

Educación para la inclusión y autonomía financiera: Experiencias de México y el mundo



Ariadna Hernández Rivera y Soraya Pérez Munguía
(Coordinadoras)



Educación para la inclusión y autonomía financiera: Experiencias de México y el mundo

C O L E C C I Ó N
JOAQUÍN DEMETRIO CASASÚS
Pensamiento Económico y Financiero

Guillermo Narváez Osorio
Rector

Educación para la inclusión y autonomía financiera: Experiencias de México y el mundo

Ariadna Hernández Rivera
Soraya Pérez Munguía
(Coordinadoras)



**UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO**



Primera edición, 2023

D. R. © Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
Av. Universidad s/n, Zona de la Cultura
Colonia Magisterial, C.P. 86040
Villahermosa, Centro, Tabasco

Para su publicación esta obra fue aprobada por el sistema de "revisión abierta" por pares académicos. Los juicios expresados son responsabilidad de los autores.

Queda prohibida la reproducción parcial o total del contenido de la presente obra sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito del titular, en términos de la Ley Federal del Derecho de Autor.

Diagramación y diseño de portada: Fernando Ramos Bedoy

ISBN: 978-607-606-636-2

Hecho en Villahermosa, Tabasco, México.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco

L.D. Guillermo Narváez Osorio

Rector

Dr. Wilfrido Miguel Contreras Sánchez

Secretario de Investigación, Posgrado y Vinculación

Universidad de Panamá

Dr. Eduardo Flores Castro

Rector

Dr. José Emilio Moreno

Vicerrector Académico

Dr. Jaime Gutiérrez González

Vicerrector de Investigación y Postgrado

Mgr. Arnold Muñoz Agrazal

Vicerrector Administrativo

Mgr. Mayanín Esther Rodríguez Caicedo

Vicerrectora de Asuntos Estudiantiles

Mgr. Ricardo Him Chi

Vicerrector de Extensión

Mgr. Ricardo A. Parker D.

Secretario General

Mgr. José Luis Solís

*Director General de Centros Regionales y Universitarios,
Extensiones Universitarias y Anexos.*

Índice

Agradecimientos	9
Prefacio	15
Presentación	17
Introducción	19
Parte I. Educación financiera	23
Capítulo I. El dinero desde que nacemos	25
<i>Ariadna Hernández Rivera y Gloria Ayala Person</i>	
Capítulo II. Revisión sistematizada en educación financiera y bienestar subjetivo en niños y adolescentes	47
<i>Princesa Alondra Dessens Higuera y Jesús Francisco Laborín Álvarez</i>	
Capítulo III. La Educación Financiera en los niños y jóvenes como herramienta para la vida adulta	69
<i>Isaac Flores García</i>	
Capítulo IV. Educación Financiera en las universidades como alternativa para disminuir la exclusión y desigualdad	97
<i>Ariadna Hernández Rivera, Luis Augusto Chávez Maza y Eduardo Gonzalo Vázquez Tovar</i>	
Capítulo V. La Educación Financiera en los pueblos originarios de México	119
<i>Larry Alfredo Vargas Hernández</i>	
Capítulo VI. El ahorro de los migrantes mexicanos en Chicago, Illinois	137
<i>René Palacios Garita</i>	

Capítulo VII. Educa, recicla, emplea, educación financiera para una mejor vida	163
<i>Luis Raymundo Osorno Morales, María Leticia Valerdi Fernández y Yesenia González Valerdi</i>	
Parte II. Inclusión financiera	179
Capítulo VIII. La Inclusión Financiera en México: retos y perspectivas	181
<i>Eduardo Gonzalo Vázquez Tovar, Vania López Toache y Gonzalo Haro Álvarez</i>	
Capítulo IX. Negociación y evaluación crediticia: el instrumento bancario financiero de la propuesta crediticia	199
<i>Hugo A. Pereira Serracin y Kira N. Soo Ceballos</i>	
Capítulo X. Capital financiero y capital humano como catalizadores de la intención emprendedora en la Mixteca Poblana	231
<i>Miguel Cruz Vasquez, Erik Tapía Mejía y Diana Barrón Villaverde</i>	
Capítulo XI. Funcionamiento del sistema de protección al ahorro en México a partir del análisis de la quiebra del Banco Famsa	261
<i>Luis Augusto Chávez Maza y Vania López Toache</i>	
Capítulo XII. La innovación en inclusión financiera ¿un servicio intensivo en conocimiento?	285
<i>Jorge Romero Amado y Vania López Toache</i>	
Conclusiones generales	307
Información sobre los autores	311

Agradecimientos

El presente trabajo es el resultado de la incansable labor de los autores de cada uno de los capítulos, por conseguir que toda la población sea consciente de la importancia de la Educación Financiera, con la finalidad de que logre gozar de los beneficios que trae consigo esta área del conocimiento.

De igual forma, reconocemos a la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), por impulsar este tipo de iniciativas de investigación, adicionalmente a la Secretaría de Educación Pública (SEP) por el financiamiento de proyectos para el Fortalecimiento de los Cuerpos Académicos.

Al mismo tiempo, le agradecemos a la Universidad de Panamá por ser cómplice de innumerables proyectos académicos, impulsando la mejora del conocimiento científico. También a nuestras familias, por restarles tiempo de convivencia, contribuyendo al esfuerzo para compartir conocimientos con quienes más lo necesitan. No cabe duda de que este tipo de apoyos incentiva el desarrollo de la ciencia en miras del beneficio social.

Al mismo tiempo, es necesario reconocer a cada una de las instituciones partícipes de la investigación, ya que su respaldo y compromiso, fortifica en demasía el trabajo realizado: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), Universidad de Panamá, Asociación Mexicana de Especialistas en Educación Financiera (AMEEF), Colegio de Economistas de Panamá, a la Federación de Colegios de Economistas de la República Mexicana A.C., Colegio de Economistas del Estado de México A.C., y a Cavida S.A. De igual forma, es necesario extender el

reconocimiento y agradecimiento a iniciativas como Hablando de Dinero e Impacto Económico, por el arduo trabajo de aumentar el alcance de los beneficios de la Educación Financiera.

Finalmente, agradecemos a nuestro colega, becario y amigo: Luis Raymundo Osorno Morales por sus invaluable intervenciones en cada uno de los pasos de la coordinación de este libro.

Prólogo

Alguna vez Nelson Mandela dijo: “La educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo”. Ciertamente el enfoque de este libro dimensiona la enorme necesidad que existe en nuestro país por contar con educación financiera como catalizador del progreso económico de nuestra sociedad como un todo.

Esta obra se hizo pensando en Juan el agricultor, quien vende su producto al pueblo más cercano. Lleva consigo dinero en efectivo con el cual realiza compras. Vive al día, sin la oportunidad de tener un crédito para ser más productivo, y corriendo el riesgo de ser asaltado en sus trayectos por portar únicamente efectivo. También fue escrita teniendo en cuenta a Doña Rosita, quien abrió su pequeña tienda de abarrotes. Las grandes empresas le venden los suministros que ella necesita; les paga con efectivo y antes del fin de semana su tienda ya no tiene existencias. Lo que ella no alcanza a ver, es que en realidad está perdiendo ventas y cada vez que paga, se está quedando sin efectivo. Tiene un mundo de posibilidades y aún no lo sabe: podría apoyarse con un financiamiento, crecer, ser fuente de empleos, digitalizarse con herramientas que agilicen sus procesos de suministro o de implementar maneras de compra en línea. Ellos viven retos que deben superar todos los días, pero también hay necesidades que puede satisfacer el mercado. La educación financiera les podría ayudar a ambos a tomar decisiones financieras más convenientes, conociendo y analizando cuáles son los mecanismos que los pueden llevar a crecer sus negocios, a prosperar y a alcanzar todo su potencial.

Así como la historia detrás de estas personas, los datos mencionados aquí son ejemplos de gente que tiene un rostro, nombre, apellidos, familia, responsabilidades, presiones, sueños y metas. A lo largo de sus páginas, este libro pinta el panorama y alcance que tiene la educación

financiera en la vida de las personas desde una perspectiva no sólo estadística, sino también psicológica, sociológica y étnica.

Por la parte psicológica, algunos estudios detallados en el libro arrojan luz sobre la relevancia que tiene contar con solidez financiera en la infancia. La educación financiera contribuye a la generación de emociones positivas. Dichos estudios revelan que los niños y adolescentes presentan mayor bienestar cuando en sus familias hay estabilidad económica, opuesto al estrés, ansiedad y depresión que mostraban los menores cuyas familias únicamente podían sobrevivir diariamente.

Desde el punto de vista sociológico, se exponen detalles muy interesantes del desarrollo que pueden tener los inmigrantes mexicanos en Estados Unidos, a través del ahorro. Son un gran ejemplo de movilidad social porque dedicaban el 30% de sus ingresos al ahorro y son toda una fuerza en las localidades donde radican, dado que el 60% de sus ingresos se destinaban al consumo local de bienes y servicios.

Desde la óptica étnica, se narra como las organizaciones de la sociedad civil han concretado programas exitosos de educación e inclusión financiera, como Chispitas en Oaxaca o las Cajas de Ahorro de la Fundación León XIII en Chiapas, los cuales logran adaptarse a las lenguas de los pueblos originarios, respetando su identidad cultural. Las cajas de ahorro y microcréditos son instrumentos personalizados al entorno y necesidades específicas de los beneficiarios y son el medio para financiar sus necesidades para subsistir o para comprar insumos agrícolas. Dichos esfuerzos son testimonio de que sí es posible acercarse y empoderar a los niños y mujeres que son sus beneficiarios y permitirles llevar el conocimiento a la práctica. De tal forma los beneficiarios pueden incrementar sus ingresos y dar pasos contundentes para aminorar la pobreza.

Ahora bien, es momento de que cada uno de nosotros como ciudadanos tomemos el control del rumbo de nuestras vidas. Más allá de esperar a que las oportunidades vengan del gobierno, de la iniciativa privada, o de los organismos no gubernamentales, es momento de ser el cambio que queremos ver. Todas las cosas que hacemos y dejamos de hacer nos impactan y también a nuestro círculo más cercano: hijos y familia. Es la labor de cada uno de nosotros reflexionar sobre nues-

tros planes de vida y ligarlos a que empaten con objetivos financieros para forjar el futuro que deseamos tener. Todo esto se va creando paso a paso y una pieza fundamental es comenzar y desarrollar nuestros conocimientos financieros hoy. Esto parecería que es una labor muy insignificante, pero en verdad tiene un efecto multiplicador. Con que cada uno de nosotros hiciéramos nuestra parte, podríamos ver la diferencia en nuestras carteras e inclusive formarles hábitos financieros saludables a nuestros hijos desde edades muy tempranas, que son regalos invaluableles que posiblemente lleguen hasta muchas generaciones posteriores.

Me atrevería a decir que los expertos quienes escribieron y colaboraron para la realización de esta obra, deseamos profundamente que sea una semilla que genere cambios en el gobierno, en el sector financiero y en el público en general. Reconozco profundamente la iniciativa de Ariadna Hernández Rivera y Soraya Pérez Munguía y la de los autores de los distintos capítulos por abrir la visión de los lectores hacia nuevos horizontes financieros.

Mi deseo es que llegue a los más altos órganos gubernamentales para que nuestros mandatarios puedan dimensionar el efecto exponencial que tiene la educación financiera para toda la población. Así podrían implementar políticas públicas integrales que se mantengan a lo largo del tiempo.

Mi anhelo relacionado con los jugadores del sector financiero mexicano es que estos ejemplos lleguen a humanizar a los clientes. Más allá de los datos estadísticos, son familias, hombres y mujeres que necesitan herramientas y soluciones que les hagan la vida más simple. Ellos necesitan recibir comunicación financiera simple y comprensible y que construyan puentes para poder acercarlos a la economía formal mexicana, en pro de nuestro país.

Para el público en general, espero que estas ideas permeen en sus mentes y que les sirva como un llamado a la acción. Esta obra es sólo el aperitivo, ahora es tarea de ustedes el desarrollar el apetito de aprender, de auto motivarse, de despertar al abanico de opciones que les ofrece el mundo financiero y de las inversiones.

En conclusión, invito a todos los tomadores de decisiones en el sector público y privado a que unamos nuestras voluntades y poder en favor

de la educación e inclusión financiera para que veamos un cambio de gran magnitud en la economía de nuestro país. Realizando esfuerzos coordinados de largo plazo, podremos llevar la educación financiera a más familias y así hacer la diferencia en la vida de las personas. Cada uno desde nuestras trincheras podemos aportar: las asociaciones civiles con su empuje y experiencia, la academia con su conocimiento, el sector financiero con su alcance geográfico y el gobierno con sus recursos, influencia y poder para hacer cumplir los acuerdos y proyectos. Así los programas podrán tener alcances profundos que ataquen los problemas de raíz.

María Ariza
Directora General
Bolsa Institucional de Valores, BIVA

Prefacio

La Educación e Inclusión Financiera son temáticas conjuntas, que no deben verse como una tendencia, sino como una necesidad, ya que estas, permiten que los individuos tengan la Autonomía necesaria para tomar decisiones libres, independientes y conscientes, basadas en el conocimiento financiero, con la finalidad de reducir los costos y los riesgos implícitos en los mercados.

La presente obra se realizó con el objetivo de ayudar a la población a reconocer la importancia de la Educación e Inclusión financiera a nivel mundial, identificando en cada uno de los capítulos, información valiosa, que les servirá para mejorar la toma de decisiones, con base en la información y conocimiento disponible, contribuyendo así, a la mejora de la calidad de vida personal y social. Al mismo tiempo, busca otorgar un panorama de la situación actual en materia financiera, esperando pueda coadyuvar al diseño, aplicación y guía de las estrategias que pudieran ser implementadas en un futuro cercano.

El proyecto fue realizado a través del apoyo de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), que impulsa este tipo de iniciativas de investigación, mediante el financiamiento a los proyectos para el Fortalecimiento de los Cuerpos Académicos de la Secretaría de Educación Pública (SEP). En el proyecto participó el Cuerpo académico “Actores, Instituciones y Regulación del Sistema Financiero (BUAP-CA-343)”.

Este libro pretende ser un precedente para nuevas investigaciones, ya que necesita impulsar cada vez más este tipo de estudios que impacte de manera positiva al ciudadano, que es el que compra, vende, invierte, realiza diversas transacciones económicas u operaciones en los mercados y que requiere estar capacitado para tomar decisiones óptimas. Este documento ayudará a reflexionar sobre la importancia de Educarse e

Incluirse Financieramente para ser países con autonomía propia y libres en diversos aspectos socioeconómicos.

Ariadna Hernández Rivera
Soraya Pérez Munguía

Presentación

El avance de la economía a nivel mundial, acompañada de la globalización, orilla a las personas a tomar decisiones económico-financieras todos los días, las cuales, repercuten directamente en el bienestar a corto y largo plazo tanto de los individuos como de la sociedad. Los productos financieros ofertados en la actualidad demandan cada vez un mayor nivel de conocimientos, habilidades y destrezas, para disminuir el riesgo e incluso, la incertidumbre que estos traen consigo.

Cada una de las acciones realizadas lleva inmerso un determinado costo, por lo tanto, es fundamental contar con las destrezas necesarias, que permitan minimizarlo, y obtener el mayor rendimiento posible. Por ello, es necesario concientizar a la sociedad sobre la importancia de contar con un nivel óptimo de educación financiera, fomentando así, una toma de decisiones informada, en donde se observen, cuestionen y analicen, las opciones disponibles, eligiendo la que les genere un beneficio mayor.

Del mismo modo, la inclusión financiera se refiere al acceso, uso y disponibilidad de productos y servicios financieros de calidad, permitiendo que los individuos realicen con mayor facilidad sus transacciones económicas, disminuyendo los costos que estas generan, y brindando nuevas oportunidades. Aunado a ello, es una herramienta que coadyuva a la disminución gradual de la pobreza, reduciendo la desigualdad social, contribuyendo así, a la prosperidad.

El contar con una población financieramente educada, no solamente contribuye a la mejora de la calidad de vida, además, es parte fundamental, para propiciar el crecimiento y desarrollo económico. De ahí la importancia de investigar, analizar y exponer de manera crítica la educación e inclusión financiera a nivel mundial.

Educación para la Inclusión y Autonomía Financiera: experiencias de México y el Mundo, es un proyecto de investigación, que reúne trabajos

elaborados por expertos en la materia, provenientes de diversas instituciones nacionales e internacionales, que comparten el deseo de hacer conciencia sobre los beneficios que generan la Educación e Inclusión financiera en la sociedad. Los autores pertenecen a prestigiosas instituciones como lo son: la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP); la Universidad de Panamá; la Asociación Mexicana de Especialistas en Educación Financiera (AMEEF); la Federación de Colegios de Economistas de la República Mexicana A.C.; el Colegio de Economistas de Panamá; y el Colegio de Economistas del Estado de México.

El objetivo de la investigación es exponer la importancia de la Educación e Inclusión Financiera a partir de las experiencias que se han presentado históricamente, con la finalidad de difundir las enseñanzas y lecciones que pueden ser aplicadas para mejorar el bienestar social. Cada uno de los capítulos presentados, propone y diseña el estudio realizado con base en diferentes metodologías, hallando así, desde revisiones y análisis de literatura existente, hasta propuestas econométricas, generando así un estudio que demuestra la trascendencia de la materia, desde diversos puntos de vista.

La presente obra, está dirigida no sólo a expertos en educación financiera, los textos que se exponen a continuación poseen la simpleza necesaria para que cualquier persona que se encuentre interesada en la materia, los analice y comprenda. Esto, con la finalidad de romper una barrera en el acceso al conocimiento financiero, propiciando el interés sobre el tema, impulsando a las personas a conocer a fondo las ventajas que trae consigo la Educación e Inclusión Financiera.

Ariadna Hernández Rivera
Soraya Pérez Munguía

Introducción

Desde hace ya muchos años se ha estudiado cómo es que las personas toman sus decisiones económico-financieras, pero no fue hasta hace poco más de una década, para ser precisos en el año 2008, cuando el mundo se dio cuenta de la importancia de contar con una buena Educación Financiera a raíz de la crisis de las hipotecas *subprime*. Desde entonces, muchos países han tomado acción en el asunto, mediante estrategias puntuales, con la finalidad de contar con una población capaz de tomar decisiones informadas.

Por ello, múltiples economías, tanto desarrolladas, como en vías de desarrollo, han diseñado, elaborado y aplicado Estrategias Nacionales de Educación Financiera, en las cuales, también se abordan acciones concretas para fomentar la inclusión financiera a nivel mundial. En este sentido, es difícil señalar una definición exacta de la Educación Financiera, sin embargo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), sintetiza y reúne la mayoría de estas.

Se tiene entonces que, la Educación Financiera es la mejora en los conocimientos y destrezas sobre los productos, servicios, y conceptos financieros, haciendo a las personas más conscientes sobre las ventajas y los riesgos de estos, con la finalidad de capacitarlos para tomar mejores decisiones. Del mismo modo, una de las definiciones más recientes, indica que la EF permite que los individuos tomen decisiones de manera consciente y eficiente, tomando en cuenta cada uno de los elementos que permitan disminuir el riesgo que traen implícito los Productos y Servicios Financieros (PSF), permitiendo que los usen y comprendan correctamente.

Por su parte, la Inclusión Financiera se refiere al acceso, uso y la calidad de los productos y servicios financieros, PSF, además, es fundamental para la reducción de la pobreza, propiciando 7 de los 17 objetivos de

desarrollo sostenible. Por tanto, permite que las personas hagan uso de los PSF para realizar sus transacciones diarias, incluyendo pagos, transacciones, ahorros, créditos, seguros, entre otros.

En este sentido, se observa que, a pesar de que se están tratando dos cuestiones distintas, claramente no son mutuamente excluyentes, sino todo lo contrario, son el complemento perfecto para el incremento del nivel de vida de los individuos. Una mejora en el acceso y calidad de los PSF, combinado con los conocimientos necesarios para utilizarlos de manera eficiente, se traduce en un aumento del bienestar financiero y social de las personas.

Es por ello que la presente investigación, incluye ambos conceptos, considerando un apartado para cada uno de ellos. En la primera parte del documento, se presentan los capítulos que hacen énfasis en la Educación Financiera, en tanto, en la segunda parte, se incorporan los capítulos que se refieren y fomentan la inclusión financiera. Es necesario mencionar que, a pesar de contar con dos apartados, cada uno de los capítulos considera la importancia de ambos conceptos dentro de las respectivas investigaciones, por lo tanto, el pertenecer a una sección en concreto, no excluye el manejo de información relevante para la otra.

En el capítulo uno de la primera parte, se analiza la relación entre la Educación Financiera y la tasa de natalidad, considerando los impactos financieros que se generan desde la planeación familiar hasta la etapa adulta. Por su parte, el capítulo dos, analiza la existencia de literatura que explique la relación del bienestar subjetivo con la Educación Financiera de los niños y adolescentes, así como su influencia en las emociones de los sujetos de estudio.

El capítulo tercero muestra la importancia de la Educación financiera en niños y jóvenes, tomando en cuenta las estrategias implementadas en diversos países, y los bajos niveles de alfabetización financiera en México y América Latina. En tanto, el capítulo cuarto, estudia a la Educación Financiera como una herramienta que permite disminuir de manera gradual la exclusión y la desigualdad, mediante la mejora de los conocimientos y destrezas financieras, de tal forma que se tomen mejores decisiones económicas, contribuyendo al bienestar personal y de la economía en general.

Aunado a ello, el capítulo cinco muestra la importancia de contar con un nivel óptimo de Educación Financiera en los pueblos originarios de México, y cómo esta, contribuye al bienestar económico y social de los individuos, tomando como evidencia las acciones concretas que ya han sido aplicadas en los estados de Oaxaca y Chiapas. Por su parte, el capítulo sexto evidencia el comportamiento financiero de los migrantes mexicanos en el estado de Chicago, haciendo énfasis en el ahorro, mostrando cuáles son los elementos principales que fomentan y restringen dicha actividad, tanto económicas, como sociales. Finalmente, el capítulo siete resalta la importancia de llevar a cabo actividades como el reciclaje, lo que se traduce en un ingreso extra, que, mediante la eficiente toma de decisiones con base en la Educación Financiera, contribuye a la mejora del bienestar individual y social.

En la segunda parte del libro, el capítulo ocho muestra los retos y perspectivas de la inclusión financiera en México, a través de una comparación a nivel internacional. El capítulo noveno presenta una propuesta de instrumento bancario, utilizado como auxiliar en la enseñanza del proceso de negociación y evaluación de financiamiento en la Universidad de Panamá.

Por su parte, el capítulo décimo, analiza la relación entre la acumulación de capital financiero y humano con la intención de emprender un negocio al regreso de los migrantes retornados de Estados Unidos, pertenecientes a la zona de la mixteca poblana.

El capítulo once estudia el funcionamiento del sistema de protección al ahorro bancario, a través de la reciente quiebra del banco Famsa, revisando la historia de cómo se fue propiciando dicho suceso, evidenciando la fragilidad del sistema de protección. Y finalmente, el capítulo doceavo señala la importancia de los Servicios Intensivos en Conocimiento para lograr la inclusión financiera, dada la innovación y conocimiento que poseen, al ser partícipes de múltiples procesos sociales y productivos.

Cada uno de los capítulos que se exponen a continuación presenta una situación y un enfoque en particular, sin embargo, cada uno de los autores convergen en la importancia de la Educación e Inclusión financiera como herramientas que permiten la mejora del bienestar, disminuyendo la pobreza y la exclusión social.

Parte I
Educación financiera

El dinero desde que nacemos

Money since we are born

Ariadna Hernández Rivera
Gloria Ayala Person

Resumen

La toma de decisiones es fundamental para el desarrollo integral y el crecimiento óptimo del individuo en cada etapa de la vida; sin embargo, desde la planificación familiar hasta el momento de la muerte, gran parte de las elecciones y sucesos de la vida vienen acompañados de impactos financieros. Bajo esta línea, la Educación Financiera (EF) tiene un rol importante en el desarrollo de aprendizajes, destrezas y habilidades que permiten generar decisiones coherentes entre el ámbito personal y financiero, en virtud de evitar gastos que puedan incidir en la capacidad económica o calidad de vida de la población, como puede ser criar a un hijo. Basándose en ello, se establece un análisis econométrico que permite visualizar una relación inversa entre EF y Tasa de Natalidad (TN), conocimientos financieros motivan a los adultos a decidir tener menos hijos, o no tenerlos, a medida que sus capacidades en materia financiera incrementan.

Palabras clave: Planificación Familiar, Educación Financiera, Tasa de Natalidad, Finanzas Personales.

Abstract

Decision-making is fundamental to the integral development and optimal growth of the individual at every stage of life; but, from family planning to adulthood, much of the election is accompanied by financial

impacts. Under this line, Financial Literacy (FL) has an important role in the development of learning and skills that allow generating coherent decisions between the personal and financial spheres, to avoid costs that may affect their economic capacity or quality of life, such as raising a child. Based on this, established an econometric analysis that allows visualizing an inverse relationship between FL and Birth Rate (BR), based on the acquisition of experiences and financial knowledge that motivate adults to decide between having fewer children, or not have, as their financial abilities increase.

Keywords: Family Planning, Financial Literacy, Birth Rate, Personal Finance.

Introducción

La manera en la que se toman decisiones financieras, desde las más pequeñas, como las elecciones de consumo cotidiano, hasta las más importantes, como la adquisición de una casa propia o la formación de un portafolio de inversiones, llevan inmerso un proceso que involucra el desarrollo de hábitos financieros saludables mediante la Educación Financiera (EF).

En la actualidad, los consumidores cada vez más jóvenes deben hacer frente a estas decisiones financieras, de manera que, si se realizan bajo un entorno de incertidumbre, es muy probable que los errores sean muy costosos. Sin embargo, la EF tiene un rol importante en el desarrollo de habilidades, aprendizajes, aptitudes, hábitos, entre otros, que permiten que el individuo traduzca conceptos a acciones, al planificar, participar y cambiar su comportamiento financiero respecto a sus nuevos conocimientos (Lusardi y Mitchell, 2008; Lusardi y Mitchell, 2014; Lusardi, Mitchell y Curto, 2010).

Esta necesidad de proveer un contexto integral en las Finanzas Personales (FP) a los más jóvenes, con el fin de evitar deudas, pérdidas y riesgos, ha desencadenado estrategias de EF aplicadas desde temprana edad, para la prevención y estímulo de oportunidades que permitan llevar una mejor vida en el corto y largo plazo. En esta línea, la figura materna y paterna son indispensables en la promoción no solo de la salud y bienestar mental o social de los infantes, sino también del ámbito económico; ya que su importancia radica en el desarrollo cognitivo, emocional y social de los primeros años de vida de sus hijos, de los cuales se determinará su comportamiento en el futuro (Lusardi, Mitchell y Curto, 2010; Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia, 2020).

Esta formación integral desde la infancia está asociada fuertemente con la EF de los padres, debido a que, desde la planificación familiar pueden identificarse elementos que influirán en sus decisiones económicas: el decidir cuántos hijos tener, cuándo tenerlos, cómo educarlos, cómo alimentarlos, entre algunos elementos más, son clave en el óptimo crecimiento de estos. Establecer un plan para las primeras etapas del infante, desde la planificación familiar, el período de embarazo, lactancia, alimentación complementaria hasta la llegada de los dos años, donde se consideren factores como costos, seguros, educación y presupuesto,

posibilitará la generación de jóvenes con FP sustentables y saludables; así como familias consolidadas económicamente (UNICEF, 2015; UNICEF, 2020).

De esta manera, se presenta la siguiente investigación constituida en cinco partes, sin contemplar la introducción; la primera muestra el marco teórico, donde se presentan los principales conceptos y perspectivas de la educación financiera, de manera que pueda determinarse la aportación de conocimientos y habilidades para proyectar mejor el futuro, incluyendo los planes que conllevan traer un hijo al mundo; seguido de ello, se expone la metodología, conformada por el análisis de la relación entre EF y la planificación familiar; posteriormente, la parte número tres, presenta los resultados, para luego, en la cuarta, contrastar en una discusión los resultados obtenidos. Finalmente, se exponen las conclusiones, destacando los hallazgos y brindando factores para futuras investigaciones.

1. Marco Teórico

La toma de decisiones es elemental en la vida cotidiana, pues conduce al individuo a satisfacer necesidades específicas; de ahí que sea sustancial la disponibilidad de información que permita realizar la elección óptima. En ese sentido, el ámbito microeconómico sobre las Finanzas personales ha adoptado a la EF como parte esencial en la formación de un individuo racional; que ahorre, invierta y consuma de manera asertiva.

El término esboza sus primeras ideas a través de Danes y Hira (1987), aludiendo a la necesidad de conocimiento para la administración de dinero; pero no es hasta muchos años después cuando el concepto se consolida. Cobrando relevancia con la crisis de las *hipotecas subprime* (2008) en Estados Unidos. Ya que dicha crisis, se había suscitado debido a las malas prácticas del sector financiero, la insuficiencia del mercado y la falta de información y conocimientos para efectuar ciertos procesos, siendo esta última la principal razón de la generación de crisis debido a los errores cometidos en el sistema (Ramos-Hernández et. al, 2017; Hernández-Rivera, 2020).

Con estas ideas, estudios como el de Huston (2010) salieron para manifestar la urgencia de formar financieramente a los individuos para

la transformación de su comportamiento; de manera que estén preparados para hacer frente a los imprevistos en el futuro.

Debido a esto, diversos gobiernos comenzaron a manifestar su inquietud por solucionar dichos errores; concluyendo que gran parte de la problemática residía en el poco o nulo conocimiento financiero de la población. Por lo que, una población educada financieramente, tendría la capacidad de elegir Productos y Servicios Financieros (PSF) de manera formal, garantizando su bienestar y una mejor calidad de vida, es decir, sería capaz de realizar una toma de decisiones más asertiva (Lusardi y Mitchell, 2014; Hernández-Rivera, 2020).

Entonces, la EF surge en respuesta a la necesidad de formar integralmente a la sociedad a través de conceptos financieros básicos, fugiendo como herramienta que posibilite el desarrollo de habilidades, destrezas, aptitudes, aprendizajes, conocimientos, entre otros, para para realizar una adecuada toma de decisiones presupuestal, de ahorro, inversión, seguros, riesgo y más. De tal forma que, estimule su bienestar financiero y logre satisfacer las necesidades de rentabilidad de una población cada vez más preocupada por su futuro y el de su familia (Lusardi y Mitchell, 2014; Lusardi, Michaud y Mitchell, 2017; Villada et. al, 2017; Vargas-Hernández y Reyes-Hernández, 2019).

Estas estrategias de acción han sido recibidas de manera óptima en muchos países, para el caso de México, surge la Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF) como instrumento de política pública, bajo la creación del Comité de Educación Financiera (CEF). Donde a través de seis líneas de acción se engloba el contexto, edad, situación demográfica y socioeconómica de la población, de manera que sea posible ofrecer un sistema integral de educación que la incluya eficazmente (Gobierno de México, 2017).

De esta manera, la población mexicana puede adoptar modelos de comportamiento informados, que traduzcan los conceptos en elecciones financieras que puedan transformar positiva o negativamente su futuro. En ese sentido, la EF busca proveer individuos de cualquier edad (niños, jóvenes, adultos y adultos mayores), la confianza de administrar el dinero desde el contexto en el que estén inmersos (Hernández-Rivera, 2020).

Por lo cual, acercar esta asignatura desde la edad temprana, prolongará sus efectos en la toma de decisiones hasta la vida adulta e incluso el momento de la muerte; debido a que, en el ciclo de la vida, las elecciones persisten en cada momento. Por lo que, un individuo informado y educado integralmente en materia financiera podrá desarrollar su plan de vida de mejor manera, optando por herramientas que aseguren su bienestar como lo son seguros, y organizando sus metas, a través de inversiones y presupuesto.

En la construcción de este plan de vida intervienen múltiples etapas, ofreciendo una perspectiva clara de la presencia del dinero y las decisiones financieras en cada una de ellas; de manera que es posible dimensionar el efecto de la EF en la construcción de un futuro más estable, seguro y saludable, que permita alcanzar metas y reducir riesgos.

La primera de estas decisiones importantes incluye a la planificación familiar, derecho humano en materia de salud, definida como un medio eficaz para mejorar el bienestar de madres, padres e hijos. Esta, es la primera decisión financiera del proceso de crianza, ya que permite el control de gastos e ingresos. Tiene la finalidad de proporcionarle al bebé una mejor calidad de vida, otorgando una alimentación adecuada, acceso a la salud, educación, vivienda, entre otras; favoreciendo a la disminución de la pobreza y estimulando el desarrollo económico (Organización Mundial de la Salud, 2012; Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia, 2015).

Este primer paso es indispensable, ya que encamina a las madres y padres a la planeación financiera de los siguientes veinte años, donde tendrán que satisfacer las necesidades de su hijo(a) para su formación integral. En este sentido, tutores con una mejor capacitación educativa y financiera, podrán hacer frente a los riesgos que surjan en las siguientes etapas del crecimiento.

Seguido de ello, se tiene la etapa de embarazo, que comprende alrededor de 40 semanas o 9 meses aproximadamente; en este periodo destacan nuevas decisiones financieras, que tendrán efecto en la sobrevivencia del recién nacido y la salud de la madre. Por lo que, la alimentación, las consultas o controles prenatales, el consumo de suplementos y la atención psicológica, serán gastos recurrentes en cada mes. De esta

manera, una correcta elaboración de presupuesto aunada a un fondo de ahorro, serán menester para hacer frente a los diversos escenarios asociados a la atención natal (Instituto Mexicano del Seguro Social, 2014; Benito y Nuin, 2017).

Posteriormente, llega la tercer gran decisión financiera del proceso: el nacimiento; en esta etapa, debe contarse con el dinero suficiente, no sólo para los tradicionales costos relacionados al parto, sino para los eventuales contratiempos que pudieran ocurrir. Además, en este punto, ya deben haberse comprado los enseres que necesitará el recién nacido; de tal forma que, durante los meses anteriores, la adquisición de ropa, mobiliario, pañales y el restante equipamiento, deberá haberse realizado respetando el presupuesto familiar, comprando de manera inteligente, informada y capacitada, asignando los recursos de manera óptima (Ver Cuadro 1) (Olmedo-Figueroa, 2009 y UNICEF, 2015).

Cuadro 1. Artículos que frecuentemente se compran para el bebé.

Item. No.	Artículo	Características
1	Moisés	Vida útil corta y precios altos. Es preferible conseguir uno prestado o comprar una cuna, que permita un mayor tiempo de uso.
2	Colonias y afines	Precios altos y costos contraproducentes. Es recomendable invertir en consultas médicas que revelen las necesidades mensuales; generalmente estos productos son innecesarios en los primeros meses y pueden resultar contraproducentes en la salud del infante, generando mayores costos en este rubro.
3	Ropa	Vida útil corta y precios altos. Es óptimo contemplar si en el círculo familiar existen niños, de esta manera, pueden pedirse prendas de uso que puedan satisfacer cada etapa. Generando ahorro de compras mensuales.
4	Juguetes	Precios altos. Adquirir los elementos necesarios que atiendan sus requerimientos por etapa; optando por aquellos que estimulen y desarrollen capacidades en el infante. Evitando acumular artículos, ya que representan pérdidas.

5	Pañales	Vida útil corta y precios altos. Complementar el uso de desechables con pañales de tela, “orgánicos”, que permitan distribuir el gasto en este rubro. Generando ahorro y una mejor salud en el recién nacido.
6	Pediatra, vacunas, entre otras.	Inversión eficiente. Es un monto mensual elevado, se recomienda tener un fondo para los primeros doce meses de vida y adquirir un seguro médico para imprevistos.
7	Guardería	Inversión Eficiente y altos costos. Seleccionar la sala o instalación materna mejor ubicada, de manera que se reduzcan costos en el traslado y la alimentación (lactancia); debe considerarse que al convivir con más niños los costos por enfermedad y seguridad pueden incrementarse. Pero esto es compensado con la estimulación temprana en el infante.

Fuente: Elaboración propia.

A partir de este punto la necesidad de la EF es aún más evidente, ya que, en los siguientes periodos, el individuo buscará satisfacer sus necesidades mediante un equilibrio entre ingresos, gastos y ahorro, para el correcto desarrollo de su hijo (a); denotando que las necesidades cambiarán conforme a la edad y a las condiciones económicas que experimenten los padres. De manera que, sea necesario consolidarse financieramente en virtud de otorgar una protección económica para el futuro de los infantes (Carangui-Veleceta, Garbay-Vallejo y Valencia-Jara, 2017).

Adicionalmente, la lactancia materna (LM) es un elemento fundamental para el desarrollo humano y económico dentro de una familia; el llevar a cabo esta práctica, que consiste en alimentar exclusivamente de leche materna a los niños en los primeros seis meses de vida, trae consigo grandes beneficios a la salud. Para el infante, posibilita el pleno crecimiento y la disminución de la mortalidad infantil, provocada por infecciones respiratorias, gastrointestinales y cutáneas; para el caso de la madre, disminuye el riesgo de cáncer de mama; y finalmente, para la economía familiar, reduce los costos de administrar fórmula y el riesgo de enfermar debido a un efecto protector hasta dos meses después de suspender la LM (Cuevas-López, 2010; American Academy of Pediatrics, 2012; Brahm y Valdés, 2017; Campiño-Valderrama y Duque, 2019).

El no amamantar entonces, conduce al aumento de costos en la salud: consultas, suplementos, fármacos y hospitalización; vinculados a costos por alimentación. Sin duda, mediante la lactancia materna, se mejora el aporte nutricional, inmunológico y emocional al bebé, ya que, además de alimentarlo, permite el desarrollo de un fuerte lazo afectivo con la madre (Cuevas-López, 2010; Secretaría de Salud, *et al.*, 2019; UNICEF, 2020).

Para las siguientes etapas, que parten de la alimentación complementaria, resulta esencial una estructura sólida de las finanzas familiares; durante el primer año de vida, las visitas periódicas al pediatra, vacunas y vitaminas, la alimentación y formación (guardería-niñera), serán determinantes de la calidad de vida del menor. Por lo cual, se debe poseer el dinero necesario, estableciendo un presupuesto familiar, vinculando las estrategias financieras para una correcta toma de decisiones respecto al riesgo, ahorro e ingresos (Zicari, 2008; Olmedo-Figueroa Delgado, 2009).

Posteriormente, cuando sea momento de entrar a la etapa educativa, los padres deberán sofisticar aún mejor sus finanzas, ya que, de esa decisión dependerá el futuro de los niños: competitividad, relaciones personales, conocimientos, seguridad, salud mental y el desarrollo profesional o laboral; por lo cual, la toma de decisiones debe ser asertiva, invirtiendo en instituciones educativas que formen integralmente a los infantes. Sin duda, cada etapa en la crianza del niño estará acompañada de diversos costos y erogaciones monetarias de forma permanente, debido a las responsabilidades familiares que esto conlleva (Olarte y Peña, 2010; Olmedo-Figueroa, 2009; UNICEF, 2015 y 2019; Cooperativa de Ahorro y Crédito Ande, 2020),

Es por ello por lo que, la aplicación de conocimientos financieros por parte de los padres debe ser eficaz y fundamentada en una correcta EF desde la planificación familiar, es decir, desde que se decida concebir un nuevo miembro a la familia; permitiendo orientar a los hogares en su comprensión de los riesgos y oportunidades que involucra tener un bebé. Otorgando herramientas para estructurar los ingresos, ahorro e inversión, de manera que se apropien de sus finanzas, independencia y posibiliten la generación de bienestar al nuevo integrante (Salgado,

2016; Lusardi y Mitchell 2014; Lusardi, Michaud y Mitchell, 2017 Araujo-Guerrón, *et al.*, 2019; OCDE, 2020).

