Si ____ No ____
Nombre y Firma del Participante: _____ Cédula: _____

Bibliografía

- Anderson, A. y. (1966). Test de Apercepción Temática. En *Técnicas Proyectivas del Diagnóstico Psicológico* (págs. 224-274). Madrid: Rialp.
- Barria, C. (12 de Octubre de 2017). *BBC Mundo*. Recuperado el 18 de Enero de 2018, de <http://www.bbc.com/mundo/noticias-41571745>
- Bembibre, C. (24 de 06 de 2009). *Definición AB*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/percepcion.php>
- Braunstein, N. A. (1975). *Psicología: Ideología y Ciencia*. México, DF: Siglo XXI.
- Canelles, E. (13 de Julio de 2012). *Intelligent Solutions*. Recuperado el 07 de Noviembre de 2018, de <https://www.solucionesc2.com/que-es-el-eye-tracking-y-para-que-nos-sirve/>
- Catro, R. d. (2016). *La Realidad Invebtada: Percepciones y Proceso de Toma de Decisiones*. Madrid: Plaza y Valdés Editores.
- Chiavenato, I. (1998). *Administración de Recursos Humanos*. México: McGraw-Hill.
- Creswell, J. W. (1994). Diseño de Investigación. Aproximaciones cualitativas y cuantitativas. *Metodología y Técnicas de la Investigación Social III*, 143-171.
- Davidoff, L. L. (1989). Definición de psicología. En L. L. Davidoff, *Introducción a la Psicología* (Tercera Edición ed., pág. 6). Ciudad de México: McGrawHill.
- Echavarría, R. B. (1999). *Investigación, Un enfoque cualitativo y cuantitativo*. Eumed.
- Elbing, A. O. (1970). *Behavioral Decisions in Organizations*. Glenview: Foresman and Company.
- Forgus, R. H. (1978). Percepción. En R. H. Forgas, *PERCEPCIÓN Proceso básico en el desarrollo cognitivo*. México: Trillas.

- Forgus, R. H. (1978). *PERCEPCIÓN Proceso básico en el desarrollo cognitivo*. México: Trillas.
- George, Jr., Claudes y Lourdes Álvarez. (2005). *Historia del Pensamiento Administrativo*. México: Pearson.
- Hearst, E. (1979). Una colección de artículos que rastrean el desarrollo de los subcampos de la psicología experimental durante sus primeros 100 años. *Lawrence Erlbaum Associates*.
- Jung, C. G. (1994). TEORIA DEL PSICOANALISIS. En *Teoría del Psicoanálisis* (págs. 17-41). Barcelona: Plaza and Janes.
- Jung, C. G. (1997). *Las relaciones entre el yo y el inconsciente*. Paidós: Barcelona.
- Kozup J, H. (2008). Financial Literacy, Public Policy, and Consumers' Self-Protection More Questions, Fewer Answers. *J. Consum.*
- Küppers, H. (2005). *Fundamentos de la teoría de los colores*. Gustavo Gili.
- Küppers, H. (2005). *Fundamentos de la teoría de los colores*. Gustavo Gili.
- L.K, F. (1939). Projective Methods for the Study of Personality. *Journal of Psychology*, 389-413.
- Llaneza, M. F. (2007). Primera fase: Aplicación de los tests. En F. M. Llaneza, *Instrumentos de Evaluación Psicológica* (pág. 31). La Habana: Ciencias Médicas.
- Malhorta, N. K. (2004). Técnicas de muestreo no probabilístico. En N. K. Malhorta, *Investigación de mercados* (pág. 321). Edo. de México: Prentice Hall.
- María L. Siquier, María E. García Arzeno, Elsa Grassano. (2009). Pruebas proyectivas. En *Las técnicas proyectivas y el proceso psicodiagnóstico* (pág. 124). Buenos Aires: Nueva Visión.
- MERLEAU-PONTY, M. (1975). Fenomenología de la percepción. 476.

