

CAPÍTULO 6

Los desafíos de la inclusión financiera en México. La planificación de las finanzas en los hogares.

*Malena Portal Boza
Duniesky Feitó Madrigal
Edgar Jiménez Cerra*

En las últimas décadas las economías emergentes han sufrido los efectos de las crisis financieras que a nivel internacional han desencadenado desequilibrios macroeconómicos, déficits presupuestales e inestabilidad en políticas monetarias y fiscales que finalmente tienen un impacto en las economías familiares. Estos efectos están ligados a fenómenos globales de carácter social como el envejecimiento poblacional, la pobreza y desigualdades sociales. En el caso de México, el crecimiento de la economía se ha desacelerado en los últimos años, pasando de 2.3% en 2017 a 2% en 2018 y a 1.6% en 2019. El país sigue teniendo el Producto Interno Bruto per cápita más bajo y los niveles de pobreza más altos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), de igual forma la brecha en el nivel de vida respecto a otros países más ricos aun cuando se ha ido reduciendo, el avance ha sido muy lento afectado por bajos niveles de productividad y bajos niveles educativos. Las desigualdades en los ingresos de los mexicanos son amplias ya que el ingreso promedio del 20% más rico es 10.3 veces mayor que el del 20% más pobre. Existen grandes retos en materia de salud, un reducido gasto público acompañado de un bajo desempeño en cobertura sanitaria, esperanza de vida, mortalidad por enfermedades cardiovasculares, obesidad y diabetes infantil. Todo ello conectado con el enorme desafío de las pensiones,

donde solo se contribuye con el 6.5% de los salarios que adicionado a la problemática de la informalidad genera al país un peligro inminente: los viejos pobres (OCDE, 2019).

Bajo este contexto, es importante que las familias mexicanas cuenten con esquemas organizados y bien planificados de las finanzas del hogar con el objetivo de que sus necesidades básicas puedan ser atendidas según sus prioridades y condiciones de vida. No obstante, el estado de las finanzas familiares dependerá en gran medida de la gestión que realice cada miembro del hogar en relación con sus finanzas personales. Este proceso incluye no solo la planificación de los ingresos y gastos, sino también decisiones de ahorro, pensiones, créditos, seguros e inversión, en este sentido más del 90% de los adultos mexicanos son responsables de algún aspecto de la gestión de las finanzas del hogar, ya sea pagar cuentas, decidir cómo gastar el dinero o planificar el presupuesto.

Entender las finanzas personales es algo básico para manejar el día a día en un hogar. Todas las economías domésticas son susceptibles de una planificación y organización financiera en mayor o menor medida (Bancomer, 2018), sin embargo, se suelen cometer errores como la falta de planificación, seguimiento y control de los recursos que derivan en mayores riesgos, falta de liquidez, poca disponibilidad y excesos de deuda. En el caso de los hogares mexicanos solo el 41% planifica habitualmente su presupuesto y el 20% hace un seguimiento riguroso de sus gastos. El 34% considera que podría cubrir un gasto importante imprevisto y el 70% ha enfrentado dificultades habituales u ocasionales para cubrir gastos básicos tales como alimentos y vivienda. Además, casi dos tercios de los mexicanos manifiestan una mayor orientación al presente y no al futuro, solo el 28% de las personas de menos de 60 años cuentan con planes para cubrir completamente sus gastos de la vejez después de la jubilación, y apenas algo más de un tercio de los mayores de 60 años han tomado medidas para afrontar los gastos de la tercera edad (Encuesta de Capacidades Financieras de México -Banco Mundial, 2013). Por otra parte, se ha observado un incremento en los niveles de endeudamiento de los hogares entre 2014 y 2019 con tasas de crecimiento de más del 50% (Banco Internacional de Pagos – BIP, 2020).

Por la importancia que reviste este tema a nivel internacional y por las realidades que manifiestan las familias mexicanas con relación a la gestión y control de sus finanzas se han desarrollado una serie de estudios empíricos con el objetivo de evaluar las causas y factores que inciden en los bajos niveles de desempeño financiero en los hogares. En este sentido, gran parte de los autores han encaminado sus enfoques en la perspectiva de la educación financiera, con mayor énfasis en caracterizar, describir y medir el grado de conocimientos financieros asociados con las competencias matemáticas y habilidades numéricas, estadísticas y lógicas para calcular, convertir y comprender variables financieras tales como tasas de interés, inflación y cálculo de amortizaciones, debido a que se ha identificado que los bajos niveles de educación financiera se ven reflejados en una escasa participación de los sectores sociales en los productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras, malos hábitos en el uso de estos productos y falta de planeación financiera (Antonio, Peña y López, 2020; Lind et. al 2020; Rivera y Bernal, 2018; Włodarska, 2018; Ceballos, 2018; Amezcua, Arroyo y Mejía, 2014; Lusardi and Mitchell, 2014; García, Grifoni, López y Mejía, 2013; Lusardi, Schneider y Tufano, 2011; Zaldívar y Torres, 2011; Atkinson y Messy, 2012; Yoong 2010; Mandell, 2008; Bojórquez, Rosado y Flores, 2008; Kimball y Shumway, 2006 y Moore, 2003).

Otro de los segmentos que ha atraído la atención de los investigadores ha sido el estudio de las capacidades financieras de los más jóvenes frente a sus finanzas personales (Sánchez, Castro y Santos, 2020; Lobos Cisternas y Lobos Robles, 2018; Correa, Monsalve y Lopera, 2017; Moreno, García y Gutiérrez, 2017; Duque, González y Ramírez, 2016) derivado de los comportamientos y aptitudes que asumen las nuevas generaciones, acompañados de políticas restrictivas en relación a los fondos de pensiones futuras.

Ante escenarios de exceso de deuda en los hogares, mínimos ahorros y una insuficiencia de recursos que garanticen poder cubrir los gastos de la vejes, la planificación de las finanzas personales se ha convertido en un tema de atención para la sociedad por los efectos negativos que esto genera en la economía familiar. Por tal motivo, la presente investigación tiene como propósito profundizar en el

análisis de las finanzas personales de los hogares mexicanos y contribuir a la discusión empírica a partir de la medición de sus niveles de planificación en base a las actitudes y comportamientos que asumen en las decisiones que toman. Al mismo tiempo se busca evaluar las posibles diferencias en los niveles de planificación financiera frente a diversos factores sociodemográficos. Para ello el documento se divide en cuatro secciones, primero se presenta el marco teórico y referencial sobre las principales variables del estudio, luego le sigue el planteamiento metodológico y las fuentes de información empleadas. En el tercer apartado se presentan y discuten los resultados y principales hallazgos para cerrar con las conclusiones e implicaciones del estudio.

Revisión de la literatura

Las finanzas personales se consideran un campo de estudio de las ciencias financieras al ocuparse de analizar las decisiones que toman los individuos en la gestión y aplicación de sus fondos, sin embargo, también se consideran parte de las ciencias económicas cuando se analizan desde un enfoque de finanzas familiares (Włodarska, 2018), ya que las decisiones financieras del hogar son tomadas por los responsables que tienen a su cargo el compromiso de garantizar las necesidades básicas y futuras de todos los miembros del núcleo familiar.

Existe un consenso en la literatura que indica que las finanzas personales involucran las formas en que los individuos o las familias toman decisiones a lo largo del ciclo de vida para dar respuesta a sus necesidades financieras presentes y futuras y que son trascendentales para obtener un éxito económico y un mayor bienestar (Montoya, 2020, Ceballos, 2018; Alfaro, 2016; Mejía, 2016; Garman y Forgue, 2011; Figueroa, 2009; Bojórquez, Rosado y Flores, 2008; Calderón y Castaño, 2005; Ameriks, Caplin y Leahy, 2002). En esta misma línea, gran parte de los autores manifiestan que en estas decisiones se integran la elaboración de los presupuestos, la optimización de los gastos, la gestión del financiamiento ya sea a través de ingresos, préstamos y/o créditos, el cumplimiento de las obligaciones y la planificación de los ahorros (Henoa, López, Montoya, Toro y Patiño, 2018; Mori,

2018; Carangui, Garbay y Valencia, 2017; Correa, Monsalve y Lopera, 2017; Brügggen, Hogreve, Holmlund, Kabadayi y Löfgren, 2017; Barbić, 2017).