Es bajo esta situación que surge una aparente relación entre EF y Tasa de Natalidad (TN), fundamentada en la adquisición de experiencias y conocimientos financieros que motivan a los adultos a tener menos hijos (o no tener) a medida que sus habilidades y destrezas financieras incrementan.

Hay varias explicaciones respecto a la relación de ambas variables, una de ellas propone que, a través de alternativas en la mejora de la calidad educativa, la fecundidad se ve negativamente afectada. Ya que, la introducción al mercado laboral, por parte de mujeres y hombres, influye notablemente en su decisión de formar una familia (Paz-Gómez y Welti-Chañes, 2004; Valdés-Pasarón, Ocegueda-Hernández y Romero-Gómez, 2018).

No obstante, la decisión de crear una familia se ve aún más afectada con la aplicación de aprendizajes, conocimientos y conceptos en materia de EF y FP dentro de su vida cotidiana; debido que la adquisición de estos conlleva a la formación de actitudes y hábitos que visualizan como principal objetivo el bienestar personal, social y familiar no solo en el corto plazo sino también en el largo. Lo que permite entender el efecto negativo de la EF sobre el número de hijos que, tanto hombres como mujeres desean tener, dado que esta decisión se fundamenta en la capacidad económica que estén dispuestos a ceder en virtud de mejorar la calidad de vida ofrecida al recién nacido, contemplando gastos, costos, ingresos, entre otros (Paz- Gómez y Welti-Chañes, 2004; Guerrero, Villamizar y Maestre, 2018; Gamboa-Peña, Hernández-Suárez y Avendaño-Castro, 2019).

La relación entre EF y TN es compleja, pero se plantea en favor de generar una mejora en la toma de decisiones coherentes en materia de salud, mediante mecanismos que introduzcan tópicos financieros; ya que la crianza de un hijo (a) involucra un gran impacto financiero dentro de los hogares.

2. Metodología

Para realizar un análisis de la relación existente entre EF y TN, se utilizaron datos del año 2015. Para este estudio se consideran 140 países de seis regiones: África, Asia, Europa, Latinoamérica y el Caribe, Norte América y Oceanía. Los indicadores de EF se obtuvieron a partir de la

encuesta de *Global Financial Literacy Survey* realizada por *Standard & Poor's* (2015), que fue aplicada a más de 150 mil adultos de 140 países. Por otra parte, para la tasa de natalidad, se manejaron datos del *Department of Economic and Social Affairs*, de la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2019), en el compilado *Population Dynamics World Population Prospects*.

El estudio de los datos se realiza bajo la hipótesis de que a mayor EF existe una menor TN, es decir, una relación inversa entre dichas variables; esto asociado a los costos y gastos que implica la crianza de un hijo. Para el desarrollo del análisis se utiliza el software estadístico Stata en su versión 14, elaborando un modelo econométrico logarítmico, con una estructura:

$$\ln Y = \beta_0 + \beta_1 \ln X_1$$

Donde:

$\ln Y$ = Logaritmo de Tasa de Natalidad

$\ln X_1$ = Logaritmo de Nivel de Educación Financiera

Cuadro 2. Características de las variables.

Variable	Características				
$\ln Y$	Cuantitativa	Continua	Exógena	Logarítmica	Proviene de la variable TN, que oscila entre 7.4 y 46.3%
$\ln X_1$	Cuantitativa	Discreta	Exógena	Logarítmica	Proviene de la variable EF, que oscila entre 13 y 71%

Fuente: Elaboración propia

Mediante un breve análisis de los datos, en la gráfica 1, se observa que existe una tendencia de tasas al alza respecto a formación financiera en regiones denominadas de primer mundo: Europa (45.70%), Norte América (62.50%) y Oceanía (62.50%).

Finalmente, con estos dos elementos se logró exponer un contraste que permite asociar patrones de educación a la disminución de hijos; poniendo en perspectiva que las economías con mayor EF tienen una menor TN, existiendo brechas notables como la de Europa, Norteamérica y Oceanía.

3. Resultados

Con el modelo econométrico obtenido en Stata puede declararse que ambas variables son estadísticamente significativas (ver Tabla 1); sin embargo, el modelo solo explica en un 20.04% el comportamiento de la TN, es decir, el impacto que tiene en ella la EF.

$$\ln Y = 5.02 - 0.6117 (\ln X_1)$$

Seguido de ello se visualiza una relación inversa entre la variable dependiente ($\ln Y$) y la independiente ($\ln X_1$), es decir, por cada punto porcentual de incremento en la EF recibida, existe un impacto en la disminución de TN de -0.6117 puntos porcentuales.

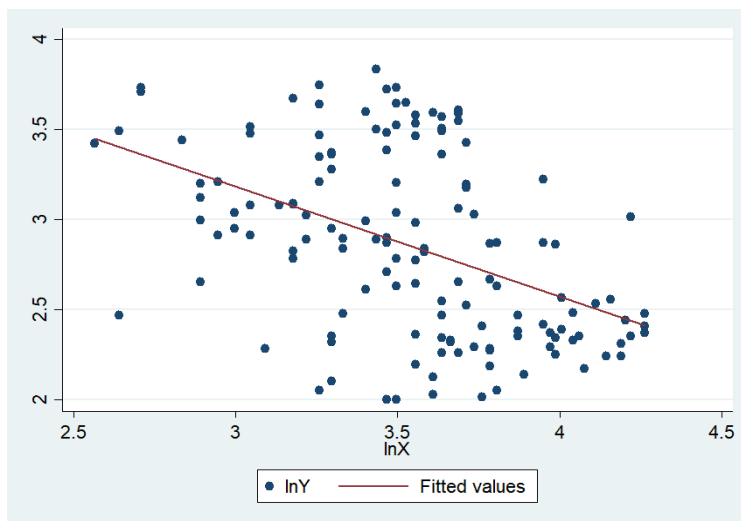
Tabla 1. Regresión logarítmica.

Source	SS	Df	MS	Number of obs=	140
Model	7.55334008	1	7.55334008	F (1, 138) =	35.84
Residual	29.0842451	138	0.210755399	Prob > F =	0.0000
Total	36.6375852	139	0.26357975	R - squared =	0.2062
				Root MSE =	0.45908
$\ln Y$	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
$\ln X$	-0.6117846	0.1021923	-5.99	0.000	-0.8138498 -0.4097193
_cons	5.022071	0.3638562	13.8	0.000	4.302617 5.741526

Fuente: Elaboración propia

Seguido de ello, la gráfica 3 revela una relación lineal negativa entre la TN logarítmica y el nivel de EF logarítmico; lo cual expone, de manera visual, lo obtenido anteriormente con el modelo.

Gráfica 3. Regresión logarítmica.



Fuente: Elaboración propia.

Se recurrió a la vía del análisis de varianza (ANOVA) para determinar las diferencias estadísticas entre las medias por país, lo que quiere decir que se aplicó para un factor entre grupos. La varianza entre grupos manifiesta que existe una diferencia significativa en la TN si se aplican estrategias de EF que puedan aumentar el nivel por país.

Tabla 2. Análisis de Varianza (ANOVA).

Analysis of Variance					
Source	SS	Df	MS	F	Prob>F
Between groups	15.9671439	46	0.347111825	1.56	0.0352
Within groups	20.6704413	93	0.222262809		
Total	36.6375852	139	0.26357975		

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Bartlett's test for equal variances $\chi^2(34) = 51.9664$ $\text{Prob} > \chi^2 = 0.025$; Barlett's test performance on cells with positive variance: 12 single – observation cells not used.

Finalmente, se determina el Alfa de Cronbach del modelo, obteniendo un valor de 0.605; de manera que, el instrumento de medición resulta débil o su fiabilidad es baja.

Tabla 3. Alfa de Cronbach para el modelo logarítmico.

alpha lnY lnX, ítem	
Test scale = mean (unstandardized items)	
Reversed item: lnY	
Average interitem covariance:	0.888231
Number of items in the scale:	2
Scale reliability coefficient:	0.6059

Fuente: Elaboración propia

4. Discusión

A partir de los resultados obtenidos se evidencia que, existe una relación inversa entre EF y TN, ya que la EF tiene un impacto sustancial dentro de los países más desarrollados del mundo.

Esta disminución de la fecundidad en función de la educación obtenida en materia de finanzas, se vincula notablemente al hecho de ejercer responsabilidad sobre las FP; ya que cada vez son más los jóvenes y adultos que optan por planificar su vida sexual y financiera, en favor de cumplir metas personales (vivienda, viajes, negocios, entre otros); tratando de evitar gastos financieros no deseados o no contemplados, como los que puede generar la crianza de un hijo (a) (Paz- Gómez y Welti-Chañes, 2004; Villada, López-Lezama y Muñoz-Galeano, 2017).

Se manifiesta entonces que países con mejores niveles de EF se han vinculado a Estrategias Nacionales de Educación Financiera (ENEF), impulsando y fomentando diversos programas para mejorar las FP de la población; lo que se traduce posteriormente, en adultos con una amplia gama de conocimientos en diversificación de riesgos, inflación, intereses, ahorro, etc., (Standard & Poor's, 2015). Estos adultos educados integralmente en finanzas son encaminados a una mejor planificación de gastos, reducción de costos y distribución de ingresos que permiten

realizar una mejor toma de decisiones en aspectos como la planificación familiar, al ofrecer una mejor calidad de vida a los infantes.

Caso contrario ocurre en países con tasas de EF bajas, en donde la educación tradicional es reducida, los mercados financieros no están desarrollados y las decisiones de planificación familiar son nulas; orillando a las parejas a tomar decisiones erróneas en función a sus condiciones económicas, contribuyendo a la creación de escenarios de desnutrición, analfabetismo, enfermedad y pobreza por las condiciones que los obligan a tomar dichas decisiones.

Estos resultados revelan áreas de oportunidad en materia de políticas públicas (Paz- Gómez y Welte-Chañes, 2004), ya que esta relación inversa puede aplicarse en favor de mejorar los sistemas educativos, introduciendo temas de EF a la educación básica, con la finalidad de promover las FP saludables, reducir los costos imprevistos en los sistemas de salud y desarrollar la economía nacional.

El integrar la EF a la cotidianidad propone incrementar los beneficios en la población, tomar decisiones más conscientes, disminuyendo el riesgo y costos resultado de la incertidumbre.

Adicionalmente, abren un panorama a la mejora de la formación profesional de los educadores y docentes de la Educación Básica; así como la mejora de las Instituciones Educativas, de manera que jueguen un papel significativo en el proceso de formación de capacidades financieras dentro de la comunidad estudiantil desde edad temprana, siendo facilitadores de la materia en el proceso de formación.

Como se establece, los conocimientos y habilidades pueden transmitirse desde el hogar, con el ejemplo de los padres; a través de las instituciones educativas, con la correcta capacitación de los docentes y educadores; y finalmente, mediante los medios informativos, regulados y supervisados bajo un estándar de calidad (Hernández-Rivera, 2020)

El papel de las instituciones educativas es fundamental, la innovación y reestructuración de sus mapas curriculares bajo la línea de la EF puede potencializar los beneficios financieros de la comunidad estudiantil. Ya que facilitar a los alumnos tópicos sobre cuestiones monetarias, puede brindar mayores oportunidades para optimar la calidad de vida de los futuros actores económicos, yendo de personal a lo social en la toma de

decisiones dentro de los mercados (Vargas-Hernández y Reyes-Hernández, 2019; Hernández-Rivera, 2020).

5. Conclusiones

Tener un hijo es una decisión importante, ya que involucra una planificación desde el mismo momento de la concepción. La planeación familiar, los cuidados durante el embarazo, el nacimiento, la lactancia, entre otras, son etapas esenciales tanto para desarrollo óptimo del bebé como para la salud de la madre e involucran elementos como: controles prenatales, la alimentación, ropa adecuada, ejercicios, descanso reparador, estudios médicos, análisis clínicos y educación, que generalmente vienen acompañados de impactos financieros.

Es entonces que, la toma de decisiones debe estar fundamentada en el correcto desarrollo de hábitos financieros, obtenidos esencialmente de una adecuada EF desde edad temprana; existe una gran diferencia entre ser culpables y ser responsables. No puede culparse de lo que sucede exteriormente, como la pandemia, el desempleo, el precio del petróleo, la crisis financiera o de una catástrofe natural; sin embargo, puede asumirse la responsabilidad de la salud financiera, ya que no depende del origen sino de las decisiones que se toman diariamente para construir e impactar en el futuro.

Resulta peculiar que un ser tan pequeño e indefenso requiera de una cantidad impresionante de gastos, costos e inversiones, pero lo que verdaderamente debe importar, es que ese conjunto de elementos puede determinar de manera positiva, o negativa, en la vida de un individuo. A partir de esto es necesario considerar a la EF como eje fundamental en la toma de decisiones, de manera que permita hacer frente a problemas como la desigualdad, la pobreza, la sobrepoblación y la desnutrición infantil.

Referencias bibliográficas

American Academy of Pediatrics. (2012). Breastfeeding and the Use of Human Milk. *PEDIATRICS*, 129(3). <https://doi.org/10.1542/peds.2011-3552>

Araujo-Guerrón, S., Lastra-Calderón, N., Lucero-Salcedo, J. y Sandoval-Marroquín, D. (2019). El papel de la Educación Financiera y su incidencia en la economía familiar. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 4(Edición Especial). Recuperado el 05 de abril de 2021. <https://www.dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/1390/1680>

Benito, A., y Nuin, B. (2017). Guía del embarazo, preconcepción, parto y puerperio saludable. *Centro Gráfico de Gamboa*. Recuperado el 04 de abril de 2021. www.euskadi.eus

Brahm, P., y Valdés, V. (2017). Beneficios de la lactancia materna y riesgos de no amamantar. *Revista Chilena de Pediatría* 88(1), 7-14. DOI: 10.4067/S0370-41062017000100001

Campiño-Valderrama, S. M., y Duque, P. A. (2019). Lactancia materna: factores que propician su abandono. *Archivos de Medicina (Col)*, 19(2). Universidad de Manizales, Colombia. Recuperado el 04 de abril de 2021. <https://doi.org/10.30554/archmed.19.2.3379.2019>

Carangui-Veleceta, P.A., Garbay-Vallejo, J. I., y Valencia-Jara, B. D. (2017). Finanzas personales; la influencia de la edad en la toma de decisiones financiera. *Revista Killkana Sociales*, 1(3), 81-88.

Cooperativa de Ahorro y Crédito Ande. (2020). Uno a uno con tu Educación Financiera. Tomo I: Hablemos de tus finanzas personales y familiares. Recuperado el 29 de febrero de 2021. <https://www.coopeande1.com/sites/default/files/2020-12/CoopeAnde%20-%20Libro%20Educaci%C3%B3n%20Financiera%20-%20Tomo%20I.pdf>

Cuevas-López, L. L. (2010). Impacto en la economía familiar por uso de sucedáneos de leche materna en bebés sanos y uso de fórmulas especiales. Recuperado el 12 de enero de 2021. <https://www.medigraphic.com/pdfs/conapeme/pm-2010/pm101e.pdf>

Danes, S. M., y Hira, T. K. (1987). Money Management Knowledge of College Students. *Journal of Student Financial Aid*, 17(1), pp. 4-16. Recuperado el 28 de junio de 2021: <https://ir.library.louisville.edu/jsfa/vol17/iss1/1>

Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia, UNICEF. (2015). La inversión en la primera infancia en América Latina. Propuesta metodológica y análisis en países seleccionados de la región. Recuperado el 04 de abril de 2021. <https://www.unicef.org/lac/media/2541/file/Reporte%20completo%20La%20inversi%C3%B3n%20en%20la%20primera%20infancia%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf>

UNICEF. (2019). *Estado Mundial de la Infancia 2019. Niños, alimentos y nutrición: crecer bien en un mundo en transformación*. UNICEF, Nueva York.

UNICEF. (2020). Lactancia materna. Recuperado el 04 de abril de 2021. https://www.unicef.org/spanish/nutrition/index_24824.html

UNICEF y Centro Internacional de Políticas para el Crecimiento Inclusivo. (2020). *Maternidad y paternidad en el lugar de trabajo en América Latina y el Caribe — políticas para la licencia de maternidad y paternidad y apoyo a la lactancia materna*. Recuperado de: https://www.unicef.org/lac/media/13931/file/Maternidad_y_paternidad_en_el_lugar_de_trabajo_en_ALC.pdf

Gamboa-Peña, M. O., Hernández-Suárez, C. A. y Avendaño-Castro, W. R. (2019). La importancia de la educación financiera para niños en edad escolar. *Revista Espacios*, 10(2). Recuperado el 04 de abril de 2021. <https://www.revistaespacios.com/a19v40n02/a19v40n02p06.pdf>

Gobierno de México. (2017). *Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF)*. Recuperado el 28 de junio de 2021: <https://www.gob.mx/forodeinclusionfinanciera/articulos/estrategia-nacional-de-educacion-financiera-enef?idiom=es>

Guerrero, R., Villamizar, J., y Maestre, M. (2018). Las finanzas personales desde la educación básica en instituciones de Pamplona. *Desarrollo Gerencial*, 10(2), 9-24. <https://doi.org/10.17081/dege.10.2>

Hernández-Rivera, A. (2020) Educación financiera en los jóvenes universitarios de México. Educación y Cultura, Asesoría y Promoción, S.C.

Huston, S. (2010). Measuring Financial Literacy. *The journal of consumer affairs*, 44(2), pp. 296-316. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>

Instituto Mexicano del Seguro Social. (2014). *Panificación Familiar y Anticoncepción*. Documento de trabajo. Secretaría de Salud. Recupe-

rado el 12 de febrero de 2021. <http://cneqsr.salud.gob.mx/contenidos/descargas/PlanFam/PlanificacionFamiliarAnticoncepcion.pdf>

Lusardi, A. (2008) *Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice?* NBER Working Papers, National Bureau of Economic Research, Inc. Recuperado el 12 de febrero de 2021. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:nbr:nberwo:14084>.

Lusardi, A. y Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview, *Journal of Pension Economics and Finance* 10(04), 497-508

Lusardi, A., y Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44. <http://dx.doi.org/10.1257/jel.52.1.5>

Lusardi, A., Michaud, P., y Mitchell, O. (2017). Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality. *Journal of Political Economy*, 125(2), 431-477. <http://dx.doi.org/10.1086/690950>

Lusardi, A., Mitchell, O. S., y Curto, V. (2010). Financial Literacy among the Young: Evidence and Implications for Consumer Policy. *Journal of Consumer Affairs*. 44(2), 358-380. Recuperado el 12 de febrero de 2021. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x>

Olarte, L. y Peña, X. (2010). El Efecto de la Maternidad Sobre los Ingresos Femeninos. *Revista ESPE - Ensayos Sobre Política Económica, Banco de la República - ESPE*, 28(63), 190-231. Recuperado el 12 de febrero de 2021. <https://doi.org/10.32468/Espe.6305>

Olmedo-Figueroa Delgado, L. (2009). Las finanzas personales. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (65), 123-144. Recuperado el 04 de abril de 2021. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20612980007>

Organización de las Naciones Unidas, ONU. (2019). *Population Division. World Population Prospects 2019. Crude Birth Rate*. Recuperado el 04 de abril de 2021. <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Fertility/>

Organización Mundial de la Salud. (2012). Guía de planificación familiar para agentes de salud comunitarios y sus clientes. Recuperado el 04 de abril de 2021. <https://www.fphandbook.org/sites/default/files/es003-guidetofpforchws.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico/Corporación Andina de Fomento, OCDE. (2020). Estrategias nacionales

de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación. Recuperado el 04 de abril de 2021. <http://www.oecd.org/financiamiento/education/Estrategias-nacionales-de-inclusi%C3%B3n-y-educaci%C3%B3n-financiera-en-América-Latina-y-el-Caribe.pdf>

Paz-Gómez, L., y Welti-Chañes, C. (2004). Educación, mortalidad infantil y fecundidad, relaciones observables con la información censal en México. *Papeles de población*, 10(41), 59-106. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252004000300003&lng=es&tlng=es

Ramos-Hernández, J. J., García-Santillán, A. y Moreno-García, E. (2017) Educación Financiera: Una Aproximación Teórica Desde La Percepción, Conocimiento, Habilidad, y Uso y Aplicación de Los Instrumentos Financieros. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*. N °2, Monográfico 1. ISSN: 0214-9877. pp:267-278

Salgado, A. J. (2016). Finanzas Personales y su efecto en el desarrollo socio-económico de socios y socias de la Cooperativa COVISCOF, R.L. Estelí, 2015. *FAREM-Estelí, Estelí*. Recuperado el 04 de abril de 2021. <https://repositorio.unan.edu.ni/2925/1/17474.pdf>

Secretaría de Salud, Instituto Mexicano del Seguro Social, Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia y Secretaría del Trabajo y Previsión Social. (2019). Guía. Fomento de una cultura de lactancia materna en los centros de trabajo: instalación y funcionamiento de salas de lactancia. Recuperado el 04 de abril de 2021. <https://www.unicef.org/lac/sites/unicef.org/lac/files/2019-11/Guia%20de%20Lactancia%202018.pdf>

Standard & Poor's. (2015). Global Financial Literacy Around the World. Recuperado el 04 de abril de 2021. https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5.11.16.pdf?x27564

Valdés-Pasarón, S., Ocegueda-Hernández, J. M., y Romero-Gómez, A. (2018). La calidad de la educación y su relación con los niveles de crecimiento económico en México. *Economía y Desarrollo*, 159(1), 61-79. Recuperado en 31 de marzo de 2021, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842018000100005&lng=es&tlng=es

Vargas- Hernández, L. A. y Reyes-Hernández, M. R. (2019) Visiones de la Educación Financiera: Análisis y perspectivas. Capítulo 1: La im-

portancia de la educación financiera en la infancia. LXIV Legislatura de la H. Cámara de Diputados, pp. 23-44

Villada, F., López-Lezama, J. M., y Muñoz-Galeano, N. (2017). El Papel de la Educación Financiera en la Formación de Profesionales de la Ingeniería. *Formación Universitaria*, 10(2), 13-22. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=373550473003>

Zicari, A. (2008). Finanzas Personales y Ciclo de Vida: Un desafío actual. *Invenio*, 11(20), 63-71. Recuperado el 04 de abril de 2021. https://www.researchgate.net/profile/Adrian-Zicari/publication/26614570_Finanzas_personales_y_ciclo_de_vida_un_desafio_actual/links/5654593a08aeafc2aabb12c/Finanzas-personales-y-ciclo-de-vida-un-desafio-actual.pdf

Revisión sistematizada en educación financiera y bienestar subjetivo en niños y adolescentes

Systematized review on financial education and subjective well-being in children and adolescents

Princesa Alondra Dessens Higuera
Jesús Francisco Laborín Álvarez

Resumen

Los niños y adolescentes cuando refieren no preocuparse por el dinero en casa o perciben a la familia con recursos materiales, muestran mayor bienestar. En ese sentido, la educación financiera contribuye a la generación de emociones positivas y pensamientos de satisfacción con la vida. El objetivo del estudio fue revisar literatura en busca de evidencia empírica, la cual muestre la relación de la educación financiera con el bienestar subjetivo en niños y adolescentes, durante el periodo 2017-2020. La metodología consistió en la búsqueda, evaluación, análisis y síntesis en base de datos (Grant y Booth, 2009; Codina, 2018). Los resultados muestran una producción escasa en el número de publicaciones, las cuales indican la influencia entre la educación financiera y la estimación del bienestar subjetivo en niños y adolescentes. Se discuten los alcances explicativos y metodológicos. Se sugiere la necesidad de incrementar la investigación psicosocial para ambos constructos con énfasis en diferentes culturas y subculturas.

Palabras clave: Revisión Sistematizada, Educación Financiera, Bienestar Subjetivo, Niños, Adolescentes.

Abstract

When children and adolescents report not worrying about money at home or perceive the family with material resources, they show greater wellbeing. In this sense, financial education contributes to the generation of positive emotions and thoughts of satisfaction with life. The objective of the study was to review the literature in search of empirical evidence, which shows the relationship of financial education with subjective wellbeing in children and adolescents, during the period 2017-2020. The methodology consisted of the search, evaluation, analysis and synthesis in a database (Grant and Booth, 2009; Codina, 2018). The results show a scarce production in the number of publications, which indicate the influence between financial education and the estimation of subjective well-being in children and adolescents. The explanatory and methodological scopes are discussed. The need to increase psychosocial research for both constructs with an emphasis on different cultures and subcultures is suggested

Keywords: Systemized Reviews, Education Finance, Wellbeing, Children, Adolescents.

1. Introducción

En la psicología positiva, han documentado la influencia de los padres en el desarrollo de los hijos (Lopez y Snyder, 2012). Al respecto, Holder (2012) refiere que invariablemente de la cultura y sub-culturas, los padres adultos desean que los hijos/hijas sean felices. Por lo tanto, existe un conocimiento generalizado del papel que posee la familia, como espacio de interacción entre sus integrantes, el cual no es estático; sino un sistema en constante cambio, que va estableciendo las pautas y comportamientos necesarios para dotar de las capacidades y competencias necesarias para el desarrollo de sus integrantes (González, 2017; Pliego, 2013).

Al mismo tiempo, se debe reconocer que hoy, vivimos en una época posmoderna, la cual se caracteriza por la existencia de diferentes formas de socializar, comunicarse y responder a las demandas de tipo contextual. Por ejemplo, el autor Byung-Chul Han (2018) en su libro *“La expulsión de los distintos”*, describe a las personas adultas, hombres y mujeres en su vida cotidiana, a las cuales las describe como pacientes enfermos por la hipercomunicación, exceso de información, sobreproducción, hiperconsumo, entre otras características. Por estas razones, el reconocer que los distintos modelos de familia y de crianza han sido superados al rebasar las dimensiones de estimulación y centrarse en cubrir necesidades básicas, resulta oportuno dentro del marco social y académico de las ciencias sociales (Bartels, 2015).

El reconocer la necesidad de contar con modelos analíticos de desarrollo familiar, resulta fundamental, para poder explicar y predecir el crecimiento y desarrollo de los hijos; más aún que sinteticen dimensiones generales y particulares de la crianza (Corral, 2014).

Al respecto, Witowska y Zajenkowski (2019) demuestran mediante varios estudios longitudinales con grupos de familias pobres, el efecto de una exposición constante al estrés, experiencias negativas y las preocupaciones por la sobrevivencia diaria, los cuales son generadores de ansiedad y depresión, entre muchos otros trastornos de salud mental y del aprendizaje. En el mismo sentido, reconocer la situación cuando se vive expuesto de manera regular a condiciones de pobreza e incertidumbre económica/financiera, es la reducción en la capacidad para anticipar eventualidades

y vislumbrar el futuro, siendo la tarea de los padres (Adamkovič y Mar-tončik, 2017). Por lo expuesto anteriormente, el objetivo del estudio fue revisar literatura en busca de evidencia empírica, la cual muestre la relación de la educación financiera con el bienestar subjetivo en niños y adolescentes, durante el periodo 2017-2020.

2. Marco teórico

Hoy en día cobra más relevancia la economía conductual para explicar cómo las personas eligen y toman decisiones relacionadas con ganancias o pérdidas. Recientemente, Muñoz, Borbón y Laborín, (2019) efectuaron una síntesis en cuanto al surgimiento, evolución y aplicación en los ámbitos de educación, trabajo y salud, entre otros. En el artículo, colocan evidencia sobre la posibilidad de conjuntar varias dimensiones del comportamiento humano (ej. cognición, emoción e instrumental) al estudio de la pobreza económica o patrimonial y con ello, explicar los cambios que ocurren a nivel subjetivo.

Hace algunos años, los autores Mani *et al.*, (2013), evidenciaron los efectos de la pobreza económica en el funcionamiento cognitivo en personas adultas. Donde, a través de situaciones experimentales los participantes que provenían de espacios de alta vulnerabilidad mostraban un desempeño deficiente en situaciones hipotéticas de solución de problemas financieros y en pruebas de inteligencia. Al comparar sus ejecuciones con personas que vivían en mejores condiciones económicas, estas últimas resolvían mejor los ejercicios hipotéticos y obtenían puntuaciones más altas en pruebas de inteligencia.

En el mismo sentido, Vohs, *et al.*, (2014), demostraron cómo la carencia de recursos económicos que las personas adultas enfrentan, dificulta la autorregulación y en ese sentido, se les dificulta planear un gasto. También Yang (2016), encuentra a la condición de pobreza como condición asociada al grado de capacidad de elección, la cual supone un esfuerzo de concentración y con ello, un desgaste emocional. En el estudio, concluye, las personas prefieren opciones más pequeñas de recursos monetarios y más cerca.

En suma, la evidencia empírica acumulada parece confirmar la necesidad de reconocer los procesos cognitivos, emoción y conducta, invo-

lucrados en las decisiones hacia el gasto o el ahorro (Arrellano, Cámara y Mejía, 2019). Evidencia de lo anterior, son las diferencias mostradas por los padres cuando introducen conocimiento y habilidades financieras, según el sexo de los hijos. En los niños, dirigen prácticas y demandas para comportarse mayormente de manera instrumental y futuros proveedores; mientras a las niñas, se enfatizan prácticas hacia la expresividad con lo cual, establecen una noción distante con el dinero (Kluever y Vangelisti, 2014; LeBaron, *et al.*, 2020). En las explicaciones hacia las finanzas que hacen los padres, se establecen las expectativas de logro y el éxito futuro académico de los hijos (Cruz, 2018).

El constructo de bienestar subjetivo (BS) se relaciona a la evaluación de satisfacción con la vida (Bharara, Duncan y Hinckson, 2019). Según Diener (1994), el BS consta de tres elementos: dimensión cognitiva, la cual, evalúa la satisfacción con la vida a través de varios contextos y emociones positivas y negativas las cuales son evaluadas en términos de frecuencia e intensidad. Al constructo, se le ha considerado como un rasgo central de la personalidad en personas adultas. No obstante, su definición, métrica y correlatos, su evaluación en niños y adolescentes es menor y dispersa (Casas, *et al.*, 2008).

En la literatura especializada sobre el tema de bienestar subjetivo (BS) en niños, aparece el desarrollado por Pollard y Lee (2003) mediante una revisión sistemática, la cual incluyó el periodo 1991-1999; los autores identifican 1658 artículos en cinco bases de datos PsychINFO, Sociological Abstracts, ERIC, MEDLINE and HealthSTAR. Al final, seleccionan 415 publicaciones. Algunos de los resultados fueron: definiciones, medición e indicadores muy variables y una consistencia en las áreas que incluía como cognición, económica, física, psicológica y social. Finalmente, refieren la necesidad de elaborar indicadores positivos para cada dominio y la elaboración de escalas.

Un resultado que ha sido consistente es la literatura, es mostrar al bienestar subjetivo, el cual se explica con base a la percepción que tengan sobre la cantidad de bienes u objetos que pueden obtener y la disponibilidad en casa. De tal forma, hace suponer que, al incorporar aspectos de comunicación financiera, ahorro, gasto, inversión y el involucramiento en la administración familiar, es posible predecir el nivel

de bienestar del niño y adolescente (Chaffin, 2019). Al igual, la información sobre educación financiera debería ser indistinta del sexo de los hijos/hijas, permitiendo promover la adquisición de competencias y habilidades para ahorrar, invertir o gastar desde etapas tempranas del desarrollo (Denegri, *et al*, 2014; Cruz, 2018).

3. Método

A partir de la metodología para elaborar una revisión sistematizada de Grant y Booth (2009) en ciencias sociales y más recientemente, las recomendaciones técnicas y operativas por la autora Codina (2018), en dicha metodología, se integra una secuencia de cuatro fases (Ej. búsqueda, evaluación, análisis y síntesis).

En la primera etapa, se consultaron artículos empíricos publicados en Pubmed Central, Web of Science, Scopus y en el metabuscador Google académico/scholar google. Los criterios de inclusión fueron los últimos cuatro años (2017-2020) por considerar eran recientes y contaban con datos cuantitativos/cualitativos con base en los siguientes descriptores/frameworks “bienestar subjetivo/well-being” “niños/children” “adolescentes/adolescents” “Educación financiera/finance education” “influencia parental” “economic thinking” “pensamiento económico” “parents”. Enseguida, la información se capturó y procesó en el software Mendeley y Excel, como gestor de bibliografía organizándolo por año de publicación en total fueron 24 artículos de investigación seleccionados.

La segunda etapa evaluación, se seleccionaron artículos publicados en revistas de ciencias de la conducta, psicológicas y educación financiera, durante el periodo 2017-2020. Se eligieron artículos en idioma inglés y como segunda opción en español. Los criterios de exclusión fueron: documentos, carteles, presentaciones o artículos publicados en el 2017 o inferiores; así mismo, se excluyeron artículos que no incluían la educación financiera, economía familiar o bienestar en contexto diferente a niños y adolescentes, textos no disponibles, idiomas diferentes al español e inglés.

En las fases de análisis y síntesis, se revisaron documentos resultantes de la selección. Con base en los siguientes apartados: año de publicación, autor, descriptores, aporte y metodología, resultados y conclusiones principales.

Una herramienta adicional, fue el Journal Citation Report en su edición 2020, el cual incluye un listado de 12,000 revistas, las cuales son clasificadas en percentiles (Ej. Q1, Q2, Q3 y Q4) y su nivel de impacto (JCR, SCI complete List of Journal Reports, 2020). Se muestra, la presentación de la estrategia de búsqueda sistematizada (Véase tabla 1). La cual, sintetiza las cuatro fases de la metodología.

Tabla 1. Estrategia de selección de artículos y revistas.

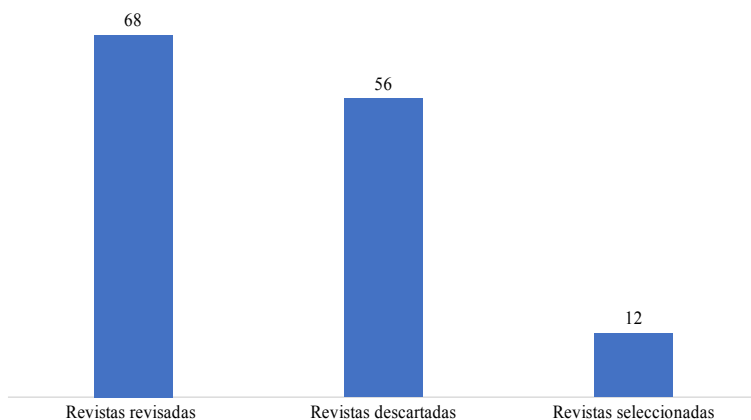
	Web of Science	Scopus	Google academic
Búsqueda	Revistas: 50 Artículos: 125	Revistas: 50 Artículos: 125	Revistas: 50 Artículos: 125
Evaluación	Número total de registro o citas: Revistas totales: 118 Artículos totales: 224		
Análisis y síntesis	Excluido revistas Descriptores: 72 Artículos teóricos, y capítulo de libro: 50 Estudios en otros contextos: 9 Idioma distinto al inglés o español: 8 Repetidos: 14 Sin acceso: 21		
Selección	Número total de registro o citas seleccionadas: Revistas: 16 Artículo: 24		

Fuente: Elaboración propia con base en la revisión de tres bases de datos y revistas.

4. Resultados

Se eligieron 16 revistas y se eliminaron aquellas a las que no se pudieron tener acceso completo y los previos al 2017. La búsqueda se efectuó durante los meses agosto –diciembre 2020. En la gráfica 1, se puede visualizar el número de revistas que fueron revisadas, así como, las revistas que fueron seleccionadas.

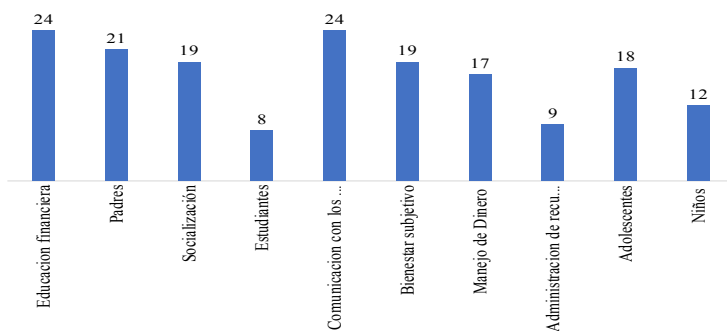
Gráfica 1. Representación gráfica de la revisión y selección de revistas.



Fuente: Elaboración propia con base en datos y buscadores recogidos de Web of Science, Scopus y Google academic.

En cuanto a la selección de artículos por descriptores de búsqueda, en la gráfica 2, se presentan las palabras que resultaron, donde, Educación financiera, comunicación, padres, socialización y bienestar subjetivo, ocupan frecuencias mayores.

Gráfica 2. Frecuencia de descriptores de mayor durante la revisión sistemática.



Fuente: Elaboración propia con base en los descriptores frecuentes identificados en las revistas.

Los artículos seleccionados aparecieron publicados en las siguientes revistas: International Journal of Qualitative Studies, Economics Studies in Inequality Social exclusions and Wellbeing, The American Journal of Psychology, Journal of Education Finance, Journal Behavioral Economics, International Journal of Wellbeing, Journal of Positive Psychology and Well-being, entre otras. En la tabla 2, se enlistan los artículos revisados por autor, año de publicación, título, metodología empleada y principales hallazgos.

Tabla 2. Presentación de los artículos seleccionados de diversas bases de datos electrónicas.

No.	Autor	Año	Título	Metodología empleada	Principales hallazgos
1	Adams R. B. Barber y B.M. Odean	2017	Stem parents and woman in finance.	Estudio cualitativo basado en entrevistas semiestructuradas con adolescentes y jóvenes de 11 a 18 años.	Participación de los roles de género en la toma de decisiones financieras.
2	Law, J.; Charltonand, J. Asmussen, K	2017	Language as a child wellbeing indicator.	Estudio cualitativo descripción del lenguaje típico y atípico del lenguaje a temprana edad	El lenguaje como indicador del bienestar y predictor de problemas en lecto-escritura.
3	Furnham, A., Milner, A.	2017	Parent's beliefs and behaviours about the economic socialization, throughallowances/ pocket money, of their children.	Estudio descriptivo correlacional en el cual participaron 512 hombres y adultos pertenecientes a diversos grupos culturales residentes en Reino Unido. Se aplicaron diversas escalas estructuradas.	Los resultados del análisis de regresión mostro como predictores al género, orientación religiosa y política como responsables de las actitudes hacia el dinero disponible en casa.
4	Marcia J. Carlson, Alicia G. VanOrman, Kimberly J. Turner	2017	Fathers Investments of money and time across residential context.	Estudio de familias frágiles y bienestar infantil, n= 3869. Describe las capacidades económicas de los padres.	La evolución de las familias y el involucramiento en el bienestar de los niños; así como, las capacidades económicas de los padres en la participación directa con los niños.