- Mirotti, M. A. (2008). *Introducción a las técnicas proyectivas* (3 ed. ed.). Argentina: Editorial Brujas.
- Moreno, A. P. (1998). Contabilidad de Decisiones. En *Toma de Decisiones Financieras*. México: ECASA.
- Moya, F. M. (2000). *Psicología Social*. Barcelona.
- Murray, H. A. (1975). *Test de apercepción temática (TAT): manual para la aplicación*. Paidós.
- Ponce, A. (2000). Escuela del Comportamiento Humano. En *Administración Moderna* (pág. 130). Distrito Federal: Limusa Noriega.
- Ponce, A. R. (1996). *Administración Moderna*. México, Df: Limusa Noriega Editores.
- Raúl Sanabria, A. d. (2003). Investigación de Mercados. En A. d. Raúl Sanabria. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Romero, L. (13 de Junio de 2015). *Dinero*. Recuperado el 20 de Junio de 2017, de <https://www.dinero.com/economia/articulo/analisis-sobre-eficacia-del-programa-educacion-financiera/209556>
- Santrock, J. W. (2004). Orígenes de la psicología. En *Introducción a la Psicología* (pág. 8). McGrawHill.
- Shultz, D. (1975). *Un relato fascinante de las escuelas psicológicas más significativas y las personas relacionadas con ellas*. (Vol. 2ª edición). New York:Academic Press. .
- Simon, H. (1976). *Administrative Behavior*. New York: Simon and Schusters.
- Simon, H. A. (1997). *Comportamiento Administrativo*. New York: The Free Press.
- Sneiderman, S. (2006). LAS TECNICAS PROYECTIVAS COMO METODO DE INVESTIGACION Y DIAGNOSTICO. ACTUALIZACION EN TECNICAS VERBALES: "EL CUESTIONARIO DESIDERATIVO". 8. (U. d. Sociales,

- Ed.) Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 14 de Agosto de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=339630247014>
- Stella Vallejo T., S. R. (2018). Propuesta de Test de Percepción de Educación Financiera (T.P.E.F) a partir del modelo de Vallejo-Trujillo. *Perfiles Educativos*, 21.
- Uribe, A. C. (2007). TÉCNICAS PROYECTIVAS. (F. D. UNIVERSIDAD DE COLIMA, Ed.) Colima, México. Recuperado el 10 de Agosto de 2017, de <https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/15dd1a074885e266?projector=1>
- Vallejo-Trujillo, L.S., Martínez-Rangel, M.G. (2016). "Perfil de bienestar financiero: aporte hacia la mejora de una comunidad inteligente". *Investigación Administrativa. Escuela Superior de Comercio y Administración Pública. Unidad Santo Tomás. del Instituto Politécnico Nacional.*, 45(117), 82-95.
- Vallejo-Trujillo, L.S., Pérez, A.R., Hernández, J.A. (2017). Financial aptitude: a necessary competence in a consumer society. 12 (En revisión). .
- Vallejo-Trujillo, L.S., Salazar, O. (Octubre de 2016). "Positive stimulus: An opportunity for decision making by mexican managers, a vision from neuroscience". *International Journal of Development Research.*, Vol. 06(10), 9818-9825.
- Vargas Melgarejo, L. M. (1994). Sobre el concepto de percepción. 4(8). (U. A. Iztapalapa, Ed.) Distrito Federal: Alteridades. Recuperado el 14 de Agosto de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=74711353004>> ISSN 0188-7017
- Vicente Borrás, J. F. (2014). Introducción a la psicología económica. En E. Juaniola, *Psicología Económica y del comportamiento del consumidor*. Barcelona: Editorial UOC.
- Xiao. (2008). *Manual de Finanzas del Consumidor*. New York, USA: Springer Science.

Zikmund, W. G. (1998). Pruebas Proyectivas. En W. G. Zikmund, *Investigación de Mercados* (págs. 140-141). Edo. de México: Prentice Hall.