Si bien es cierto que las finanzas personales se componen de estos múltiples conceptos, uno de los más relevantes lo constituye el presupuesto, es decir la planificación de las decisiones que están relacionadas fundamentalmente a ingresos y gastos. En la actualidad, para la organización de una economía doméstica adecuada, libre de sobresaltos, que logre atender y cubrir las necesidades y los imprevistos, es importante que los individuos tomen con precaución el proceso de planificación de sus fondos. Esta tarea parte del establecimiento de objetivos y metas de corto, mediano y largo plazo, pero para ello es imprescindible identificar a priori cuáles son sus necesidades, intereses y expectativas para el presente y futuro. En esta fase también se requiere establecer los mecanismos o vehículos para poder financiarse, los cuales se pueden clasificar en medios financieros de activo y pasivo y medios de ingresos y gastos. El primer grupo (medios de activos) engloba los fondos que se obtienen a través de las inversiones como los productos financieros que reportan un beneficio futuro, es decir, están destinados a proporcionar una rentabilidad en el tiempo a costa de asumir riesgos. En los medios de pasivos se incluyen los productos que posibilitan la liquidez presente para conseguir un objetivo a cambio de pagarlos en el futuro como los préstamos y créditos. Por su parte, los medios de ingresos y gastos son todas aquellas fuentes que nos reportan un flujo de dinero sin tener que haber realizado una inversión previamente, donde se destaca fundamentalmente el trabajo ya sea como asalariado o empleador y aquellas actividades que generen ingresos adicionales, acompañados de todos los procesos cotidianos que obligan a realizar un desembolso de dinero (gastos) (Bancomer, 2018).

La planeación financiera contribuye a minimizar los riesgos, errores y el endeudamiento excesivo, procura lograr tener un retiro cómodo y prevé la disponibilidad de fondos al alcance para cualquier eventualidad, al mismo tiempo funciona como un mecanismo de automotivación y de satisfacción personal debido a que las personas crean un motivo por el cual ahorrar y en consecuencia buscan la manera de alcanzarlo (Cruz, 2010). Sin embargo, el éxito en la gestión de las

finanzas personales se ve reflejada en las prácticas y los hábitos que asumen los individuos al momento de tomar sus decisiones. En este sentido, se ha demostrado a través de estudios empíricos que los comportamientos y actitudes de los consumidores frente a sus finanzas personales tienen un impacto en el bienestar económico y social de los miembros del hogar (Włodarska, 2018; Griggs et al., 2013; Sacks, Stevenson y Wolfers, 2012; Gudmunson y Danes, 2011; Jorgensen y Savla, 2010; Lusardi et al. (2010).

Algunos autores analizan el comportamiento financiero a partir del uso de tarjetas de crédito, los juegos de azar, las compras compulsivas, los préstamos personales, el cumplimiento en los pagos y el sobreendeudamiento debido a que son consideradas prácticas riesgosas y costosas para los consumidores y la sociedad y por lo tanto, merecen una mayor atención (Brüggen, Hogreve, Holmlund, Kabadayi y Löfgren, 2017), también se incluye la gestión de los fondos como los ahorros, la inversión, el flujo de caja, el patrimonio y el comportamiento del gasto (Hojman et al., 2016; Cho, Geistfeld y Loibl y Haugtvedt, 2014; Hira, Sabri y Loibl, 2013; Pompian, 2012; Hilgert, Hogarth y Beverly, 2003).

Respecto a las actitudes, existen diversos autores que desde el punto de vista de las ciencias psicosociales la determinan como predisposición ya sea aprendida o asumida a valorar, actuar, o responder de manera favorable o desfavorable respecto a cualquier aspecto de la vida (Fishbein y Ajzen, 1975; Liebert y Neale, 1984; Quiles, Marichal y Betancort, 1998). En el caso de las finanzas, las actitudes rigen los comportamientos y condicionan las conductas que reflejan los individuos ante situaciones de la vida diaria, las cuales tendrán efectos positivos o negativos sobre su bienestar financiero. El hecho de que las actitudes sean aprendidas significa que existe una influencia transmitida por la familia, los grupos sociales, el medio y el entorno en el que se desenvuelven y conviven los individuos, de ahí que algunos estudios confirmen que la influencia de los padres a través de la socialización financiera tiene una incidencia directa y significativa en las actitudes y el comportamiento financieros de los niños y adultos jóvenes (Cooper y Stewart, 2013; Gudmunson y Danes, 2011; Jorgensen y Savla, 2010). No obstante, existen una serie de factores que han sido analizados por la evidencia empírica para evaluar

las diferencias que se dan en los comportamientos y actitudes en relación con la planificación de las finanzas personales entre los cuales se ubican factores personales como conocimientos, habilidades, rasgos, prácticas financieras, edad, sexo, ingresos y niveles educativos y factores subjetivos como la motivación, las creencias y la autoeficacia.

Como antecedentes algunos resultados sugieren una relación positiva entre la satisfacción financiera y diversas características socioeconómicas, estado conyugal, educación e ingresos del hogar. También se ha demostrado que las personas entre los 31 y 45 años se asocian con mayores niveles de educación financiera, mientras que los adultos mayores y los más jóvenes cuentan con menos conocimientos. En este aspecto resulta de gran relevancia que los individuos se interesen por aprender a cómo manejar sus finanzas, busquen información, asesorías o capacitación en conceptos financieros para que esto les garantice tomar decisiones bien informadas y con un mínimo de riesgo. En el caso de los niveles de ingreso y de escolaridad, los resultados indican que personas que se encuentran en los estratos superiores de ingreso y nivel educativo tienen más probabilidades de exhibir comportamientos y actitudes positivas, así como mostrar niveles avanzados de conocimiento. Por otra parte, los estudios confirman que las mujeres tienen niveles mucho más bajos de conocimiento financiero que los hombres, sin embargo, las mujeres denotan una mejor actitud a ahorrar el dinero en lugar de gastarlo inmediatamente (Antonio, Peña y López, 2020; Mejía, 2016; Lusardi and Mitchell, 2014; García, Grifoni, López y Mejía, 2013; Atkinson y Messy, 2012; Yoong 2010; Lusardi, Schneider y Tufano, 2011; Mandell, 2008; Kimball y Shumway, 2006 y Moore, 2003; Hira y Mugenda, 1998).

La planificación financiera es un proceso que reporta grandes beneficios para la economía familiar, pero puede resultar muy complejo para los responsables de tomar las decisiones en su gestión sobre todo en el caso de México, donde las estadísticas indican que al cierre de 2015 la población total registrada fue de 119,530,753 millones de habitantes distribuidos en 32 entidades federativas, donde el 51.4% son mujeres y el 48.6% son hombres con una mediana de edad de 27 años y en mayor medida con prevalencia (53.5%) en el nivel básico de escolaridad

(Instituto Nacional de Estadística y Geografía - INEGI, 2015). En lo referido al nivel de ingreso de la población y de acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (CONEVAL) al cierre de 2018, el 41.9% de la población mexicana (52.4 millones de personas) se encontraban viviendo en situación de pobreza y de este total el 7.4% en pobreza extrema. A ello se le adicionan carencias sociales en relación con el acceso a la seguridad social (57.3% de la población sin acceso), los servicios básicos de alimentación (20.4% sin acceso) y la carencia de servicios básicos de vivienda (19.8% sin acceso). Si bien es cierto que se han alcanzado avances significativos en estos indicadores a nivel de país, hoy en día todavía son muchos los mexicanos que carecen de los servicios básicos para tener una vida digna. Estos argumentos nos sugieren que las diferencias en los niveles de planificación financiera en las familias mexicanas pueden ser explicados través de las características y los niveles que reflejan diversos factores sociodemográficos de la región.

Metodología

En este apartado se aborda la propuesta metodológica de la investigación. En concordancia se procede en primer lugar a explicar las fuentes de datos que se emplearon en el estudio y se representan las principales características de la muestra. Posteriormente, y con el objetivo de conocer la incidencia de los comportamientos financieros se describe el procedimiento metodológico que se siguió para la estimación del Indicador de Planificación de las Finanzas Personales (I_{fp}). Por último, se presenta el modelo econométrico de Análisis de Varianza a través del cual se validan las posibles relaciones de dependencia del I_{fp} con variables representativas de los estratos sociodemográficos de las familias.

La fuente de datos proviene de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018. Esta encuesta se aplica con una frecuencia trianual y tiene como objetivo generar información estadística e indicadores a nivel nacional y regional que permiten a las autoridades financieras de México hacer diagnósticos, diseñar políticas públicas y establecer metas en materia de inclusión y educación financiera (INEGI,2020). La población objetivo está dirigida a las viviendas seleccionadas, los

hogares y las personas de 18 a 70 años residentes en el territorio nacional. La cobertura geográfica abarca las diferentes regiones del país y sus localidades rurales y urbanas.

Para el estudio fue seleccionada una muestra de 7689 jefes de familia, de este total el 57.7% son hombres y 42.6% mujeres con una edad promedio de 39 años, 65.2% residen en localidades urbanas (> 15,000 habitantes) y el 34.8% en localidades rurales (< 15,000 habitantes).

En relación con el nivel de escolaridad, la mayor representatividad en la muestra la tienen los que culminaron estudios secundarios con el 30%, seguido por los que tienen nivel primario (20.7%), y por último los que terminaron sus estudios de licenciatura con el 19.9%. En términos de empleo, el 65% son obreros, el 26% son trabajadores por cuenta propia, 7% son jornaleros y el 2% restante son empresarios. En lo referido a la remuneración por el trabajo realizado el 50.7% de los jefes de familia se encuentra en los cuartiles inferiores del nivel de ingreso percibido (ver tabla 6-1).