5	Kagotho N. Nabunya P, Ssewamala F. Njeri E.	2017	The role of family financial socialization and financial management skills on youth saving behavior.	En el estudio se desarrollaron correlaciones entre los factores.	Se determinaron los factores que se llevan a cabo en los roles familiares, en cuestión de informar a las jóvenes en cuestiones financieras.
6	Moreno, H. D., Salas, V. M., Sánchez, C. J.	2018	Factors that influence the level of financial literacy among young people: the role of parental engagement and students experiences with money matters.	Se utilizaron datos de la segunda evaluación de competencia financiera PISA de la OCDE en 2015. Presentando regresiones multinivel de desempeño de los estudiantes en educación financiera	La educación financiera se asoció principalmente con la comprensión del valor de ahorrar y discutir asuntos monetarios con los padres.
7	Rendika, V. Hasdi Aimon y Yulhendri	2018	The management of student's pocket money.	Estudio cuantitativo a 344 estudiantes en un rango de edad entre 15-22	La toma de decisiones en el gasto de bolsillo está influenciada por el comportamiento de la familia, así como el self-control
8	Cruz, B. E.	2018	Educación financiera en los niños: una evidencia empírica.	Se parte de análisis exploratorio/ descriptivo. Se aplicaron 25 preguntas a una población de 244 distribuido en cinco escuelas	Identifican a la familia como la principal influencia de alfabetización financiera de los niños; así como, ahorro, banco y toma decisiones de compra como conceptos clave como parte del lenguaje familiar.
9	Lebaron A, Rosa y Holyoak C, B.	2018	Teaching children about money: prospective parenting ideas from undergraduate students.	Estudio cualitativo en el cual participaron 126 ideas de estudiantes entre 18-30 años inscritos en clases de finanzas en tres regiones de Estados Unidos.	Aportación de la generación <i>millennial</i> hacia la educación financiera de los niños. Dimensiones a considerar son comunicar finanzas familiares, responsabilidad, valor al trabajo duro y proceso de ahorrar.

10	Agnew, S.	2018	Empirical measurement of the financial socialization of children by parents.	Mediante un análisis de regresión, se estimó la probabilidad de contar con una cuenta de ahorro con la comunicación financiera de los padres. Muestra de 1247 jóvenes de 14-15 años	Los adolescentes cuentan con dinero en una cuenta de ahorro o dar dinero de bolsillo proporciona más oportunidades para participar en la socialización financiera.
11	LeBaron, A., Runyan, S. & Byce, J.	2019	Practice Makes perfect: Experiential Learning as a method for financial socialization.	Estudio cualitativo sobre aprendizaje modelado. El propósito es estudiar cualitativamente el aprendizaje experiencial como método potencial de socialización utilizado por los padres. Muestra multigeneracional de 115 adultos emergentes	Los resultados revelaron tres temas importantes para el análisis, el primero es trabajo arduo, manejo de dinero y la selección de gasto. Proponen aprendizaje experiencial para considerarse como método de socialización financiera.
12	Rimantas Vosylis, Rasa erentaite	2019	Linking Family Financial Socialization With Its Proximal and Distal Outcomes.	Se realizó un estudio transversal con una muestra de 481 matrimonios de adultos jóvenes.	La dimensionalidad de las prácticas de socialización financiera familiar. La enseñanza directa de los padres sobre el manejo del dinero y las finanzas familiares están relacionada con resultados favorables, en autocontrol en el gasto, compras menos impulsivas y menor estado de ansiedad.

13	Antoni, Rootman	2019	The influence of parental financial socialisation techniques on student financial behaviour	Se utiliza un análisis de puntaje de propensión y errores estándar robustos con regresión múltiple para examinar la relación entre la socialización financiera de los padres y comportamiento financiero de los jóvenes.	La forma en la que los adolescentes y jóvenes administran su dinero puede influir en su transición a la edad adulta. Las actitudes y el comportamiento financiero son determinantes para la vida de la persona. El conocimiento de los padres es un predictor para el comportamiento financiero de los jóvenes
14	Gazal Bharara, Scott Duncan, Aaron Jarden and Erica Hinckson	2019	A prototype analysis of New Zealand adolescents's conceptualizations of wellbeing	Se realizaron tres estudios, en el uno los componentes y las vías relacionadas con el bienestar. Estudió una muestra diferente de participantes calificó la centralidad Comprobación de hipótesis y evaluación de tres estudios	Los tipos de percepciones que tienen los adolescentes de 11 a 13 años y como el área socioeconómica poseen un impacto en las percepciones del bienestar.
15	Sigve Tjøtta	2019	More or less money? An experimental study on receiving money	Estudio experimental de pago aleatorio en los siete diferentes tipos de experimentos La muestra fue alrededor de 162-273 personas	El comportamiento que tienen las personas al momento de recibir dinero y la disposición al participar a cambio de un incentivo económico puede generar una preocupación en la toma de decisiones.
16	Rinita Pappang and Nijo Anastasia	2019	The impact of perceived financial literacy and parent norm towards money management of bidikmisi student	Estudio cuantitativo aplicando 100 cuestionarios a pertenecientes de la beca Bidikmisi	Impacto de la educación financiera percibida y más normas de los padres en la administración del dinero. Los padres influyen en la toma de decisiones de gasto de la beca que reciben

17	M Lanz, A Sorgente, A and Danes S	2019	Implicit family financial socialization and emerging adults' financial well-being a multi-informant approach	Enfoque de múltiples informantes se llevó a cabo el análisis a nivel de familia de modelos de ecuaciones estructurales basados en las respuestas de 160 familias	La calidad de la comunicación familiar tiene un efecto positivo indirecto sobre el bienestar financiero subjetivo a través de la adopción de los padres como modelo financiero
18	Benson Eggleton	2019	The financial circumstances associated with high and low wellbeing in undergraduate students: a case study of an English Russell group institution	Explora la interacción entre factores financieros como el trabajo a tiempo parcial, la deuda, el recibo de la beca y la contribución de los padres, y la puntuación de un estudiante en una escala validada de bienestar	El estudio de los estudiantes en relación con el bienestar mental y las circunstancias financieras en las que se encuentran los estudiantes y los factores involucrados entre esas relaciones.
19	Lebaron A. Holmes E. Jorgensen B. Bean R.	2020	Parental Financial Education During Childhood and Financial Behaviors of Emerging Adults	Determinar la educación financiera es abierta en los padres durante la infancia Muestra 437 familias, regresiones lineales multivariadas	La educación que reciben los niños por medio de los padres respecto a las finanzas y como sirven para la toma de decisiones una vez que estén más grandes, por lo cual es importante involucrar a los padres enseñar a los hijos sobre el dinero
20	Allsop D. Boyack, M. Jeffrey E. Loderup C. Tommons J.	2020	When parenting pays off: influences of parental financial socialization on children's outcomes in emerging adulthood	Estudio longitudinal realizado en dos tiempos en triadas de 307, informando en el 2012 y en el 2017 cuando sus hijos tenían 13 y 17 años sobre educación financiera	El comportamiento financiero responsable de los padres predijo una mayor satisfacción financiera e independencia.

21	Abdur Rafik, Aghnia Setyaning	2020	Financial behavior and financial wellbeing of MSME actors: the role of financial literacy and cognitive factors	Aplicó un cuestionario mediante el modelo de ecuación estructural de mínimos cuadrados parciales Una muestra de 155	Estudio basado en la recolección de datos distribuidos online en total fueron 176 preguntas respecto al rol financiero que tienen las personas y los factores cognitivos que están involucrados.
22	Xolocotzin U. y Jay T.	2020	Children's perspectives on their economic activity- diversity, motivations and parental awareness	Estudio cuantitativo Muestra 484 niños y adolescentes entre 11-14 años que realizan una variedad de actividades monetarias y no monetarias	Los padres reconocen las actividades monetarias de los niños y descuidan las no monetarias.
23	Ali Coskun Nurdielek Dalziel	2020	Mediation effect of financial attitude on financial knowledge and financial behavior: The case of university students.	Muestra 396 estudiantes, Se aplicó la encuesta sobre conocimiento de la OCDE 2018.	El efecto que tienen la actitud financiera para la toma de decisiones y cómo se forma un constructo para la vida del individuo, quienes son los que participan en el conocimiento y actitud de las finanzas.
24	Salf Ullah Kong Yusheng	2020	Financial socialization, childhood experiences and financial well-being: The mediating role of locus of control	Evaluación empírica del bienestar financiero basado en experiencias de consumo en primera infancia.	Estudio empírico del modelo de bienestar financiero basado en las experiencias de los niños en base a sus experiencias de consumidor y su socialización financiera. Los niños reciben un punto de vista de maestros, padres siendo quienes imparten de forma directa e indirecta del bienestar financiero.

Fuente: Elaboración propia.

5. Discusión

A partir de la evaluación y análisis de los artículos seleccionados, se mostró la dispersión de los artículos, en los cuales se aborda el tema de bienestar subjetivo y educación financiera. No obstante, aparecen publicaciones que vinculan educación financiera con algunas otras formas de bienestar, sea el caso de bienestar financiero y socialización económica/ financiera, entre otras.

Un aspecto consistente en la mayoría de los estudios fue el involucramiento de la familia en el aprendizaje de conceptos de economía y finanzas en los niños; así como, aspectos particulares de ahorro, gasto y manejo administrativo en población de niños y adolescentes.

Se pudo evidenciar, en algunos de los artículos, los cuales plantean otros tópicos, que fueron: política pública, trayectoria y desempeño escolar, inclusión educativa, entre otros temas.

La metodología empleada, resulta cuestionable al no ser consistente. En cuanto, al tamaño de muestra, los resultados son adecuados para el cumplimiento de los objetivos. Las escalas empleadas contaban con propiedades psicométricas adecuadas de validez y confiabilidad. Un aspecto, cuestionable son las conclusiones para demostrar la existencia de relación o causalidad entre las variables. Lo anterior, debido al uso de un diseño predominantemente transversal.

En cuanto a las técnicas de análisis multivariados, la mayoría de los estudios revisados emplean índices de correlación, pruebas de hipótesis y regresión logística; al igual, técnicas y procedimientos metodológicos con énfasis en el diseño y validación de escalas psicométricas sobre el valor del dinero.

6. Conclusión

Persiste una ausencia de información por parte de las familias hacia los hijos, y en caso de que haya algún intercambio de información, suele ser dirigida en mayor medida al sexo masculino que al femenino. Por lo anterior, cabe mencionar que el estudio del bienestar y educación financiera en aspectos de ahorro, gasto (pérdida), inversión (ganancia) y cuentas bancarias entre otros están relacionados. En el hogar los niños aprenden que, si tienen acceso a cosas materiales o servicios relacionados con las condiciones, en cuanto a calidad de vida son mejores.

Una de las complicaciones que se presentó en la revisión fueron las fechas. Donde, al ser más recientes, los artículos eran reservados o se encontraban de manera oculta. En el mismo sentido, la dispersión y ausencia de la literatura entre educación financiera y el bienestar subjetivo, se hizo manifiesta con población rural, en pobreza y grupos culturales originarios/indígenas. Una razón posible es su complejidad conceptual y su métrica. Al igual, no se muestran estudios de meta-análisis o revisión sistematizada en el periodo revisado sobre el tema de educación financiera y bienestar subjetivo en niños.

Referencias bibliográficas

Adams R.B., Barber., y Odean., B.M. (2017). STEM parents and woman in finance. *Financial Analysts Journal* 74(2), 1-14. [https://doi: 10.2469/faj.v74.n2.3](https://doi.org/10.2469/faj.v74.n2.3)

Adamkovič, M., y Martončík, M. (2017). A review of consequences of poverty on economic decision-making: A hypothesized model of a cognitive mechanism. *Frontiers in Psychology*, 8(OCT), 1–13. [https://doi:10.3389/fpsyg.2017.01784](https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01784)

Abdur, R., y Aghnia S. (2020). Financial behavior and financial well-being of MSME actors: the role of financial literacy and cognitive factors. *Journal sisat Bisnis* 24(1), 72-86. [https://doi:10.20885/jsb.vol24.iss1.art6](https://doi.org/10.20885/jsb.vol24.iss1.art6)

Agnew, S. (2018). Empirical measurement of the financial socialization of children by parents. *Young Consumers*, 19(4), 421-431. <https://doi.org/10.1108/YC-07-2017-00717>

Arellano, F., Camara, N., y Mejia, D. (2019). Disentangling vulnerability through consumer behavior: The role of financial health. Working Papers. BBVA Bank, Economic research department. No 19/11

<https://EconPapers.repec.org/RePEc:bbv:wpaper:1911>

Allsop, D.B., Boyack, M.N., y Hill, E. J. (2020). When Parenting Pays Off: Influences of Parental Financial Socialization on Children's Outcomes in Emerging Adulthood. *J Fam Econ Iss*. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09716-6>

Bahamón, A., y Cudris, C. (2020). Diseño y validación de una escala de bienestar psicológico para adolescentes. Universidad Simón Bolívar DOI: 10.5093/in2012a24

Bartels, M. (2015). Genetics of Wellbeing and Its Components Satisfaction with Life, Happiness, and Quality of Life: A Review and Meta-analysis of Heritability Studies. *Behavior Genetics*, 45(2), 137–156.

<https://doi.org/10.1007/s10519-015-9713-y>

Benson E. (2019). The financial circumstances associated with high and low wellbeing in undergraduate students: a case study of an English Russell group institution. *Journal of further and higher education* 43(2), 1-13

DOI: 10.1080/0309877X.2017.1421621

Bharara G., Duncan S., y Jarden A. (2019). A prototype analysis of

New Zelanda Adolescentes' conceptualizations of wellbeing. *International Journal of Wellbeing*. <https://doi.org/10.5502/ijw.v9i4.975>

Byung-Chul, Han. (2018). La expulsión de los distintos. Herder. España.

Carlson, M., VanOrman, A., y Turner, K. (2017). Fathers investments of money and time across residential contexts. *Journal of marriage and family*, 9. <https://doi.org/10.1111/jomf.12324>

Casas, F., Coenders, G., Cummins, R.A., González, M., Figuer, C., y Malo, S. (2008). Does subjective wellbeing show a relationship between parents and their children? *Journal of Happiness Studies*, 9(2), 197-205. <http://dx.doi.org/10.1007/s10902-007-9044-7>

Chaffin, C. (2019). Education financing. Financial planning competency handbook. second edition. <https://doi.org/10.1002/9781119642497.ch19>

Codina, Lluís. (2018). Revisiones bibliográficas sistematizadas, procedimiento generales y framework para ciencias humanas y sociales. Universitat Pompeu Fabra. Barcelona Doi: <https://doi.org/10.14201/orl.22977>

Corral, V. V. (2014). Ambientes positivos: Ideando entornos sostenibles para el bienestar humano y la calidad ambiental. México: Pearson.

Cruz, E. (2018). Educación financiera en los niños: una evidencia empírica. *Revista electrónica de educación*. Educación media superior en Iberoamérica: aportaciones a las prácticas y políticas de la región. Universidad de Guadalajara

Coskun, A., y Nurdilek, D. (2020). Mediation effect of financial attitude in financial knowledge and financial behavior: the case of university students. *International Journal of research in business and social science*. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v9i2.647>

Denegri, M., Del Valle, R. C., González, G., Etchebarne, L. S., Sepúlveda, J. A. y Sandoval, D. (2014). ¿Consumidores o ciudadanos? Una propuesta de inserción de la educación económica y financiera en la formación inicial docente. Universidad de la Frontera, Chile. [https://doi.org/10.31391/S2007-7033\(2018\)0051-012](https://doi.org/10.31391/S2007-7033(2018)0051-012)

Diener, E. (1994). Assessing subjective well-being: Progress and opportunities. *Social Indicators Research*, 31(2), 103-157. <https://doi.org/10.1007/BF01207052>

Furnham, A., y Milner, R. (2017). Parent's beliefs and behaviours about the economic socialization, through allowances/ pocket money,

of their children. University College London. <https://doi.org/10.4236/psych.2017.88078>

Gazal B., Scott D., Aaron J. y Hinckson, E. (2019). A prototype analysis of New Zealand adolescents' conceptualizations of wellbeing. *International journal of wellbeing the importance of child wellbeing*, 9(4), 1-25. <http://dx.doi.org/10.5502/ijw.v9i4.975>

González, J.A., y Marrero, R. (2017). Determinantes sociodemográficos y personales del bienestar subjetivo y psicológicos en población mexicana. *Suma psicológica*, 24.

Grant, M.J., y Booth, A. (2009). A Typology of Reviews: An Analysis of 14 Review Types and Associated Methodologies. *Health Information y Libraries Journal*, 26, 91-108. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1471-1842.2009.00848.x>

JCR, SCI complete list of Journal Reports. (2020).

DOI: 10.13140 / RG.2.2.17402.13765 / 1

Holder M.D. (2012) Why Study Children's and Adult's Well-Being, Including Their Happiness? In: Happiness in Children. Springer Briefs in Well-Being and Quality of Life Research. Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/978-94-007-4414-1_2

Kagotho, N., Nabunya., Ssewamala, F., Njeri, E. (2017). The role of family financial socialization and financial management skills on youth saving behavior. *Journal of adolescence*. DOI: 10.1016/j.adolescence.2017.05.013

Rendika, V., Hasdi, A., y Yulhendri. (2018). The management of student pocket money. *International journal of scientific and research publications*, 8(1). DOI:10.31227/osf.io/u34we

Rimantas, V., y Rasa, E. (2019). Linking Family Financial Socialization with Its Proximal and Distal Outcomes: Which Socialization Dimensions Matter Most for Emerging Adults' Financial Identity, Financial Behaviors, and Financial Anxiety? *Sage Journals*, 8(6). <https://doi.org/10.1177/2167696819856763>

Rinita, P., y Nijo, A. (2019). The impact of perceived financial literacy and parent norm towards money management of bidikmisi student. *International Journal of Business Studies*, 2(2). <https://doi:10.9744/ijbs.2.2.71-77> E

Lanz, M., Sorgente, A., y Danes, S. (2019). Implicit family financial socialization and emerging adults' financial wellbeing: a multi-informant approach <https://doi.org/10.1177/2167696819876752>

Law, J., y Charlton, J. (2017). Lenguaje as a child wellbeing indicador. Early intervention foundation.

LeBaron, A., Rosa-Holyoak, C., Bryce, A., Hill-Jeffrey., y Marks L. (2018). Teaching children about money: prospective parenting ideas from undergraduate students. University of Arizona. *Journal of financial counseling and planning*, 29(2) <http://dx.doi.org/10.1891/1052-3073.29.2.259>

LeBaron, A., Runyan, S., Jorgensen, B., Marks, L., y Xiaohui, Li. (2018). Practice makes perfect: experiential learning as a method for financial socialization. University of Arizona. <https://doi.org/10.1177/0192513X18812917>

LeBaron, A., Marks, L., Rosa, C., y Jeffrey, E. (2020). Can we talk about money? Financial socialization through parent-child financial discussion. The University of Arizona. Tucson Arizona. *SAGE journals*. doi.org/10.1177/2167696820902673

Lebaron, A., Holmes, E., Jorgensen, B., y Bean, R. (2020). Parental financial education during childhood and financial behaviors of emerging adults. *Journal of financial counseling and planning*. Doi:10.1891/JFCP-20-00021

Lopez, S. J., y Snyder, C. R. (2012). Oxford handbook of positive psychology. Oxford University Press. Doi: 10.1093/oxford-hb/9780195187243.001.0001

Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., y Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *Science*, 341, 976–980. Doi: 10.1126/science.1238041

Marcia, J., Carlson, A. G., VanOrman, K. y Turner J. (2017). Fathers investments of money and time across residential context. *Journal of Marriage and Family* 79(1). DOI:10.1111/jomf.12324

Moreno, H. D., Salas, V. M., y Sánchez, C. J. (2018). Factors that influence the level of financial literacy among young people: The role of parental engagement and students' experiences with money matters. *Children and youth services review* <https://doi.org/10.1016/j.childyouth.2018.10.042>

Muñoz, M. A., Borbón, M. C., y Laborín, J. F. (2019). Economía del comportamiento: un campo fértil para la investigación de aplicaciones en política pública para México. *Estudios Sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*. 29(53). <http://dx.doi.org/10.24836/es.v29i53.715>

Pappang, R., y Njo, A. (2019). The impact or perceived financial literacy and parental norm towards money management of Bidikmisi students. Petra Christian University

<https://doi.org/10.9744/ijbs.2.2.71-77>

Pollard, E.L., Lee, P.D. (2003). Child Well-being: A Systematic Review of the Literature. *Social Indicators Research*, 61, 59–78. <https://doi.org/10.1023/A:1021284215801>

Pliego, F. (2013). Tipos de familia y bienestar de niños y adultos. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Sociales. LXIII Legislatura de la H. Cámara de Diputados. Gobierno de México.

Tijotta, S. (2019). More or less money? An experimental study on receiving money. University of Bergen. *Journal of behavioral and Experimental economics*. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2019.03.007>

Ullah, S., y Yusheng, K. (2020). Financial socialization, childhood experiences and financial wellbeing the mediating role of locus of control. Jiangsi University <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.02162>

Vangelisti, A., y Kluever, L. (2014). Money matters: children's perceptions or parents- child financial. *Communication research reports*. <https://doi.org/10.1080/08824096.2014.907147>

Vohs, K. D., Baumeister, R. F., Schmeichel, B. J., Twenge, J. M., Nelson, N. M., y Tice, D. M. (2014). Making choices impairs subsequent self-control: A limited-resource account of decision making, self-regulation, and active initiative. *Motivation Science*, 1(S), 19-42. <http://dx.doi.org/10.1037/2333-8113.1.S.19>

Vosylis, R., Erentaite. (2019). Linking family financial socialization with its proximal and distal outcomes: Which socialization dimensions matter most for emerging adults' financial identity. financial behavioral and financial anxiety? *Sage journals*. <https://doi.org/10.1177/2167696819856763>

Witowska, J., y Zajenkowski, M. (2019). Cognitive consequences of timeframe bias. On the link between working memory, cognitive switching, and time perspective. *Current Psychology*. <https://doi.org/10.1007/s12144-019-00302-0>

Yang, S. L. (2016). Effect of Poverty on Intertemporal Choice and Psychological Explanations. *Psychology*, 7, 1296-1306.

<http://dx.doi.org/10.4236/psych.2016.710131>

Xolocotzin, U., y Jay T. (2020). Children's perspectives on their economic activity- diversity, motivations and parental awareness. *Children & society* 34(5), 424- 442. DOI: 10.1111/chso.12377

La Educación Financiera en los niños y jóvenes como herramienta para la vida adulta

Financial Education in children and youth as a tool for adult life

Isaac Flores García

Resumen

La economía en general ha evolucionado con el paso del tiempo, la globalización en los productos financieros complica el uso y entendimiento para las personas. En este contexto los adultos aprenden sobre finanzas a través de la práctica, sin ningún tipo de capacitación o aprendizaje previo. Es necesario tener un conocimiento previo a la vida adulta en la cual, existe relación con diversos productos y conceptos financieros. En esta investigación se realizó un análisis exhaustivo sobre las estrategias utilizadas en materia de Educación Financiera en los niveles de educación básica. De acuerdo con los antecedentes indagados, el aprendizaje sobre finanzas personales ha sido estudiado desde épocas remotas, empero en años recientes, la crisis financiera de 2008 y la pandemia causada por COVID-19 han dado un impulso mayor para reforzar los conocimientos y habilidades en temas como ahorro, planeación, presupuesto, créditos, etc. Además, varios organismos internacionales han dado importantes aportaciones sobre la impartir Educación Financiera del tema desde la infancia. El trabajo presentado en este documento realiza un análisis descriptivo sobre el contexto nacional e internacional en materia de EF en la educación inicial. La investigación presentada integra datos expuestos en gráficas y tablas, la información se distribuye en 4 temas de contenido y un apartado de conclusiones, con el objetivo conocer las acciones que se están llevando a cabo en países desarrollados para fomentar la EF en los niños y jóvenes.

Palabras clave: Educación financiera, jóvenes, finanzas personales, escuela, aprendizaje

Abstract

The economy in general has evolved over time, and the globalization of financial products complicates their use and understanding for individuals. In this context, adults learn about finance by doing, without any training or prior learning. It is necessary to have knowledge prior to adulthood in which they relate to various financial products and concepts. In this research, an exhaustive analysis of the strategies used in Financial Education at the basic education levels was carried out. According to the background researched, learning about personal finance has been studied since ancient times, but in recent years, the financial crisis of 2008 and the pandemic caused by COVID-19 have given greater impetus to reinforce knowledge and skills in areas such as saving, planning, budgeting, credit, etc. In addition, several international organizations have made important contributions to the teaching of Financial Education from childhood. The work presented in this paper presents a descriptive analysis of the national and international context of FE in early childhood education. The research presented integrates data presented in graphs and tables, the information is distributed in 4 content topics and a section of conclusions, with the objective of knowing the actions that are being carried out in developed countries to promote FE in children and young people.

Keywords: financial education, youth, personal finance, school, learning.

1. Introducción

En la actualidad existe una extensa oferta de productos y servicios financieros (PSF), lo cual hace que sea difícil su comprensión y/o utilización para las personas en la vida cotidiana. La oferta financiera se hace cada vez más grande, generando más beneficios, pero al mismo tiempo, ha creado mayor responsabilidad en los usuarios, porque recae en ellos conocer las condiciones, características y funcionamiento de los productos, como los créditos, seguros, inflación, entre otras cosas (Garay, 2016).

La falta de Educación Financiera (EF) en la población impacta negativamente en el bienestar y calidad de vida, al mismo tiempo que provoca que las instituciones financieras no alcancen los niveles de competitividad requeridos y que se detenga el desarrollo económico del país (Rivera y Bernal, 2018). Además, al no existir una planeación de ingresos y gastos, no llevar a cabo el hábito del ahorro y desconocer cómo endeudarse sin afectar sus finanzas, se dificulta mejorar el bienestar social y, en consecuencia, no se contribuye al desarrollo económico del país (Amezcuza, Arroyo y Espinoza, 2014).

Con base en datos de *The Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey* (2015) se expone que, los países con mayor nivel de personas con EF son Dinamarca, Noruega y Suecia (71%), mientras que México se encuentra en el lugar 89 a nivel mundial, con el 32% del total de la población educada financieramente. En este contexto, el panorama es desalentador para la población adulta mexicana ya que, se encuentra rezagada en temas de Finanzas Personales (FP) en comparación con países europeos. En esta región no existe educación formal en las aulas en cuanto al tema, lo que conlleva a desconocer conceptos como inflación, tasa de interés, relación beneficio costo, entre otros, lo que hace complicado llevar a cabo la Inclusión financiera (Céspedes, 2018).

Por otra parte, con base en datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF, 2018), se muestra que, sólo el 68.3% (54 millones) de las personas entre 18 a 70 años edad tuvieron algún producto financiero, es decir: 37.3 millones (47%) una cuenta de ahorro; 31.3 millones (40%) un producto para el retiro; 24.6 millones (31%) un crédito; y solo 20.1 millones (25%) un seguro. La falta de EF en México se refleja en el escaso uso de PSF, en el desconocimiento de sus derechos y obli-

gaciones, así como en la falta de planeación financiera (Rivera y Bernal, 2018). La incertidumbre de los PSF genera desconfianza en la población hacia el Sistema Financiero (SF), lo que ha estigmatizado a las finanzas como un tema peligroso del cual no se tiene que hablar. Lo anterior, ha generado con el paso del tiempo un ciclo de analfabetismo financiero en la población que es necesario revertir.

Un estudio realizado por Yakoboski, Lusardi y Hasler (2019), indicó que, el conocimiento en FP incrementa con la edad, sólo el 45% de los jóvenes entre 18 a 29 años, responden correctamente, en comparación con 56% de personas mayores de 60 años, los individuos con más conocimientos financieros tienden a elevar sus ingresos. En este sentido, se vislumbra que los jóvenes tienen un bajo nivel de EF. En consecuencia, tanto en EF como comportamiento financiero, estos individuos emergen a la vida adulta como uno de los grupos más vulnerables. Las personas llegan a la edad adulta sin saber cómo utilizar los PSF que existen en el mercado.

Lo anterior revela que muchos individuos desde jóvenes no entienden el uso y manejo adecuado de conceptos básicos como el interés compuesto y la diversificación, los riesgos, la inflación, etc. Es por ello que, la falta de EF se debe, entre otras cosas, a factores como, la demanda y la oferta de servicios financieros, bajos niveles de ingreso y la carencia de EF, lo cual, disminuye el ahorro e impide tener un mejor manejo de las FP (Raccanello y Herrera, 2014). El escaso aprendizaje, conlleva entre otras cosas, a una falta de inclusión financiera, por lo cual, mucha gente no logra tener acceso al SF. Al desconocer el mercado de los PSF, se genera un entorno de miedo, incertidumbre y mitos sobre el sector financiero

Por otro lado, la EF es muy importante porque ayuda a tomar decisiones informadas para comprender la relevancia del ahorro, el buen manejo del crédito, el retiro, el efecto de la inflación y el manejo del riesgo, entre otros (Anderson, Peña y López, 2020). La instrucción en materia financiera ha cobrado gran relevancia, para la gran mayoría de las naciones, lo que ha generado el establecimiento de estrategias nacionales hacia nichos específicos (Cruz, Diaz y Céleri, 2016).

En este sentido, la EF se vuelve esencial en la elección de un producto financiero, para exigir derechos y cumplir obligaciones establecidas, disminuyendo así la posibilidad de endeudamiento, pérdida de ingresos

y/o patrimonio entre otras afectaciones a las FP (Moreno, García y Gutiérrez, 2017). Como consecuencia, al tener una apropiada formación en este ramo, se genera capacidad y confianza para identificar los riesgos y oportunidades, así como elegir entre diferentes alternativas económicas (Sánchez y Rodríguez, 2015).

Las cifras de *The Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey* (2015), señalan que, en países más ricos, las tasas de alfabetización suelen ser más altas, es decir, los adultos ricos tienen mejores habilidades y aptitudes financieras que los pobres. En este sentido, se asevera que el nivel de ingreso tiene una estrecha relación con el nivel de EF.

La EF debe ser un factor primordial desde la infancia, mientras más rápido sea esta relación, las personas crecerán con un hábito del ahorro, planeación financiera y podrán a hacer un mayor uso de PSF, para mejorar sus finanzas e incrementar su bienestar y calidad de vida (Amezcuca, et.al, 2014). Por lo tanto, es importante tener una base sólida de conocimientos en FP desde la niñez y/o adolescencia, ya que esto influye positivamente en el uso de los PSF en la vida adulta.

La carencia de conocimientos financieros inicia desde el seno familiar, en donde a los padres tampoco se le inculcó ningún tipo de hábito en este rubro. Para revertir las consecuencias generadas por el analfabetismo financiero es necesario introducir estos temas en los jóvenes y niños. Una sociedad que utiliza de manera eficiente los componentes del SF alcanza un mejor bienestar financiero. Lo anterior traerá como consecuencia en el mediano y largo plazo, adultos con conocimientos en este tema, los cuales estarán mejor preparados para acceder al SF.

Las estrategias en enseñanza financiera son la base para generar una sociedad con cultura en este rubro. Es por ello que, la EF debe ser vista como una prioridad dentro de las políticas públicas de los gobiernos. Si bien es cierto que en México y otras naciones de América Latina se han tomado acciones recurrentes en el tema, aún se observan cifras bajas en comparaciones internacionales. Por lo tanto, es indispensable fomentar en los niños la EF en la educación básica, como lo han aplicado los países desarrollados.

En este contexto, inculcar EF a los niños puede ser una opción viable en el largo plazo para formar adultos con capacidades financieras y así puedan tomar decisiones que no afecten su patrimonio. La presente

investigación tiene como objetivo conocer las acciones que se están llevando a cabo en países desarrollados para fomentar la EF en los niños y jóvenes. De igual manera, con los resultados de este trabajo se espera responder la siguiente hipótesis; “La EF impartida desde la infancia y/o adolescencia coadyuva a una mayor inclusión financiera”.

Al dotar de conocimientos y habilidades financieras a los niños, estos crearán hábitos de ahorro, planeación, buen manejo del crédito y omitirán las creencias o mitos impartidos por sus padres o adultos con bajo nivel de EF. Lo anterior ocasionará que en el largo plazo cuando los infantes lleguen a la edad adulta logren transmitir ese conocimiento a sus hijos, y así sucesivamente de generación en generación. En consecuencia, si se les inculca EF desde edades tempranas, en un futuro se romperá el ciclo del analfabetismo financiero.

2. Antecedentes sobre la educación financiera.

Las finanzas están presentes en la sociedad, prácticamente desde que se comenzó a utilizar la moneda como medio de pago. Con el paso del tiempo, los instrumentos financieros se volvieron más sofisticados y a su vez más complejos para las personas. En este sentido, algunas aproximaciones históricas indican que, la EF se originó en el siglo XVIII cuando varios grupos de especialistas en economía tuvieron la inquietud de analizar el estilo de vida de las familias a través del análisis de sus ingresos y egresos (Muccino, 2014).

La EF surge en respuesta a la falta de capacidades financieras de los individuos, aunado a un bajo nivel de estudios e ingresos, para decidir acertadamente entre la amplia gama de instrumentos y productos financieros existentes en el mercado (Giraldo, y Téllez, 2017). Uno de los pioneros en el análisis de presupuestos familiares fue David Davies (1741–1819), sacerdote galés, quien tuvo un gran interés en comprender cuáles eran los ingresos y los gastos, en familias de Inglaterra y Escocia (Muccino, 2014).

A inicios del siglo XX los problemas sobre créditos surgieron, especialmente en los Estados Unidos de América en donde se veía al deudor como “necesitado” frente al usurero, se creía que quien recurría al crédito era para mejorar su calidad de vida (Goldenberg, 2020). Al inicio de 1950 la preocupación por la EF se hizo latente, en ese entonces surgieron enseñanzas en el tema, las cuales sólo eran dirigidas para adultos

interesados en el ahorro para la jubilación (Del Brío, López y Vereas, 2015).

En 1995 la Coalición *Jumpstart*, en Estados Unidos, promovió la educación económica y financiera, para proporcionar conocimientos que influyeran positivamente en la vida cotidiana, los cuales no eran comprendidos en su totalidad por los ciudadanos al utilizar los PSF (Placencia, 2017). La nación estadounidense, fue una de las precursoras en este tema, se implementaron los primeros programas de EF en 37 estados, con la premisa de promover el consumo responsable y aprender a incrementar el ahorro (Placencia, 2017). En este sentido se puede asumir que en Estados Unidos la EF tomo un papel importante desde épocas anteriores, ya que se implantaron varias formas para educar financieramente a la población.

A pesar de que ya existían inicios de EF, los niveles de deuda, en las personas eran cada vez más notorios debido a que aún desconocían el funcionamiento de los créditos y préstamos. Las consecuencias del sobreendeudamiento se ubican en los cambios económicos exhibidos desde la segunda mitad del siglo XX, donde se observó una mayor preferencia hacia la adquisición de inmuebles mediante el financiamiento como medio de pago (Goldenberg, 2020).

Los distintos hechos económicos a nivel mundial han obligado a los individuos a tomar con más cuidado sus decisiones financieras, aprendiendo de la experiencia de países que han enfrentado crisis, para no replicar las malas decisiones (Zapata, Cabrera, Hernández y Martínez, 2016). Las malas decisiones, a consecuencia de la falta de información y educación financiera fue una de las causas que coadyuvaron a presenciar uno de los hechos económicos más importantes hasta la actualidad, la crisis financiera de 2008.

Una de las causas de la crisis, fue el exceso de gasto y de endeudamiento en el mercado inmobiliario, estimulado por bajas tasas de interés, por ende, muchas personas adquirieron propiedades o una vivienda adicional sin tener en cuenta su capacidad de pago (Zurita, Martínez y Rodríguez, 2009). Dicho acontecimiento dejó en evidencia las malas prácticas y actitudes respecto al uso y administración del dinero en las personas.

No obstante, previamente que estallara la reciente crisis financiera internacional en la mayoría de los países desarrollados, ya existía preocupación por la preparación de la población en EF, debido a la

ausencia de conocimientos financieros básicos (Cordero y Pedraja, 2018). En este sentido, la crisis de 2008, expuso la vulnerabilidad financiera de las personas acompañada de la complejidad de los mercados, lo cual generó que fuera más difícil comprender los riesgos de los productos crediticios y el SF en su conjunto (Muccino, 2014).

En consecuencia, países desarrollados como Estados Unidos, Inglaterra y Alemania, así como economías emergentes, entre ellos Brasil, México, Chile y Colombia han tomado cartas en el asunto, mediante programas que otorguen formación educativa en términos económicos y financieros (Giraldo, y Téllez, 2017). Con base en la mala experiencia vivida en gran parte del mundo, muchos países y organismos internacionales han propuesto estrategias para evitar repetir efectos de estas características en el largo plazo.

Si bien la falta de EF no fue una de las causas principales de la crisis mencionada, sí influyó en gran medida, debido al deficiente comportamiento de los consumidores. La importancia de la EF junto con el escaso nivel de alfabetización en la población ha generado iniciativas por parte de instituciones internacionales entre las que destacan las propuestas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (Cordero y Pedraja, 2018). A estos esfuerzos, también se han sumado otros organismos como el Banco Mundial, y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), solo por mencionar algunos. Dichos organismos, son los encargados de promover y revisar las políticas implementadas para la EF en distintos países, al mismo tiempo, incentivan a los países miembros a realizar estrategias para lograr una mejor EF, las cuales contribuyan a mejorar el bienestar financiero de la mayoría de los habitantes.

Por señalar algunos casos, en 2002 el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, abrió la Oficina de Educación Financiera y en 2003 se creó la Comisión Federal de Educación Financiera, organismo que promovió y coordinó los esfuerzos sobre esta materia de cualquier institución federal, estatal o privada (Placencia, 2017). En 2003, la OCDE introdujo un programa internacional de EF bajo los pronósticos del Comité de Mercados Financieros (CMF) y del Comité de Seguros y Pensiones Privadas (IPPC) donde se hizo énfasis sobre los Principios y Buenas Prácticas de Educación y Concienciación Financiera (OCDE, 2012). En 2008, la OCDE creó

la Red Internacional de Educación Financiera (INFE), con la finalidad de llegar más allá de los países miembros para compartir información, recopilar evidencia y desarrollar políticas y trabajo analítico sobre áreas prioritarias clave en EF (Lusardi, 2015).

La importancia que adquirió el tema de alfabetización financiera en gran parte de los países europeos se extendió a otras regiones como América Latina impulsado también por organismos representativos de la región. Por lo tanto, en 2013, el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) en alianza con la OCDE, llevó a cabo un informe en el que se analizó la situación de la EF en América Latina y el Caribe, aseverando interesantes conclusiones que han servido para orientar nuevas investigaciones (Lobos y Lobos, 2018). Actualmente en varias economías del mundo la EF es un tema primordial en los objetivos nacionales de los gobiernos

En este sentido, un gran número de países han tomado acciones en materia de EF, a partir de las consecuencias generadas por la crisis *sub-prime*. Uno de los líderes en este tema ha sido por muchos años Estados Unidos, con iniciativas públicas y privadas para otorgar enseñanza financiera a la mayoría de la población en general.

Las economías con mayor índice de desarrollo económico fueron las que encabezaron las estrategias para amortiguar las consecuencias a través de la EF en los niños y jóvenes, con la finalidad de evitar repetir las malas decisiones tomadas en el pasado. En consecuencia, estas naciones tendrán adultos mejor preparados financieramente, y tomarán mejores decisiones en su vida.