Tabla 6-1 Distribución de la muestra por cuartil de ingreso.

Cuartil de ingreso	Frecuencia	%	% acumulado
Q ₁ (0-1000 MXN)	2466	32.1	32.1
Q ₂ (1001-1500 MXN)	1434	18.7	50.7
Q ₃ (1501-4000 MXN)	1895	24.6	75.4
Q ₄ (> 4000 MXN)	1894	24.6	100

Fuente: Elaboración propia.

Indicador de Planificación de las Finanzas Personales y método de estimación

Para cubrir los objetivos planteados en la investigación y como parte de la propuesta metodológica se requirió construir un indicador agregado para analizar la planificación de las finanzas personales. Para ello se emplearon siete variables del cuestionario que evalúan la incidencia de comportamientos y actitudes de la población adulta referido con la elaboración de presupuestos de ingresos y gastos,

ahorros personales, decisiones de compra, cumplimiento en pagos y capacitación en temas financieros (ver tabla 6-2).

Tabla 6-2 Variables asociadas con los comportamientos y actitudes financieras

Variables	Escala de Medida
P4_1. ¿Usted lleva un presupuesto o un registro de sus ingresos y gastos?	1. Si 2. No
P4_4_1. Si tuviera hoy una urgencia económica igual a lo que gana o recibe en un mes, ¿usted podría pagarla con sus ahorros?	1. Si 2. No
P4_7. ¿Usted ha tomado algún curso sobre cómo ahorrar, cómo hacer un presupuesto o sobre el uso responsable del crédito?	1. Si 2. No
P4_8_1. Generalmente, ¿usted considera cuidadosamente si puede pagar algo antes de comprarlo?	1. Siempre 2. Algunas veces 3. Nunca
P4_8_2. ¿Paga sus cuentas a tiempo (tarjeta de crédito, servicios, crédito, etcétera)	1. Siempre 2. Algunas veces 3. Nunca
P4_8_3. ¿Prefiere gastar dinero que ahorrarlo para el futuro?	1. Siempre 2. Algunas veces 3. Nunca
P4_8_4. ¿Se pone metas económicas a largo plazo y se esfuerza alcanzarlas?	1. Siempre 2. Algunas veces 3. Nunca

Fuente: elaboración propia en base a la ENIF (2018).

Para la estimación del indicador se utilizó la técnica de análisis multivariado de Componentes Principales (ACP). El objetivo del ACP es explicar la mayor parte de la variabilidad total observada en un conjunto de variables con el menor número de componentes posibles. Este algoritmo permite transformar el conjunto de variables originales que generalmente tienen correlación entre sí, en otro conjunto de variables no correlacionadas, denominadas factores o componentes principales, relacionadas con las primeras a través de una transformación lineal, y que están ordenadas de acuerdo con el porcentaje de variabilidad total que explican.

Como criterio de decisión para determinar el número de componentes se utiliza la media de adecuación muestral Kaiser-Meyer-Olkin y la prueba de esfericidad de Bartlett. Mediante el estadístico de Kaiser Meyer Olkin es posible contrastar si las correlaciones de las variables son lo suficientemente pequeñas, de esta forma valores cercanos a 0 indican que el AFC no es adecuado, por el contrario, valores cercanos a 1 indican un mejor ajuste del modelo. Por su parte, a través de la prueba de esfericidad de Bartlett se contrasta la hipótesis nula de que la matriz de correlaciones es una matriz de identidad, que significa que no existen

correlaciones significativas entre las variables y por lo tanto no se justifica el uso del modelo.

Una vez determinada los componentes principales de mayor significación se procede a la estandarización de los datos a través del método de re-escalamiento. Esta técnica estadística permite transformar los niveles de las variables para llevarlos al intervalo de [0,1], empleando para ello la distancia entre los valores máximos y mínimos de acuerdo con la expresión:

$$y_{it} = \frac{x_{it} - \min_{\forall p}(x_{it})}{\max_{\forall p}(x_{it}) - \min_{\forall p}(x_{it})} \in [0,1] \quad (1)$$

En este caso la unidad de análisis de mejor desempeño tendrá un valor 1 y la de menor valor 0. Culminado el paso anterior se llevó a cabo la agrupación de los factores para la conformación del Indicador de Planificación de Finanzas Personales (I_{pfp}) a través de la expresión:

$$I_{pfp} = \sum_{i=1}^p y_{it} \quad \forall 1 \leq j \leq N \quad (2)$$

dónde: el subíndice i , $1 \leq i \leq p$ representa a las dimensiones que intervienen en el indicador y el subíndice j , $1 \leq j \leq N$ representa a las unidades de análisis. Es importante señalar que la sumatoria de y_{it} no establece diferencias en los pesos por lo que el valor final del I_{pfp} se calcula a través de la media aritmética de las dimensiones. Asimismo, y dado que las dimensiones que se incluyen en el cálculo se encuentran estandarizadas, el I_{pfp} solo puede alcanzar valores entre 0 y 1, así valores cercanos a la unidad evidencian un mejor desempeño en la planificación de las finanzas personales.

Una vez determinado el I_{pfp} se procede a analizar si los valores estimados pueden ser explicados por variables que caracterizan los estratos sociodemográficos de las familias (ver tabla 4). Para ello se utiliza la técnica estadística de Análisis de Varianza (ANOVA) que permite comparar los valores medios de la variable Y con distintos niveles del factor (X_1, X_2, \dots, X_N) a través de la expresión:

$$Y_{ij} = \mu + T_j + \varepsilon_{ij}$$

(3)

Y_{ij} = variable dependiente discreta que en el estudio representa el I_{pfp}

μ = constante que indica la respuesta media de todos los niveles

T_j = efecto diferencial del nivel j en donde se agrupa la importancia de cada tratamiento

ε_{ij} = error aleatorio

A través del ANOVA se busca conocer si los distintos niveles de las variables Escolaridad, Estatutos Laboral, Total de personas dependientes del jefe de familia, Ingreso y el Tamaño de la localidad influyen en el I_{pfp} (ver tabla 6-3).

Tabla 6-3 Descripción de los factores del ANOVA.

Variables	Categorías
Escolaridad	1: sin escolaridad, 2: preescolar o kínder, 3: primaria, 3: secundaria, 4: estudios técnicos con secundaria terminada, 5: normal básica, 6: preparatoria o bachillerato, 7: estudios técnicos con preparatoria terminada, 8: licenciatura o ingeniería, 9: maestría o doctorado
Estatus laboral	1: empleado(a) u obrero(a), 2: jornalero(a) o peón, 3: trabajador(a) por su cuenta (no contrata trabajadores) ,4: patrón(a) o empleador(a) (contrata trabajadores).
Total de personas dependientes del jefe de familia	1: Ninguno, 2: 1- 2 personas, 3: más de 2 personas
Nivel de ingreso percibido	Q1 (0-1000 MXN), Q2 (1001-1500 MXN), Q3 (1501-4000 MXN), Q4 (> 4000 MXN)
Tamaño de la localidad	1: 100,000 y más habitantes, 2: 15,000 a 99,999 habitantes, 3: 2,500 a 14,999 habitantes, 4: menor a 2500 habitantes

Fuente: Elaboración propia.

Resultados empíricos

Determinación del índice de Planificación de Finanzas Personales (I_{pfp})

El primer paso en la conformación del indicador de Planificación de Finanzas Personales es la validación estadística del Análisis de Componentes Principales. La tabla 6-4 resume los estadísticos de bondad de ajuste del ACP, en este sentido

y de acuerdo con el test de Bartlett se obtiene un valor de significancia menor a 0.05 lo que evidencia que la matriz de correlaciones no es una matriz de identidad y por lo tanto se corrobora la relación entre las variables que participan en el modelo. Al mismo tiempo la medida de KMO arroja un valor de 0.706 que justifica la aplicación del ACP.

Tabla 6-4 Prueba de KMO y Bartlett.