La EF se ha estudiado desde años remotos, ha sido de interés general debido a la forma en que se administra el dinero. En este sentido, se encontró una evolución positiva en las formas y/o estrategias para acercar estos temas a más personas. Con el paso del tiempo son cada vez más los organismos privados y públicos que están tomando acciones acertadas en este tema.

Por lo tanto, la EF ha sufrido cambios a lo largo de la historia, el impacto de estos hechos históricos ha generado que cada vez se mejoren los esfuerzos por promover el tema. En este sentido la crisis financiera fue un factor importante que impulsó a un gran sector de la población a cultivarse para aprender a manejar y administrar su dinero. Las estrate-

gias que han implementado diversos países son resultado de los avances en esta materia, dirigidos a diferentes sectores de la población esperando generar resultados positivos en un futuro, con la finalidad de preparar a las personas para los ciclos negativos en la economía.

3. Conceptualización de la EF

Los sistemas financieros son complicados si no se logra una comprensión necesaria, lo cual genera un analfabetismo en este tema. La EF ayuda a entender y tomar decisiones de manera informada en las relaciones comerciales entre el individuo y las actividades económicas (Cruz, 2018).

Para comprender el término es imperante conocer el origen del significado de algunos conceptos como la educación. Etimológicamente educar viene del latín *exducere*, lo cual quiere decir encaminar; otorgar las herramientas para entrar al mundo, para dirigirlo hacia el pleno desarrollo de sus posibilidades (Pérez, 2015). Es por ello que, para instruir a las personas en materia financiera es necesario otorgarles los conocimientos y herramientas necesarias.

El contexto de la EF cuenta con un amplio panorama teórico, aportado por especialistas en el tema. Son varios los autores e instituciones que hacen referencia y conceptualizan este rubro. Una de las definiciones que mayor peso tiene en el tema, es de la OCDE (2005) la cual define a la EF como el proceso con el que se comprenden mejor los conceptos y productos financieros, para desarrollar las habilidades necesarias para tomar decisiones correctas, evaluar riesgos, oportunidades, y mejorar el bienestar y calidad de vida. Por lo tanto, es necesario conocer las bases teóricas que integran la EF.

En el mismo sentido que la definición anterior, para Carvajal, Arrubla y Caicedo (2016) la EF es un instrumento para desenvolverse en la sociedad, lo cual permitirá una mejor gestión y control de los recursos financieros en las personas. Es decir, la EF se asevera como la forma de comprender el funcionamiento de los productos y servicios del SF. Con el paso del tiempo, una buena formación se convierte en un instrumento fundamental para la vida de los individuos.

Así mismo, varios autores coinciden en la importancia de la labor de las entidades del SF, la cual, va más allá del simple hecho de ampliar la cobertura en cuanto a productos. La importancia de la EF recae en los

adultos, sin embargo, es necesaria también para los jóvenes, debido a que algún día harán uso de los productos de SF, por lo que, el adquirir hoy dichos conocimientos genera ventajas para su vida futura (Domínguez, 2013). La EF ha cobrado mayor relevancia que en épocas pasadas, debido al acelerado crecimiento de los mercados financieros, mayor oferta de productos financieros y más complejos, al aumento en la esperanza de vida y a los cambios en los sistemas de pensiones (Carvajal *et.al.*, 2016).

El proceso de la EF engloba tres aspectos clave: 1) obtener un conocimiento idóneo en finanzas; 2) desarrollar competencias para tener capacidad de utilizar los conocimientos en beneficio propio y 3) ejercer la responsabilidad financiera a través de una gestión adecuada (Domínguez, 2013). En este sentido, un buen nivel de EF genera mayores beneficios, debido a que se comprende la importancia de temas como el ahorro, el buen manejo del crédito, los beneficios del retiro, el efecto de la inflación y el manejo del riesgo en transacciones financieras (Antonio, Peña, y López, 2020).

Los temas que abarca la EF son distintos y un tanto complejos, no obstante, son utilizados y necesarios para la mayoría de la población en cualquier momento de la vida adulta. En este sentido, se vuelve una necesidad que las personas, sin excepción conozcan los temas que engloban las FP como las siguientes: ahorro, inversión, seguros, consumo y crédito, para disminuir la desconfianza. Es por ello que, los individuos con un mayor nivel de EF son capaces de tomar mejores decisiones y hacer un uso adecuado de los PSF.

En este contexto, la cultura financiera integra un conglomerado de conocimientos, habilidades y actitudes que se conjugan para permitir a las personas elegir entre una extensa variedad de opciones financieras y tomar las decisiones que más le convengan, para lograr su bienestar futuro (Zapata, *et. al.*, 2016), El conocimiento en estos temas coadyuva a una mejor toma de sus decisiones, por el contrario, la carencia de dichos conocimientos genera el analfabetismo financiero (Carangui, Garbay y Valencia, 2017).

En la gran mayoría de los casos la gente conoce solo una parte del funcionamiento del SF a través de la experiencia propia, mediante prueba y error. Es por ello que para varias personas es difícil el uso completo de PSF y a su vez estos transmiten en poco o mucho conocimiento a sus

hijos generando un ciclo de analfabetismo financiero generacional. Por lo tanto, es necesario incluir temas financieros en el aprendizaje de los individuos desde temprana edad y/o incluirlos en los planes de estudios de las escuelas (Carangui, *et. al.*, 2017).

En el proceso de educar financieramente a las personas, no se puede omitir la alfabetización para tener un dominio completo del tema. La alfabetización financiera se debe inculcar desde el seno familiar y la EF se debe impartir de manera formal en el ámbito educativo, en las aulas de educación básica (Cruz, 2018). Las personas con mayores ingresos tienen más conocimientos en finanzas un mayor ingreso se relaciona con un mayor ahorro debido a que es más fácil cubrir las necesidades básicas, lo cual incentiva a adquirir otros productos financieros y, por ende, se genera un mayor aprendizaje (Raccanello y Herrera, 2014).

La EF se ha convertido en un tema significativo en varios países del globo terráqueo debido a los resultados de estudios internacionales, que revelan el insuficiente grado de conocimiento de la población de las cuestiones económicas y financieras básicas (Domínguez, 2013). Es por ello que la preparación financiera debe ser inculcada en la escuela desde la educación básica, con lo cual se preparara a los futuros adultos para la vida financiera que les espera.

Con una preparación desde la adolescencia se podrá contribuir a que los individuos controlen sus ingresos y gastos, que tomen decisiones coherentes, disminuyendo el analfabetismo financiero en la edad adulta. Por lo tanto, se requieren acciones concretas en EF que estén dirigidas a los niños y jóvenes, para que se familiaricen con estos conceptos de manera sencilla, práctica y dinámica acorde con su edad.

De esta manera, los conocimientos adquiridos y aplicados desde la infancia, serán de gran ayuda en la vida adulta. Al contar con un mayor conocimiento y manejo del tema se evitará la riesgosa fórmula de prueba y error para aprender sobre el tema. Además, al mejorar los niveles de EF se generará una mayor confianza en hacia el SF, por lo que se incentiva a incrementar la inclusión financiera.

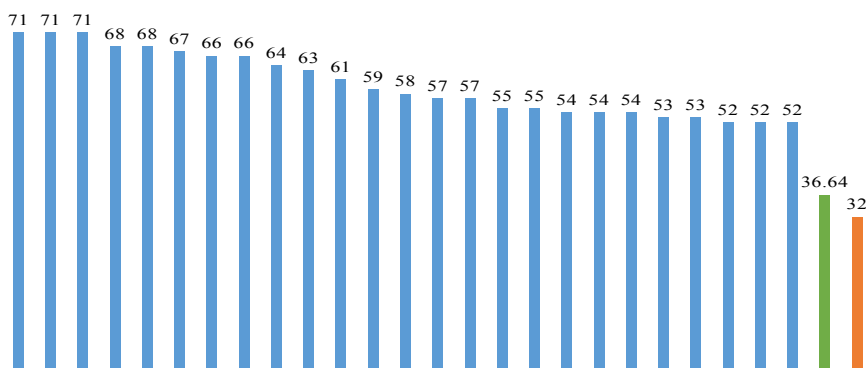
4. México comparado con otros países.

En el mundo globalizado en el que se vive actualmente, cada día hay mayor relación con temas financieros. Por lo tanto, cada vez se vuelve

necesario tener un conocimiento básico sobre FP. Las organizaciones nacionales e internacionales han hecho hincapié en investigar sobre el comportamiento y alfabetización financiera.

Los creadores de políticas de varias regiones del mundo han recalado cada vez más la importancia de la EF y de invertir sus recursos en programas y estrategias para acercar a gran parte de la población. Con base en datos de *The Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey* (2015) se expone que, sólo Noruega, Dinamarca y Suecia tienen los mejores niveles de EF, de un total de 142 naciones. En la gráfica 1 se observa la clasificación de los países de acuerdo con su nivel de EF.

Gráfica 1. Porcentaje de la población con EF a nivel mundial.



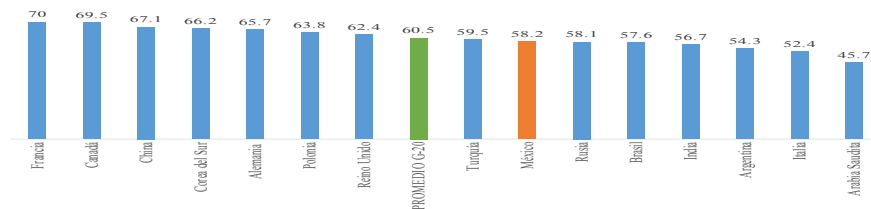
Fuente: Elaboración propia con base en The Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey (2015).

De acuerdo con los datos de la gráfica 1 se expone que, sólo en 25 países más del 50% de la población está educada en temas financieros, el resto está por debajo de ese porcentaje (ya no aparecen en la gráfica). Por su parte, México ocupa el lugar 89, con solo el 32% de la población con EF. En este sentido, los países que lideran en la clasificación con un alto porcentaje de personas con EF son Dinamarca, Noruega y Suecia con el 71% del total de sus habitantes. Asimismo, en la misma gráfica se indica que el promedio en EF a nivel mundial es de 37 %, de esta manera, México se registra un resultado por debajo del promedio mundial en este

rubro y solo 25 países en el mundo están situados por encima de este rango.

De igual manera, con base en el estudio de Alfabetización Financiera en México, realizado por la Comisión Nacional Bancaria de Valores, (CNBV, 2019) a través del Índice de Alfabetización Financiera (IAF) se expone el nivel de EF de los países del G-20, el cual se integra por tres subíndices: conocimientos, comportamientos y actitudes. En la siguiente gráfica se muestra el orden del IAF, en las economías del G-20 en alfabetización financiera.

Gráfica 2. Índice de Alfabetización financiera (IAF).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CNBV (2019).

De acuerdo con el estudio mencionado anteriormente, el IAF se construyó por la suma de los siguientes puntos: 7 para conocimientos, 9 para comportamientos y 5 para actitudes, dando una suma de 21 puntos, los cuales se normalizaron a 100, para una interpretación comprensiva. Los datos del indicador muestran en la gráfica 2 que México se sitúa en el lugar 9 entre los países del G-20 con 58.2 puntos. Si bien, la calificación de esta economía es superior a la de naciones como Rusia, Brasil o India, no se logra superar el promedio del conglomerado el cual es de 60.5 puntos. Por lo anterior, se expone un rezago en conocimientos financieros de México comparado con otros países.

En México existe carencia de educación integral en temas de finanzas, lo que conlleva a desconocer conceptos como inflación, tasa de interés, ahorro, presupuesto, desde la niñez lo cual hace que la inclusión financiera se dificulte en la vida adulta (Céspedes, 2018). Una de las causas del bajo nivel, se debe a que este tema, no se ha integrado en los

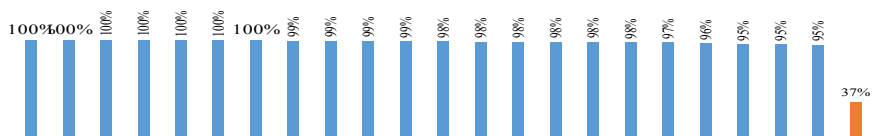
planes de estudio de las escuelas desde la educación básica, lugar donde debe crearse la cultura financiera (Salgado, 2016).

En el *Programme for International Student Assessment (PISA)*, en el que participan estudiantes de 15 años de varios países del mundo, se valora la capacidad de conocimientos y aptitudes esenciales para la participación en la vida social y económica. Para la última edición (2018) se incluyó un apartado en donde se miden las capacidades de los estudiantes para administrar su dinero denominado: *Are students smart about money? Volume IV*.

Con base al estudio indicado, Finlandia, Canadá, Polonia y Australia son los países que tienen jóvenes con mejor desempeño en EF (PISA 2018). Los esfuerzos en educación en edades tempranas en economías de Europa y Norteamérica se ven reflejados en que, las naciones de estas regiones están mejor posicionadas en EF a nivel mundial. Por otra parte, la EF depende también del acceso a servicios financieros que tienen los habitantes.

De esta manera, el uso de los PSF es un motor de crecimiento económico para las economías avanzadas y emergentes, al favorecer a la disminución de la pobreza, el progreso social y el desarrollo integral (García, *et al.*, 2013). De acuerdo con datos del Banco Mundial a través del informe *The Global Findex* (2017), México se encuentra en el lugar 113 (de un total de 144 países) respecto al porcentaje de la población adulta que tiene una cuenta en alguna institución bancaria. En la siguiente gráfica se observa la comparación para hacer referencia a este tema.

Gráfica 3. Porcentaje de la población con cuenta bancaria.



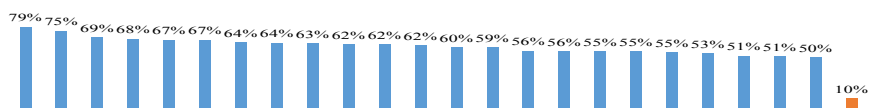
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco Mundial (2017).

En la gráfica 3 se muestra un mayor acceso a las cuentas bancarias en países seleccionados de Europa. Sólo en 22 países más del 95 % de los adultos cuenta con este tipo de instrumento financiero, a diferencia de

México donde sólo el 37 % de la población utiliza este producto. En este sentido, se expone un escaso acceso a productos financieros básicos como una cuenta bancaria.

En el tema del ahorro de manera formal, México presenta cifras preocupantes en comparación con un entorno internacional, ya que se encuentra en el lugar 106 (de un total de 144 países). En la siguiente gráfica se expone la clasificación de esta variable.

Gráfica 4. Porcentaje de la población que ahorra de manera formal.

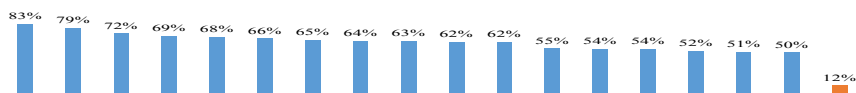


Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco Mundial (2017).

De igual manera que en gráficas anteriores, se observa que, los países europeos, como Noruega y Suecia, ocupan los primeros lugares en esta clasificación, en estas naciones el 79% y 75% de la población ahorra de manera formal, respectivamente, mientras que el resto se encuentra debajo de del 70 %. No obstante, también se observa que, solo en 23 países, más del 50 % de la población ahorra de manera formal. Por el contrario, en México solo el 10 % de los adultos realiza esta práctica, es decir el 90 % de la población ahorra de manera informal.

Otra variable importante en la EF es el crédito, ya que puede ser una herramienta significativa para el bienestar económico individual. En las economías latinas se carece de cultura crediticia, si bien hay población que pide créditos, la gran mayoría desconoce el funcionamiento o los intereses que generan. La gráfica 5 expone la comparación de esta variable con respecto a otros países en el mundo.

Gráfica 5. Porcentaje de la población que pide préstamos de manera formal.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Mundial (2017).

En el caso de los préstamos, la gráfica 5 indica que, en los países desarrollados más del 50% de la población realiza esta práctica de manera formal, a través de instrumentos regulados. En el caso de México sólo el 12% pide préstamos de manera formal. Lo anterior refleja un problema debido a que la gran mayoría prefiere acercarse a métodos informales de préstamos, lo cual puede generar problemas al momento de contraer este tipo de compromisos financieros.

Al no tener confianza o acceso al SF formal las personas recurren a métodos fáciles e informales para pedir un préstamo. Sin embargo, con la falta de conocimiento que existe sobre el tema, aunado a una necesidad de adquirir el dinero este tipo de préstamos se puede convertir en un problema para solventar la deuda. Además de que con los métodos informales de ahorro existe el riesgo de caer en fraudes financieros en los cuales pueden perder dinero y/o el patrimonio familiar a causa de la desinformación.

En general, el bajo nivel de EF existente en México se debe en gran medida a las malas prácticas realizadas por las personas. Además, el escaso o nulo uso del sistema financiero formal, a su vez es causado por la falta de confianza de los individuos. Los países desarrollados cuentan con buenas actitudes en materia financiera, como la tenencia de cuenta bancaria, ahorro y crédito formal.

En este entorno, se requiere un apoyo integral por parte de las instituciones públicas y privadas para facilitar el acceso a estos productos a la mayor parte de la población. En concreto, se necesita acercar la EF a los jóvenes del país, para que en un futuro las cifras para México muestren resultados positivos a nivel internacional y de esta forma incrementar el nivel de inclusión financiera en el largo plazo.

5. La Educación Financiera a través del aprendizaje en las aulas.

A lo largo de este trabajo se han expuesto las ventajas que tiene la EF y los beneficios que trae consigo la aplicación EF en un país. Con la información recabada, se ha mostrado que, la EF contribuye al desarrollo económico individual y a nivel agregado.

Una persona preparada en este ramo se empodera de conocimientos, aptitudes, actitudes y competencias necesarias para poder incursionar

de la mejor forma en el mercado financiero. No obstante, los jóvenes entre 15 y 29 años tienen una baja cultura financiera ya sea por desinterés o por desconocimiento, además de ello, tienen desconfianza en el sistema bancario (Zapata, *et. al.*, 2016).

En diversos estudios se ha encontrado que los jóvenes se encuentran entre los grupos vulnerables que carecen de EF, por lo que se han convertido en prioridad para algunos gobiernos principalmente en economías desarrolladas. La llegada de EF a la población de niños y jóvenes reduce los costos y las complicaciones de implementación en programas a futuro y eleva las tasas de participación e inclusión financiera (Frisancho, 2019). Algunos organismos internacionales como la OCDE han recomendado a sus integrantes la inclusión de programas de formación económica y financiera a niños y jóvenes, desde la educación básica como primaria y secundaria (Mogollón, *et.al.*, 2017).

Asimismo, las recientes crisis financieras han expuesto la importancia de promover la EF en los jóvenes, de modo que los prepare para temas de planeación, enfrentar imprevistos que se presenten, cumplir con objetivos financieros y ahorrar durante la vida financiera adulta (Guerrero, *et.al.*, 2018). Lamentablemente hoy en día estos temas se incluyen en la educación básica de los individuos, por lo cual las personas transitan por un proceso de aprendizaje que se fundamenta en las opiniones de terceros que en ocasiones no conocen del tema (Raccanello, 2014). Por lo tanto, son sólo algunos países seleccionados que lideran las iniciativas sobre implementación de programas de EF de manera efectiva.

Los países desarrollados han implementado diversas estrategias, donde se trata de integrar a la mayor parte de la población pese a los altos niveles de ingreso y estándares educativos. En este contexto no se ha quitado el dedo del renglón, sino todo lo contrario, son varios los países que están implementando EF hacia el sector educativo en las aulas. Países como Nueva Zelanda, Australia, Escocia, Inglaterra, España, Estados Unidos, han modificado su programa curricular y estrategias de aprendizaje en EF con el objetivo de conocer contenidos financieros, la planificación de gastos y la administración responsable del dinero (Mogollón, *et.al.*, 2017).

La EF constituye es una herramienta indispensable para las personas en edad productiva, debido a que les permite administrar mejor sus recursos económicos, representados por el ahorro y las inversiones (Zapata, *et. al.*, 2016). La OCDE (2015) indicó que, sólo 26 países estaban implementando estrategias dirigidas a los niños en las aulas. No obstante, es bien sabido que existen otros países que están tomando medidas necesarias para acercar EF a los niños y/o adolescentes. En la actualidad, principalmente en los países desarrollados están realizando estrategias en la educación. En la siguiente tabla se exponen algunos ejemplos de los países que están otorgando EF en las escuelas.

Tabla 1. Países que están implementando EF en las escuelas.

País	Modalidad de inducción
Australia	La EF forma parte del Plan de Estudios Nacional donde se integran materias de matemáticas, inglés, economía y negocios.
Dinamarca	La EF forma parte del currículo en matemáticas y ciencias sociales desde nivel secundaria
Francia	En el plan de estudios de secundaria se incluyen elementos de EF.
Hong Kong (China)	Los temas sobre EF se incluyen en primaria, secundaria y preparatoria
Irlanda	La EF se aborda desde la educación secundaria en materias como matemáticas, economía y estudios empresariales. En preparatoria, se da EF en asignaturas como matemáticas, contabilidad, negocios, economía.
Países Bajos	La EF se imparte en primaria como cálculo monetario y en secundaria como economía doméstica.
España	La EF es obligatoria desde 2013 para alumnos de primaria; en el nivel secundaria, se incluyen contenidos más detallados de la EF como parte de la asignatura optativa de Economía.
Estados Unidos	La EF en las aulas es obligatoria en algunos estados.

Fuente: elaboración propia con base a información de la OCDE (2015).

En la tabla 12, se expone que, algunos de los países desarrollados están a la vanguardia en EF promoviendo este tema desde la educación básica. En este contexto, se observa un importante apoyo por parte de organismos públicos, algo que no es común en las economías latinas. Los resul-

tados de impartir EF desde la niñez y/o adolescencia se ven reflejados en las comparaciones a nivel internacional, ya que los países desarrollados son los que tienen mayor puntaje en el rubro.

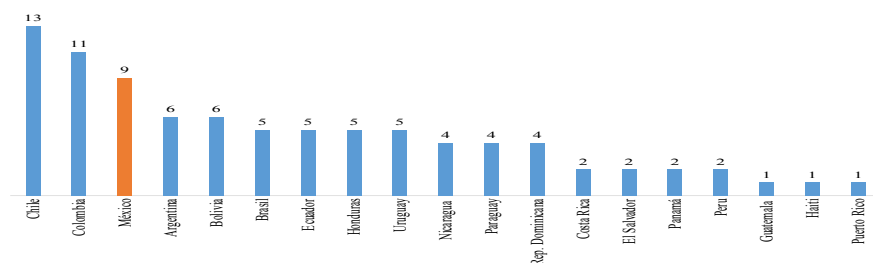
La implementación de EF a los sectores jóvenes, generará un mayor beneficio en la población en el mediano y largo plazo. Acciones como las anteriores ponen en desventaja a los países de Latinoamérica frente a los desarrollados como como Japón, Inglaterra y Estados Unidos entre otros, los cuales aportan en mayor medida programas para el aprendizaje financiero de una economía global desde la educación básica (Cruz, 2018).

Proporcionar EF a niños y jóvenes es un componente importante en el proceso de la niñez a la edad adulta para lograr la formación de adultos financieramente responsables (Gutiérrez y Delgadillo, 2018). Los países desarrollados y las organizaciones internacionales han expuesto las consecuencias de la inserción de EF a partir de diferentes estrategias a manera de llegar al mayor público infantil posible y a su vez lograr un mayor entendimiento de los conceptos.

Si bien es cierto que los países europeos y asiáticos lideran en el rubro indicado, existen programas y acciones tomadas por las economías emergentes de Latinoamérica. Por lo tanto, para países de América Latina es recomendable replicar las buenas medidas que están llevando a cabo en economías desarrolladas, en la impartición de EF en los jóvenes. Muchos de los integrantes de esta región no tienen conocimiento sobre temas financieros básicos y desconocen los conceptos, empero, entienden que es esencial aportar a su formación financiera estos saberes para lograr un uso responsable en un futuro (Gutiérrez y Delgadillo, 2018).

Los programas existentes de EF en América Latina van dirigidos a niños y adultos, a través del uso de talleres interactivos, videos, fotografías y folletos que tienen como finalidad incentivar la cultura del ahorro, lo que a largo plazo contribuirá al crecimiento económico (Aguilar, Carvajal y Serrano, 2019). En este contexto, los programas de EF en dicha región, en su mayoría están dirigidos a los niños y jóvenes, a partir de la introducción de temas de FP en el currículo escolar (OCDE y CAF, 2020). En la gráfica 6 se exponen a las naciones de América Latina se han implementado programas de EF en jóvenes y niños.

Gráfica 6. Programas de EF para niños y jóvenes en América Latina.



Fuente: elaboración propia con base en datos de Aguilar *et.al.*, (2019).

La información de la gráfica 6, expone que, en América Latina son varios los países que tienen programas enfocados a la EF para niños y jóvenes. Sin embargo, en la región sólo destacan 3 naciones como lo son Chile, Colombia y México. Las acciones emprendidas en la región han sido promovidas por entidades del sector público y privado, en un esfuerzo en conjunto para poder empoderar a más adultos en la toma de decisiones financieras. En los últimos años se ha observado un mayor impulso a la EF en México a través de diferentes iniciativas de origen privado y público.

Datos de la OCDE y CAF (2020) indican que, en América Latina las acciones dentro de EF están dirigidas principalmente a sectores específicos como escuelas, personas vulnerables, trabajadores, pymes, población rural y mujeres, información financiera para la población infantil y adolescente. La formación económico-financiera en la educación básica es indispensable para otorgar herramientas a los niños para comprender y enfrentar el entorno económico y social cotidiano, y así contribuir a la desigualdad social (Cruz, 2018). En este contexto la EF debe ser indispensable para los sectores vulnerables, además de los jóvenes, ya que esta sección poblacional carece de conocimientos y facilidades para acceder a la información y capacitación.

Las actividades en países de América Latina que se han venido desarrollando en esta materia, se verán reflejadas alrededor de diez años, para que los niños de hoy comiencen a reflejar beneficios como una consecuencia de la implementación de este tipo de programas (Mogo-

llón, *et.al.*, 2017). Por lo tanto, mientras más pronto se reciba este tipo de educación, los niños crecerán con actitudes de ahorro y planeación financiera, por lo que podrán hacer un mayor uso de PSF mejorando sus FP e incrementando su bienestar y calidad de vida (Amezcuza, *et.al.*, 2014).

Un estudio realizado por Frisancho (2019) reveló que, con la EF en la escuela hay más probabilidad de llegar a un público cautivo, además, los niños y jóvenes son más accesibles en cuanto a sus hábitos, lo cual abre la posibilidad de tener una influencia eficaz en el momento indicado. Dicho tema se debe incluir en la educación básica, a través de materias relativas a FP, impartiendo temas relacionados con el ahorro, presupuesto, inflación, manejo de tarjetas de crédito, con el objetivo de que desde edades tempranas se comprendan estos ámbitos (Moreno, *et.al.*, 2017). El enseñar a los niños a manejar dinero a muy temprana edad genera madurez para tomar decisiones apropiadas, iniciar con cantidades pequeñas es un buen comienzo en la cultura de su apropiado uso y en el ahorro (Guerrero, *et.al.*, 2018).

Anteriormente se tenían pensamientos negativos y/o mitos sobre el funcionamiento y uso del dinero en adultos los cuales eran transmitidos a sus descendientes. Sin embargo, con las lecciones que nos han dejado eventos macroeconómicos se ha puesto en evidencia la importancia que tiene el hablar de estos temas en edades tempranas. Al fomentar la EF desde la infancia, se construyen los cimientos para lograr una mejor salud financiera, en la edad adulta.

Si bien una idea importante ha sido desde tiempos atrás enseñar a las personas jóvenes a trabajar para ser exitosos financieramente, esta premisa servirá de poco si carecen de conocimientos en FP. Por ende, al no saber administrar de manera correcta el dinero generado se adquirieron malos hábitos de consumo y uso del dinero. De esta manera, en los últimos años se han incrementado en varias partes del mundo las iniciativas públicas y privadas para promover la EF a la mayoría de la población a través de un léxico fácil y cómodo para comprensión de cualquier persona.

Con lo analizado en este apartado, se ha encontrado un ciclo de analfabetismo financiero el cual inicia desde la infancia. Si los niños y jóvenes tuvieran una formación financiera desde esta etapa, al llegar a la

edad adulta y hacer uso de PSF podrían transmitir los conocimientos a sus descendientes. En países de Europa y Asia se cuenta con este tipo de programas, los cuales están implementando acciones en EF dirigidas hacia el sector infantil. Las economías en desarrollo fomentan las prácticas de EF en la educación básica, con visión en el largo plazo para en un futuro tener a adultos que tomen decisiones financieras responsables. Es por ello que, estas naciones aparecen en los primeros lugares en los estudios internacionales sobre EF. Por lo tanto, se recomienda aplicar las iniciativas exitosas de otros países en la población mexicana.

6. Conclusiones

La EF ha sido tema de interés general desde tiempo atrás, para la mayoría de los creadores de políticas públicas. Los eventos como la crisis financiera de 2008 y recientemente la pandemia de COVID-19, en el 2020 han sido motivos para fortalecer la EF y programas de EF en varios países del mundo para poder estar preparado para eventos de esta índole.

Las cifras y datos estadísticos mostrados en la investigación, han evidenciado que, México se encuentra ubicado por debajo del promedio mundial en varios estudios que miden el nivel de EF, a pesar de que ya existen programas dirigidos a revertir estas cifras. En este contexto se observa que aún falta mucho camino por recorrer para llegar al nivel de países europeos.

El bajo nivel de EF mostrado en México está relacionado con la falta de cultura, conocimientos y desconfianza que hay hacia el SF, entre otras razones. Las entidades financieras públicas y privadas deben unir esfuerzos para establecer la confianza en los usuarios, una manera puede ser explicando los productos de pies cabeza, así como las contradicciones que estos pueden llegar a tener. Además, incentivar a los niños y jóvenes a conocer los PSF, explicarles su funcionamiento, lo cual es también una forma de evitar la desconfianza hacia el SF en la vida adulta.

En los países europeos a diferencia de México desde años atrás han implementado estrategias y programas en los que se inculca conocimientos y habilidades financieras a los niños y jóvenes. Las iniciativas implantadas países desarrollados se reflejan en los buenos resultados mostrados en evaluaciones internaciones, donde países europeos y asiáticos lideran en las evaluaciones.

Las personas con un mayor nivel de conocimientos financieros tienen más probabilidad de tener abundancia y bienestar en el rubro. Por consecuencia, una persona que maneja de forma adecuada sus recursos financieros es probable que no tenga limitaciones económicas, puede cumplir sus metas en el mediano y corto plazo sin importar el nivel de ingresos. Si bien este factor es importante ya que está relacionado con el nivel de ahorro, de nada sirve tener una buena fuente de ingresos, si no se sabe administrar los recursos de una manera eficiente.

En este sentido, los ingresos de las personas están expuestos a los cambios económicos, financieros, políticos, entre otros, los cuales afectan a la economía en general. Si bien, no se pueden evitar dichos acontecimientos, se pueden amortiguar las consecuencias que traen consigo en la economía mediante incursión de EF. Por lo tanto, es fundamental prepararse para los eventos inesperados que pueden desequilibrar las FP.

De esta manera la EF impartida desde la niñez, forja a estudiantes con mayores capacidades financieras en temas de ahorro, planeación, previsión, presupuesto, créditos, entre otros. Lo anterior trae como consecuencia que, en un futuro, cuando los infantes lleguen a la edad adulta van a tener la capacidad de administrar de mejor manera su dinero, y por consecuencia, podrán transmitirles ese conocimiento a sus hijos. En este sentido, con la EF inculcada desde la educación básica se puede romper en el largo plazo el ciclo de analfabetismo financiero.

Referencias bibliográficas.

Aguilar, M.B., Carvajal, R.V. y Serrano, M.M. (2019). Programas de educación financiera implementados en América Latina. *Revista de Investigación, Formación y Desarrollo: Generando Productividad Institucional*, 7(2), 72-88.

Amezcuca, E.L., Arroyo M. G., y Espinosa F. (2014). Contexto de la educación financiera en México. *Ciencia administrativa*, (1), 21-30.

Anderson, A., Peña, M. C., y López, C. del P. (2020). Determinantes de la alfabetización financiera. *Investigación administrativa*, 49(125), 1-15. <https://doi.org/10.35426/iav49n125.05>

Antonio, C., Peña M. C., y López, C. del P. (2020). Determinantes de la alfabetización financiera. *Investigación administrativa*, 49(125), 1-15. <https://doi.org/10.35426/iav49n125.05>

Banco Mundial y Centro de Excelencia Global de Educación Financiera en la Universidad George Washington. (2015). Financial Literacy Around the World. Insights from the Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey. Recuperado de: <https://gflec.org/initiatives/sp-global-finlit-survey>

Banco Mundial. (2017). The Global Findex Database Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://globalfindex.worldbank.org/>

Carangui, P. A., Garbay J. I., y Valencia, B. D. (2017). Finanzas personales: la influencia de la edad en la toma de decisiones financieras. *Artículo de Investigación. Revista Killkana Sociales*, 1(3), 1-8.

Carvajal, N., Arrubla, M., y Caicedo, I. (2016). Educación financiera en los estudiantes de pregrado de la Universidad del Quindío. *Sinapsis*, 8(2), 99-120.

Céspedes, J. (2018). Análisis de la necesidad de la educación financiera en la formación colegial. *Pensamiento Crítico*, 22(2), 97-126. <https://doi.org/10.15381/pc.v22i2.14333>

Cordero, J.M., y Pedraja, F. (2018). La educación financiera en el contexto internacional. *Cuadernos económicos de ICE*, (45), 239-257. Doi: 10.32796/cice.2018.95.6649

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV. (2019). Índice de Alfabetización Financiera en México. Recuperado de: <https://www.gob.>

mx/cnbv/articulos/cnbv-presenta-el-indice-de-alfabetizacion-financiera-en-mexico?idiom=es

Cruz, B.G., Díaz, J.C., y Céleri, M.N. (2016). Educación Financiera. *Revista Publicando*, 3(9), 740-751.

Cruz, E. (2018). Educación financiera en los niños: una evidencia empírica. *Sinéctica*, (51), 0-12. [https://dx.doi.org/10.31391/s2007-7033\(2018\)0051-012](https://dx.doi.org/10.31391/s2007-7033(2018)0051-012).

Del Brío, E., López, C., y Vereas, C. (2015). Educación financiera en la infancia. Propuesta didáctica en Educación Infantil. *ENSAYOS, Revista de la Facultad de Educación de Albacete*, 30(2), 99-122.

Domínguez, J.M. (2013). Educación financiera para los jóvenes: Una visión introductoria *Documentos de Trabajo (IAES, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social)*, (5), 1-42.

Frisancho, V. (2019). Educación Financiera en la Escuela Secundaria: Evaluación de Impacto de Finanzas en mi Colegio. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 1-26.

García, N., Grifoni, A., López, J. C., y Mejía, D. (2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, 12, Caracas: CAF. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/379>

Garay, G. (2016). Índice de alfabetismo financiero, la cultura y la educación financiera. *PERSPECTIVAS*, (37), 23-40.

Giraldo, J.R. y Tellez, L. (2017). *Programa de Educación Financiera para los hogares de Pereira teniendo en cuenta como eje principal el nivel de endeudamiento por créditos de consumo* (Tesis de Maestría). Universidad Tecnológica de Pereira Facultad de Ingeniería Industrial. Pereira, Colombia.

Goldenberg, J.L. (2020). El sobreendeudamiento y los paradigmas del consumidor financiero responsable y del proveedor financiero profesional. *Ius et Praxis*, 26(1), 1-27. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-00122020000100001>

Guerrero, R., Villamizar, J. M., y Maestre, M. (2018). Las finanzas personales desde la educación básica en instituciones de pamplona. *Desarrollo Gerencial*, 10(2), 9-24.

Gutiérrez, O.W y Delgadillo J.A. (2018). La educación financiera en jóvenes universitarios del primer ciclo de pregrado de la Universidad Católica Boliviana “San Pablo”, Unidad Académica Regional de Cochabamba. *Perspectivas*, (41),33-72.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF, 2018) Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/default.html#Documentacion>

Lobos, F, y Lobos, J. E. (2018). La educación financiera y su rol en el desarrollo e inserción social de los jóvenes. *Revista chilena de economía y sociedad*.

Lusardi, A. (2015). Financial Literacy Skills for the 21st Century: Evidence from PISA. *Journal of Consumer Affairs*, 49(3), 639-659.

Mogollón, M., Molano, M., y Mesa, F. (2018). Una Mirada a la educación económica y financiera en Básica Primaria. *Pensamiento y Acción*, (23), 49-62.

Moreno E., García, A., y 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*, 8(22), 163-183.

Muccino, A. (2014). *La educación financiera en la agenda internacional poscrisis financiera 2008*. (Tesis de Maestría). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO/Argentina) – Universidad de San Andrés en cooperación con la Universidad de Barcelona, España

OCDE. (2005). Improving Financial Literacy ANALYSIS OF ISSUES AND POLICIES. Recuperado el 16 de marzo de 2021. https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/improving-financial-literacy_fmt-v2005-art11-en.

OCDE. (2012), Principios de Alto Nivel de la OCDE/INFE Sobre Estrategias Nacionales de Educación Financiera. Recuperado el 16 de marzo de 2021. [https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/\[ES\]%20Principios%20INFE%20National_Strategies.pdf](https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/[ES]%20Principios%20INFE%20National_Strategies.pdf)

OCDE. (2015). National Strategies for Financial Education. Recuperado de: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/national-strategiesforfinancialeducation.htm>

OCDE/CAF. (2020). Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1605>

OCDE. (2020). *PISA 2018 Results (Volume IV): Are Students Smart about Money?*, PISA, OECD Publishing, Paris. Recuperado el 16 de marzo de 2021. https://www.oecd-ilibrary.org/education/pisa_19963777

Pérez, J. (2015). Educación financiera y educación tributaria. *EXtoikos*, (17), 21-23.

Placencia, A.E. (2017). *Caracterización de la gestión de finanzas personales en la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito* (Tesis Maestría), Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador.

Raccanello, K., y Herrera, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, 54(2), 119-141.

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

Sánchez, J.I. y Rodríguez, F. (2015). Educación financiera para la inclusión financiera: una hoja de Ruta. *eXtoikos*, (17), 17-20.

Salgado, A. J. (2016) Finanzas Personales y su efecto en el desarrollo socio-económico de socios y socias de la Cooperativa COVISCOF, R.L. *Artículo de Discusión. FAREM-Estelí, Estelí*, 1-20.

Yakoboski, P.J., Lusardi, A., y Hasler, A. (2019). Financial Literacy in the United States and Its Link to Financial Wellness. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://www.tiaainstitute.org/about/news/2019-personal-finance-index>.

Zapata, A., Cabrera, E., Hernández, J. y Martínez, J. (2016). Educación financiera entre jóvenes universitarios: Una visión general. *Revista Administración y Finanzas*, 3(9), 1-8.

Zurita, J., Martínez, J. F., y Rodríguez, F. (2009). La crisis financiera y económica del 2008. Origen y consecuencias en los Estados Unidos y México. *El Cotidiano*, (157), 17-27.