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		.706
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1308.68
	gl	21
	Sig.	.000

Fuente: elaboración propia

La matriz de componentes rotados presenta las variables ordenadas según el valor absoluto de los coeficientes de correlación en las dimensiones. Como parte de esta metodología, los factores agrupados se deben nombrar para una mejor interpretación y análisis de las variables que concentran. En este sentido, de acuerdo con las cifras de la tabla 6-5 las primeras tres variables son las que tienen el mayor peso en el componente 1 y dado que los criterios que engloba se asocian con predisposiciones a llevar un control de sus presupuestos, de sus ingresos y gastos, propensión al ahorro y su interés en capacitarse y adquirir las herramientas necesarias para tomar decisiones mejor informadas, se le podría denominar a este conjunto de factores *actitudes financieras* atendiendo a los argumentos expuestos por la literatura empírica. Por su parte, las variables P4_8_1, P4_8_2, P4_8_3 y P4_8_4, son las que tienen un mayor coeficiente de correlación en la dimensión 2, además los contenidos reflejan en su gran mayoría los comportamientos asumidos con relación a las compras, los pagos y las conductas en gastos, por lo que de acuerdo con los fundamentos teóricos estos factores se pueden nombrar *comportamientos financieros*. Finalmente, y de acuerdo con la varianza explicada del modelo, resulta interesante observar que, de las dos dimensiones, la que engloba las actitudes de los usuarios representa la de mayor peso (55.4%) y dentro de ella la variable relacionada con el llevar un presupuesto o registro de ingresos y

gastos (0.706) resultó ser la de mayor importancia. Del mismo modo y a pesar de que la dimensión 2 tiene un menor peso (35.2%), la variable que representa la decisión de gastar el dinero hoy o ahorrarlo para el futuro tiene la correlación más elevada (0.574).

Tabla 6-5 Matriz de componentes rotados y varianza explicada ACP.

Variables	Componente	
	1	2
P4_1. ¿Usted lleva un presupuesto o un registro de sus ingresos y gastos?	.706	.003
P4_4_1. Si tuviera hoy una urgencia económica igual a lo que gana o recibe en un mes, ¿usted podría pagarla con sus ahorros?	.452	.260
P4_7. ¿Usted ha tomado algún curso sobre cómo ahorrar, cómo hacer un presupuesto o sobre el uso responsable del crédito?	.593	-.027
P4_8_1. Generalmente, ¿usted considera cuidadosamente si puede pagar algo antes de comprarlo?	.182	.568
P4_8_2. ¿Paga sus cuentas a tiempo (tarjeta de crédito, servicios, crédito, etcétera)?	-.015	.453
P4_8_3. ¿Prefiere gastar dinero que ahorrarlo para el futuro?	-.386	.574
P4_8_4. ¿Se pone metas económicas a largo plazo y se esfuerza alcanzarlas?	.393	.542
Varianza explicada	55.4 %	35.2 %

Método de extracción: análisis de componentes principales. Método de rotación: Varimax con normalización

La figura 6-1 muestra los valores promedio de los componentes estandarizados referidos con las *actitudes* y *comportamientos financieros*. Como se puede apreciar las cifras indican diferencias significativas (17 puntos) en los valores promedios de ambos indicadores.

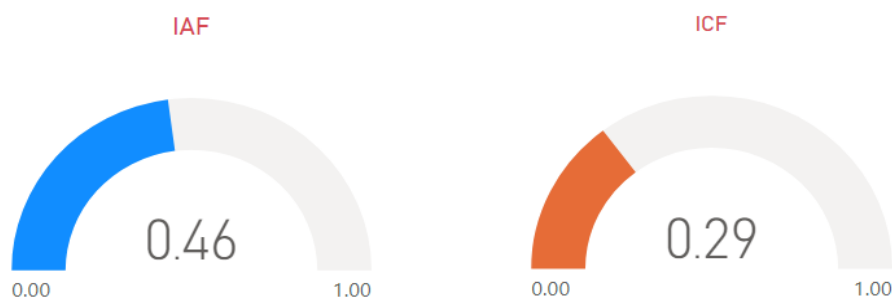


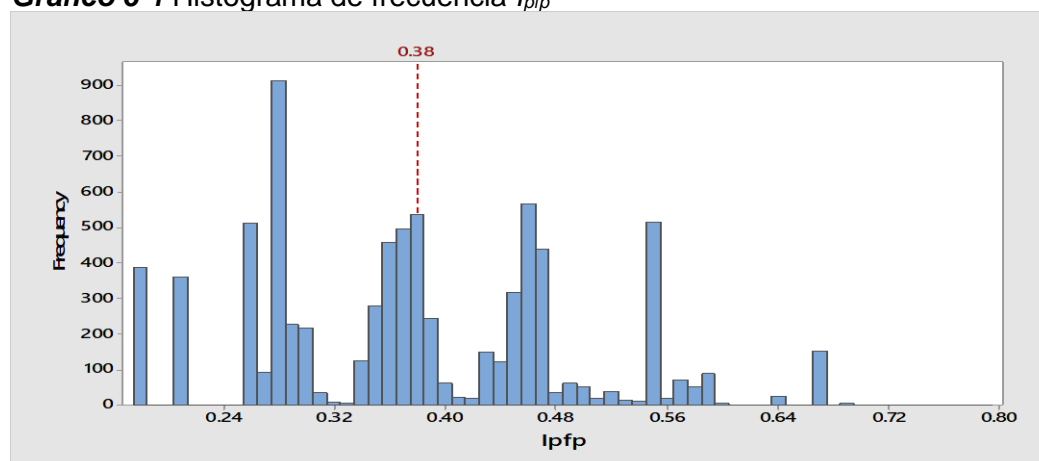
Figura 6-1 Valor promedio de actitudes y comportamientos financieros (componentes estandarizados).

Con relación al índice agrupado de planificación de las finanzas personales (*lpfp*) los datos evidencian una situación desfavorable con relación a las acciones y actitudes que determinan el comportamiento de los consumidores y al mismo tiempo su bienestar financiero (ver tabla 6-6). En este sentido, destaca los valores de tendencia central de los datos muy alejado del valor ideal para el indicador (1). Asimismo, sobresale que en ninguno de los casos el índice sobrepasó el valor de 0.79 (valor máximo). También cabe señalar que el estadístico de asimetría (0.331) demuestra la presencia de una distribución de datos asimétrica positiva ($g_1 > 0$), es decir existe una mayor cantidad de individuos (53.2%) con puntuaciones inferiores al valor promedio del *lpfp* (ver gráfico 6-1).

Tabla 6-6 Estadísticos descriptivos

<i>lpfp</i>	N	Media	Moda	Máximo	Mínimo	Rango	Asimetría	Q1	Mediana	Q3
	7709	0.38	0.28	0.79	0.18	0.61	0.331	0.28	0.37	0.46

Gráfico 6-1 Histograma de frecuencia *lpfp*



Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados corroboran que los niveles de planificación de los mexicanos medidos a través de los comportamientos y actitudes ante sus finanzas personales son relativamente bajos. Sin embargo, entre ambos indicadores se observa que los niveles del índice están explicados en mayor medida por la predisposición que asumen y muestran las personas ante la elaboración y registros de presupuestos de ingresos y gastos, la predisposición al ahorro y a su aprendizaje y adiestramiento en estas temáticas, efectos que muestran ser más favorables en comparación con el establecimiento de objetivos, el comportamiento en las compras y el cumplimiento en los pagos. Estos resultados están en congruencia con el

estudio realizado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2019a) para medir los niveles de educación financiera en el país, en el cual se determina que las actitudes financieras en los mexicanos reflejan una mejor posición en comparación con los comportamientos financieros. En este sentido, se infiere que los individuos manifiestan un interés y una propensión hacia sus finanzas personales positiva, que bajo la concepción de la literatura empírica debería verse reflejado en mejores hábitos y conductas al momento de tomar las decisiones, sin embargo, esto no se manifiesta de esta manera ya que los niveles de comportamientos obtenidos están en su gran mayoría por debajo de la media del indicador.

En este rubro (comportamientos financieros) a nivel internacional, según la encuesta de la Red Internacional de Educación Financiera de la OCDE, México se encuentra 11.8 puntos por debajo del promedio de los países participantes del G20 y al mismo tiempo es el país con la calificación más baja, no obstante, la diferencia se reduce en comparación con países de Latinoamérica como Brasil (2.9 puntos) y Argentina (0.7 puntos) (CNBV, 2019a).

Una vez calculado el *lfp* se procede a mostrar los resultados del Análisis de Varianza, como se muestra en la tabla 6-7 el nivel de significación en todos los casos es inferior a 0.05 lo que permite aceptar la hipótesis de que los diferentes niveles de las variables: ingreso, escolaridad, estatus laboral, número de personas dependientes del jefe de familia, y el tamaño de la localidad influyen en los valores del *lfp*.

Tabla 6-7 Resultados test de Análisis de Varianza

Variable	F	Sig.
Nivel de Ingreso	183.596	0.00*
Nivel de Escolaridad	103.263	0.00*
Estatus Laboral	54.985	0.00*
Dependientes del jefe de familia	4.357	0.01*
Tamaño de la localidad	55.49	0.00*

Variable dependiente: índice de Planificación de las Finanzas Personales
*significativo al 5 %

De acuerdo con el valor del estadístico F el factor que explica las mayores diferencias en los valores del $lpfp$ es el nivel de ingreso que percibe el jefe del hogar. Como se puede apreciar en la figura 6-2 existe un diferencial de 7.4% entre los individuos que se encuentran en el cuartil número 1 (Q_1) y los que se encuentran en el cuartil número 4 (Q_4) en relación con el valor del $lpfp$. Estos resultados son consecuentes con estudios similares que han identificado el ingreso de las familias como un factor de gran incidencia en los comportamientos y actitudes de los individuos desde el punto de vista financiero (Lusardi and Mitchell, 2007; Raccanello y Herrera, 2014; García, Grifoni, López y Mejía, 2013; Bucher, 2011).