Educación Financiera en las universidades como alternativa para disminuir la exclusión y desigualdad

Financial Education in universities as an alternative to reduce exclusion and inequality

Ariadna Hernández Rivera
Luis Augusto Chávez Maza
Eduardo Gonzalo Vázquez Tovar

Resumen

La importancia de la Educación Financiera a nivel mundial ha aumentado a partir de los últimos escenarios de crisis vividos en la economía. Al mismo tiempo, se han evidenciado los beneficios que trae consigo el contar con los conocimientos financieros óptimos, entre ellos, la disminución de las brechas sociales. Por ello, el objetivo de la presente investigación es mostrar la importancia de la Educación Financiera en las universidades para la disminución gradual de la exclusión y desigualdad social. Para ello, se utilizó una muestra de 3,649 estudiantes universitarios de las cinco zonas metropolitanas más pobladas de la República Mexicana, con la finalidad de realizar un análisis mediante un modelo de regresión multilínea. Finalmente, se encontró que la inclusión financiera es un factor determinante en el nivel de educación financiera de los jóvenes universitarios, por lo cual, es necesario fomentarla para conseguir la disminución de la exclusión y la desigualdad.

Palabras clave: Educación Financiera (EF), Productos y Servicios Financieros (PSF), Jóvenes.

Abstract

The importance of Financial Literacy worldwide has increased from the latest crisis scenarios experienced in the economy. At the same time, the benefits of having the optimal financial knowledge have been shown, among them, the reduction of social gaps. Therefore, the objective of this research is to show the importance of Financial Education in universities for the gradual decrease of social exclusion and inequality. For this, a sample of 3,649 university students from the five most populated metropolitan areas of the Mexican Republic was used, in order to perform an analysis using a multilinear regression model. Finally, it was found that Financial Inclusion is a determining factor in the level of Financial Education of young university students, therefore, it is necessary to promote it in order to reduce exclusion and inequality.

Keywords: Financial Literacy, Financial products and services, Youngs.

1. Introducción

La Educación Financiera (EF), es un área del conocimiento que ha adquirido importancia tanto en economías avanzadas como emergentes, debido a la multidisciplinariedad con la que se abordan los temas económicos, financieros, contables, administrativos, psicológicos, entre otros (OCDE, 2010; Hernández-Rivera, 2020; Osorno y Hernández-Rivera, 2021). Sin embargo, a pesar de que las potencias mundiales poseen una infraestructura financiera madura, y cuentan con una mayor población preparada académicamente, gran parte de los usuarios del sistema financiero carecen de la información necesaria para tomar decisiones económicas básicas, lo cual, obstaculiza el logro de sus metas.

Una de las mejores herramientas con las que se cuenta para aumentar la inclusión en la sociedad, es la EF, ya que proporciona los conocimientos necesarios para el uso óptimo de los Productos y Servicios Financieros (PSF), y al mismo tiempo, permite mejorar las finanzas personales, familiares o empresariales, mediante el uso eficiente de los recursos monetarios, contribuyendo a la obtención gradual de una mejor calidad de vida, lo que contribuye a la disminución de la exclusión y la desigualdad. Al no contar con dichos conocimientos, la interacción con los mercados financieros formales se ve disminuida, lo que aumenta el número de usuarios de PSF informales (Raccanello y Herrera, 2014; Muñoz y Jaramillo, 2019; Briano, 2020).

Los jóvenes pertenecen a uno de los sectores que hacen mayor uso de servicios financieros informales, tal como lo evidenciaron Osorno y Hernández-Rivera (2021), que exponen que aproximadamente el 50% de los estudiantes universitarios encuestados en su estudio, señalaron acudir a este tipo de servicios. Esto se debe en gran medida al desconocimiento y falta de EF, aunado a la desconfianza existente sobre el sector financiero por parte de este segmento poblacional, que, en la mayoría de las ocasiones, se enfrenta a su primer acercamiento con estos PSF.

Entre menor sea el nivel de EF de los individuos, menor será su grado de cultura financiera y, aunado a situaciones como la falta y precariedad del empleo, únicamente se alcanzarán una precaria prosperidad social y un tenue desarrollo económico. Esto como consecuencia del desconocimiento de los beneficios que pueden traer consigo el ahorro, la inversión

y la correcta administración de los recursos monetarios (Monex, 2021).

Si se quiere propiciar un bienestar social y el crecimiento económico, es vital establecer estrategias de EF de manera eficiente. Entre las que destacan, los programas sociales y campañas de EF, basados en las problemáticas sociales a resolver, mediante el planteamiento de metas de manera objetiva, que pueden referir diagnósticos preliminares, bases de datos, encuestas, entre otros.

Al obtener estudios de calidad, sustentados científicamente, los cuales demuestren la importancia de corregir dichas problemáticas, se fomentaría el accionar para poder implementar programas que identifiquen las prioridades a trabajar, y lograr elevar los niveles de educación financiera según el sector donde se lleven a cabo (OCDE, 2018). Es un hecho que los jóvenes enfrentarán más riesgos financieros que sus padres y se encontrarán con un mercado financiero día con día, más complejo y sofisticado, por lo que enfatizar en educar a la generación más joven, debe ser uno de los principales objetivos en dichas estrategias gubernamentales.

2. Implicaciones de la Educación Financiera

Ante el fenómeno de la globalización, el crecimiento económico de los países ha impulsado la necesidad de que la EF, coadyuve en el manejo de las finanzas personales y optimice el desarrollo de los mercados financieros (locales, regionales e internacionales), para una posterior homogeneidad en las transacciones. La EF tiene por objetivo primordial el entendimiento del contexto económico, sus efectos y el aprovechamiento de las oportunidades cotidianas para obtener beneficios personales, lo que coadyuva a la realización de proyectos (Ballesteros y Moral, 2014; Valderrama y Valderrama, 2014; y Hernández-Rivera, 2020).

Aunado a ello, la EF debe ser complementada con la Inclusión Financiera (IF), ya que, en conjunto, permiten que los individuos accedan a los PSF, y que al mismo tiempo, sean utilizados de manera eficiente. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2020) define a la IF como el acceso y uso de los PSF bajo un marco de regulación que permita fomentar la EF en todos los segmentos de la población.

En el mismo orden de ideas, Raccanello y Herrera (2014) mencionan que la IF tiene la capacidad de generar beneficios a la población, cuando

ésta vaya de la mano de la EF, en caso contrario, fomentaría el uso ineficiente de los PSF. Del mismo modo, Gaitán y Babativa (2021) mencionan que, la IF acompañada de una buena EF, tendría efectos positivos en el desarrollo económico de un país, y con ello, en la población.

De acuerdo con el Instituto de Estudios Financieros, en México (IEF), el nivel de EF entre los individuos es sumamente bajo, apenas el 32% de ellos contaba con un nivel óptimo de conocimientos, habilidades y destrezas financieras (IEF, 2020). Se observa entonces que, a pesar de la importancia de la materia, los programas y estrategias implementadas, no han tenido la eficacia y el alcance necesarios para que toda la población acceda a este tipo de educación, lo cual, limita las ganancias que podría tener la población.

Es evidente que la falta de EF trae consigo una serie de efectos negativos, derivados principalmente, de la toma de decisiones erróneas, dada la incapacidad de comparar las diversas alternativas, lo que provoca que más de una vez, la realidad sea muy diferente a lo esperado (BBVA, 2018). Es por ello que muchas veces, los individuos hacen uso de PSF desfavorables, con altas tasas de interés, costos elevados, y muy deficientes, los cuales, en lugar de contribuir a su beneficio personal, representan un deterioro (El economista, 2020).

Castillo (2019), menciona que el nivel de EF de los jóvenes se correlaciona directamente con el nivel de endeudamiento crediticio que estos tienen, sí carecen de los conocimientos e información necesaria, suelen presentar mayores deudas, aumentando así la probabilidad de impago. Del mismo modo, afecta los hábitos de consumo, dificultando la elaboración de un presupuesto, lo que limita la correcta administración del ingreso familiar, impidiendo la mejora de su bienestar (Mendoza, 2020).

En el mismo orden de ideas, Taquire (2020) señala que la EF posee una relación positiva con la cultura tributaria, cuanto menor conocimiento se tiene, suele relegarse en reiteradas ocasiones a segundo término. Este mal hábito, evita que los individuos hagan frente a sus obligaciones fiscales, lo que deteriora no sólo su bienestar personal, también el de la sociedad, considerando que la recaudación de impuestos representa el ingreso principal de los gobiernos, restringiendo así el desarrollo económico.

Por el contrario, el contar con un óptimo nivel de conocimientos y destrezas financieras, permite que los individuos tomen decisiones más acertadas, lo que trae consigo múltiples beneficios a nivel personal y social. De esta manera, se hace evidente reconocer que existe la necesidad de aumentar las estrategias para una sensibilización y capacitación acerca del sector financiero (Raccanello y Herrera, 2014; Rivera-Aquino y Mayo-Castro, 2019), con el propósito de aprovechar las ventajas que el mercado ofrece, tal como la reducción de los costos de crédito, así como las decisiones basadas en la comparación de los diversos instrumentos.

Aunado a ello, existe evidencia de que la EF contribuye al crecimiento económico, y además posee la capacidad de contrarrestar los índices de pobreza (Rivas y Parra, 2017; Pérez y Fonseca, 2017; Espín, Castillo y Loza, 2018). A pesar de esto, aún no existen las suficientes estrategias o estándares que guíen el diseño y ejecución de los programas. Contar con EF trae consigo múltiples beneficios a corto y largo plazo, Lusardi, Mitchell y Curto (2009), hallaron que los individuos con EF toman mejores decisiones, reflejándose en un incremento en su nivel de vida, disminuyendo la vulnerabilidad económica a la que se encuentran expuestos. Con esto, mitigan relativamente el riesgo que conlleva cada una de las decisiones que se toman día con día.

Además, el estar financieramente alfabetizado, tiene un impacto positivo en el comportamiento de las personas, mediante el fomento de nuevos hábitos, o la mejora de los que ya se encontraban en desarrollo. Así lo demostraron Abad-Segura y González-Zamar (2021), que exponen, que el contar con un buen nivel de conocimientos financieros, fomenta directamente la capacidad emprendedora.

Esto, en tiempos de crisis económica, representa una oportunidad para los jóvenes que, por diversas circunstancias, no encuentran trabajo en actividades relacionadas con su formación académica (Premand *et al.*, 2016; y Hernández-Rivera y Mar, 2020). Lo cual, contribuye no solo a los individuos de manera personal, de igual forma, a nivel social, a través de un beneficio por la creación de empleo, y la contribución a la actividad económica.

Otro de los beneficios de la EF, es la influencia decisiva en la capacidad del individuo de optimizar sus finanzas personales, influyendo

en su bienestar, teniendo efectos sobre la mejora del comportamiento financiero, obteniendo resultados conductuales positivos. Del mismo modo, la EF permite la reducción de la desigualdad, ya que, mediante esta, se fomenta el emprendimiento y la inversión (Barajas, Cihák y Sahay, 2017). Esto toma como punto de partida el amplio acceso a los servicios financieros, en los que, por medio de instrumentos de ahorro e inversión se incentiva la productividad y la economía. En este sentido, la EF es una herramienta que permite disminuir las brechas y las falencias generadas por la falta de conocimiento financiero, reduciendo la desigualdad a la que pueden estar expuestos.

Las circunstancias actuales, orillan a tomar cada vez más decisiones financieras con mayor eficiencia con los proveedores de los servicios financieros, teniendo en consideración los riesgos de cada uno de los PSF, gestionándolos a beneficio propio. Es por ello que, diversas instituciones y organismos, tanto públicos, como privados, se han dedicado a diseñar, elaborar y aplicar diversas estrategias con acciones específicas, que permiten que la sociedad acceda y haga uso de la información disponible.

Para ello, claramente es necesario contar con la información de la situación actual en el país, para identificar los problemas y los puntos clave en los que se debe trabajar. Por lo tanto, el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI), elabora desde el año 2012, la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), aplicándola de manera trianual. Entre sus objetivos de la ENIF es el obtener un diagnóstico de cómo se encuentra el panorama nacional, permitiendo la elaboración y aplicación de la primera Estrategia Nacional de Educación Financiera en el año 2017, en la cual, se señalaron una serie de actividades a seguir (INEGI, 2019).

Una de estas actividades, es la Semana Nacional de Educación Financiera (SNEF), impulsada desde el año 2008 por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), con la finalidad de sensibilizar a la población mexicana sobre la importancia de la EF, mediante una serie de actividades, incluyendo juegos, seminarios, talleres, entre otros, aunado al material electrónico disponible en su sitio web, al cual se puede acceder en todo momento (CONDUSEF, 2020).

Del mismo modo, en sinergia con la Bolsa Institucional de Valores (BIVA), el Instituto Nacional de Economía Social (INAES), y el Banco de México (BANXICO), organizan un diplomado en EF, dirigido a la población en general, a partir de los 17 años, el cual, busca mejorar las capacidades financieras de la población, en miras del progreso social (CONDUSEF, 2021).

También, es importante que los agentes de la estructura financiera sean protegidos a través del fortalecimiento de sus capacidades en estos mercados, para garantizar que los mismos sean inclusivos y estables. La protección es una prioridad particular, si los usuarios (o potenciales usuarios) de productos financieros no tienen los conocimientos básicos, habilidades y actitudes para protegerse (Banco Mundial, 2013; de Marinis, 2020). Por ello, desde el 10 de enero de 2014, se decretó la Ley para Regular las Instituciones Financieras, con el objetivo de fomentar la competencia, mejorar las condiciones de protección a los usuarios, y contribuir al incremento de la inclusión financiera en el país (DOF, 10/01/2014; Hernández-Rivera, 2020; y Hernández-Rivera y Osorno, 2021).

Además, ha quedado demarcada la importancia de impartir EF desde la temprana edad, mediante las instituciones educativas, a pesar de ser una de las acciones señaladas tanto en la ENEF, como en la reciente Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF), está aún no ha sido aplicada. Sin embargo, existe preocupación e interés de gran parte de la población, por ello, documentos como el de Hernández-Rivera (2021), analizan la situación actual de la EF en el país, y a partir de ello, proponen una forma de incorporar los conocimientos financieros en cada uno de los niveles educativos.

3. La EF para disminuir la exclusión y desigualdad en las universidades

La EF es necesaria en toda la población, sin embargo, existen ciertos grupos focales que necesitan de mayor atención y trabajo, uno de estos, es el de los jóvenes, los cuales, han demostrado carecer de los conocimientos necesarios para utilizar de manera eficiente los PSF que se encuentran a su disposición, tomando decisiones erróneas, que limitan su desarrollo y bienestar personal. En este sentido, Carvajal, Arrubla y Cai-

cedo (2016), mencionan que impartir conocimientos de EF es una labor que debe ser ejercida, pero enfocada principalmente en los jóvenes, con la finalidad de obtener seguridad financiera desde temprana edad.

Diversos estudios a nivel mundial, han demostrado que los jóvenes carecen de los conocimientos mínimos de EF. Osorno y Hernández-Rivera (2021), evidenciaron que los jóvenes universitarios carecen de los saberes básicos de EF, ya que presentaron bajos niveles de inversión y ahorro, lo que disminuye el uso de los PSF, limitando así el beneficio que podrían llegar a conseguir. Del mismo modo, Ramos-Hernández, García-Santillán y Molchanova (2020), en un estudio sobre el nivel de EF de los jóvenes, hallaron que estos, carecen de los conocimientos necesarios para ahorrar e invertir, lo cual, los vuelve vulnerables ante un gasto imprevisto.

Esta actitud hacia el ahorro, tiene que ver no solo con la carencia de EF, de igual forma, se enfrentan a una exclusión por parte de las instituciones financieras al momento de otorgar los PSF, que se debe en gran medida a su bajo nivel de ingresos (Zamora, García y Ramos, 2018). Esto mismo, genera que los jóvenes no dispongan de una parte de su ingreso ni al ahorro, ni a la inversión, disminuyendo los beneficios que podrían obtener si lo hicieran (Sánchez, Santos y Castro, 2020).

Del mismo modo, González (2020), encontró que los jóvenes carecen de los conocimientos básicos de EF, lo que dificulta las posibilidades para tomar buenas decisiones. De acuerdo con Chaparro (2020), la falta de EF entre este grupo de edad se debe a la falta de acceso a la misma, ya que, las únicas lecciones financieras que reciben, vienen de parte de la familia, y muchas veces, son erróneas.

Por su parte, el estudio de Quiñonez (2020), señala que los jóvenes sí cuentan con las nociones básicas de los PSF que se ofertan, no obstante, carecen de las habilidades necesarias para realizar cálculos básicos de interés simple y compuesto. Este es un tema recurrente entre este grupo de edad en particular, ya que, consideran que cuentan con los conocimientos financieros necesarios, y por ello, le restan importancia a la materia (Osorno y Hernández-Rivera, 2021).

Por ende, la inclusión de la EF en las materias universitarias es fundamental para que los jóvenes tengan la capacidad de comparar los diversos PSF ofertados, así como elegir el que más le convenga. Con ello,

tendrán la oportunidad de estar más relacionados con el uso de estos, además de las ventajas que trae consigo la correcta administración de las finanzas personales, a corto y largo plazo, permitiendo que la desigualdad y la exclusión disminuyan gradualmente.

En este sentido, es necesario capacitar a los docentes encargados de la impartición de EF en las universidades, ya que es responsabilidad de ellos, que los alumnos adquieran los conocimientos financieros mediante las actividades teórico-prácticas. Por lo tanto, Carvajal, Arrubla y Caicedo (2016), sostienen que la capacitación de los maestros en la educación formal sobre este tema es importante, porque ellos son los facilitadores ideales para impartirla.

Ante este panorama Moreno, García y Gutiérrez (2017), afirman que los resultados positivos de incluir la EF en el mapa curricular de las instituciones educativas, a través de temas como las finanzas personales, proporcionan las herramientas para concientizar a los estudiantes sobre sus decisiones en materia financiera. Un estudio realizado por Cordeiro y Pedraja (2016) en España, donde se usó la base de datos PISA, se obtuvieron los resultados sobre el curso 2011-2012, donde encontraron que a pesar de que los alumnos pertenecían a alguna institución que impartía materias relacionadas con las finanzas, no existió una mejora en el desempeño financiero.

Sin embargo, la impartición de la EF debe ser indispensable en la formación básica, así los niños y adolescentes tendrán la oportunidad de adquirir mejores hábitos financieros, lo cual permitirá una mejor administración de sus recursos en el futuro. Si se quiere lograr una EF eficaz es necesario impartirla desde la edad más temprana posible, y lo óptimo es que sea parte de los planes de estudio (OECD, 2014). Esto impactará de manera directa a los jóvenes universitarios, que lograrán disminuir las brechas de desigualdad existentes.

Brechas que han venido desarrollándose desde hace muchos años, ya que la estructura financiera existente, es incapaz de satisfacer las necesidades de los jóvenes, en su mayoría, por el bajo nivel de ingresos, propio de la transición en la que se encuentran, excluyéndolos así, del sistema financiero (Instituto Mundial de Cajas de Ahorros y Bancos Minoristas, *WSBI por sus siglas en inglés*, 2014).

En múltiples ocasiones, esta exclusión viene dada por la subjetividad de las instituciones financieras al momento de otorgar el acceso a los PSF; los cuales, tienen que ver con el nivel de renta, la edad, o su situación laboral (Llorente, 2019). Claramente se observa que, cada grupo poblacional requiere de estrategias claras y concisas, por ello, es menester capacitar a los jóvenes en EF, con la finalidad de que hagan frente a la exclusión y la desigualdad a la que se enfrentan muchas veces.

4. Metodología

Para la presente investigación se diseñó la Encuesta de Educación Financiera en Instituciones de Educación Superior (EEFIES), obteniendo así una muestra de 3,649 estudiantes de diferentes instituciones universitarias, de carreras del área económico-administrativa, pertenecientes a las 5 zonas metropolitanas (ZM) con mayor población dentro de la República Mexicana. ZM 1.- Valle de México, ZM2.- Jalisco, ZM3.- Monterrey, ZM4.- Puebla-Tlaxcala y ZM5.- Toluca.

Las universidades públicas y privadas que participaron en esta investigación fueron la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); Facultad de Estudios Superiores Aragón (FES Aragón -UNAM); Facultad de Estudios Superiores Acatlán (FES Acatlán-UNAM); Instituto Politécnico Nacional (IPN); Universidad Iberoamericana (IBERO) campus Ciudad de México; Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) Campus Ciudad de México; Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE); Universidad Autónoma Metropolitana (UAM); Universidad de Monterrey (UDEM); Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL); Universidad de Guadalajara (UDG); Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG); Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP); Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP); Universidad Autónoma de Tlaxcala (UAT) y la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMEX).

4.1. Modelo de regresión multilínea

El modelo propuesto para el análisis de los datos fue mediante una regresión multilínea, con la finalidad de construir un scoring a partir de los datos obtenidos, a través de las variables: Instrumentos Financieros

y Educación Financiera, considerando que la mayoría de las respuestas fueron de naturaleza binaria o en escala tipo *Likert*. La propuesta de modelaje se presenta a continuación:

$$\text{Scoring de Educación Financiera} = \alpha + \beta_1 | \text{Inclusión Financiera} | + \beta_2 | \text{Comportamiento financiero} | + \beta_3 | \text{Conocimiento financiero} |$$

Para la variable Inclusión Financiera se tomaron como referencia el número de cuentas bancarias de ahorro, los ahorros, la cantidad de tarjetas de crédito, las veces que se utilizó la tarjeta en el último mes, la cantidad que paga, la forma en que asume el costo de sus vacaciones, si cuenta o no con productos de ahorro o inversión para el retiro, si posee algún servicio de protección o fondo de emergencia, y finalmente, si utiliza las aplicaciones tecnológicas para gastar o invertir.

Por su parte, la variable Comportamiento Financiero contempló las principales acciones que realizan los jóvenes al recibir su ingreso, los gastos que genera de manera frecuente, si realiza un presupuesto, si presenta problemas para cubrir el costo de los servicios básicos, el porcentaje de su ingreso que destina al ahorro, el tiempo que podría solventarse económicamente ante la falta del ingreso principal, del mismo modo, el porcentaje de su ingreso que destina a sus necesidades básicas, y finalmente, cuáles son sus pasatiempos.

Finalmente, para la variable Conocimiento Financiero incluyó el conocimiento de los jóvenes respecto a los términos y condiciones de sus tarjetas de crédito, los propósitos del seguro de vida, si comprendían el pago de impuestos en México, los conceptos financieros con los que se relacionaban, el entendimiento de las instituciones financieras, sus destrezas respecto a idiomas y habilidades computacionales, y al mismo tiempo, su capacidad de entender el interés simple y compuesto, la inflación, el riesgo, y la inversión.

4.2. Análisis de los resultados

Para medir la fiabilidad del modelo se utilizó el Coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo un resultado igual a 0.734, donde valores arriba de 0.7 se consideran bastante aceptables, por lo que se confirma la confianza del modelo (Gliem y Gliem, 2003; Celina y Campo, 2005; y Viladrich, Angulo-Brunet y Doval, 2017), con el cual se busca determinar

la relación e incidencia de las variables definidas previamente en el Scoring de Educación Financiera, obteniendo los siguientes coeficientes.

Tabla 1. Coeficientes del modelo de regresión multilíneal.

ANOVA ^a					
Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	253.96	3	126.98	15.219	.000 ^b
Residuo	5823.894	698	8.344		
Total	6077.854	700			

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos de la EFIEES analizados en el programa SPSS.

Nota: ^a Variable dependiente Scoring de Educación Financiera; ^b Predictores: (Constante, Inclusión Financiera, Conocimiento Financiero, Comportamiento Financiero).

En la praxis un modelo econométrico se considera estadísticamente significativo cuando $P\text{-value} < \alpha$. Se observa que el P-Value obtenido es menor que el nivel de significancia, es decir ($P\text{-value} = 0.000 < \alpha = 0.05$), con lo que se concluye que el modelo es significativo.

Se observa entonces que, a raíz de que un modelo econométrico es estadísticamente significativo cuando $P\text{-value} < \alpha$, dados los valores $P\text{-value} = 0.000 < \alpha = 0.05$, se asevera que el modelaje es significativo. Por ello, en la tabla 2, se presentan los coeficientes obtenidos a partir de la regresión multilíneal.

Tabla 2. Coeficientes de la regresión multilíneal.

Coeficientes ^a					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	T	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	2.817	0.309		12.345	0
1 Inclusión	0.406	0.101	0.152	4.031	0
Comportamiento	0.315	0.11	.109	2.875	0
Conocimiento	0.278	0.098	0.087	1.247	0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos de la EFIEES analizados en el programa SPSS.

Nota: ^a Variable dependiente: Scoring de Educación Financiera.

Se observa que cada una de las variables utilizadas es estadísticamente significativa de manera individual, por lo tanto, el modelo como se presenta a continuación:

$$\text{Scoring de Educación Financiera} = 2.817 + 0.406 (\text{Inclusión Financiera}) + 0.315 (\text{Comportamiento financiero}) + 0.278 (\text{Conocimiento financiero})$$

Se aprecia entonces que, el coeficiente más potente en el Scoring de Educación Financiera de los jóvenes es el de la Inclusión Financiera, por lo tanto, el que los jóvenes cuenten con EF, permitirá que utilicen en mayor medida los PSF que se ofertan, contribuyendo a la mejora continua de sus conocimientos financieros. Del mismo modo, el modelo permite apreciar que el comportamiento financiero tiene mayor relevancia en el nivel de EF, que los propios conocimientos.

5. Conclusiones

Educación e inclusión financiera son dos términos que van acompañados uno del otro, es por ello por lo que se muestra en este documento la importancia de conocer estos elementos para disminuir brechas. Ya que al tener una población más educada podrá tomar decisiones correctamente que conlleven a mejorar su economía, asumiendo los riesgos u oportunidades existentes.

Los jóvenes tomarán decisiones en el futuro, es por ello que hoy deben prepararse, capacitarse, informarse, incluirse en los mercados, educarse financieramente de manera continua con la finalidad de incrementar su participación en la dinámica económica del país, a través del impulso de acciones que beneficien a la población y reduzcan la exclusión.

Contar con EF trae consigo una serie de ganancias, desde la optimización del manejo de las finanzas personales, hasta la contribución al crecimiento económico de los países. La presente investigación permitió conocer los beneficios que puede generar la EF para la reducción de la exclusión y la desigualdad.

Se observó que la inclusión financiera es crucial para el desarrollo de las habilidades y destrezas en EF, con lo cual, los jóvenes contarán con las aptitudes necesarias para hacer uso de los PSF más complejos, permitiendo que disfruten de las ventajas que pueden traer con ello.

Con esto, podrán contar con las mismas oportunidades que un pequeño sector de la población posee, como el acceso a créditos, financiamientos, seguros de vida, etc., contribuyendo a la mitigación gradual la desigualdad que se vive en su entorno.

Cuando los jóvenes sean conscientes de la importancia de la EF a nivel mundial, y comprendan los beneficios, se aminorará paulatinamente la exclusión y la desigualdad que se vive día con día, mediante el acceso igualitario a los PSF ofertados actualmente, gozando de los beneficios de contar con una población financieramente educada.

7. Propuestas

En primera instancia, se necesita impulsar la inclusión financiera en el país, mediante una sinergia de esfuerzos entre el sector público y privado, para que se garantice la protección por parte de los organismos correspondientes hacia los consumidores, al mismo tiempo, es necesaria la creación de PSF enfocados en los jóvenes, que, en su mayoría se enfrentan al primer acercamiento con el sector financiero, luego entonces, se requiere una mayor inversión en infraestructura, permitiendo que la permitiendo que los jóvenes de todos los segmentos poblacionales tengan acceso a dichos PSF.

Aunado a ello, es menester que los temas relacionados con la EF sean incluidos de manera obligatoria en la currícula de los jóvenes en edad escolar, para que vayan adquiriendo y desarrollando los conocimientos necesarios para utilizar de manera eficiente los PSF que las instituciones ofertan. También, es indispensable difundir la información sobre EF disponible, para aumentar el alcance que esta tiene dentro de este segmento poblacional en particular, con la finalidad de que los jóvenes conozcan y estén conscientes de los riesgos a los que se enfrentan, pero sobre todo los beneficios personales y sociales que trae consigo el contar con un buen nivel de EF.

Finalmente, es de suma importancia divulgar los beneficios que conlleva el contar con buenos hábitos financieros, con el objetivo de dar un impulso a los jóvenes para que adquieran y desarrollen dichas prácticas, contribuyendo a la mejora sustancial de su salud financiera.

Referencias bibliográficas

Abad-Segura, E., y González-Zamar, M. (2021). Implicaciones de la educación financiera en el emprendimiento creativo. *Tendencias en investigación*. 3C Empresa, Investigación y Pensamiento Crítico, 10(1), 17-39. Recuperado el 02 de marzo de 2021. <http://ojs.3ciencias.com/index.php/3c-empresa/article/view/987>

Ballesteros., M. y A., Moral. (2014). Using simulation software to implement an active learning methodology in the university teaching. *International Journal of Innovation in Education* 1(1), 87-98.

Banco Mundial. (2013). Financial Capability Surveys Around the World Why Financial Capability is important and how surveys can help. Confederation Suisse, State Secretariat for Economic Affairs SECO, <http://responsiblefinance.worldbank.org/~//media/GIAWB/FL/ Documents/Publications/Why-financial-capability-is-important.pdf>

Barajas, A., Cihák, M., y Sahay, R. (2017). A Broader Reach, Finance and Development, March 2017, consultado en abril de 2018: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2017/03/pdf/barajas.pdf>

BBVA. (22/03/2018). ¿Cómo afecta la falta de Educación Financiera en la economía? *Banca Responsable*. Recuperado el 03 de marzo de 2021. <https://www.bbva.com/es/afecta-falta-educacion-financiera-economia/>

Briano, G. (2020). La Inclusión Financiera en México: Una perspectiva de género. *Universitarios potosinos*. Recuperado el 03 de marzo de 2021. <http://portal2014.uaslp.mx/Comunicacion-Social/Documents/Divulgacion/Revista/Diecisiete/253/253-05.pdf>

Carvajal, N., Arrubla, M. y Caicedo, I. (2016). Educación financiera en los estudiantes de pregrado de la Universidad del Quindío. *Revista de Investigaciones de la Institución Universitaria, Sinapsis*, 2(8), 99-120. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5757292>

Castillo, X. (2019). *La Educación Financiera y el índice de endeudamiento en tarjetas de crédito en los estudiantes de una universidad privada de Lima Norte, 2019* (Tesis de licenciatura). Universidad Privada del Norte, Lima, Perú. Recuperado el 03 de marzo del 2021. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23741/Castillo%20Lescano%2c%20Xiomara%20Cristina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Celina, H., y Campo, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(4), 572-580. Recuperado el 11 de marzo de 2021. <https://www.redalyc.org/pdf/806/80634409.pdf>

Chaparro, P. (2020). *Cultura Financiera de los jóvenes colombianos* (Tesis de pregrado). Fundación Universitaria del área Andina. Recuperado el 08 de marzo de 2020. <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/3752/Cultura%20financiera%20jovenes.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV. (2020). Inclusión Financiera. Recuperado el 29 de junio de 2021. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/inclusion-financiera-25319>

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, CONDUSEF. (2020). Semana Nacional de Educación Financiera 2020. Gobierno de México. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://eduweb.condusef.gob.mx/snef/index.html>

CONDUSEF. (2021). Diplomado en Educación Financiera. Gobierno de México. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://diplomado.condusef.gob.mx/>

Cordero, J., y Pedraja, F. (2016). La educación financiera y su efecto sobre el conocimiento financiero de los alumnos españoles en PISA 2012. *Documentos de trabajo FUNCAS*, 786. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5906557>

de Marinis, G. (2020). La protección de los usuarios de servicios financieros. Mecanismos de prevención y control, Aranzadi, Cizur Menor, 2020. *Revista de Derecho Civil*, 7(5), 445-448.

DOF. (10/01/2014). DECRETO por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia financiera y se expide la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras. Secretaría de Gobernación. Recuperado el 04 de enero de 2021. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5329408&fecha=10/01/2014

Espín, M., Castillo, G., y Loza, T. (2018). Educación financiera, clave para reducir la pobreza y desigualdad. *Atlante: cuadernos de educación y desarrollo*. Recuperado el 25 de junio de 2021. <https://www.eumed.net/rev/atlante/2018/03/educacion-financiera-ecuador.html>

El Economista. (18/03/2020). Falta de Educación Financiera repercute en bienestar de los usuarios: Finerío. Recuperado el 03 de marzo de 2021. <https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/Falta-de-educacion-financiera-repercute-en-bienestar-de-los-usuarios-Finerio-20200318-0127.html>

Gaitán, A., y Babativa, N. (2021). *La importancia de la inclusión financiera en la actualidad* (Tesis de grado). Universidad Católica de Colombia, Bogotá, Colombia. Recuperado el 29 de junio de 2021. <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/25686/1/La%20importancia%20de%20la%20inclusi%c3%b3n%20financiera.pdf>

Gliem, J., y Gliem, R. (2003). Calculating, interpreting, and reporting Cronbach's alpha reliability coefficient for Likert-type scales. Midwest Research-to-Practice Conference in Adult, Continuing, and Community Education, The Ohio State University, Columbus. Recuperado el 11 de marzo de 2021. <https://scholarworks.iupui.edu/handle/1805/344>

González, A. (2020). Educación Financiera de Jóvenes Universitarios de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, periodo 2019-2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 4(2). https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v4i2.163

Hernández-Rivera, A. (2020). Educación Financiera: el siguiente paso en el modelo Educativo Mexicano. *EyC*.

Hernández-Rivera, A., y Mar, J. (2020). Efectos de la pandemia en la economía familiar. *Economía Actual*, 13(3), 11-15. Recuperado el 11 de marzo de 2021. <http://economia.uaemex.mx/Publicaciones/e1303/Efectos%20de%20la%20pandemia%20en%20la%20economia.pdf>

Hernández-Rivera, A., y Osorno, L. R. (2021). Tendencia de las Fintech en México. *Economía Actual*, 14(1), 25-28. Recuperado el 11 de marzo de 2021. <http://economia.uaemex.mx/Publicaciones/e1401/Articulo%205.%20Tendencia%20de%20las%20Fintech%20en%20Mexico.pdf>

Instituto de Estudios Financieros, IEF. (2020). La educación financiera en México. IEF. Recuperado el 25 de junio de 2021. <https://www.iefweb.org/es/la-educacion-financiera-en-mexico/>

Instituto Mundial de Cajas de Ahorros y Bancos Minoristas, WSBI. (2014). *Inclusión Financiera para Jóvenes y Jóvenes Adultos. The Voice of Savings and Retail Banking*. Recuperado el 11 de marzo de 2021.

https://www.wsbi-esbg.org/SiteCollectionDocuments/_ESBG_BRO_WSBI_LEARNINGPAPER_ES.pdf

Instituto Nacional de Geografía y Estadística, INEGI. (2019). México – Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://www.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/434>

Llorente, I. (2019). Exclusión Financiera e igualdad de trato en el acceso a servicios bancarios. *Revista de Derecho Civil*, 6(1), 399-443. Recuperado el 11 de marzo de 2021. <https://core.ac.uk/download/pdf/289998145.pdf>

Lusardi, A., y Mitchell, O. (2009). How ordinary consumers make complex economic decisions: financial literacy and retirement readiness. National Bureau of Economic Research: 1-35. Recuperado el 02 de marzo de 2021. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w15350/w15350.pdf

Lusardi, A., Mitchell, O., y Curto, V. (2009). *Financial Literacy and Financial Sophistication in the Older Population: Evidence from the 2008 Health and Retirement Survey*. Working Paper 2009-216. Estados Unidos: Michigan Retirement Research Center.

Mendoza, J. (2020). *La cultura financiera y su incidencia en el nivel de desarrollo socioeconómico de los habitantes del Cantón Montecristi* (Tesis de licenciatura). Universidad Estatal del Sur de Manabí, UNESUM, Manabí, Ecuador. Recuperado el 03 de marzo de 2021. <http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2362/1/TESIS%20CULTURA%20FINANCIERA%20JULIO%20CESAR%20MENDOZA%20CAPUZANO%20original.pdf>

Monex. (19/02/2021). La importancia del ahorro para el retiro. Grupo Financiero Monex. Recuperado el 03 de marzo de 2021. <https://blog.monex.com.mx/la-importancia-del-ahorro-para-el-retiro>

Moreno E., García A., & 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* (RIES), 8(22), 163-183. Recuperado el 08 de marzo de 2021. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2007-28722017000200163&lng=es&nrm=iso

Muñoz, A., y Jaramillo, J. (2019). *Inclusión y Uso de los Servicios Financieros en el Desarrollo del Sistema Financiero de Colombia: 2007-2017*. Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia. Recuperado el 03 de marzo de 2021. <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/530/Inclusion%20y%20Uso%20de%20los%20Servicios%20Financieros.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OECD. (2010). *Perspectivas económicas de América Latina 2010*. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <http://www.oecd.org/dev/americas/44305080.pdf>

OCDE. (2014). *PISA 2012 Results in Focus: What 15-year-olds know and what they can do with what they know*,” OECD, Paris. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://www.oecd.org/pisa/keyfindings/pisa-2012-results-overview.pdf>

OCDE. (2018). *PISA 2015, Results in Focus, Better policies for better lives*. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://www.oecd.org/pisa/pisa-2015-results-in-focus.pdf>

Osorno, L. R., y Hernández-Rivera, A. (2021). Las desigualdades de género en la Educación Financiera Universitaria. *Revista inclusiones*, 8(especial), 18-40. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://revistainclusiones.org/index.php/inclu/article/view/886>

Pérez, P., y Fonseca, M. (2017). Análisis espacial de la inclusión financiera y su relación con el nivel de pobreza en los municipios mexicanos. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 12(1). Recuperado el 15 de junio de 2021. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/4237/423749189003/html/index.html>

Premand, P., Brodmann, S., Almeida, R., Grun, R., y Barouni, M. (2016). Entrepreneurship Education and Entry into Self-Employment Among University Graduates. *World Development*, 77, 311-327. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.08.028>

Prim, C., Villada I., y Yancari J. (2015). *Encuentro Regional: Inclusión y Educación Financiera en América Latina y el Caribe: Lecciones aprendidas y desafíos*. Lima: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

Quiñonez, K. (2020). *Educación financiera de la población universitaria de las carreras administrativas y contable de la PUCE-E* (Tesis de

licenciatura). Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Esmeraldas, Ecuador. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://repositorio.puce-se.edu.ec/bitstream/123456789/2089/1/QUI%c3%91ONEZ%20KLINGER%20KARIME.pdf>

Raccanello, K. y Herrera, E. (2014). Educación e Inclusión Financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, 44(2),119-141. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://www.redalyc.org/pdf/270/27031268005.pdf>

Ramos-Hernández, J., García-Santillán, A., y Molchanova, V. (2020). Financial Literacy Level on Colleges Students: A Comparative Descriptive Analysis between Mexico and Colombia. *European Journal of Contemporary Education*, 9(1). Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://eric.ed.gov/?id=EJ1249379>

Rivas, E., y Parra, H. (2017). Importancia de la educación financiera en el desarrollo social. Universidad Cooperativa de Colombia. Bogotá, Colombia. Recuperado el 15 de junio de 2021. <https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/14004/1/2017-Importancia-educacion-desarrollsocial.pdf>

Rivera-Aquino, D., y Mayo-Castro, A. (2019). Situación actual de la Inclusión financiera en México. *VinculaTégica EFAN*. Recuperado el 08 de marzo de 2021. http://www.web.facpya.uanl.mx/Vinculategica/vinculategica_5_2/A.21%20Situaci%C3%B3n%20actual...%20LVE%2015-11-19.%20Maquetado.pdf

Sánchez, O., Santos, R., y Castro, K. (2020). La importancia de la educación financiera en la formación de profesionistas de nivel licenciatura, *Revista digital FILHA*, (22). Recuperado el 08 de marzo de 2021. <http://www.filha.com.mx/publicaciones/edicion/2019-12/la-importancia-de-la-educacion-financiera-en-la-formacion-de-profesionistas-de-nivel-licenciatura-por-oscar-fernando-sanchez-puga-ramiro-santos-mayorga-y-karla-janet-castro-ulloa>

Taquire, P. (2020). *Educación Financiera y cultura tributaria en los estudiantes de la Universidad Peruana de las Américas* (Tesis de doctorado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Recuperado el 03 de marzo de 2021. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/50401/Taquire_OPE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Valderrama, A., y Valderrama, J. (2014). Trabajo Semestral Guiado: un Buen Complemento al Estudio y Aprendizaje en Cursos de Ciencia y de Ingeniería. *Formación Universitaria*: 7(3), 3-10. Recuperado el 08 de marzo de 2021. https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0718-50062014000300002&lng=n&nrm=iso

Viladrich, C., Angulo-Brunet, A., y Doval, E. (2017). Un viaje alrededor de alfa y omega para estimar la fiabilidad de consistencia interna. *Anales de Psicología*, 33(3), 755-782. Recuperado el 11 de marzo de 2021. <https://doi.org/10.6018/analesps.33.3.268401>

Zamora, T., García, A., y Ramos, J. (2018). Algunas características que explican el comportamiento de los jóvenes universitarios hacia el ahorro. *International Journey of Development and Educational Psychology INFAD*, (2).