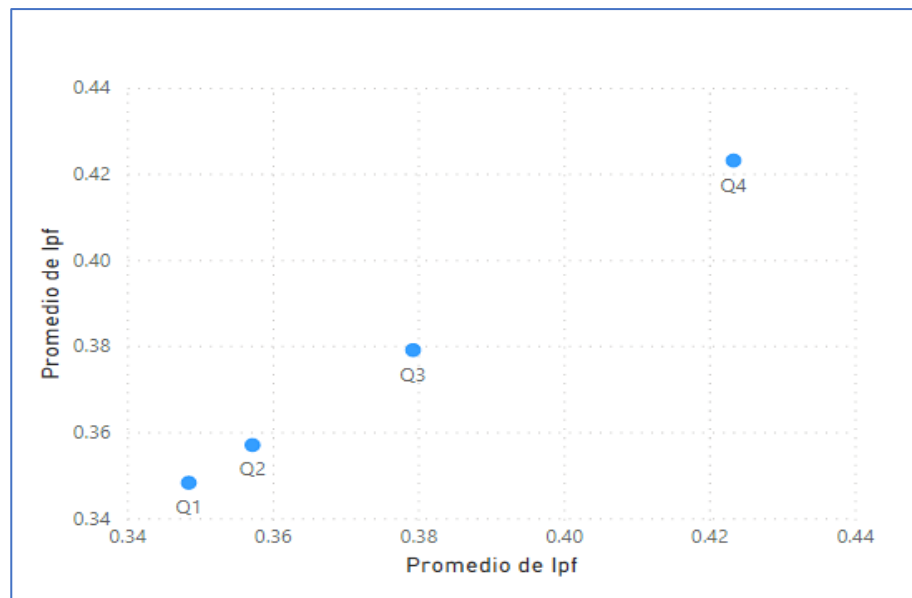


Figura 6-2. Análisis de diferencias $lpfp$ – Nivel de Ingreso

Sin lugar a duda el ingreso percibido por las familias constituye un componente determinante que permite poder administrar de una manera más holgada los fondos en el hogar y con ello hacer frente a las necesidades básicas y los imprevistos que puedan surgir en el corto y largo plazo. Asimismo, el tener un mayor nivel de ingresos facilita el acceso a financiamientos externos que pueden ser empleados de manera estratégica para inversiones en bienes duraderos o en aspectos claves como salud y educación de los miembros del hogar. En contraposición, cuando se tienen niveles bajos de ingresos las familias pueden estar limitadas a acceder a mecanismos institucionalizados de préstamos y ahorro,

acceso a educación financiera específica y atractivos incentivos como las tasas de interés (Brüggen, et. al, 2017; Donkers y Van Soest, 1999; Beverly y Sherraden, 1999) por lo que sus ingresos se restringirían a cubrir las necesidades más básicas del hogar como la alimentación y servicios de la vivienda.

El segundo factor que permite explicar el comportamiento del *lpfp* es el nivel de escolaridad, la figura 6-3 evidencia una clara tendencia que describe una relación positiva entre esta variable y los valores obtenidos del *lpfp*, así, por ejemplo, se puede visualizar una brecha de 14% entre los individuos que no tienen escolaridad y aquellos que tienen algún tipo de posgrado con relación al valor del *lpfp*. Estos resultados son congruentes con investigaciones precedentes en donde se ha demostrado que los individuos que cuentan con un mayor nivel de formación en su ciclo de vida desarrollan mayores capacidades y habilidades cognitivas, y por consiguiente se encuentran en mejores condiciones para entender los conceptos financieros y aplicarlos de una manera óptima y eficiente (Hojman, Miranda and Ruiz, 2016; Binswanger and Carman, 2012; Banks, O’Dea and Oldfield, 2010; Lusardi and Mitchell, 2011; Banks and Oldfield, 2007; Gerardi, Goette and Meier, 2010; Hilgert, Hogarth and Beverly, 2003). A través de la formación educativa los individuos adquieren las herramientas necesarias para poder asimilar información específica, técnica y por consiguiente actuar de manera adecuada, desarrollar prácticas y hábitos positivos en la planificación y gestión de sus finanzas, además le ayuda a acceder a los productos y servicios del mercado financiero formal y al mismo tiempo disfrutar de los beneficios que los acompañan.

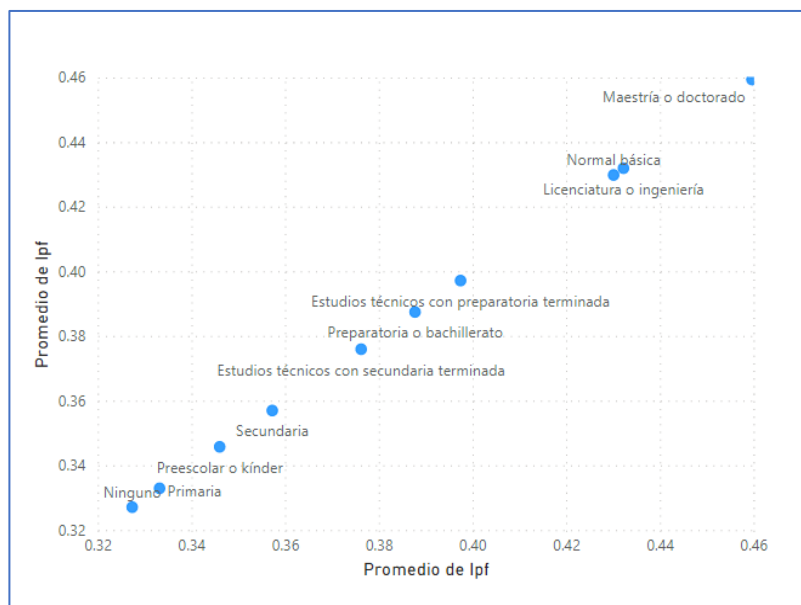


Figura 6-3. Análisis de diferencias Ipfp – Nivel de escolaridad

Otro de los factores que permite explicar el grado de planificación de las finanzas personales de las familias mexicanas es el referido con la situación laboral de sus integrantes. De acuerdo con los datos reflejados en la figura 6-4 se puede observar que aquellos individuos que trabajan como jornaleros se asocian con valores más bajos del índice, a diferencia de aquellos cuya categoría laboral les permite contratar a trabajadores (empresarios). En México, los denominados jornaleros laboran en su gran mayoría en el sector primario, el 83.3% perciben entre uno y dos salarios mínimos y solo el 9.2% se encuentra registrado ante el Seguro Social (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria - CEDRSSA, 2019). Estas condiciones aunado al hecho de ser migrantes y trabajadores temporales y contar en promedio con un nivel de escolaridad de 5.9 años (primaria incompleta) empobrecen sus condiciones y derechos laborales, así como las prestaciones que por ley les corresponden, lo que los limita a tener mayor acceso a productos y servicios financieros que estén a su alcance y se vuelven más dependientes de los apoyos gubernamentales.

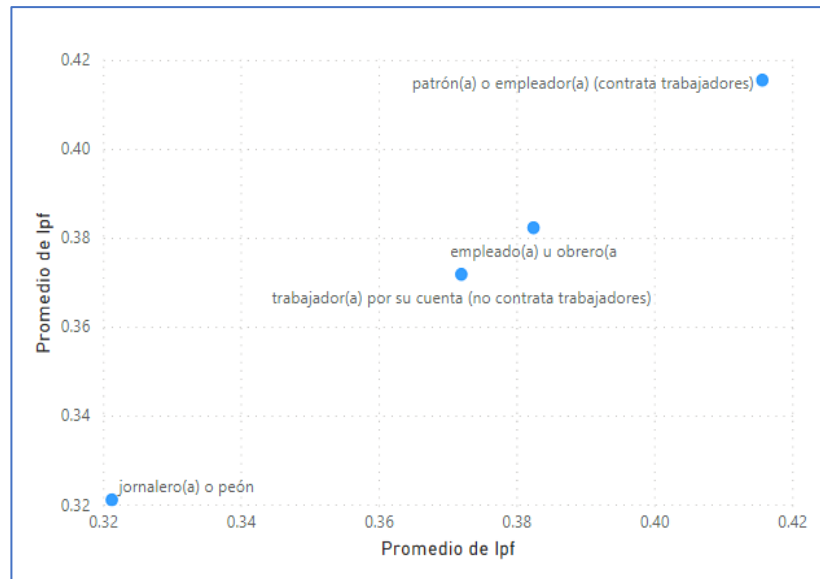


Figura 6-4. Análisis de diferencias Ipfp – Estatus laboral

El cuarto factor que demostró tener una incidencia significativa en la planificación de las finanzas personales es el referido al número total de personas que son dependientes del jefe de la familia. Como se puede apreciar en la figura 6-5, aunque las diferencias no son tan marcadas en comparación con el resto de los indicadores del estudio, el tener un mayor número de personas bajo la tutela del jefe de hogar limita la posibilidad de alcanzar un mejor resultado en cuanto al *Ipfp*.