La Educación Financiera en los pueblos originarios de México

Financial education in the native peoples of Mexico

Larry Alfredo Vargas Hernández

Resumen

Los pueblos originarios de México representan la riqueza cultural del país, sin embargo, se localizan en comunidades marginadas en donde la falta de acceso a los servicios básicos, como la educación, la salud, entre otros, los hace vulnerables económicamente. Con políticas públicas de Educación Financiera, que se adapten a los pueblos originarios, considerando su perfil sociodemográfico y que respeten su identidad cultural se puede coadyuvar a mejorar su bienestar individual y colectivo, así como a preservar las costumbres, tradiciones y lenguas que los caracterizan.

Palabras clave: Educación Financiera, Pueblos originarios, México.

Abstract

Mexico's indigenous peoples represent the country's cultural wealth; however, they are located in marginalized communities where the lack of access to basic services, such as education and health, among others, makes them economically vulnerable. With public financial education policies that are adapted to indigenous peoples, considering their socio-demographic profile and respecting their cultural identity, we can help improve their individual and collective wellbeing, as well as preserve the customs, traditions and languages that characterize them.

Keywords: Financial Education, Native Peoples, México.

1. Introducción

Los pueblos originarios de México son grupos que tienen identidad étnica propia definida por sus costumbres, tradiciones, lengua y lugar de asentamiento geográfico. De acuerdo con IGENEA (2020), estos pueblos también se definen con base en su ADN, ya que el vestigio genético de cada poblado tiene mayor trascendencia que su pertenencia a determinado linaje lingüístico o su procedencia y ubicación histórico-antropológica. Este sector representa la riqueza cultural del país, no obstante, tiene un desarrollo socioeconómico precario, resultado de los obstáculos que enfrenta para tener acceso a servicios básicos como la educación y la salud, así como su falta de conocimientos para desenvolverse eficientemente en la economía nacional. Cabe destacar, que estos límites económicos son consecuencia de la marginación en materia económica, política y social que han recibido los pueblos originarios desde la época de la colonización, por parte de los gobiernos que han representado a los intereses de la cultura dominante del país.

En este sentido, este capítulo plasma el panorama de la Educación Financiera (EF) en los individuos que conforman los pueblos originarios de México, y la forma en que este tipo de conocimiento puede coadyuvar en su bienestar personal y colectivo, con iniciativas que consideren su identidad cultural y sus particularidades económico-sociales. Con el análisis de los programas nacionales como Chispitas (Oaxaca) y Cajas de Ahorro Fundación León XIII (Chiapas), este apartado del libro tiene el objetivo de mostrar cómo la EF puede empoderar económicamente a un individuo, a través del conocimiento y las habilidades propias de la materia.

En consecuencia, la sección primera realiza un análisis sobre el concepto de EF, así como el nivel que existe en el sector rural y urbano del país. Se muestra la brecha de conocimientos presente, como resultado de la falta de acceso por parte de las comunidades rurales a servicios básicos como la educación de calidad, consecuencia de las limitaciones que impiden la bancarización y la inclusión financiera del país (Vergara, 2019). Posteriormente, en el siguiente apartado se hace el análisis de programas exitosos en materia de EF que se han realizado en pueblos originarios, y cómo, a través de la cultura del ahorro se puede mejo-

rar la calidad de vida de un individuo. Este capítulo hace evidente que la expansión y constante desarrollo del Sistema Financiero Mexicano, exige un delicado equilibrio entre la política gubernamental y la iniciativa del sector privado para que la EF tenga una mayor cobertura en la nación. Este equilibrio, debe impulsar políticas públicas en materia de EF que se adapten a la identidad cultural de los pueblos originarios, respetando sus costumbres y tradiciones, así como promover el uso de su lengua natal.

2. La Educación Financiera en México

El constante desarrollo de la sociedad, junto con los cambios sociodemográficos que representa, así como la incertidumbre en la economía y el sistema financiero nacional e internacional, determinan la importancia de la EF de la población. En este sentido, los conocimientos financieros permiten a una persona no depender de las circunstancias, de la voluntad de otras personas, o del sistema. Un individuo con EF puede elegir las opciones en la vida que le resulten más atractivas, creando la base material para el desarrollo ulterior de la sociedad (Caplinska y Ohotina, 2019).

Usualmente se relaciona a la EF con el conocimiento que va desde el ahorro, el uso responsable de los créditos en general, hasta la inversión en el mercado de valores. Sin embargo, la definición más acertada es, de acuerdo con la OECD (2015), el conjunto de conocimientos sobre finanzas y economía, la comprensión de los mismos, así como las aptitudes, habilidades y destrezas necesarias para la toma de decisiones eficaces en el campo económico-financiero.

Como se observa en el párrafo anterior, la EF coadyuva en mejorar el bienestar de las personas y la sociedad, otorgando la posibilidad de participar activamente en la vida económica de su entorno. No obstante, es preciso mencionar que es necesario aterrizar este concepto al contexto nacional de los pueblos originarios, ya que, se encuentran rezagados en materia económica y social con el resto de la nación.

Entonces, la EF es la comprensión holística del dinero, incluida la forma en que funciona. Permite, una vez adquirida, tomar mejores decisiones económicas. Aunque existen otras definiciones de EF, todas con-

cuerdan en que influye en el comportamiento financiero de una persona, y coadyuva en la toma de decisiones óptimas en materia económica, lo que, aunado a otras variables como la educación y la salud puede influir en la mejora de la calidad de vida de un individuo.

En la actualidad, las personas enfrentan responsabilidades financieras que hace años no existían. Por ejemplo, los mercados financieros son cada vez más complejos (Sanford, 2020) y los usuarios de servicios financieros deben elegir entre los tipos de interés de los préstamos bancarios, o planes de ahorro diferentes. Además, deben saber escoger entre toda una gama de sofisticados instrumentos de deuda y ahorro con múltiples opciones (Whislade y Michie, 2017). En el país, esto se agrava para las comunidades de pueblos originarios, donde no se tiene contacto con ninguna entidad del sistema financiero mexicano y que se encuentran marginadas, incluso, en temas de educación y salud.

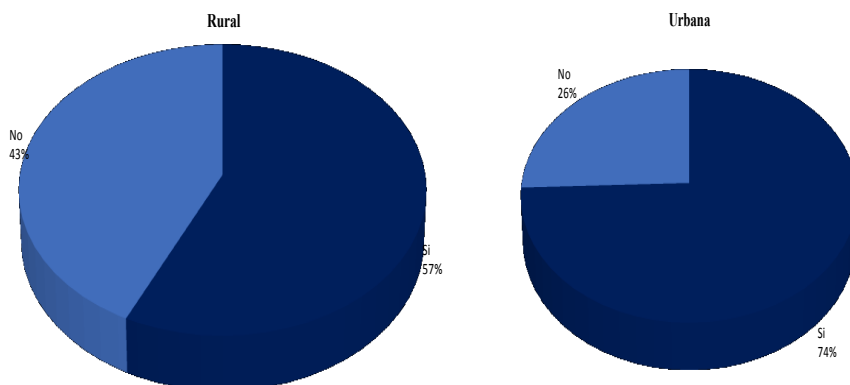
Al mismo tiempo, hay un cambio creciente en responsabilidades y riesgos asociados a las decisiones financieras, por ejemplo, a nivel macroeconómico, la cuestión de las pensiones se está volviendo particularmente aguda (Peris-Ortiz y Álvarez, 2020), y puede tener como consecuencia una crisis financiera, que tendría repercusiones en el futuro de los individuos (Lusardi, 2019). La apertura económica de México con países como Estados Unidos, así como la incertidumbre de los mercados, entre otros, hace que el país sea vulnerable a otra crisis financiera que puede impactar en diferente manera a la sociedad, pero que por la marginación que presentan, puede representar un golpe más significativo a los pueblos originarios, en su poder adquisitivo y acceso a los servicios básicos.

En México, existe una relación directa entre los niveles de EF, la distribución del ingreso y la educación, es decir, un individuo que ha tenido la oportunidad de estudiar hasta el nivel superior y tener un empleo con un sueldo que supera el salario mínimo, tiene mayor posibilidad de tener conocimientos sobre productos financieros, sus funciones y beneficios (Consejo Nacional de Inclusión Financiera, 2018)”. El país enfrenta un sistema financiero cambiante, lo que hace visible la importancia de implementar políticas públicas de EF que consideren las necesidades y el perfil sociodemográfico de la población, sin excluir a los pueblos

originarios, que se ubican en su mayor parte en áreas geográficas marginadas de México.

La EF como se mencionó anteriormente, ha tenido mayor relevancia en los últimos años, por su importancia en la toma de decisiones que tienen impacto en el bienestar individual, es un motor de desarrollo social, porque coadyuva al incremento del capital humano, además, ofrece alternativas de vida al tomar decisiones financieras óptimas. El papel de los gobiernos en la promoción de habilidades y capacidades financieras también es necesario, especialmente en los grupos más vulnerables (BBVA, 2020).

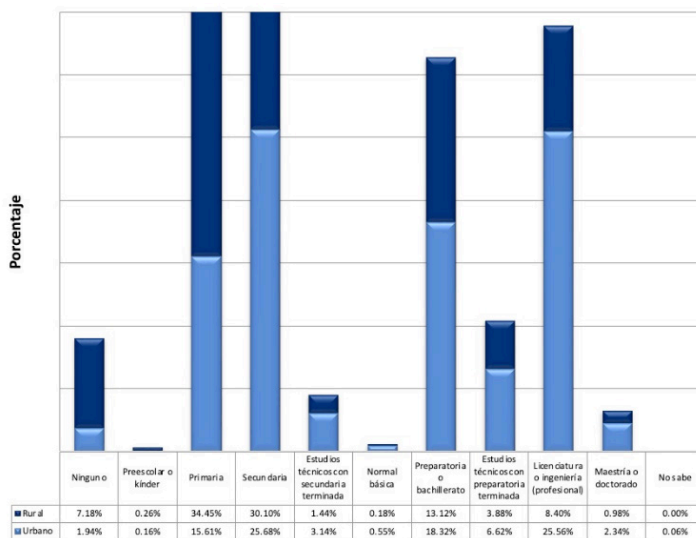
Gráfico 1. Población con al menos un producto financiero en México, 2018.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018 (CNBV, INEGI, 2018).

En el gráfico 1, se observa que aproximadamente la mitad de la población rural no cuenta con información de al menos un producto financiero, en comparación con la cuarta parte del sector urbano. Esto hace evidente la falta de cobertura de las políticas de EF en todo el territorio, ya que aún existen brechas en este tipo de conocimiento.

Gráfico 2. Último grado de estudios, % por población urbana y rural en México, 2018.

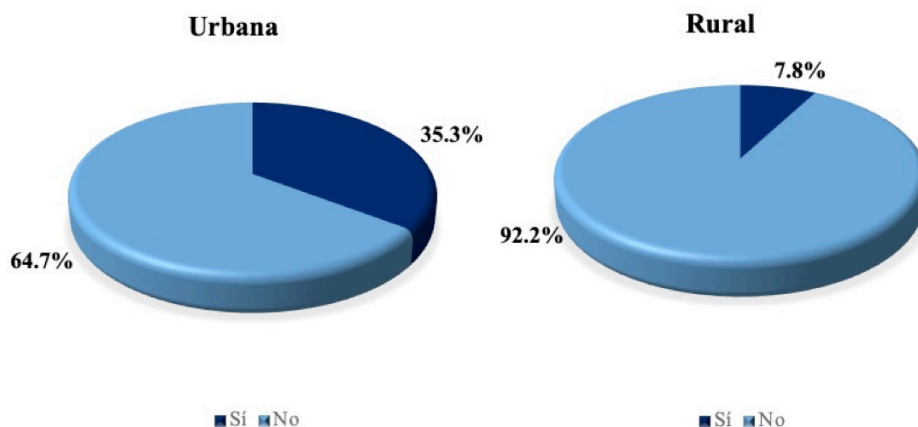


Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018 (CNBV, INEGI, 2018).

La enseñanza de la EF en el país es impulsada por las estrategias que año con año se implementan en la materia, no obstante, la educación que se imparte en las diversas instituciones académicas tiene un papel sustancial en el desarrollo y práctica de la EF. Como se observa en el gráfico 2, una mayor parte de individuos del sector urbano (25.5%), tienen como último grado licenciatura o ingeniería en comparación con el sector rural en el mismo rubro (8.4%), lo que hace más significativa la brecha de oportunidades o acceso a servicios primordiales.

El objetivo detrás de la enseñanza de conocimientos financieros, es coadyuvar a los individuos a desarrollar una comprensión más sólida de los conceptos básicos; de esa manera, pueden manejar mejor su dinero. Si esta educación se recibe desde nivel básico, proporciona al individuo los mecanismos y conocimientos útiles en la toma de decisiones económico-financieras con responsabilidad, que, en el futuro, mejoran el nivel de vida a través de finanzas personales sanas (Vargas, y Reyes, 2019).

Gráfico 3. Población (%) que adquirió bienes inmuebles a través de un crédito formal (sistema financiero) 2018.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018 (CNBV, INEGI, 2018).

Como se observa en el gráfico 3, el uso de créditos a través de instituciones financieras, para la compra de bienes inmuebles es más común dentro del sector urbano que en el rural. La limitación de acceso a este tipo de instrumentos por falta de información y de infraestructura, impide la total inclusión al sistema financiero. En el caso particular de los sectores rezagados en el país, como es el caso de las comunidades rurales, un trabajo conjunto entre Gobierno, sociedad e intermediarios financieros, con estrategias públicas incluyentes, tendría como resultado un círculo virtuoso, que suprima las dificultades de accesibilidad por parte de los usuarios (Vergara, 2019).

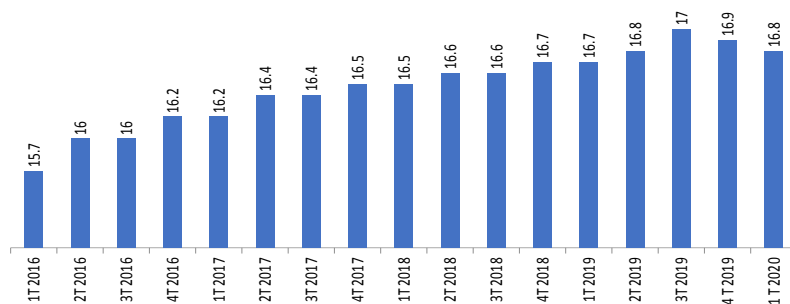
Entre las razones para no abrir una cuenta en el banco por parte de la población, se encuentran los ingresos insuficientes o variables. Otros elementos son la baja participación de la fuerza laboral y la forma en que la gente percibe a los bancos (ENIF, 2018), ya que, el 37% de los adultos mexicanos sin una cuenta dicen que desconfían en las instituciones financieras; la misma proporción informa que no tiene cuenta porque no la necesita (Demirgüç-Kun, Klapper, Singer, Ansar, & Hess,

2017). La mala percepción y la baja cobertura del sector bancario contribuyen a la baja demanda de servicios financieros.

Los indicadores que se mostraron en los gráficos 1-3, muestran un bajo nivel de EF en el país, haciendo énfasis en la población rural. Este sector presenta niveles de educación más bajos, consecuencia de diversos factores, entre los que destaca un mal planteamiento y ejecución de las políticas públicas impulsadas cada sexenio. A nivel nacional, no se han realizado las estrategias adecuadas considerando la importancia de involucrar a las comunidades rurales dentro de los flujos económicos. El desafío como país, es generalizar la EF desde los principios elementales, ya que, fortalece la economía desde la inclusión, asimismo, que es un conocimiento elemental en la actualidad, lo que para el país significa un reto que debe abordar es sus agendas políticas (INCyTU, 2018).

El problema es aún mayor cuando se aborda la situación de los pueblos originarios, las aproximaciones estadísticas del Instituto Nacional para la Educación de los Adultos Mayores (INEA) tienen como resultado que de los 93.31 millones de personas mayores de 15 años que habría en el país, 3.59 millones serían analfabetas (El Economista, 2020), siendo mayor la concentración en Chiapas, Oaxaca y Guerrero. De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, el 69.5% de la población indígena, 8.4 millones de personas, experimenta una situación de pobreza, y el 27.9%, 3.4 millones de personas, de pobreza extrema (IWGIA, 2020).

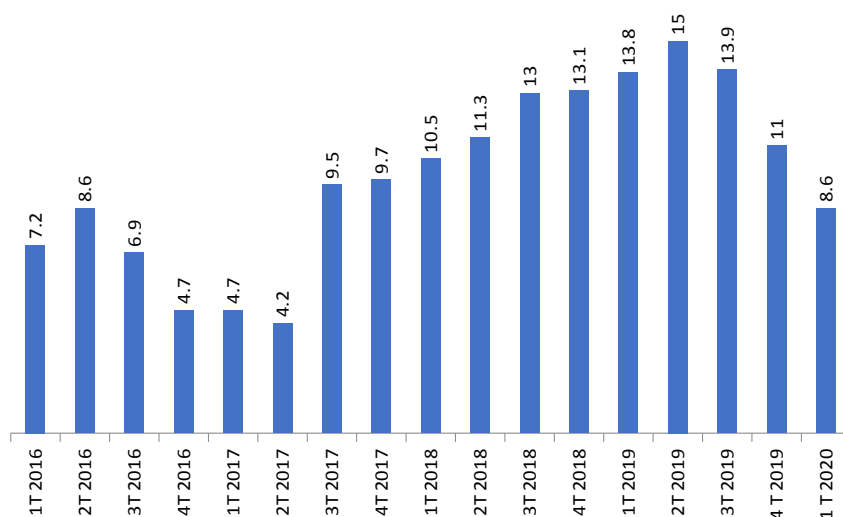
Gráfico 4. Sucursales bancarias (miles) en México, trimestres 2016-2020.



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2020).

Aunado a esto, para los individuos que viven en comunidades marginadas, llegar a una sucursal bancaria o cajero automático para acceder o depositar dinero es costoso y significa invertir tiempo y dinero innecesario (ENIF, 2018). Esto se refleja en que las personas dicen que no tienen una cuenta debido a falta de infraestructura financiera cercana (Demirgüç-Kun, Klapper, Singer, Ansar y Hess, 2017).

Gráfico 5. Ahorro: número de cuentas de captación de la banca (miles) en México, trimestres 2016-2020.



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2020).

En las zonas rurales solo se cuenta con 0,66 cajeros por cada 10.000 habitantes frente a 2,7 cajeros por cada 10.000 habitantes en los municipios urbanos y semiurbanos (ENIF, 2018). Además, en las comunidades rurales tienden a localizarse en zonas muy específicas, por lo que el 87 por ciento de los municipios rurales carecen de este servicio (ENIF, 2018).

3. Programas de Educación Financiera en los pueblos originarios

La EF es un pilar fundamental del desarrollo, el acceso a productos y servicios financieros, amplía las oportunidades económicas para las personas y

las empresas. Para los responsables de la formulación de políticas, aumentar la EF considerando la inclusión de los pueblos originarios, es una herramienta para acelerar el crecimiento, reducir la desigualdad e impulsar la productividad de las comunidades marginadas.

En términos de igualdad, la EF puede ayudar a reforzar un crecimiento económico sólido y duradero, creando oportunidades para una vida mejor, para familias y comunidades (Banco Mundial, 2020). El acceso a los servicios financieros tiene un impacto en esta dinámica, sin embargo, aún existen obstáculos para los pueblos originarios respecto al acceso a estos (Observatorio Empresarial para el Crecimiento Inclusivo, 2020).

México cuenta con diversas estrategias para aumentar la cobertura de EF, entre ellas, se encuentra la Semana Nacional de Educación Financiera, la cual, a través de impulsar y desarrollar actividades, busca sensibilizar a la población sobre la importancia de la EF. No obstante, aunque México cuenta con 125 millones de habitantes (INEGI, 2020), poco más de 3 millones fueron partícipes de este programa en su edición 2020 (CONDUSEF, 2020).

Todos los programas de EF en el país actualmente toman como punto de partida la Política Nacional de Inclusión Financiera que forma parte de la agenda política (Gobierno de México, 2020). Como parte de los objetivos de esta estrategia considera a personas y pequeñas y medianas empresas en el acceso a productos y servicios financieros, busca impulsar el uso de herramientas tecnológicas en la economía, incrementar los niveles de EF, fortalecer los mecanismos de protección y favorecer la inclusión de los sectores marginados como lo son los pueblos originarios, migrantes y personas adultas mayores.

El que este tipo de políticas forme parte de los objetivos de cada ejercicio de los poderes ejecutivo y legislativo, representa un paso importante en EF, lo cierto es que se necesita de un trabajo que contemple las necesidades de todos los sectores de la población incluyendo a los pueblos originarios. Las condiciones geográficas y la lengua materna representan retos para que accedan a los conocimientos y servicios necesarios para su desarrollo, incluyendo la EF, y dentro de este, la población femenil presenta aún más dificultades para su empoderamiento (FILAC, 2020).

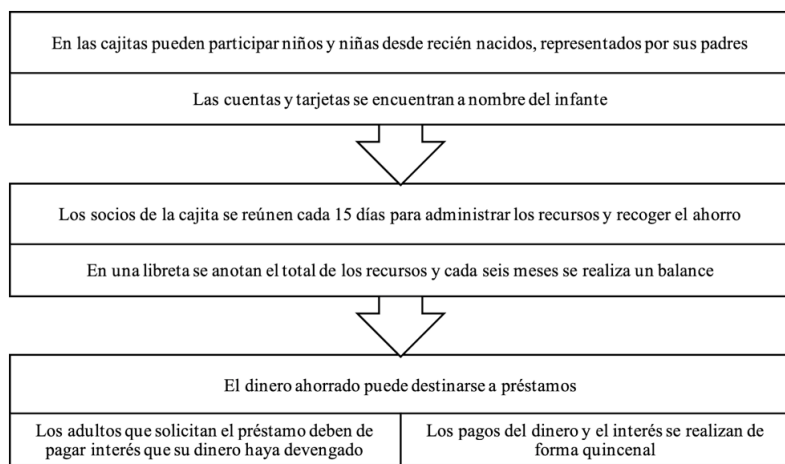
Las mujeres que forman parte de las comunidades rurales, los hogares de bajos ingresos y las pequeñas empresas que administran, con demasiada frecuencia, carecen de financiación en México (Organización

de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2017). La mayoría de las instituciones financieras formales, las ven como de alto riesgo y alto costo, ya que las transacciones suelen ser pequeñas y los clientes se encuentran en lugares de difícil acceso.

En este sentido, los programas de EF que se plasman más adelante, muestran que las microfinanzas pueden romper estas barreras. Ayuda a los hogares de las comunidades marginadas que tienen bajos ingresos, a estabilizar sus gastos e impulsar el ahorro para necesidades futuras (Mora & García, 2018). En los buenos tiempos, las microfinanzas ayudan a las familias y las pequeñas empresas a prosperar y, en tiempos de crisis, pueden ayudarlas a sobrellevar la situación y a reconstruirse (Gutiérrez, 2009).

Al respecto, existen programas como “Chispitas” de la Fundación Ayú, que han demostrado que se puede educar financieramente a las mujeres y sus hijos, de pueblos originarios, en este caso, del estado de Oaxaca, para contribuir en su bienestar a través de estrategias de EF como el ahorro. Este programa se ubica en San Francisco Jaltepetongo, Oaxaca, y su localidad San Isidro, se tienen las dos cajas Chispitas, con un total de 61 integrantes, 41 niños y 20 niñas; en San Francisco son 23 socios y en San Isidro 38 (Arcos-Medina, Zapata-Martello, y Hernández R, 2015).

Figura 1. Esquema del funcionamiento “Chispitas” en Oaxaca.



Fuente: Elaboración propia con base en Arcos-Medina, Zapata-Martello, y Hernández R, 2015.

La transparencia en las operaciones y procesos es esencial en la participación de los socios y socias, con esto se trata de evitar el riesgo en el manejo del efectivo, como es el caso de robo o fraude (Arcos-Medina, Zapata-Martello, y Hernández R, 2015). Los servicios de microfinanzas están ayudando a las mujeres rurales a obtener independencia financiera y empoderándolas para tomar buenas decisiones.

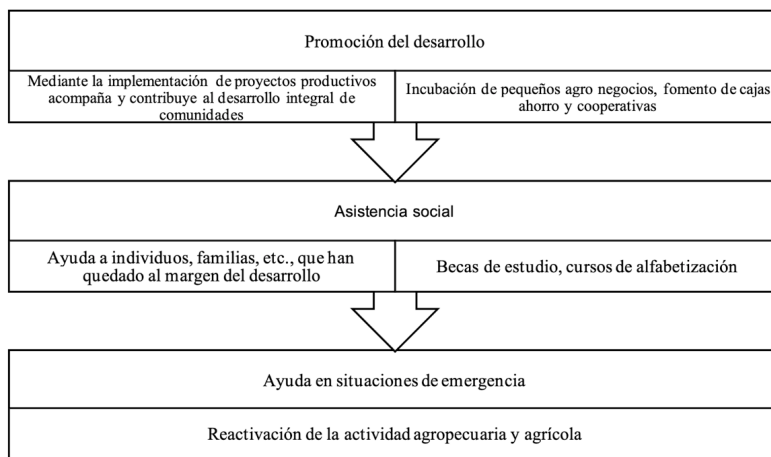
El programa Chispitas, impulsa a la población infantil y a las mujeres de la comunidad, a través de cajas de ahorro y microcréditos, lo cual representa un factor importante en la reducción de la pobreza mediante el empoderamiento. La mayoría de los resultados de este programa, indican mejoras en el ahorro, así como el aumento de los niveles de ingresos.

Aunado al programa, se imparten talleres de EF, en los cuales el sector infantil distingue entre el deseo y la necesidad. Cabe destacar que aun cuando se desconocía la diferencia entre los conceptos de deseo y necesidad, los participantes mencionaron que el ahorro tendría el propósito de destinarse a artículos de primera necesidad como es el caso de alimentos y prendas de vestir, así como su utilidad en la compra de material escolar y en el apoyo a los gastos familiares (Arcos-Medina, Zapata-Martello, y Hernández R, 2015).

Ha habido indicios de independencia por parte de las mujeres, así como de los jóvenes, en asuntos relacionados con los gastos del hogar en el lado de las mujeres, y el gasto en educación por el lado de los niños y niñas que pueden aumentar los ingresos del autoempleo. Al respecto, en estas zonas, el ahorro funciona como la principal fuente de financiación de pequeños proyectos individuales, también lo es para satisfacer las necesidades diarias, como los costos de educación y salud, comprar insumos necesarios para cultivos agrícolas o sobrevivir a períodos de escasez.

Programas similares a Chispitas, son los impulsados por la Fundación León XIII, cuya misión es “contribuir al desarrollo integral de personas y comunidades que se encuentran en situaciones de pobreza, marginación o emergencia en México (Muñoz, 2013). En este programa, los productos de ahorro y las metodologías de recaudación se adaptan específicamente a las comunidades de pueblos originarios, cuya principal actividad económica se basa en una serie de sistemas agrícolas para satisfacer adecuadamente las necesidades de las poblaciones rurales.

Figura 2. Esquema del funcionamiento de los programas de Fundación León XIII.



Fuente: Elaboración propia (Muñoz, 2013).

Estos programas muestran que la mayoría de las personas de los pueblos originarios de México se encuentran en el sector informal, por lo que no tienen redes de seguridad social, como fondos de pensiones, fondos de seguridad social y seguros de salud, ya que, trabajan en gran medida por cuenta propia y dependen de los salarios diarios y por lo tanto viven al día. La situación se agrava cuando tienen familias numerosas.

Es así que las asociaciones estratégicas son importantes para que los esfuerzos filantrópicos tengan un impacto óptimo en la sociedad. Para sacar a las comunidades del ciclo de la pobreza, los programas deben enfocarse en brindar un mejor acceso a las necesidades básicas como agua potable, alimentos y educación, seguido de un mayor acceso a una EF de calidad.

En materia de servicios financieros, la Comisión para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, ha suscrito dos convenios con la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND). Esto con el propósito de ampliar la cobertura de los servicios financieros formales a productores de pueblos originarios, mediante el desarrollo de sus capacidades productivas, organizativas y administrativas que faciliten

su acceso al crédito, como instrumento para el desarrollo económico (OHCHR, 2017) y empoderamiento.

El empoderamiento económico, permite a las personas de comunidades marginadas pensar más allá de la supervivencia diaria inmediata y ejercer un mayor control sobre sus recursos y opciones de vida. Por ejemplo, permite a los hogares tomar sus propias decisiones sobre cómo realizar inversiones en salud y educación y asumir riesgos para aumentar sus ingresos. También, puede fortalecer la participación de los pueblos originarios en la toma de decisiones. Por ejemplo, los programas de microfinanzas antes mencionados refuerzan la influencia de las mujeres en el hogar y el mercado.

Dentro de las políticas públicas de EF en México, existe la Estrategia Nacional de Educación Financiera, la cual establece dentro de sus puntos en materia de pueblos originarios el énfasis en el desarrollo de material educativo en lenguas originarias del país, que contemplen todo el proceso didáctico y las características socio-demográficas propias de las regiones. Además, sugiere la implementación de evaluaciones que con el propósito de reforzar los conocimientos, habilidades y capacidades del sector infantil y juvenil de los pueblos originarios de México (Gobierno de México, 2017).

Este es un punto importante a tomar en cuenta en el impulso de programas de EF, debido a que los pueblos originarios de México, en su diversidad y riqueza cultural cuentan con una lengua indígena propia. Esto en ocasiones dificulta su acceso al conocimiento básico. Con materiales y herramientas que estén realizadas en su lengua originaria facilitarán su aprendizaje.

4. Conclusión

La expansión de la inclusión financiera requiere un delicado equilibrio entre la política gubernamental y la iniciativa del sector privado. El papel del gobierno es proporcionar un entorno regulatorio de apoyo, que fomente la competencia y el crecimiento, instituciones de supervisión sólidas e independientes, así como políticas públicas en materia de educación que vayan de la mano con la Educación Financiera y que se adapten a cada uno de los sectores que conforman el país.

Los bancos comerciales y otras instituciones financieras, a su vez, fungen como intermediarios de las finanzas. Sus redes de sucursales y agentes pueden apoyar la economía hasta el nivel de los pueblos originarios, proporcionando acceso a instrumentos financieros que se adapten a sus necesidades. A través del apoyo con Educación Financiera individual y en grupo, se puede lograr el bienestar individual y desarrollo económico de los pueblos marginados del país.

A menudo, los resultados logrados a través de un esfuerzo cooperativo pueden significar la diferencia a un agricultor que no puede vender sus productos, o que pueda competir en el mercado regional, al tener apoyo financiero y de grupos solidarios para la compra del equipo necesario, obteniendo bienes y servicios para comercializar. Las cooperativas y cajas de ahorro son la forma definitiva de empoderamiento a través del uso de un modelo de negocio basado en valores.

Potenciar a las personas significa permitir su acceso a las estructuras y conocimientos de Educación Financiera. Además, de la oportunidad de mantener el control sobre el aspecto financiero de sus vidas, ya que, es una de las bases para mejorar las condiciones económicas de un individuo.

A un nivel por encima de la adquisición de conocimientos y habilidades, debe existir un trabajo conjunto entre Gobierno, Instituciones Financieras y sociedad para la creación e impulso de políticas públicas de calidad que coadyuven en una mayor cobertura de Educación Financiera, que además de incluir las necesidades que en la materia tienen los pueblos originarios, deben de respetar su identidad cultural además de incentivar el uso de su lengua natal.

Referencias bibliográficas

Arcos-Medina, G., Zapata-Martello, E., y Hernández, R, O. (2015). Ahorro Infantil: “Chispitas” Estrategia para combatir la pobreza, Fundación Ayú, México. *Redalyc*.

Banco Mundial. (2020). *Banco Mundial BIRF-AIF*. Recuperado el 7 de 12 de 2020. <https://www.bancomundial.org/es/topic/inclusive-cities>

BBVA. (19 de 11 de 2020). *BBVA Center for Financial Education and Capability*. Recuperado el 7 de 12 de 2020, de The crisis has revealed the importance of financial literacy among the most vulnerable: <https://www.bbva.com/en/the-crisis-has-evidenced-the-importance-of-financial-literacy-among-the-most-vulnerable/>

Caplinska, A., y Ohotina, A. (2019). Analysis of Financial Literacy Tendencies with Young. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 1736-1749.

CNBV. (2020). Bases de datos de inclusión financiera. *Reporte Trimestral de Inclusión Financiera*.

CNBV, INEGI. (2018). *Tabulados-2018, ENIF*. Recuperado el 8 de 11 de 2020, de <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Paginas/Tabulados-2018.aspx>

CONDUSEF. (2020). *Semana Nacional de Educación Financiera*. México: CONDUSEF.

Consejo Nacional de Inclusión Financiera. (2018). *Reporte Nacional de Inclusión Financiera*. México: CONAIF.

Demirgüç-Kun, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., y Hess, J. (2017). Encuesta mundial sobre inclusión financiera y protección del consumidor, informe de 2017. <https://doi.org/10.1596/28998>

El Economista. (07/09/2020). *INEA y SEP analizan certificar a adultos mayores que toman clases por televisión*. Recuperado el 8 de 11 de 2020, de <https://www.economista.com.mx/politica/SEP-e-INEA-analizan-certificar-a-adultos-mayores-que-toman-clases-por-television-20200907-0040.html>

ENIF. (2018). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/default.html#Documentacion>

FILAC. (29/05/2020). *Fondo para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas de América Latina y el Caribe*. Recuperado el 7 de diciembre de 2020, de

Mujeres indígenas, sin acceso a justicia y desprotegidas en pandemia: <https://www.filac.org/wp/comunicacion/actualidad-indigena/mujeres-indigenas-sin-acceso-a-justicia-y-desprotegidas-en-pandemia-2/>

Gobierno de México. (5/12/2018). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*. Recuperado el 8 de 11 de 2020. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/medicion-de-inclusion-financiera>

Gobierno de México. (2017). *Estrategia Nacional de Educación Financiera*. *Comité de Educación Financiera*.

Gobierno de México. (2020). *Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF)*. Recuperado el 07 de 12 de 2020. <https://www.gob.mx/forodeinclusionfinanciera/articulos/estrategia-nacional-de-educacion-financiera-enef?idiom=es#:~:text=La%20Estrategia%20Nacional%20de%20Educaci%C3%B3n,bienestar%20financiero%20de%20la%20poblaci%C3%B3n>

Gobierno de México. (2020). *Política Nacional de Inclusión Financiera*. Recuperado el 25 de febrero de 2021. https://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/2020-04/ES_Strategy_National_Financial_Inclusion_Strategy.pdf

Gutiérrez, J. (2009). *Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas*. *Cuadernos de trabajo HEGOA*.

IGENEA. (2020). *Pueblo Originario*. Recuperado el 5 de 12 de 2020, de <https://www.igenea.com/es/pueblos-origenarios>

INCyTU. (2018). *Educación Financiera en México*. México: Oficina de Información Científica y Tecnológica para el Congreso de la Unión.

INEGI. (2020). *Estadísticas a propósito del día mundial de la población (11 de julio) datos naciones*. México: INEGI.

IWGIA. (25/05/2020). *IWGIA*. Recuperado el 07 de 12 de 2020. <https://www.iwgia.org/es/mexico/3745-mi-2020-mexico.html>

Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155.

Mora, J., y García, F. (2018). Microfinanzas y pobreza rural en México: un análisis con técnicas de propensity score matching. *Cuadernos de desarrollo cultural*, 15, 82.

Muñoz, A. M. (2013). La Fundación León XIII y su proyecto de Cajas de Ahorro. *Desarrollo Económico y Cooperación*.

Observatorio Empresarial para el Crecimiento Inclusivo. (2020). *Crecimiento Inclusivo, en busca de una prosperidad compartida*. España: Fundación CODESPA.

OECD. (2015). *Core Competencies Framework on Financial Literacy for Youth*. Recuperado el 8 de noviembre de 2020. <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/Core-CompetenciesFramework-Youth.pdf>

OHCHR. (2017). *Buenas prácticas y dificultades, incluida la discriminación, observadas en el ámbito*. Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos. Recuperado el 09 de 11 de 2020. <https://www.ohchr.org/Documents/Issues/IPeoples/EMRIP/StudyGoodPractices/Mexico.pdf>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2017). *Mujeres Rurales: luchando por lograr impactos transformadores de género*. Foro Global sobre Seguridad Alimentaria y Nutrición.

Peris-Ortiz, M., y Álvarez, J. (2020). *Economic Challenges of Pension Systems*. USA: Springer.

Sanford, C. (2020). *Financial Markets in 2020*. USA: Federal Reserve Bank of Kansas.

Vargas, H., L. A., y Reyes, M. R. (2019). La importancia de la Educación Financiera en la Infancia. En A. Hernández Rivera, & S. Pérez Munguía, *Visiones de la Educación Financiera* (pág. 2015). México: Cámara de Diputados, Consejo Editorial.

Vergara C., A. I. (2019). Factores que limitan la bancarización y la inclusión financiera en México. En A. Hernández Rivera, & S. Pérez Munguía, *Visiones de la Educación Financiera* (pág. 215). México: Cámara de Diputados, Consejo Editorial.

Whislade, F., y Michie, R. (2017). *Improving the take-up and effectiveness of financial instruments*. Bruselas: European Commission

El ahorro de los migrantes mexicanos en Chicago, Illinois

Saving Mexican Migrants in Chicago, Illinois

René Palacios Garita

Resumen

Este documento intenta poner en evidencia los principales elementos para el entendimiento de la dinámica migratoria de los mexicanos hacia Estados Unidos de América y en específico hacia Chicago, que se encuentra en el estado de Illinois, enfocándose fundamentalmente hacia sus hábitos de ahorro. En ese sentido la demostración está en los elementos más importantes que modelan la lógica del ahorro de los migrantes mexicanos identificando el discernimiento que observan respecto al ingreso, gasto, consumo, ahorro y envío de remesas. Lo trascendente del estudio es que, los resultados abonan a un mayor conocimiento sobre la racionalidad y el comportamiento de la toma de decisiones financieras de los migrantes mexicanos en el lugar de destino de la migración, sin dejar de lado la relación transnacional con el lugar de origen y la complejidad del propio fenómeno migratorio.

Palabras clave: Toma de decisiones financieras, Hábitos de ahorro, Migración, Ahorro, Gasto, Consumo, Remesas, Relación Transnacional.

Abstract:

This document attempts to highlight the main elements for understanding the migratory dynamics of Mexicans to the United States of America and specifically to Chicago, which is located in the state of Illinois, fundamentally the focus is oriented towards their saving habits. In this

sense, the demonstration is in the most important elements that model the saving logic of Mexican migrants, identifying the discernment they observe regarding income, spending, consumption, saving and sending remittances. What is important about the study is that the results contribute to a greater knowledge about the rationality and behavior of the financial decision-making of Mexican migrants in the place of destination of migration, without neglecting the transnational relationship with the place of origin. and the complexity of the migration phenomenon itself.

Keywords: Financial decision making, Saving habits, Migration, Saving, Spending, Consumption, Remittances, Transnational relationship.

1. Introducción

La migración es un fenómeno que sin lugar a dudas está transformando la realidad integral de los seres humanos de este planeta (Instituto Nacional de Migración, 2018; Karsan, 2019)¹. Hoy es un tema de actualidad que engloba procesos cada vez más complejos que van desde estudios acerca del origen de los inmigrantes, el tránsito por los lugares que pasan para llegar a su país destino, su entrada legal o ilegal en búsqueda clara de residir y posteriormente institucionalizar su paradero adoptivo en algunos casos, y en otros a su regreso al lugar de origen. Las implicaciones de estas perspectivas son distintas, sin embargo, tienen coincidencias que pueden ser evidenciadas² (Durand, 2004).

Existe un enfoque que nos ayudará a entender el análisis de la migración mexicana, nos referimos al denominado Transnacionalismo³ (El

¹ La migración es un fenómeno que sin lugar a dudas está transformando la realidad integral de los seres humanos de este planeta. El principal país receptor de migrantes en el mundo es Estados Unidos y a su vez conforma el corredor migratorio más grande del mundo junto con México. Precisamente para verificar la naturaleza de este fenómeno social se recomienda verificar los siguientes testimonios gráficos para contextualizar con mayor profundidad la dinámica migratoria: Instituto Nacional de Migración. (2018, 19 de julio). Videoconferencia Migración y Desarrollo. [video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=KAmNsZxIz2o>; y Karsan, S. (2019, 4 de marzo). Migration is inevitable. Progress drives migration. [video]. Conferencia TED. <https://www.youtube.com/watch?v=mVkY1FzyNik>

² Con el comienzo de este siglo, una nueva fase en México respecto a la migración desde una perspectiva social y política llegó en 2000 con el derrocamiento del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y la transición a la democracia bajo el presidente Vicente Fox del Partido Acción Nacional (PAN). La migración tenía alta prioridad en las políticas del presidente Vicente Fox, porque vio a los migrantes como héroes que se vieron obligados a abandonar su país contribuyendo con \$12 billones a la economía en 2002. Por su parte, en los Estados Unidos vio en la democratización de México una oportunidad para calmar el descontento público al cultivar un valioso socio comercial. Para ahondar respecto a esta perspectiva histórica puede revisar: Durand, J. (2004). From Traitors to Heroes: 100 Years of Mexican Migration Policies. Disponible en www.migrationinformation.org

³ Este término hace referencia a las comunidades formadas por individuos o grupos de individuos, asentadas en diferentes sociedades nacionales, que comparten referencias e intereses comunes -territoriales, religiosos, lingüísticos- y utilizan redes transnacionales para consolidar la solidaridad más allá de las fronteras nacionales. Para mayor referencia véase: El Colegio de la Frontera Norte. (2014, 25 de septiembre). Debate Transnacionalismo y Migración. [video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=d-4JR3-09Mc>; y a Kastoryano, Riva (2000). Asentamiento, comunidades transnacionales y ciudadanía. En Revista Internacional de Ciencias Sociales (septiembre del 2000) No. 165. UNESCO. p.59. Otro enfoque mediante el cual se puede observar al Transnacionalismo atiende a la generación de redes sociales, sobre todo si se les enfoca como las conexiones de las cuales se puede acceder a diversas formas de capital, donde uno de las más importantes es el financiero en aspectos como empleo en el extranjero, pago de coyotes, salarios más altos y la posibilidad de hacer ahorros y enviar remesas. En este contexto, se entiende por este tipo de capital social a la suma de recursos reales o virtuales que corresponden a un individuo o grupo en virtud de su pertenencia a una red duradera de relaciones más o menos institucionalizada de conocimiento y reconocimiento mutuo. Para mayor detalle véase: Massey, Douglas; Durand, Jorge (2003) *Clandestinos Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, Universidad Autónoma de Zacatecas, México, p.33. Por último. para profundizar respecto al papel cada vez más determinante a las redes migratorias en su función de vincular a migrantes mexicanos ansiosos de movilidad social con

Colegio de la Frontera Norte, 2014). Este se ha definido como el proceso por el cual los transmigrantes, mediante sus actividades diarias, construyen y mantienen relaciones sociales⁴ (Centeno, 2006), económicas y políticas que vinculan sus sociedades de origen con los lugares de asentamiento, creando campos de interacción social que trascienden las fronteras nacionales (Durand *et al.* 1996). Por ende, el enfoque de transnacionalismo nos ayuda a entender el estudio de los inmigrantes latinos en los estados de la Unión Americana y con ello a comprender la importancia de la población mexicana en este país. Más aún si enfocamos la aportación que están teniendo los inmigrantes a las respectivas economías de los lugares donde laboran.

El transnacionalismo ha motivado investigaciones donde se ha abordado el estudio de los inmigrantes mexicanos en estados de la Unión Americana, identificando así los factores económicos, sociales y culturales que influyen en el monto, frecuencia y destino de las remesas (Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 2006)⁵. Por ejemplo, en La Economía de los Migrantes poblanos en Nueva York (Corona, 2007) no sólo se cumple con la identificación de estos factores, sino que se da respuesta a preguntas respecto a las condiciones económicas de los inmigrantes.

Es importante conocer qué sucede con los migrantes mexicanos en Estados Unidos, este estudio se dirige primordialmente a identificar los

empleadores norteamericanos ávidos de mano de obra barata para posibilitar el ingreso al país vecino y el acceso a las oportunidades económicas en su mercado de trabajo como un correctivo social y económico, en el entendido de atenuar la rigidez de las estructuras y prácticas organizacionales que imposibilita una operación competente de este mercado de trabajo internacional, se recomienda revise: Zenteno, R. (2000). Redes migratorias: ¿acceso y oportunidades para los migrantes? En R. Tuiran (comp.) Migración México-Estados Unidos. Opciones de política, (pp. 515-546). México, D. F.: Consejo Nacional de Población

⁴ Como nos refiere Centeno, cada día más personas reconocen que la migración es un componente esencial e inevitable de la economía y la vida social de cada Estado, y además la migración gestionada en forma ordenada y adecuada puede ser beneficiosa tanto para los individuos como para las sociedades. Para profundizar léase: Centeno, M. (2006). Leviatanes y Coyotes, Migración y Estado. Universidad de Princeton. CMD Working Paper #05-02p.

⁵ Un dato que no se puede perder de vista en el plano macroeconómico ya que las remesas pueden tener un fuerte impacto mediante su efecto multiplicador en el PIB, la creación de fuentes de empleo, el consumo y la inversión ya que, por cada dólar enviado en forma de remesas, el ingreso de quien las recibe aumenta en un factor de 1,6 a 2,0 por el efecto multiplicador de ingresos para el caso mexicano. Esta y otra información se puede observar conforme a Banco Interamericano de Desarrollo. (2006). Las Remesas como Instrumento de Desarrollo.p.7. Adicionalmente, este envío de remesas puede tener tres explicaciones: la primera es la urgencia de recursos económicos en México, después la seguridad que tiene el migrante sobre el lugar donde guarda su dinero antes de enviarlo y la tercera es la capacidad de juntar una cierta cantidad que le minimice sus costos de transferencia, conforme nos lo explican en: Corona, M. (2007). La Economía de los Migrantes Poblanos en Nueva York. Universidad Iberoamericana Puebla. México.

elementos que forman parte de su economía. El enfoque que se toma es el de considerar a los miembros de los hogares como generadores de ingresos y gastos, estudiando de esta manera los ingresos que obtiene con su trabajo (Massey y Durand, 2003)⁶ y el destino de los ingresos utilizados entre consumo, ahorro y envío de dinero a México. Esto es, considerando al migrante como parte del hogar extendido transnacionalmente, es decir, considerando el lugar de origen (Dustmann y Mestres, 2008)⁷ y el lugar de destino unido a través de los elementos de ingreso, consumo, ahorro y remesa.

La investigación se justifica porque las estimaciones basadas en encuestas y en sus respectivas muestras, son más precisas que las basadas en censos puesto que los investigadores pueden tener más cuidado en reunir los datos. En una muestra se puede dedicar más atención a la calidad de los datos, en atender a los entrevistados y conseguir un contacto directo de los migrantes, corroborando gran parte de la información que proporcionan. En específico es mejor tener buena medición de una muestra que mediciones poco confiables o sesgadas sobre toda una población.

Para la comprobación de las hipótesis se tomaron los datos del trabajo de campo generado a través de entrevistas a migrantes mexicanos en la zona metropolitana de Chicago (Lewis y Paral, 2004)⁸. La información generada posibilitó la corroboración de la hipótesis con un modelo de Regresión Logística para conocer qué tan significativas son las variables estudiadas y poder conocer si el ahorro del migrante es determina-

⁶ Un país con una gran reserva laboral respecto al capital se caracteriza por un salario bajo; mientras que un país con una limitada reserva laboral respecto al capital se caracteriza por un salario alto. Véase: Massey, Douglas; Durand, Jorge (2003). *Clandestinos Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, Universidad Autónoma de Zacatecas, México, p.14.

⁷ Otro elemento a considerar respecto a la migración es la dinámica de ahorro de los migrantes conforme a su expectativa de regresar al lugar de origen, noción que en algunos contextos se vincula con la dinámica de las remesas en función mejorar sus condiciones de vida. En ese sentido se puede observar el siguiente estudio: Dustmann, C. and J. Mestres. (2008). *Remittance and Temporary Migration*. Mimeo, University College of London.

⁸ Los inmigrantes representan el 90% del crecimiento neto de la fuerza laboral en el decenio de 1990 en el área de Chicago, y el 69% del crecimiento del Trabajo en el estado. Los inmigrantes ahora componen el 26% de la mano de obra en Chicago, y el 18% de la mano de obra en los suburbios de Chicago. En la industria manufacturera, los inmigrantes representan el 48% de los trabajadores en Chicago y el 27% de los trabajadores en los suburbios. Los migrantes representan el 40% de los trabajadores de Chicago y el 31% de los trabajadores están en el servicio de alimentos. Para mayor detalle verifique: Lewis, James; Paral, Rob. (2004). *Immigrants and the Illinois Labor Force: The Potential Impact of Immigration Reform on Illinois Industries*. Roosevelt University Institute for Metropolitan Affairs.

do principalmente por factores como la educación y la obtención de un mayor ingreso al que se percibía en México. Dados estos antecedentes, objetivamos el comenzar a mostrar las condiciones que impulsan o inhiben en Chicago el ahorro de los migrantes mexicanos.

2. Desarrollo

La migración en México en definitiva ha mostrado distintos patrones a través de los años, sobre todo los relacionados al lugar de origen y de destino, es decir, hay ciudadanos mexicanos que migran a ciudades estadounidenses específicas, por ejemplo, los habitantes del Estado de Puebla generalmente migran a Nueva York, la de los oaxaqueños hacia California o la de los zacatecanos y michoacanos hacia Chicago.

Ahora hacemos alto para tratar la teoría sobre el consumo y el ahorro. Estos elementos complementan lo que planteamos como ahorro de los migrantes. Es precisamente con las definiciones que hacen Keynes respecto al ahorro en su libro *“Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero”* (1936), la *“hipótesis de ingreso permanente”* (Friedman, 1957) y la *“teoría del Ciclo de Vida”* (Modigliani, 1986) donde comenzamos el entendimiento del ahorro desde la teoría económica.

Estos últimos dos modelos argumentan que las personas suavizan su consumo a lo largo de su ciclo de vida mediante el ahorro en la mitad de su ciclo de vida, cuando sus ingresos actuales son superiores a sus ingresos futuros esperados y no del ahorro durante los últimos períodos de su ciclo de vida cuando sus ingresos son menores. En el caso de Keynes, sus ojos están puestos en el corto plazo, puesto que los agentes no miran hacia el futuro, sino que toman sus decisiones de acuerdo con su situación (renta) presente, recordando con ello su célebre frase: “en el largo plazo todos estaremos muertos”.

Dados los antecedentes en teorías económicas respecto a las motivaciones económicas del ahorro, existen evidencias empíricas respecto a los determinantes del ahorro en los migrantes (Arango, 2000)⁹. Como se enunció con los postulados teóricos, se pudo observar la teoría de la

⁹ Esto visto desde una perspectiva macroeconómica presta atención en la vertiente receptora de la migración y sitúa su explicación en el nivel macro de los factores determinantes estructurales. Esto puede verificarse abordando: Arango, Joaquín (septiembre del 2000). Enfoques conceptuales y teóricos para explicar la migración. En *Revista Internacional de Ciencias Sociales* (2000) No. 165. UNESCO. p.39.

renta permanente al poner énfasis en que el ahorro, permite a las familias la nivelación del consumo entre los años buenos y malos, la teoría del ciclo vital destaca el papel del ahorro en la nivelación del consumo entre los años de trabajo y los de la jubilación. Con estos elementos se puede decir que el ahorro decrece en función de la edad. Esta conclusión se ve corroborada en experiencias de migrantes internacionales como lo es la de los turcos en Alemania (Piracha y Zhu, 2007; Sinning, 2007; CEPAL, 2006a; CEPAL, 2006b)¹⁰.

El tamaño del hogar puede relacionarse con el ahorro, ya que el tamaño de la familia migrante en el extranjero demanda transferencias internas en las asignaciones de ingreso en el hogar para satisfacer las necesidades de la familia, lo cual implica una relación negativa con el ahorro, incluso afectando también otro elemento como lo es el envío de remesas a los parientes cercanos que viven fuera del país (Sinning, 2007).

De la misma forma que las teorías económicas nos dieron luz para entender que el ahorro depende del no consumo (Keynes, 1936) y fundamentalmente del ingreso que se tenga, no es tan lejano el resultado si observamos que a veces, el ahorro de los migrantes es determinado positivamente por el ingreso (Merkle y Zimmermann, 1992; Piracha y Zhu, 2007). De hecho, este es uno de los elementos fundamentales a probar dentro de las hipótesis, ya que resulta necesario estudiar la relación ingreso-ahorro entre los migrantes en Chicago.

Naturalmente cuando se habla de migrantes transitorios, no podemos encuadrar completamente las ideas del ingreso permanente o de un flujo de ingreso estable como en la teoría del ciclo de vida, sin embargo, si el no consumir por motivo de cálculo y a su vez de previsión (objetivar un consumo real mayor en fecha futura y se prefiera a un consumo inmediato menor, para así prever una anticipada relación futura entre el ingreso y las necesidades del individuo y su familia diferente de la que existe en la actualidad respectivamente). Esto se ve ejemplificado en el hecho de que los migrantes ahorran, teniendo una relación positiva

¹⁰ Grandes elementos cognitivos pueden encontrarse respecto a la dinámica de la migración internacional. Los efectos a nivel internacional de la migración concatenan el tiempo de la migración porque la migración internacional tiende a mantenerse a sí misma. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe ha realizado estudios respecto, de los cuales se recomienda revisar: CEPAL. (2006). Cuatro Temas Centrales en torno a la Migración Internacional, Derechos Humanos y Desarrollo. LC/L.2490; y CEPAL (2006). Migración Internacional, Derechos Humanos y Desarrollo en América Latina y el Caribe. LC/W.98.

cuando objetivan el regreso a su lugar de origen (Merkle y Zimmermann, 1992; Sinning, 2007; Dustman y Mestres, 2008).

Por último, no hay que olvidar la importancia de la educación en el hecho de ahorrar, ya que la adecuación de los migrantes al país anfitrión va acompañada de una serie de aprendizajes que le dan al ahorro una causalidad multifactorial que apunta en definitiva en aprender a ahorrar. Esta implicación hace referencia plena a la hipótesis respecto a la relación ahorro-educación. Es claro que el ahorro también está relacionado positivamente con la educación (Merkle y Zimmermann, 1992; Sinning, 2007) pero es necesario referir al caso mexicano en Chicago y puede dar opciones al migrante de no solo considerar motivos como el de mejoramiento o de previsión en su accionar incipientemente, sino fundamentalmente ejercitar motivos como el de independencia, herencia, avaricia y empresa, para tener más opciones respecto al uso de su ahorro.

Respecto al estudio, lo particularizamos en la comunidad de Chicago, ubicada en el estado de Illinois. Este estado, además de ser el quinto emisor de remesas en la Unión Americana (debido a la actividad de los trabajadores migrantes en Illinois), se forma de una creciente población latina, la cual representa cerca del 15% de la población total en Illinois (*United States Census Bureau*, 2020)¹¹. De este último grupo, los mexicanos son aproximadamente del 11.58% de la población total. Después de los mexicanos, los puertorriqueños y los cubanos son los grupos de latinos más numerosos.

El ahorro de los migrantes mexicanos está relacionado con sus ingresos y el consumo que satisfacen. Además, se agrega lo referente al envío de remesas, este último elemento está relacionado con el hecho de que el ingreso que perciben se convierte en un salario transnacional para sus familias en México. En diversos trabajos se ha estudiado cómo en promedio el principal destino de las remesas es en un 80% consumo de los hogares (Corona, 2007). Es muy importante saber en qué se utiliza este salario transnacional en México, pero también es importante conocer cómo se genera en Estados Unidos, es decir, conocer el trabajo que le permite tener al migrante un ingreso suficiente para satisfacer sus necesidades y a su vez poder generar un capital que pueda ser asignado entre sus gastos, su ahorro y el envío de remesas hacia México.

¹¹ Esto conforme a los datos que se publican en el Census Bureau de los Estados Unidos de América los cuales se pueden visitar en www.census.gov.

3. Análisis

Se realizó trabajo de campo a través de entrevistas a migrantes mexicanos en la zona metropolitana de Chicago, este acercamiento permitió corroborar la situación en la que se encontraban y poder conocer aspectos de su vida, teniendo más cuidado respecto a la recopilación de los datos. Se aplicó el instrumento de información a través de entrevistas directas con los migrantes mexicanos para conocer los elementos que se objetivan para conocer su economía.

Toda la información generada se muestra en el trabajo a través de cuadros y gráficas de los datos recabados en las entrevistas que se realizaron en la zona metropolitana de Chicago correspondiente principalmente al condado de Cook. En suma, fueron noventa y nueve migrantes mexicanos entrevistados entre el 20 de enero y 10 de junio de 2008 en la zona metropolitana de Chicago correspondiente principalmente al condado de Cook. De las 99 entrevistas 16% se llevó a cabo en casas, 27% en las calles, 8% en clubes de migrantes, 2% en transportes, 13% en algún evento público cultural social o religioso, 26% en iglesia, 5% en el trabajo y 2% en el negocio del entrevistado.

Dentro de las características de la muestra del trabajo se contactó con migrantes provenientes de distintos estados de la República Mexicana, estos fueron: Aguascalientes (2), Distrito Federal (6), Guanajuato (6), Guerrero (14), Jalisco (12), Edo. de México (7), Michoacán (19), Morelos (5), Nuevo León (2), Oaxaca (3), Puebla (7), Querétaro (2), San Luis Potosí (1), Tamaulipas (1), Veracruz (1) y Zacatecas (11). Se puede decir que 52% corresponden a regiones de migración tradicional, 3% a la zona norte, 44% de la zona centro y 1% de la zona sur-sureste.

Se entrevistaron a 61 hombres y 38 mujeres. La edad promedio de los hombres fue de 43 años y la de las mujeres de 37 años. Identificando la escolaridad, las mujeres tuvieron poco más de un año de escolaridad que los hombres, siendo estos 8.3 y 9.2 respectivamente. Esto se relaciona con el hecho de que los hombres migrantes en su mayoría habían migrado antes de terminar la secundaria, incluso el 42 % del total de hombres solo alcanzó a cursar educación equivalente a la primaria, mientras que el 29% del total de las mujeres alcanzó a cursar la educación equivalente a secundaria.

En referencia al medio de obtener ingresos, 42% se dedicaban a las actividades de comercio y servicios (estos variaron entre ser empleado en un restaurante, repartidores, empleados de limpieza, nanas, jardineros, pintores, vendedores, empacadores, choferes, servicio de tintorería) el 25% se dedicaba a la construcción (y aquí incluimos a los que se dedican al mantenimiento de las casas, albañiles y *finishers*; estos últimos se encargan de los detalles en las casas habitaciones).

Con ellos el 12% realizaban tareas de manufacturas, 12% se dedicaban a servicios profesionales (contadores, terapeutas, maestros y un enfermero). También encontramos a 5% que eran emprendedores o administraban su propio negocio y 4% ya eran jubilados. En el caso de las mujeres, 22 se dedicaban principalmente al sector comercio y servicios, 9 se dedicaban a servicios profesionales, 4 a manufacturas, 2 eran jubiladas y una tenía su propio negocio. Respecto a los hombres 25 se dedicaban a la construcción, 20 a comercio y servicios, 8 a manufacturas, 4 eran emprendedores, 3 a servicios profesionales y 2 jubilados.

Un elemento importante a considerar respecto al trabajo, son las horas trabajadas por los migrantes mexicanos, siendo 44.24 horas las trabajadas en promedio. Los hombres fueron quienes más horas eran empleados con 45.8 horas en promedio y las mujeres eran empleadas 42.5 horas. La moda fue de 40 horas, es decir, la jornada más recurrente. Quien más trabajó fue 85 horas a la semana y el que menos, 8 horas. El rango de horas de trabajo para los hombres fue de 8 horas a 85 y el de las mujeres de 14 a 72 horas. Con ello es evidente que los tiempos de trabajos varían y que la mayor dispersión se presenta primordialmente entre los hombres.

Con base a las horas trabajadas, también pudimos conocer el ingreso semanal de los migrantes mexicanos. Se pudo conocer el pago por hora, que iba desde los 3.6 dólares hasta los 43 dólares. El pago por semana en este caso variaba desde los 45 dólares a la semana hasta los 3000. Es muy notorio el contraste entre quien ganó el mínimo semanal y quien ganó el máximo por hora.

La principal diferencia en este caso fue el tipo de trabajo, ya que mientras el de 45 dólares semanales correspondió al hombre más joven de la muestra con un trabajo en el servicio de comida rápida, el de 43

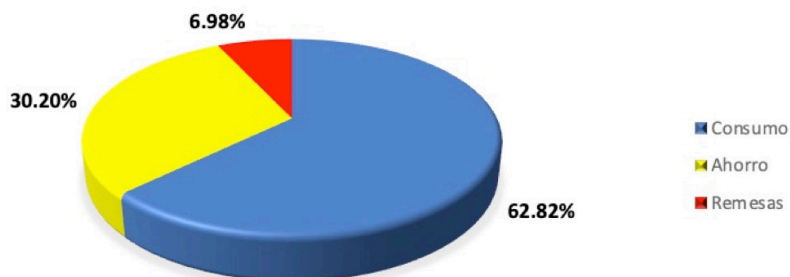
dólares por hora correspondió a un contador que ejercía su profesión. Ahora bien, si vemos el ingreso anualizado podremos identificar elementos como la condición socioeconómica de los migrantes, es decir, conocer cómo se encuentran respecto a los indicadores de pobreza. La línea de pobreza para Estados Unidos en el 2008 fue de 21,200 dólares anuales para un hogar de cuatro personas (*Office of the Assistant Secretary for Planning and Evaluation, 2008*)¹². Contrastemos con los 51,843 dólares que ganan en promedio los mexicanos y los 31,881 que ganan las mexicanas recordando que el promedio de personas que viven con el migrante es de 4.4 personas.

Sin lugar a dudas, el promedio se encuentra por arriba de la línea de pobreza. Retomando este elemento de la línea de pobreza, podemos decir que, de los hombres, 53 de los 61 tuvieron ingresos anuales por arriba de la línea de pobreza establecida para Estados Unidos, es decir el 88.9% y de las mujeres 25 de las 38 superaron la misma línea de pobreza siendo esta el 65.79% del total de mujeres entrevistadas.

Ahora bien, respecto al uso del ingreso, en promedio el consumo semanal que realizaban los migrantes fue de 529 dólares, lo cual representó el 68.4% de su ingreso (Mehta *et al*, 2002). De allí tenemos que ahorran el 30.18% de su ingreso que fue equivalente a 254 dólares semanales y enviaban remesas en un 7.8% lo cual reflejaba 59 dólares semanales. Ante ello, hay que dejar claro que se tendrían que desmenuzar los datos para verlos de una forma más específica, sin embargo, se puede ver que los migrantes gastan mucho en bienes y servicios en la economía de Chicago. El ahorro también es un elemento importantísimo y el envío de remesas en este caso fue 7% del ingreso promedio. Estas cifras nos dejan ver que los inmigrantes mexicanos entrevistados gastan más en Chicago, aportando con ello principalmente derrama económica a esta ciudad y de igual forma, pero en menor medida, a los lugares de donde son originarios mediante el envío de remesas.

¹² Dato disponible en el siguiente documento electrónico: <http://aspe.hhs.gov/POVERTY/08poverty.shtml>

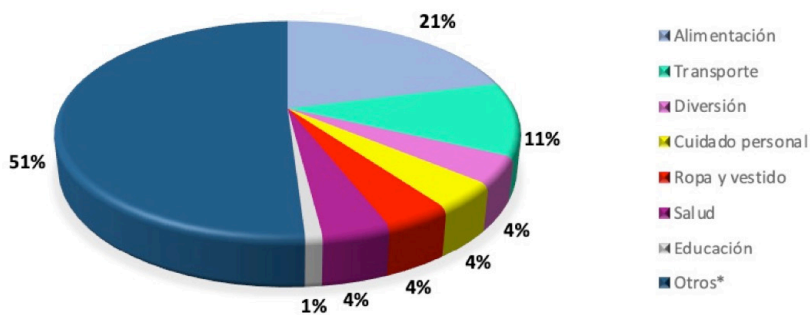
Gráfico 1. Uso del ingreso de los migrantes mexicanos entrevistados en Chicago.



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta levantada.

Respecto a la composición del gasto de consumo, es importante poder ver los distintos gastos en el consumo de los migrantes para poder dimensionar la importancia que tiene el ahorro y el envío de remesas en los mismos. Respecto a ello veamos lo siguiente:

Gráfico 2. Composición del gasto de los migrantes mexicanos.



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta levantada.

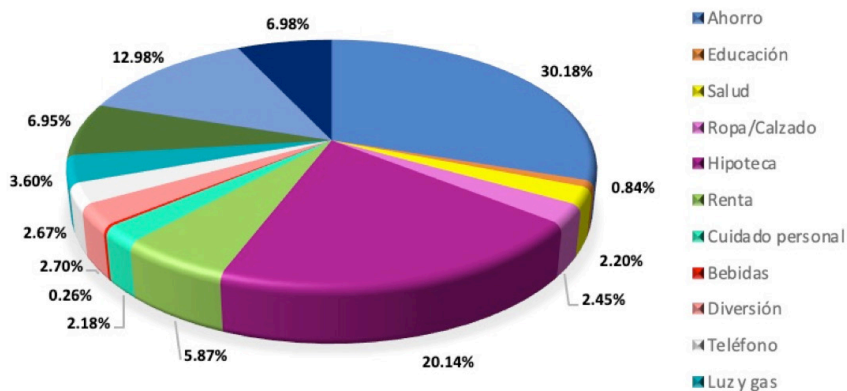
Nota: *El conjunto denominado "Otros", incluye variables como: hipoteca, renta, teléfono, luz y gas.

Cabe hacer la aclaración de que, en analogía a los ingresos que fueron semanales, aquí también se incluye a los gastos de la misma periodicidad. Aquí identificamos algo interesante: los gastos en hipoteca, renta, teléfono, luz

y gas representaron más del 50% del total de gastos. Para conseguir este resultado, se tuvieron que prorratear estos gastos, ya que regularmente se pagan por mes o hasta dos meses dependiendo del caso particular.

Es importante hacer una consideración respecto a que, si tomáramos el coste de vivienda en su conjunto, encontraríamos que más del 40% de los gastos corresponden a la vivienda. En Cicero y Berwyn, comunidades donde los mexicanos residen principalmente, se les facilita el poder adquirir o rentar vivienda por los bajos costos comparativamente hablando con otras zonas de Chicago. Por ejemplo, con el salario promedio anual de 51,843 dólares, los migrantes hombres solamente podrían acercarse a pagar el promedio de hipoteca de Joliet, Blue Island o Waukegan y podrían rentar en cualquier lugar de la zona metropolitana de Chicago sin ningún problema excepto en Lincolnwood.

Gráfico 3. Destino del ingreso promedio de los migrantes mexicanos.



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta levantada.

Enfocando el tema de remesas, las familias para diversificar sus fuentes de ingreso encuentran en la migración de algunos de sus miembros una opción a sus condiciones actuales en la economía local, algunos encontrando trabajo en diferentes lugares del mismo país o enfocando otro país como opción alternativa. Es precisamente la relativización de las ganancias y la posibilidad de cambiar la situación en contexto local,

las que impulsan a los miembros de la familia a migrar teniendo como propósito reducir la desventaja relativa que se tiene respecto al grupo social de referencia.

El migrante busca al viajar al extranjero no sólo incrementar sus ingresos, sino mejorarlos en términos relativos respecto al de otros hogares más acomodados y, por lo tanto, reducir su situación de pobreza relativa (Castles, 2000). Las remesas son un objetivo fundamental, ya que constituyen una contribución enorme a las cuentas nacionales de muchos países de emigración y la transferencia de remesas a su vez es esencial si se han de obtener los beneficios potenciales que se derivan de ella. Con las entrevistas se pudo observar que, 74 de los entrevistados enviaron remesas y 25 no enviaba porque su salario no le alcanzaba. Dentro de las principales razones respecto al no envío de remesas, estaba la situación de que ya habían hecho familia en Chicago y por ende tenían que solventar primero sus gastos familiares en Estados Unidos. Además, muchos tampoco enviaban dinero porque ya no tenían a nadie a quien enviarle en México.

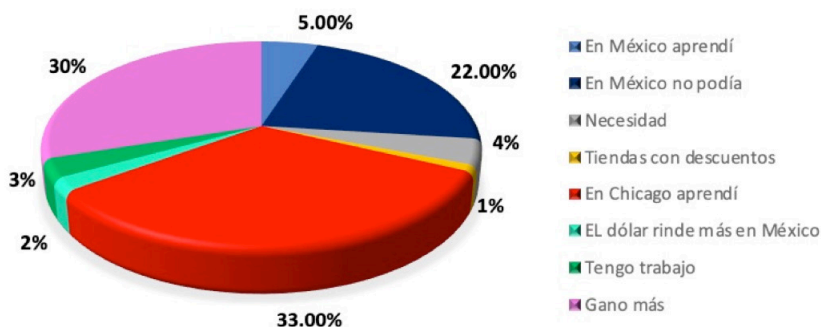
En promedio, de acuerdo con los datos proporcionados por los entrevistados, los migrantes enviaban 58.7 dólares semanales, lo cual anualizado se volvía un monto de aproximadamente 3,053 dólares anuales. El valor máximo reportado respecto al envío fue de 22,000 dólares anuales. Es muy importante aclarar que los envíos calculados son un promedio y a veces el promedio dista mucho de lo que cada persona informó. Ahora bien, se tiene que hacer visible qué tan importante era el envío de remesas respecto al ingreso, donde las remesas para el 88% de la muestra representan hasta el 20% de su ingreso, para el 2% representan entre el 21% y 40%, para el 9% representan entre el 41% y 60% del ingreso y para el 1% representaba entre el 61% y el 80% del ingreso.

El ahorro significa el excedente de los ingresos sobre los gastos de consumo, es decir, el implica no consumir y en este caso, se agrega el elemento del envío de remesas cuando se estudia la economía de los migrantes mexicanos. El 89% de ellos, guardó alguna cantidad de dólares, el promedio anual fue de 13,208 dólares que representaban el 30% del ingreso promedio anual. Cuando identificamos la cantidad más frecuente fue irrelevante ya que la más repetida fue de 0. Es importante notar la proporción tan grande de dicho hábito entre los entrevistados, causado primordialmente por el excedente que tienen al percibir un salario en dólares.

A su vez, el ahorro juega un papel importante, ya que suele sentar las bases ya sea para el establecimiento definitivo de los migrantes o para el regreso de los mismos. Es interesante ver si agrupamos el ahorro por objetivos, que el 30% de los migrantes estaba ahorrando por alguna situación en específico que tenía que ver con su estancia en Estados Unidos (donde la compra de casa en Chicago era la principal razón, seguida de generar más inversión, ampliar su negocio, pago de cuentas o la compra de un auto), la familia con el 24% (donde los objetivos iban relacionados primordialmente con la educación de los hijos, motivo de emergencia, traer a los padres de México, la herencia de los hijos o hasta opciones de una nueva migración, en este caso a Canadá) en México con un 20% (los motivos iban desde una construcción en México, iniciar un negocio, viajar en México, el pago de alguna deuda en México o alguna fiesta en México) motivos personales 9% (principalmente el ahorro para el retiro y el hecho de ahorrar para estudiar) 6% no sabía realmente a ciencia cierta qué hacer con su ahorro generado y 11% no pudieron ahorrar hasta el momento en Chicago.

Se les preguntó a los migrantes si ahorraban más en Chicago que en México, la gran mayoría respondió afirmativamente, siendo estos el 81%, para 8% de los migrantes fue prácticamente igual y el 11% no había podido ahorrar hasta ese momento. Siguiendo con este cuestionamiento se les preguntó el ¿Por qué? y respondieron de la siguiente forma:

Gráfico 4. Razón por la que ahorrán más los migrantes mexicanos.



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta levantada.

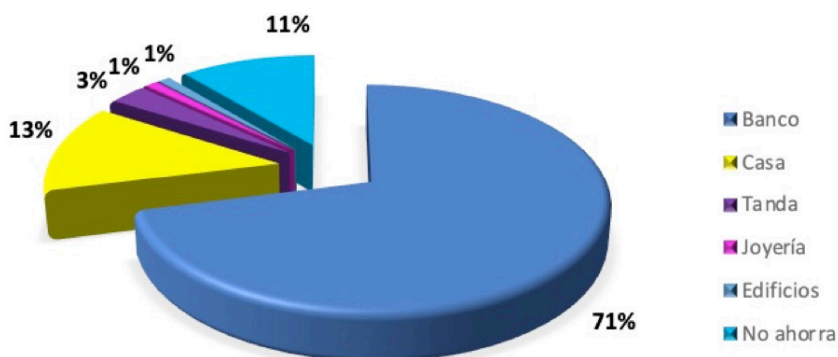
Los que respondieron que sí ahorraban más en Chicago fueron 27 personas que en Chicago aprendieron a ahorrar, otras 24 respondieron que ganaban más en Chicago y al tener mucho mayores ingresos, podían generar su ahorro con base a lo que les sobraba, es decir, podían guardar el excedente de sus gastos. Además, hubo un porcentaje importante de los que podían contrastar su realidad en Chicago con lo que habían vivido en México, señalando con ello 18 personas que en México no se podía ahorrar. A pesar de que 27 personas habían aprendido a ahorrar en Chicago, 4 migrantes habían aprendido en México, lo cual se relaciona en definitiva con que sí habían adquirido ese aprendizaje en el país de origen. Además, tres personas atribuyeron el hecho de ahorrar más en Chicago tiene que ver con la necesidad, lo cual habla de que el hecho de estar en Estados Unidos se relaciona con cuidar los gastos para poder sobrevivir.

Otras cuatro personas, atribuyeron el ahorrar más en Chicago que en México haciendo referencia a tener trabajo comparando su situación anterior en México, por un lado, y por el otro, comparando el rendimiento del dólar a comparación del peso. La teoría económica no la tienen presente en sus mentes, pero sí la referencia con base a la experiencia de que el tipo de cambio favorece mucho más el gasto en México. Por último, a una persona le pareció importante mencionar que en Chicago existen tiendas de descuento que favorecen a su economía por encontrar ofertas y los denominados especiales¹³.

De los migrantes, gran proporción ahorra en Bancos (71%). Esto se debe a que la mayoría de los migrantes tiene un tiempo considerable en Chicago, por lo que se posibilita un mayor conocimiento institucional de las oportunidades que ofrecen las instituciones financieras. El 13% ahorra todavía en su casa, 3% en tandas, 1% compraba joyería, 1% compró edificios y el 11% no ahorra nada. Se ha posibilitado el abrir una cuenta bancaria gracias a la matrícula consular, la cual ha demostrado ser una herramienta de valor incalculable para los migrantes indocumentados, ahora pueden abrir cuentas bancarias, se identifican a sí mismos ante la policía y obtienen licencias de conducir a través de ella.

¹³ Esto tal vez no sea tan importante, sin embargo, lo que refleja también es una cultura del consumo a través de las oportunidades que ofrecen los empresarios en Estados Unidos, sobre todo porque en Estados Unidos se prefiere vender el producto, aunque sea muy barato para no acumular gastos de inventarios lo cual contrasta con lo que pasa en México ya que los empresarios prefieren esperar a vender el producto a un buen precio, aunque acumulen gastos en inventarios.

Gráfico 5. Formas en que ahorran los migrantes mexicanos.



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta levantada.

4. Metodología

Para la comprobación de las hipótesis, se tomaron los datos del trabajo de campo generado a través de entrevistas a migrantes mexicanos en la zona metropolitana de Chicago. La información generada posibilitó la corroboración de las hipótesis señaladas mediante un modelo de Regresión Logística (Barreiro, Castor y Vaamonde, 2011)¹⁴ para conocer qué tan significativas son las variables estudiadas.

En el modelo de determinantes, se definen la variable dependiente y las variables independientes (Gujarati, 2004)¹⁵. Además, se da una explicación respecto a la prueba de hipótesis para poder comprobar las hipótesis de cada modelo. A continuación, se presenta la formalización del modelo de determinantes del ahorro. Este está compuesto por los siguientes elementos:

¹⁴ Este tipo de regresión se utiliza para estimar la probabilidad de ocurrencia de un proceso en función de ciertas variables, permitiendo evaluar la influencia de las variables independientes sobre la variable dependiente, dando como resultado una probabilidad, donde la variable dependiente es siempre cualitativa pero las variables independientes pueden ser continuas, discretas, categóricas, dicotómicas o una mezcla de todas ellas. Para mayor detalle consulte: Barreiro, F., Castor, G., y Vaamonde A. (2011). Tratamiento de datos con R, STATISTICA y SPSS. España. Díaz de Santos. p.537.