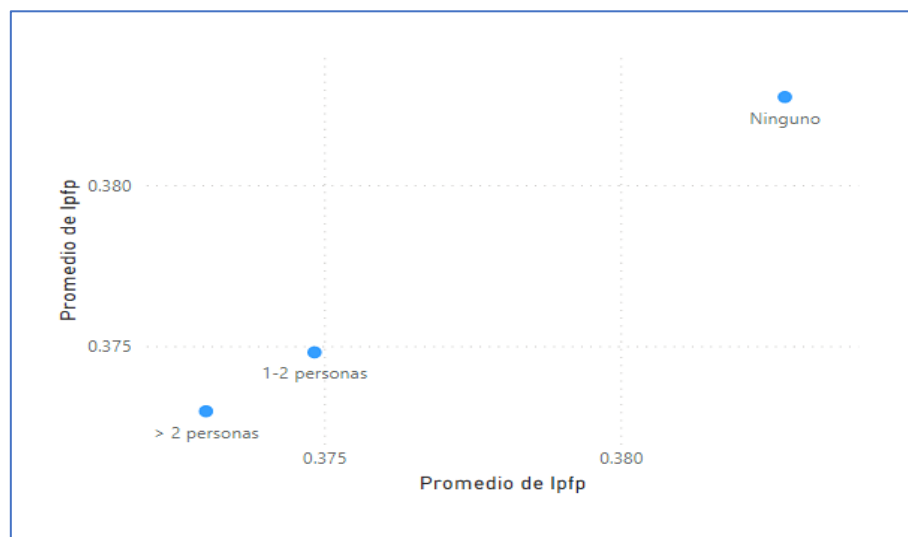


Figura 6-5. Análisis de diferencias *lpfp* – Personas que son dependientes del jefe de familia

En México, el término dependiente económico puede ser designado para las personas que viven del salario del trabajador, cualquiera que sea el título de su vida en común o la población con edades por debajo de los 14 años, sumada a la Población Económicamente Inactiva de cada hogar (Barajas, 2015). En este indicador, según la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica (ENADID, 2018) se observa que a nivel nacional existen 60 personas dependientes por cada 100 en edades activas. Este comportamiento se ve influenciado en gran medida por tres indicadores importantes, el primero de ellos tiene que ver con la estructura por edad que confirma el proceso de envejecimiento por el que transita la población del país, se observa que de 2014 a 2018 el porcentaje de la población de 60 años y más pasa de 10.9 a 12.3 y la proporción de personas con menos de 15 años pasa de 27.5 a 25.3%. Adicional a ello, existe una gran vulnerabilidad en relación con la población que se encuentra discapacitada debido a que la mitad de los que se ubican en este grupo en el país (49.9%) son personas adultas mayores (60 años o más) que se convierten en dependientes económicos para sus familias. El tercer factor de interés es la cultura de planificación familiar en los hogares, donde si bien es cierto que existe una tendencia a la baja en las tasas de fecundidad en las últimas décadas pasando de 7 hijos por mujer en 1960 a 2.07 en 2018, este indicador se deteriora con un incremento del 60% en hogares que se localizan en zonas rurales, así como en mujeres con bajos niveles educativos. En este mismo contexto, la poca cultura en el uso de anticonceptivos sobre todo en las mujeres de 15 a 49 años incrementa la probabilidad de reproducción bajo condiciones no planificadas sobre todo en edad adolescente donde las estadísticas en 2018 reflejan que la fecundidad adolescente (de 15 a 19 años) alcanzó 70.6 nacimientos por cada mil mujeres.

Por último, los estadísticos arrojados del ANOVA evidencian que el tamaño de la localidad es otro de los factores que influye en el comportamiento del *lpfp* (ver figura 6-6).

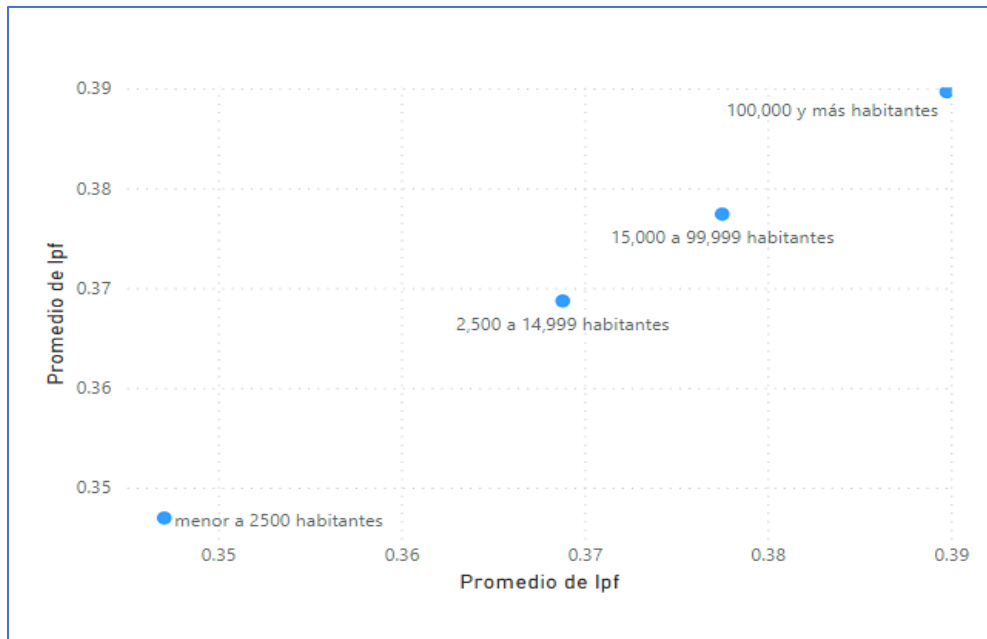


Figura 6-6. Análisis de diferencias Ipfp – Tamaño de la localidad

En este sentido, los estadísticos confirman que a medida que se incrementa el tamaño de la localidad se incrementa los niveles de planificación financiera de las familias que habitan en estas regiones. Estos resultados pudieran ser explicados a través de las características que exhiben los estratos poblacionales en México. Las localidades de menor cantidad de habitantes se asocian con zonas rurales o en transición donde las condiciones de pobreza, poco acceso a educación y salud son más marcados en comparación con localidades urbanas. En el país, poco más del 50% de la población en pobreza extrema habita en localidades rurales, y la tasa de pobreza extrema es notoriamente superior en zonas rurales (17.4%) que en zonas urbanas (4.4%). Mientras más pequeña es la localidad existe un mayor porcentaje de personas analfabetas que no asisten a la escuela, que habitan viviendas con piso de tierra, sin energía eléctrica, que no tienen acceso al agua, y que utilizan leña o carbón para cocinar (Organización de Naciones Unidas – ONU, 2018).

De igual manera, desde el punto de vista de la infraestructura financiera, las localidades rurales se encuentran excluidas al tener una cobertura y distribución de sucursales del 7% y 0.4% respectivamente, actualmente solo el 13% de las sucursales bancarias, el 14% de los corresponsales y el 7% de los cajeros a nivel nacional están ubicados en municipios con menos de 50 mil habitantes. Por otra

parte, el porcentaje de la población con acceso al menos a una sucursal en localidades con más de 20 habitantes es de 18.9%. Asimismo, en los sectores rurales, la mayor penetración de instituciones financieras se encuentra en Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo sin fines de lucro cuyo objetivo es lograr una mayor inclusión a la población más vulnerable (CNBV, 2019b). Estas características les reduce las posibilidades de poder planificar sus ingresos y gastos de una manera adecuada, así como contar con los recursos mínimos indispensables para cubrir sus necesidades básicas y mucho menos pensar en ahorrar para enfrentar sus vejes de manera digna.

Conclusiones

Los resultados obtenidos como parte del estudio permiten concluir que las familias en México en términos agregados enfrentan un grave problema con relación a la planificación de las finanzas, y de manera específica en aquellos hogares que se encuentran en los estratos sociodemográficos más pobres. En concordancia, los hallazgos derivados del procesamiento estadístico reafirman que las actitudes y comportamientos de los tomadores de decisiones en la gestión de los recursos financieros tiene una estrecha relación con indicadores representativos del nivel de ingreso, la situación laboral, el nivel educativo y la zona geográfica en donde residen las familias, resultados que aportan a la discusión teórica sobre las principales problemáticas económicas y sociales que enfrenta el país.

Partiendo de lo anterior, es importante que las políticas públicas se dirijan a elevar el nivel educativo de la población en general, así como favorecer el acceso a programas de calidad y la permanencia en el sistema formativo. De igual forma, se requiere complementar la educación básica con elementos de cultura financiera desde edades tempranas apoyada en el trabajo colaborativo entre las instituciones financieras y los centros educativos con el objetivo de reforzar los conocimientos, prácticas y habilidades en el manejo de las finanzas personales.

A lo anterior se le adiciona la necesidad de incrementar el salario mínimo, si bien es cierto que México ha implementado cambios recientemente en las reformas salariales, los esfuerzos no han logrado modificar los efectos del estancamiento que

se ha experimentado en los últimos años, donde de acuerdo con estadísticas de la OCDE el país ocupa la primera posición con el peor desempeño en política económica salarial. El fortalecimiento de los salarios tiene un impacto directo en los niveles de ingresos que perciben los individuos y que constituye la base fundamental para la planeación de los fondos y ahorros familiares del presente y del futuro. En este sentido, otro de los factores en los que se requiere trabajar de manera inmediata es lo referente a los sistemas de pensiones. Las transformaciones proyectadas en este rubro han intentado flexibilizar los requisitos e incrementar la cobertura, sin embargo, los efectos y alcances de este tipo de propuestas benefician solo a un pequeño grupo de trabajadores que pertenecen al sector formal provocando mayor presión a la incorporación de personas a este sector y al mismo tiempo fomenta en mayor medida la economía informal, considerada una de las principales fuentes de la baja cobertura en el mercado laboral.

Las condiciones actuales del sistema de pensiones sumado a las reformas salariales que se han sostenido minimizan las aportaciones de los fondos para el retiro, por lo que para revertir este efecto es ineludible reforzar las políticas fiscales con incentivos atractivos a través de regímenes específicos en atención a las empresas que continúan bajo la informalidad laboral de conjunto con una mayor divulgación y capacitación sobre los beneficios que actualmente se ofrecen a los pequeños contribuyentes. Con ello se lograría garantizar condiciones laborales, de derechos y prestaciones para los trabajadores que hoy en día se encuentran limitados a acceder a los servicios básicos como la salud y a obtener un mayor ingreso por pensiones que mejore sus condiciones de vida.

Todas estas iniciativas y recomendaciones enfocadas al incremento del nivel y poder adquisitivo de los salarios, el nivel de escolaridad sobre todo en las regiones de mayor vulnerabilidad e incentivos hacia la formalización de las empresas permite a la familia mexicana cubrir sus necesidades básicas y a adquirir bienes duraderos que incrementen su bienestar económico y social. A su vez, una mayor cultura financiera sobre todo en relación con el consumo, el ahorro y el uso de los créditos, propiciará que los miembros del hogar responsables de la toma de decisiones

cuenten con las herramientas necesarias para llevar a cabo un adecuado proceso de planeación de sus finanzas personales que les garantice no solo cubrir sus requerimientos del presente sino también planificar los recursos para su vejez y poder vivir con sosiego una vez llegada la jubilación.

Referencias Bibliográficas

Abdulsaleh A.M. & Worthington, A. C. (2013). Small and medium-sized enterprises financing: A review of literature. *International Journal of business and management*, 8 (14), 36-48.

Alfaro, J.M. (2016). El análisis de las finanzas personales como herramienta para la toma de decisiones en las familias Estelianas. *Revista Multi-Ensayos*, 2 (3), 53-59.

Ameriks, J., Caplin, A. & Leahy, J. (2002). Wealth Accumulation and The Propensity to Plan. Working Paper 8920, National Bureau of Economic Research 1050, Massachusetts Avenue Cambridge. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w8920>

Amezcuca, E.L., Arroyo, Ma. G. & Espinosa, F. (2014). Contexto de la Educación Financiera en México. *Ciencia administrativa*, 1, 21-30.

Antonio, C., Peña, M.C. & López, C.d.P. (2020). Determinantes de la alfabetización financiera. *Investigación Administrativa*, 49 (125), 1-16. Available at: <https://www.ipn.mx/assets/files/investigacion-administrativa/docs/revistas/125/art5.pdf>

Atkinson, A. & Messy, A. (2012). Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions* 15, 1-73. <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>

Banco Internacional de Pagos, BIP. (2020). Estadística Crédito de los Hogares. Disponible en: <https://stats.bis.org/statx/srs/tseries/CRE/Q.MX.H.A.M.770.A?t=f3.1&p=20194&c=&o=w:20184.20194,s:line>

Banco Mundial. (2013). Capacidades financieras en México: resultados de la encuesta nacional sobre comportamientos, actitudes y conocimientos financieros. Disponible en: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/957321468057260244/pdf/821340Revised00Box379874B00SPANISH0.pdf>

Bancomer. (2018). *Manual para organizar las finanzas personales*. Disponible en: <https://www.bbva.com/es/manual-para-organizar-las-finanzas-personales/>

Banks, J. & Oldfield, Z. (2007). Understanding Pensions: Cognitive Functions, Numerical ability, and Retirement Saving. *Fiscal Studies*, 28 (2), 143-170. <https://doi.org/10.1111/j.1475-5890.2007.00052.x>

Banks, J., O'Dea, C. & Oldfield, Z. (2010). Cognitive function, numeracy and retirement saving trajectories, *Economic Journal*, 120, 381-410. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2010.02395.x>

Barajas, S. (2015). Definición y Carácteres de Dependientes Económicos en Derecho Mexicano. Disponible en <https://mexico.leyderecho.org/dependientes-economicos/>

Barbić, D. (2017). Investigating the Role of Financial Knowledge, Financial Skills and Behavioral Control in Explaining Individuals' Successfulness in Managing Personal Finances. 4th International Conference on Humanities, Social Sciences and Education (ICHSSSE-17) March 13-14, Dubai (UAE).

Beverly, S. G. & Sherraden, M. (1999). Institutional determinants of saving: Implications for low-income households and public policy. *The Journal of Socio-Economics*, 28 (4), 457–473.

Binswanger, J. & Carman, K. G. (2012). How real people make long-term decisions: The case of retirement preparation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 81(1), 39–60.

Bojórquez, M. I., Rosado, Y.L. y Flores, A. (2008). El destino del ingreso de acuerdo a las diferentes variables sociodemográficas importantes en las finanzas personales. *Mercados y Negocios*, 17, 60-79.

Briozzo, A., & Vigier, H. (2014). The role of personal loans in the financing of SMEs. *Academia revista latinoamericana de administración*, 27 (2), 209-225.

Brüggen, E.C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S. y Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228–237.

Bucher, T., & Lusardi, A. (2011). Financial literacy and retirement planning in Germany. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10 (4), 565–584.

Calderón, G. y Castaño, G. A. (2005). *Investigación en administración en América Latina: evolución y resultados*. Manizales, Colombia: Universidad de Colombia.

Caranguí, P.A., Garbay, J.I. y Valencia, B.D. (2017). Finanzas personales: la influencia de la edad en la toma de decisiones financieras. *Revista Killkana Sociales*, 1 (3), 81-88.

Ceballos, O.E. (2018). Perfiles de ahorro y pago de deuda en el ciclo de vida de los hogares mexicanos. *El Trimestre Económico*, LXXXV 2, (338), 311-339.

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria - CEDRSSA, (2019). Reporte Jornaleros en México. Disponible en: http://www.cedrssa.gob.mx/post_n-jornaleros_en_mn-xico-n.htm

Cho, S.H., Loibl, C., Geistfeld, L.V. y Haugtvedt, C. (2014). Motivación para el ahorro de emergencia y jubilación: un examen de la teoría del enfoque regulatorio. *Revista Internacional de Estudios del Consumidor*, 38 (6), 701-711.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). (2019a). Índice de Alfabetización Financiera en México. Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/449088/Indice_de_Alfabetizacion.pdf

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). (2019b). Panorama anual de Inclusión financiera, Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/481172/PanoramalF_2019.pdf

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL, 2019). ¿Qué funciona y qué no en inclusión financiera? Guías

prácticas en políticas públicas.

https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/ESEPS/Documents/Guias_practicas/Que_funciona_Inclusion_Financiera.pdf

Cooper, K., & Stewart, K. (2013). "Does money affect children's outcomes?" report. Josef Rowntree Foundation (JRF) retrieved from

<https://www.jrf.org.uk/report/doesmoney-affect-children%E2%80%99s-outcomes>

Correa, V., Monsalve, A. y Lopera, J.S. (2017). Conocimiento del manejo de las finanzas personales en los estudiantes asalariados de la facultad de ciencias empresariales de la Universidad San Buenaventura Medellín. Monografía presentada para optar al título de Administrador de Negocios y Contador Público.

Cruz, L.E. (2010). Planeación financiera: el enfoque personal. Colegio de contadores públicos. Disponible en:

https://www.ccpm.org.mx/veritas/julio2010/images/ensayo_univesitario.pdf

Donkers, B., & Van, A. (1999). Subjective measures of household preferences and financial decisions. *Journal of Economic Psychology*, 20 (6), 613–642.

Duque, E.A., González, J.D. y Ramírez, J.D. (2016). Conocimientos financieros en jóvenes Universitarios: caracterización en la Institución universitaria Esumer. *Revista de Pedagogía*, 37 (101), 41-55.

Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). (2018). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

Figuroa, L.O. (2009). Las finanzas personales. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 65 (25), 123-144.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction theory and research*, Massachusetts: Addison Wesley.

García, N., Grifoni, A., López, J.C. and Mejía, D.M. (2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe Situación actual y perspectivas. *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva* 12, 1-96.

Garman, T. y Fogue, R. (2011). *Personal finance* (11ª ed.). Mason, GA: Southwestern Cengage Learning.

Gerardi, K., Goette, L. & S. Meier, (2010). Financial literacy and subprime mortgage delinquency: evidence from a survey matched to administrative data.

Working Paper Series Federal Reserve Bank of Atlanta. Disponible en:

<https://www.frbatlanta.org/-/media/Documents/research/publications/wp/2010/wp1010.pdf>

Griggs, D., Stafford, M., Gaffney, O., Rockström, J., Öhman, M.C., Shyamsundar, P. & Noble, I. (2013). Policy: sustainable development goals for people and planet. *Nature*, 495 (7441), 305–307.

Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32 (4), 644–667.

Henao, P.A., López, S.M., Montoya, S.M., Toro, J.A. y Patiño, N. (2018). Factores determinantes en la toma de decisiones asertivas frente a las finanzas personales y el endeudamiento de los estudiantes universitarios y tecnólogos de la Institución Universitaria Escolme de la ciudad de Medellín. *Revista CIES – ISSN 2216-0167*, 9 (01), 149-166.

Hilgert, M.A., Hogarth, J.M. y Beverly, S.G. (2003). Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 309-322. Disponible en:

<https://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2003/0703lead.pdf>

Hira, T. K., Sabri, M. F., & Loibl, C. (2013). Financial socialization's impact on investment orientation and household net worth. *International Journal of Consumer Studies*, 37 (1), 29–35. <http://dx.doi.org/10.1111/ijcs.12003>

Hira, T.K. and Mugenda, O.M. (1998). Predictors of Financial Satisfaction: Differences Between Retirees and Non-retirees. *Financial Counseling and Planning*, 9 (2), 75-84.

Hojman, D.A, Miranda, A. & Ruiz, J. (2016). Debt Trajectories and Mental Health. *Social Science and Medicine*, 167, 54–62.

<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2016.08.027>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía México: INEGI (2015).

Panorama sociodemográfico de México 2015. Disponible en:

http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825078065.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía México: INEGI (2018).

Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica. Disponible en:

https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enadid/2018/doc/resultados_enadid18.pdf

Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization. *Family Relations: An Interdisciplinary Journal of Applied Family Studies*, 59 (4), 465–478. <https://doi.org/10.1111/j.1741-3729.2010.00616.x>

Kimball, S. & Shumway, T. (2006). Investor Sophistication and the Participation, Home Bias, Diversification, and Employer Stock Puzzles. University of Michigan. Available at: <http://www-personal.umich.edu/~mkimball/keio/z-Osaka-2007-after/sophist1.pdf>

Liebert, R. M., & Neale, J. M. (1984). Conducta social. In R. M. Liebert, & J. M. Neale (Eds.), *Psicología general*. México: Limusa.

Lind, T., Ahmed, A., Skagerlund, K., Strömbäck, C., Västfjäll, D., Tinghög, G. (2020). Competence, Confidence, and Gender: The Role of Objective and Subjective Financial Knowledge in Household Finance. *Journal of Family and Economic Issues* <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09678-9>

Lobos, J.E. y Lobos, F.I. (2018). La educación financiera y su rol en el desarrollo e inserción social de los jóvenes. *Revista chilena de economía y sociedad*, 62-74. Disponible en: <https://sitios.vtte.utem.cl/rches/wp-content/uploads/sites/8/2019/01/revista-CHES-vol12-n2-2018-Lobos-Cisternas-Lobos-Robles.pdf>

Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2011). Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace. Disponible en: <https://pensionresearchcouncil.wharton.upenn.edu/publications/books/financial-literacy-implications-for-retirement-security-and-the-financial-marketplace/>

Lusardi, A., Mitchell, O.S. y Curto, V. (2010). Financial Literacy among the Young *Journal of Consumer Affairs* 4 (2), 358-380. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x>

Lusardi, A., & Mitchell, O. (2007). Financial literacy and retirement planning: New evidence from the Rand American life panel. MRRRC Working Paper No. 2007–157.

Lusardi, A., and Mitchell, O.S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52, 5–44.

Lusardi, A., Schneider, D.J. & Tufano, P. (2011). Financially Fragile Households: Evidence and Implications. *Brookings Papers on Economic Activity*, 83 - 134. DOI [10.3386/w17072](https://doi.org/10.3386/w17072)

Mandell, L. (2008). *Financial knowledge of high school seniors*. In Jing J. Xiao (ed.) *Advances in Consumer Finance Research*. New York: Springer Publishing.

Mejía, G. (2016). Impacto de las capacidades financieras en el bienestar de los empleados *RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática*, 4 (11), 1-23.

Montoya, M.L. (2020). Las Finanzas Personales un instrumento de desarrollo socio económico de los estudiantes de la FAREM-Estelí. *Revista Multi-Ensayos*, 6 (11), 31-35 DOI: <https://doi.org/10.5377/multiensayos.v6i11.9286>

Moore, D. (2003). Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes, and Experiences. *Financial Literacy in Washington State Technical Report 03* (39), 1-61. DOI [10.13140/2.1.4729.4722](https://doi.org/10.13140/2.1.4729.4722)

Moreno, E., García, A. and Gutiérrez, L. (2017). Nivel de educación financiera en escenarios de educación superior. Un estudio empírico con estudiantes del área económico-administrativa. *Revista Iberoamericana de Educación Superior* 22, 163-183.

Mori, H. J. (2018). Gestión de las finanzas personales y el desempeño laboral de los trabajadores en la municipalidad distrital de Lurin 2018. Tesis Para Obtener El Título De Licenciado En Administración De Empresas. Universidad Autónoma del Perú, Lima.

Organización de Naciones Unidas (2018). Acabar con la pobreza. Disponible en: <https://www.un.org/es/sections/issues-depth/poverty/index.html>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE. (2019). Presentación del Estudio Económico de México 2019. Disponible en: <https://www.oecd.org/economy/2019-economic-survey-of-mexico-may-2019-sp.htm>

Pompian, M. (2012). *Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior to Make Better Investment Decisions*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. <https://www.amazon.com.mx/Behavioral-Finance-Investor-Types-Investment/dp/B010CKSBTO>

Quiles, M. N., Marichal, F., & Betancort, V. (1998). Las actitudes sociales. In M. N. Quiles (Ed.), *Psicología social: Procesos interpersonales*. Madrid: Pirámide.

Raccanello, K. y Herrera, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Construcción Ciudadana de lo Público RLEE XLIV* 2, 119–141.

Rivera, B.E. y Bernal, D. (2018). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de "Mi Banco" en México. *Perspectivas*, 21 (41), 117-144.

Sacks, D.W., Stevenson, B. & Wolfers, J. (2012). The New Stylized Facts About Income and Subjective Well-Being. *Emotion*, 12 (6), 1181–1187.

Sánchez, O.F.; Santos, R. y Castro, K.J. (2020). La importancia de la educación financiera en la formación de profesionistas de nivel licenciatura. *Revista digital FILHA*, 22, 1-17. Universidad Autónoma de Zacatecas. México: Disponible en:
http://www.filha.com.mx/upload/publicaciones/archivos/20200206140898_educacion_financiera_handle.pdf

Włodarska, L. (2018). Edukacja finansowa w kontekście zarządzania finansami osobistymi. *Edukacja – Technika – Informatyka*. DOI: [10.15584/eti.2018.3.26](https://doi.org/10.15584/eti.2018.3.26)

Yoong, J. (2010). Financial Illiteracy and Stock Market Participation: Evidence from the RAND American Life Panel. DOI: [10.2139/ssrn.1707523](https://doi.org/10.2139/ssrn.1707523)

Zaldívar, C.M. y Torres, H.Z. (2011). Impacto de la educación financiera en las decisiones de inversión en el sistema bursátil. México. *Instituto Politécnico Nacional*. Available at:
<http://www.repositoriodigital.ipn.mx/handle/123456789/12166>