¹⁵ Para una mejor comprensión de la especificación de modelos desde el ámbito de la econometría se recomienda verificar los lineamientos tradicionales de econometría en el seminal libro Gujarati, D. (2004). Econometría. Mc Graw Hill. México. Cuarta edición.p.3. Así mismo, si se requiere profundizar respecto a elementos específicos de distintas modelaciones se recomienda verificar: Pena, J.B., Estavillo, J.A., Galindo, M.E., Leceta, M.J., y Zamora, M.M. (1999). Cien Ejercicios de Econometría. Ed. Pirámide.

$$Ahorrod = \beta_0 + \beta_1 (\text{ingresoa}) + \beta_2 (\text{edad}) + \beta_3 (\text{escolar}) + \beta_4 (\text{edociv}) + \beta_5 (\text{numhijos}) + \beta_6 (\text{numcasa}) + \beta_7 (\text{ingles}) + \beta_8 (\text{tmig}) + \beta_9 (\text{sin doc}) + \beta_{10} (\text{padmex}) + u$$

Dónde:

Variable dependiente

Ahorro Ahorro anual, 1= si ahorra, 0= no ahorra

Variables independientes

Ingresoa Ingreso anual del migrante

Edad Edad en años del migrante

Escolar Años de escolaridad del migrante

Edociv Dicotómica, 1= casado, 0= soltero

Numhijos Número de hijos del migrante

Numcasa Número de personas que habitan su casa

Ingles Dicotómica, 1=Si sabe hablar inglés, 0=Si no sabe

Tmig Tiempo en meses desde que migró

Sin doc Dicotómica, 1=no tiene documentos, 0=si tiene documentos

Sexom Dicotómica, 1= masculino, 0= femenino

Padmex Dicotómica, 1=tiene a sus padres en México, 0= en otro caso

La premisa de la cual se parte sobre el comportamiento de la población se conoce como la hipótesis nula. La hipótesis nula se denota usualmente en símbolos por H_0 y es la que se quiere demostrar sobre la población. En dado caso que se demuestre la nulidad sobre la hipótesis nula, entonces se tomará la hipótesis alternativa, denotada por H_a .

Para comprobar las hipótesis se observará que los p-valores asociados a los coeficientes b sean inferiores a 0.05, es decir, el nivel de significancia. Al contrastar una hipótesis, la máxima probabilidad con la que estamos dispuestos a correr el riesgo de cometer un error de tipo I (tomar una hipótesis nula como cierta cuando en realidad no lo es) se llama nivel de significancia. Esta probabilidad se denota por α . Por tanto, para un nivel de significación $\alpha = 0.05$, tomaremos la hipótesis nula de que los coeficientes son significativos si su p-valor es menor a

0.05 y en caso contrario, no será significativo y la variable asociada no es relevante en el modelo. Hipótesis: El ahorro de los migrantes está determinado principalmente por factores como la educación y la obtención de un mayor ingreso al que se percibía en México.

5. Resultados

Veamos los siguientes resultados respecto al modelo de regresión logística del ahorro:

Tabla 1. Resultados de la regresión del modelo de ahorro.

Dependent Variable: AHORROD
Method: ML - Binary Logit

Sample: 1 99
Included observations: 99
Convergence achieved after 10 iterations
Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
INGRESOA	9.36E-05	3.85E-05	2.434441	0.0149
ESCOLAR	-0.033182	0.130716	-0.253845	0.7996
EDOCIV	-1.229240	1.426840	-0.861512	0.3890
HIJOS	-0.910647	0.438428	-2.077074	0.0378
NUMCASA	0.366829	0.331205	1.107560	0.2681
INGLES	1.109189	0.614583	1.804784	0.0711
TMIG	-0.000877	0.007081	-0.123895	0.9014
EDAD	0.077558	0.087548	0.885888	0.3757
SINDOC	1.040385	1.184659	0.878214	0.3798
SEXO	2.050806	1.147348	1.787431	0.0739
PADMEX	-1.438358	0.933530	-1.540773	0.1234
C	-7.227158	5.230167	-1.381822	0.1670
Mean dependent var	0.898990	S.D. dependent var		0.302876
S.E. of regression	0.250529	Akaike info criterion		0.625382
Sum squared resid	5.460529	Schwarz criterion		0.939942
Log likelihood	-18.95641	Hannan-Quinn criter.		0.752654
Restr. log likelihood	-32.40238	Avg. log likelihood		-0.191479
LR statistic (11 df)	26.89193	McFadden R-squared		0.414968
Probability(LR stat)	0.004771			
Obs with Dep=0	10	Total obs		99
Obs with Dep=1	89			

Fuente: Elaboración propia con base en los cálculos de encuesta aplicada con E-views¹⁶.

¹⁶ Para mayor detalle respecto al manejo de los datos con E-views revise: Fabris, J. (2009). Econometría Financiera. Modelos y Pronósticos utilizando QMS E-views. Omicrón. Argentina. En el mismo sentido se recomienda verificar otras interpretaciones conforme a otros programas estadísticos con: Pérez, C. (2012).

Es indudable que los valores estimados para los coeficientes del modelo que estamos evaluando para INGRESOD se comprueban con gran satisfacción, sobre todo porque su probabilidad (Prob) es de .0149. Podemos interpretar los coeficientes como el cambio que se produce en el término Logit al incrementarse en una unidad la variable explicativa asociada. Al observar que los p-valores¹⁷ asociados al coeficiente de INGRESOA son inferiores a 0.05, encontrándose, por lo tanto, que para un nivel de significación $\alpha = 0.05$, aceptamos la hipótesis nula de que dichos coeficientes son significativos, siendo la variable ingreso anual una variable bastante relevante en el modelo. Por ello se puede decir que hay una relación positiva entre ahorro e ingreso.

Por otro lado, la variable educación (ESCOLAR) no es tan relevante en el modelo, de acuerdo a los datos evaluados, siendo poco significativa al $\alpha = 0,05$, con lo cual se puede inferir que respecto a ella se rechaza la hipótesis nula de que los coeficientes sean relevantes ya que su probabilidad es de .7996. Por ello, se acepta la hipótesis alternativa de la nulidad de los coeficientes y la poca significancia de esta variable en el modelo. En el programa estadístico Minitab nos permite ver el apartado de pruebas relevantes respecto al modelo. Veamos lo siguiente:

Tabla 2. Pruebas estadísticas del modelo de ahorro.

Log-Likelihood = -18.956			
Test that all slopes are zero: G = 26.892, DF = 11, P-Value = 0.005			
Goodness-of-Fit Tests			
Method	Chi-Square	DF	P
Pearson	82.1093	87	0.628
Deviance	37.9128	87	1
Hosmer-Lemeshow	5.5546	8	0.697

Fuente: Elaboración propia con base en los cálculos de encuesta aplicada, procesados con Minitab.

Nota: A los-Likelihood se le conoce como la función logarítmica de verosimilitud. El valor resultante de la estimación se denomina estimador de máxima verosimilitud y se

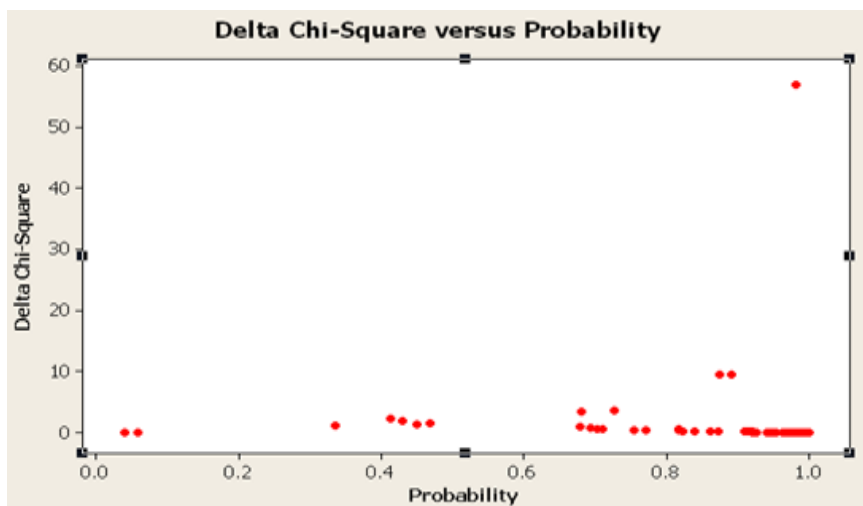
Econometría Básica. Aplicaciones con EVIEWS, STATA, SAS y SPSS. Ibergarceta Publicaciones, Madrid, España.

¹⁷ Es el nivel de significación observado en el test. Cuanto más pequeño sea, mayor será la evidencia para rechazar la hipótesis nula.

puede aplicar condiciones de segundo orden de maximización con el objeto de asegurar que el valor obtenido sea el máximo posible (Gujarati, 2004).

El estadístico G sirve para contrastar la hipótesis nula de que todos los coeficientes asociados con variables explicativas son nulos. Dado que el p-valor obtenido es de 0.005, podemos rechazar dicha hipótesis nula y concluir que, como mínimo, uno de los coeficientes será distinto de cero. El apartado *Goodness-of-Fit Tests* muestra los p-valores asociados a los contrastes de Pearson, Deviance, y Hosmer-Lemeshow. Dado que dichos p-valores oscilan entre 0.628 y 1.000, aceptamos la hipótesis nula de que el modelo se ajusta adecuadamente a las observaciones. Ahora, identifiquemos los contrastes de estas implicaciones con el gráfico siguiente con el cual detecta la existencia de observaciones que, si son explicadas por el modelo, al acercarse en su mayoría a la probabilidad de 1.0 y de un Delta Chi-Square cercano a cero.

Gráfico 6. Delta Chi-Square vs Probabilidad del modelo de ahorro.



Fuente: Elaboración propia con base en los cálculos de encuesta aplicada, procesados con Minitab¹⁸.

¹⁸ Esta prueba contrasta hipótesis conforme a las frecuencias esperadas de acuerdo con la hipótesis nula. Para mayor detalle véase: Gujarati, D. (2004). *Econometría*. Mc Graw Hill. México. Cuarta edición.p.128.

6. Discusión

Los migrantes mexicanos entrevistados en su mayoría no serían clasificados como pobres, incluso ellos mismos, al preguntarles respecto a su situación, no se sentían en situación de pobreza. A pesar de esto, los migrantes tienen que hacer un uso racional de sus recursos escasos, obtenidos a través de su ingreso, eligiendo entre consumo, remesas y ahorro. El consumo de los migrantes los absorbía en gran medida los gastos fijos relacionados con la hipoteca, la renta, el gas y la luz, los cuales representaron más del 50% de su gasto total.

Las remesas fueron un elemento importante de asignación del ingreso de parte de los migrantes mexicanos, por ello, se infiere que cuanto mayor era el tiempo de estancia del migrante y el iniciar una familia en Estados Unidos disminuía el envío de remesas a México. A pesar de ello, la frecuencia de envío fue primordialmente mensual y el principal destino para el que enviaban los migrantes mexicanos remesas, era para ayudar a algún familiar, en su mayoría ayudar a la madre o al padre que se encontraba en México. Los migrantes entrevistados no participaban en su mayoría en la forma de vinculación social con sus lugares de origen mediante las remesas colectivas. Sin embargo, quienes sí lo hacían incidían de manera importante en sus lugares de origen a través de organizaciones y clubes de migrantes como el caso de los michoacanos.

El ahorro es uno de los elementos importantes de la economía de los migrantes, esto fue generado porque la mayoría de migrantes ahorran más en Chicago que en México y ello se debía fundamentalmente a que habían aprendido a ahorrar y porque tenían mayores ingresos, que cubrirían sus gastos. Además, el ahorro también se favorecía si los migrantes mantenían un consumo relativamente parecido al que tenían en México.

7. Conclusiones

De los elementos observados de los migrantes mexicanos, se puso especial énfasis en el ahorro, ya que permite al migrante sentar las bases para su establecimiento definitivo, para su regreso a México o para ayudar a la familia. Sobre todo, fue un descubrimiento importante el encontrar que la mayoría de los migrantes entrevistados ahorran alguna cantidad de dinero, lo cual representó cerca de la tercera parte del uso de su

ingreso. De hecho, existe una relación positiva entre ingreso y ahorro, lo cual se derivaba de su ingreso, el cual era mayor y se los permitía, además de haber declarado que una de las cosas que habían aprendido al llegar a Chicago fue el ahorrar y con el tiempo les permitió el uso de servicios financieros a través de los bancos.

Las condiciones económicas de la mayoría de migrantes mexicanos entrevistados en Chicago son mejores que en México, de ahí que el arraigo en el lugar de destino sea mayor y tengan mejores condiciones de vida no sólo económicas, sino de oportunidades que en el lugar de origen no tendrían. Sin embargo, esta situación no se puede generalizar con los migrantes que son indocumentados, ya que muchos tras la aceptación de asumir los costos de la inmersión en una sociedad distinta, sólo esperan mejorar su situación de vida para regresar a su lugar de origen. Esto se confirma porque la gran mayoría de los entrevistados creen que regresarán a México por motivos familiares, los cuales alienan principalmente las motivaciones de envío de remesas o de ahorro de los migrantes mexicanos en Chicago.

No hay que olvidar que la realidad de los migrantes mexicanos es muy compleja y no podría abstraerse todo lo que implica la migración en su totalidad, sin embargo, lo importante es poder analizar este fenómeno a la luz de la economía para aportar otros elementos que sin lugar a dudas ayudan a su mejor entendimiento.

8. Propuesta

Sin lugar a dudas, el investigar respecto a la generación de empresas por parte de los migrantes mexicanos es un tema interesante, ya que parece que el uso de los ahorros de los migrantes mexicanos se encuentra reflejado en la iniciativa empresarial que están teniendo, ya sea al establecerse en Estados Unidos y poner un negocio en Estados Unidos, al establecerse en Estados Unidos y poner un negocio en México o regresar definitivamente a México para iniciar el negocio en el lugar de origen.

La importancia de investigar este tema radica en que, si bien es cierto que la iniciativa empresarial goza del apoyo de gobiernos, las políticas en favor de la iniciativa empresarial, también se adoptan como medio para aumentar el crecimiento económico y la diversidad; garantizar mercados competitivos, ayudar a los desempleados a generar empleos adicionales

para ellos mismos y otros (en vez de compartir el trabajo existente), contrarrestar la pobreza y la dependencia del sistema de seguro de desempleo, fomentar la flexibilidad del mercado laboral y alejar a las personas de la actividad económica informal. Un problema fundamental entre los mexicanos debido a su falta de capital humano y social emana de la falta educación para poder entender los mecanismos financieros y la economía en general. Los mexicanos aprenden a ahorrar en Estados Unidos, aprendizaje que es importante también para enviar remesas. Tal vez sea difícil poder predecir a qué otros niveles puedan llegar los mexicanos, pero sin lugar a dudas están convirtiéndose en un factor determinante de la realidad binacional de México y Estados Unidos, y, por ende, un objetivo de hacer políticas económicas y sociales para apoyar a este grupo poblacional transnacional. La ignorancia en nada beneficia a nadie, por ello, es muy importante lo que se pueda lograr a través de políticas de asistencia, educación e inclusión financiera a los migrantes.

Referencias bibliográficas

Arango, J. (2000). Enfoques conceptuales y teóricos para explicar la migración. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, (165).

Banco Interamericano de Desarrollo. (2006). *Las Remesas como Instrumento de Desarrollo*.

Barreiro, F., Castor, G., y Vaamonde A. (2011). *Tratamiento de datos con R, STATISTICA y SPSS*, España, Diaz de Santos.

Castles, S. (2000). Migración internacional a comienzos del siglo XXI: tendencias y problemas mundiales. *Revista Internacional de Ciencias Sociales* UNESCO. USA.

Centeno, M. (2006). *Leviatanes y Coyotes, Migración y Estado*. Universidad de Princeton. CMD Working Paper #05-02p.

CEPAL. (2006a). *Cuatro Temas Centrales en torno a la Migración Internacional, Derechos Humanos y Desarrollo*. LC/L.2490.

CEPAL (2006b). *Migración Internacional, Derechos Humanos y Desarrollo en América Latina y el Caribe*. LC/W.98

Corona, M. (2007). *La Economía de los Migrantes Poblanos en Nueva York*. Universidad Iberoamericana Puebla. México.

Durand, J. (2004). *From Traitors to Heroes: 100 Years of Mexican Migration Policies*.

Durand, J. (2000). La migración México Estados Unidos Como un Proceso Social. En *La familia Transnacional, Migración México- Estados Unidos*. Red de Estudios para el Desarrollo Rural A.C.

Durand, J., Kandel, W., Parrado, E. A., y Massey, D. S. (1996). International migration and development in Mexican communities. *Demography*, 33(2), 249-264.

Dustmann, C., y Mestres, J. (2008). *Remittance and Temporary Migration*. Mimeo, University College of London.

El Colegio de la Frontera Norte. (25/09/2014). *Debate Transnacionalismo y Migración*. [video]. <https://www.youtube.com/watch?v=d-4JR3-O9Mc>

Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton University Press. Princeton.

Gujarati, D. (2004). *Econometría*. Mc Graw Hill. México. Cuarta edición
Instituto Nacional de Migración. (19/07/2018). *Videoconferencia Migración y Desarrollo*. [video]. <https://www.youtube.com/watch?v=KA mNsZxIz2o>

Karsan, S. (4/03/2019). Migration is inevitable. Progress drives migration.[video]. Conferencia TED. <https://www.youtube.com/watch?v=mVkY1FzyNik>

Kastoryano, R. (2000). Asentamiento, comunidades transnacionales y ciudadanía. En *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, (165), UNESCO.

Keynes, M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica, México.

Lewis, J., y Paral, R. (2004). *Immigrants and the Illinois Labor Force: The Potential Impact of Immigration Reform on Illinois Industries*. Roosevelt University Institute for Metropolitan Affairs.

Massey, D., y Durand, J. (2003). *Clandestinos Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*, Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

Mehta, C., Theodore, Nik., Mora, I., y Wade, J. (2002). *Chicago's Undocumented Immigrants: An Analysis of Wages, Working Conditions, and Economic Contributions*. University of Illinois Chicago Center for Urban Economic Development. ("CUED").

Merkle, L. y Zimmermann K. F. (1992). Savings, Remittances, and Return Migration. *Economics Letters*, 38(1), 77-81.

Modigliani, F. (1986). Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations. *The American Economic Review*, 76(3).

Office of the Assistant Secretary for Planning and Evaluation. (12/01/2008). 2008 HHS Poverty Guidelines. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://aspe.hhs.gov/2008-hhs-poverty-guidelines>

Pena, J.B., Estavillo, J.A., Galindo, M.E., Leceta, M.J., y Zamora, M.M. (1999). *Cien Ejercicios de Econometría*. Ed. Pirámide.

Pérez, C. (2012). *Econometría Básica. Aplicaciones con EVIEWS, STATA, SAS y SPSS*. Ibergarceta Publicaciones, Madrid, España.

Piracha, M., y Y, Zhu. (2007). Precautionary Savings by Natives and Immigrants in Germany. *IZA Discussion Paper No. 2942*, SOEP paper, No. 33.

Sinning, M. (2007). Determinants of Savings and Remittances: Empirical Evidence from Immigrants to Germany. *RWI Essen and IZA Discussion Paper No. 2966*.

United States Census Bureau. (2020). 2020 Census Group Quarters. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://www.census.gov/>

Zenteno, R. (2000). Redes migratorias: ¿acceso y oportunidades para los migrantes? En R. Tuiran (comp.) *Migración México-Estados Unidos. Opciones de política*, (pp. 515-546). México, D. F.: Consejo Nacional de Población.

Educa, recicla, emplea, educación financiera para una mejor vida

Educate, recycle, employs, Financial Literacy for a better life

Luis Raymundo Osorno Morales
María Leticia Valerdi Fernández
Yesenia González Valerdi

Resumen

La Educación Financiera ha adquirido mayor relevancia a raíz de las últimas crisis económicas que se han presentado en la economía, por ello, es fundamental que la población cuente con los conocimientos adecuados para el manejo de sus finanzas personales. Existe evidencia que sugiere que, el nivel socioeconómico está directamente relacionado con las destrezas financieras. El objetivo de la presente investigación es demostrar, que el reciclaje, además de generar beneficios medioambientales, tiene la capacidad de aumentar el nivel de ingresos de la población, permitiendo que se relacionen en mayor medida con los productos y servicios financieros que se ofertan, contribuyendo a su entendimiento, y a la mejora del bienestar individual y social.

Palabras clave: Educación Financiera (EF), Reciclaje, Productos y servicios financieros.

Abstract

Financial Literacy has acquired greater relevance as a result of the latest economic crises that have occurred in the economy, therefore, it is essential that the population has the appropriate knowledge to manage

their personal finances. There is evidence to suggest that socioeconomic status is directly related to financial skills. The objective of this research is to demonstrate that recycling, in addition to generating environmental benefits, has the ability to increase the income level of the population, allowing them to relate to a greater extent with the financial products and services that are offered, contributing to their understanding, and to the improvement of individual and social well-being.

Keywords: Financial Literacy, Recycling, financial products and services.

1. Introducción

Las recientes crisis económicas han dejado en evidencia la importancia de contar con los conocimientos básicos de Educación Financiera (EF), para hacer frente a la incertidumbre que trae consigo dicho acontecimiento. La EF tiene un alto potencial de desarrollo, mejorando el bienestar económico, a nivel personal y social, mediante acciones que contribuyen directamente al manejo óptimo de las finanzas personales, de tal forma que los individuos desarrollen hábitos que les permitan mejorar las condiciones en que viven.

Los momentos de crisis económica en nuestro país y a nivel internacional por la pandemia, debido al Coronavirus SARS-CoV-2, que causa una enfermedad conocida como Covid-19, han obligado a la población vulnerable a quedarse en casa, muchos afectados por la enfermedad y otros con gravedad, aunado a ello, varias familias han sufrido la pérdida de integrantes que eran el sustento de las mismas, dejándolos desamparados. En este sentido, se ha vuelto esencial contar con los conocimientos y destrezas necesarias que permitan mantener unas finanzas personales sanas, administrando los recursos monetarios de manera efectiva (Mora, López y Rubio, 2020).

Por lo tanto, es necesario llevar a cabo prácticas financieras que fomenten el bienestar, como el ahorro, una acción sencilla en los hogares para hacer rendir sus recursos económicos, y aprovechar beneficios que puedan coadyuvar a la seguridad alimentaria, de salud y empleo. Por tal motivo, se inició el programa de Formación Económica y Financiera de la Secretaría de Educación Pública con el objetivo de formar a los niños y jóvenes en temas relacionados con la Educación Financiera, donde se incluyen dentro de los objetivos (Instituto de Estudios Financieros, 2020):

- 1) El consumo inteligente, sustentable y responsable;
- 2) La administración del dinero y toma de decisiones;
- 3) Ahorro de recursos materiales y reciclaje; y
- 4) Toma de decisiones económico financieras.

Esta relación entre educación financiera, reciclaje y ahorro es fundamental para hacer frente a la pérdida de empleo y la falta de ingresos, no

solo en términos monetarios, también de hábitos de consumo. Considerando que la economía se encuentra en la era digital, caracterizada por la globalización y los procesos industriales propios del sistema de producción capitalista, que han generado como consecuencia una actitud consumista¹ entre la población, el reciclaje aparece como una alternativa y solución, no solo para el medio ambiente, también para las familias, ya que, mediante este, existe la posibilidad de obtener un ingreso extra, que puede ser canalizado de manera eficiente mediante los conocimientos de EF en favor del bienestar (Abad, 2015).

La presente investigación pretende demostrar la importancia de la EF, como una herramienta que permite empoderar y mejorar el nivel de vida de los individuos a partir del reciclaje, considerando al mismo tiempo, los beneficios que se generan, a raíz de este círculo virtuoso. Dadas las características del trabajo, es complicado mencionar una metodología explícita mediante la cual fue realizado el mismo.

Por ello, el trabajo se encuentra dividido en 5 apartados, en el primero se presenta el marco teórico que permite el sustento del presente capítulo, en tanto, el segundo analiza la importancia del reciclaje como una fuente alternativa de ingresos y como una alternativa de apoyo al medio ambiente. En el tercero se presentan las conclusiones de la investigación realizada, y finalmente, el cuarto señala una serie de recomendaciones que podrían ser utilizadas para fomentar esta actividad.

2. Marco teórico

La EF es un concepto multidimensional, propio de las características que esta posee, por ello, múltiples autores, instituciones, y organismos, la han conceptualizado de diferentes formas, complementándose entre cada una de ellas. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE (2005), define a la EF como el proceso mediante el cual se adquieren y desarrollan los conocimientos y habilidades financieras que permiten utilizar de manera eficiente y consciente, los productos y servicios financieros disponibles.

¹ Se refiere al consumo de bienes y servicios de forma descontrolada, que generalmente se relaciona con el sentimiento de felicidad y satisfacción personal, creando efectos negativos sobre la salud, la situación financiera, y sobre todo, el daño al medio ambiente (Ministerio de Educación, 2009).

Del mismo modo, Hernández-Rivera (2021), la define como la capacidad de tomar decisiones de forma consciente, haciendo uso de cada uno de los elementos que permiten disminuir el riesgo que traen consigo los PSF. Por su parte, Plata-Gómez (2020), menciona que la EF es el proceso mediante el cual las personas mejoran su conocimiento y habilidad con los productos y servicios financieros.

Asimismo, Carballo (2020) define a la EF como el proceso mediante el cual, los consumidores de servicios financieros mejoran el uso y entendimiento de los mismos, mediante el asesoramiento, desarrollando así sus habilidades y hábitos. Uno de esos hábitos, el cual será fundamental para el planteamiento de la presente investigación, es el ahorro, y es mediante la EF, cuando los individuos entienden, y desarrollan la capacidad de llevar a cabo dicha actividad.

En términos monetarios, el ahorro, es la cantidad fija del ingreso que se separa, con la finalidad de hacer frente a futuros gastos imprevistos, o a la obtención de algún bien o producto. Zamora, García y Ramos (2018), señalan que el ahorro brinda la capacidad de independizarse financieramente, y en el largo plazo, acumular riqueza.

Del mismo modo, Cárdenas (2020) define al ahorro como el excedente que queda de la diferencia entre los gastos fijos y variables durante un tiempo determinado, por lo que se fomenta la reducción de los gastos innecesarios. Esto con la finalidad de lograr una serie de objetivos, entre los que destacan una vivienda, educación, jubilación o retiro, vacaciones, seguros, entre otros (Castro, 2020).

Por otra parte, existe una técnica relacionada con las 3 R's, Reciclar, Reducir y Reutilizar, que permite la disminución del deterioro ambiental, de acuerdo con la Real Academia Española (RAE, 2021), en su versión *on-line*, menciona que el reciclaje es someter un material que ya ha sido usado previamente a un proceso, con el objetivo de ser utilizado nuevamente. De igual manera, Rengifo (2020) define al reciclaje como la correcta gestión de los residuos, permitiendo obtener nuevos productos, evitando el daño medioambiental, y permitiendo la reducción del uso excesivo de materia prima.

Galdames (2017) menciona que, la sociedad recicla más por una cuestión de educación, ya que las personas no consideran que dicha acti-

vidad les genere un beneficio personal monetario. Por su parte, Chacon y Mendivelso (2019) mencionan que mediante el reciclaje se incentiva a la población a administrar de manera eficiente sus finanzas, permitiendo que ahorren en el largo plazo, lo cual, aumenta sus posibilidades personales y profesionales.

Del mismo modo, Montes de Oca (2016) señala que el reciclaje contribuye a la disminución de múltiples problemas sociales, dentro de los que se encuentran el desempleo y la pobreza. Por su parte, Solorio (2013) puntualiza que el reciclaje contribuye al desarrollo y sustento económico, estimulando la economía, generando beneficios para los individuos que llevan a cabo dicha acción y para el medio ambiente.

De igual forma, a través del reciclaje se contribuye a la generación de fuentes de empleo, y, además, los individuos involucrados en el proceso se benefician en términos monetarios (Abad, 2015), aumentando así el nivel de ingreso disponible, lo que les permite aumentar la cantidad de dinero destinada al ahorro.

Teniendo en cuenta la información planteada, se obtiene que, el reciclaje, combinado con un buen nivel de EF, tiene la capacidad de incrementar el ingreso de las personas, tomándolo como algo extra, que, mediante los conocimientos financieros, puede ser canalizado hacia el ahorro, y de ahí, a la consecución y logro de los objetivos personales.

3. Reciclaje y Educación Financiera: una combinación exitosa

En una economía donde los residuos generados a diario son realmente exorbitantes, se hace evidente la necesidad de que los individuos cuenten con los conocimientos necesarios para el correcto manejo y separación de los mismos, con la finalidad de reducir la contaminación del medio ambiente, y el consumo excesivo que se realiza día con día. Con ello, las familias tendrían la posibilidad de obtener un ingreso extra, y al mismo tiempo, la reducción del consumo generaría que se pueda destinar un porcentaje mayor del salario al ahorro, permitiendo cumplir con las necesidades básicas.

La separación de lo que en muchas ocasiones se considera como basura, como algo inservible, podría ser utilizado para obtener ganancias mediante la venta directa de lo que ha sido separado, por tal motivo se les llama residuos aprovechables (Chávez y Rodríguez, 2016). De acuer-

do con la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, SEMARNAT (s.f.), los residuos sólidos se componen de sustancias orgánicas e inorgánicas y de acuerdo con el tiempo que tardan en desaparecer, pueden ser:

- 1) Biodegradables u orgánicos
- 2) No biodegradables o inorgánicos

Los residuos biodegradables u orgánicos son todos aquellos que, al descomponerse por acción de gusanos, bacterias, hongos y otros microorganismos vivos, pueden incorporarse al suelo nuevamente. La basura orgánica se refiere a los desperdicios de comida, las cáscaras de frutas y verduras, el papel, el estiércol y las hojas secas, entre otros (Raissa, 2021).

Los residuos no biodegradables o inorgánicos son todos aquellos que provienen de productos que ha elaborado el ser humano con ayuda de procesos químicos (SEMARNAT, s.f.). Este tipo de “basura” no puede incorporarse al suelo o a la naturaleza fácilmente porque, al ser un objeto no habitual en ella, los organismos tardan mucho más en descomponerla. Algunos residuos desprenden sustancias químicas que pueden resultar dañinas a los seres vivos; además, al quemar la basura, se genera una contaminación del aire, pues se produce humo y cenizas tóxicas (Atencio, Reyes y Guevara, 2013).

En las pequeñas y grandes ciudades la basura es un asunto que el gobierno no ha tenido por prioridad en su agenda y plan de desarrollo, definitivamente un gran porcentaje de los hogares carece de educación para saber reciclar la basura o reutilizar lo que se desecha (Álvarez, 2013). Proteger el medio ambiente y tener una ganancia monetaria es fácil si hay disciplina de separación, y si el gobierno aplica la reglamentación para separar la basura, de lo contrario ciudadano que no lo hiciera pagará una multa como en países europeos o en la Unión Americana.

Crear consciencia sobre la importancia que trae consigo el reciclar los residuos, y el beneficio monetario que podría obtenerse es crucial, en primera instancia, para contrarrestar los cambios del calentamiento global, y, en segundo lugar, por el incremento en el nivel de ingreso de la población. El no separar los residuos de manera adecuada, trae consigo

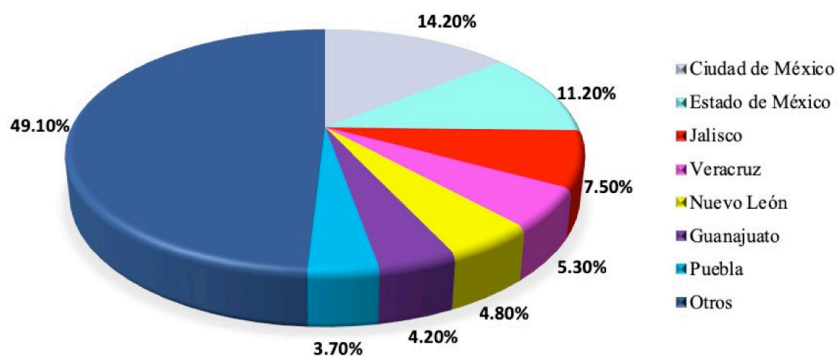
una serie de efectos negativos, tirar la basura en la vía pública genera problemas como (Valerdi, 2016):

1. Obstrucción de coladeras y drenajes, en tiempo de lluvia se han tenido inundaciones urbanas que han puesto en riesgo a familias en sus bienes materiales, animales y en las personas.
2. Puentes y caminos se ven afectados al dejar la basura y acumularse bajo los puentes, y en época de lluvia, inundaciones que obstruyen y evitan que la corriente de agua se desplace, resultando imposible el paso y teniendo afectaciones en los vehículos que tratan de pasar y también los transeúntes.
3. Contaminación de áreas verdes, con residuos como pañales, comida, cerillos, entre otros, los cuales, llegan a generar problemas como incendios, averías en las áreas verdes y en los espacios de recreación.
4. Una imagen urbana que demerita a las ciudades, al tirar residuos en calles, caminos, terrenos baldíos y espacios abiertos.
5. La contaminación del agua de ríos, de mares y de agua de consumo, por basura que ha sido arrastrada por la lluvia y que también son dejadas a orillas de playas, desechos y sustancias contaminantes que descargan al mar, así como aguas residuales, sin pasar antes a plantas de tratamiento son una contaminación al medio ambiente que repercute en la salud del ser humano.
6. La descomposición de la materia orgánica que produce gases y malos olores reservorio de fauna nociva y patógena que pone en riesgo la salud de las personas, animales y ecosistemas.

Como se pudo observar, estos son solo algunos problemas a los que se enfrenta la sociedad a causa de la deficiente clasificación de los residuos. De acuerdo con el Senado de la República (2019), únicamente el 84% de la basura generada es recolectada, sin importar si es separada o no, como consecuencia del exponencial crecimiento urbano, del desarrollo industrial, e incluso, de los avances tecnológicos.

En el caso de México, tan sólo siete grandes ciudades (ver gráfico 1), generan más del 50% de la basura que se recoge en el país, como consecuencia del alto grado de actividades industriales, y al mismo tiempo, de la gran cantidad de población que radica en dichas zonas.

Gráfico 1. Concentración de la generación de basura por Estado.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Censo Nacional de Gobiernos Municipales y Demarcaciones Territoriales de la Ciudad de México (2019).

Del mismo modo, el Banco Mundial (2018) menciona que, en los países de ingreso alto, se recicla aproximadamente el 30% de los residuos, en tanto, los países con bajos ingresos solamente lo hacen con el 4% de los desechos. Existen muchos materiales que permiten obtener un ingreso mediante la venta directa, los cuales, se señalan en el cuadro 1.

Cuadro 1. Valor monetario de los materiales reciclados.

Material	Precio promedio (MXN por KG)
Componentes electrónicos	Variable ²
Fierro	\$3.00
Acero	\$4.50
Madera	\$13.00
Envases reusables (PET)	\$7.00
Aceite usado de cocina	\$2.50
Aceite quemado de motor	\$2.80
Vidrio	\$1.20
Papel	\$3.50
Cartón	\$2.50 - \$3.00
Cobre	\$118.00
Botes de aluminio	\$22.00
Bronce	\$65.00

Fuente: Elaboración propia con datos de Supraciclaje (2021).

² Suele depender del tipo de componente electrónico, y la cantidad de oro o plata que puedan llegar a contener.

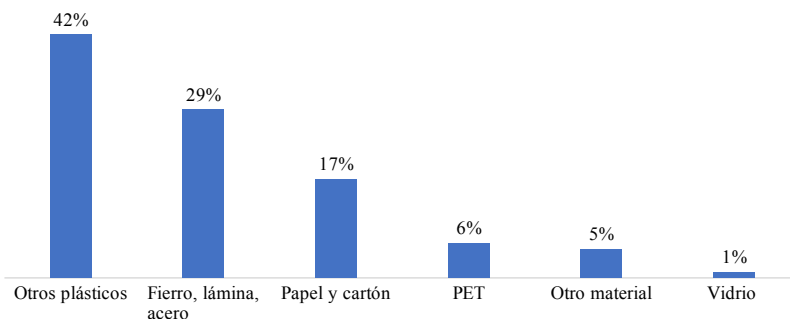
Se observa entonces, que es posible obtener un ingreso a partir de la correcta separación de los residuos, que si bien, podría ser considerado poco, el no hacerlo no genera nada. La clave se encuentra en el volumen del reciclaje, claramente cuanto mayor sea este, representa una cantidad monetaria más elevada, y al mismo tiempo, menor cantidad de basura en las calles y rellenos sanitarios (Cajamarca, Bueno y Jimbo, 2019). De esta manera, el ingreso extra, puede ser canalizado al ahorro o a la inversión, permitiendo que la población goce de los beneficios de la EF.

Claramente los precios suelen variar, incluso día con día, pero, además, existen otros elementos que condicionan el nivel de ingreso que se puede obtener, dentro de los que destacan, el tipo y calidad del material reciclado, el peso del mismo, y también, la zona en donde se llega a comercializar el producto (Pin, 2019).

Por ello, se han creado iniciativas que permiten identificar los centros de acopio cercanos, los materiales que compran, y los pasos que deben seguir para llevar, comercializar, y obtener dinero a partir del reciclaje, tal es el caso de Ecolana (2021), iniciativa mexicana para facilitar el reciclaje en México, mediante una página web, que indica cada uno de los puntos mencionados anteriormente.

En el gráfico 2 se observa que, para el año 2018 en México, el material que más se recicló fue en su mayoría por el que más se paga, seguido del fierro, lámina y el acero, dejando hasta el final al vidrio.

Gráfico 2. Materiales reciclados en el año 2018.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. Medio ambiente (s.f.).
 Nota: *El apartado otros plásticos incluye aluminio, cobre, bronce, plomo, aparatos electrónicos y eléctricos y aparatos de jardinería.

Ahora bien, el obtener un ingreso extra, es solo parte de un proceso mucho más complejo, claramente esto no garantiza que las personas lo utilizarán de manera productiva, pero sí aumenta la probabilidad de que lo hagan. De acuerdo con Beltrán y Gómez (2017), la EF permite que los individuos destinen cada vez más un porcentaje mayor de su ingreso al ahorro.

Del mismo modo, Peñarreta, García y Armas (2019), identificaron que los conocimientos y destrezas de EF están influenciados por el nivel socioeconómico de las personas, a mayor ingreso, mejor EF, aunque claramente esto no es algo que pasa siempre, en más de una ocasión se ha presentado la situación de una persona con un muy buen nivel de ingreso y poca EF. En el mismo orden de ideas, Deloitte (s.f.) menciona que, en México, la EF se encuentra directamente relacionada con el nivel educativo y socioeconómico de la población, entre mayor sea el nivel de ingreso, es más probable que tenga conocimientos sobre los productos y servicios financieros que se ofertan.

En este sentido, se puede afirmar que, el reciclaje permite que los individuos obtengan un ingreso monetario extra, el cual, eleva la cantidad de dinero disponible, aumentando así, la probabilidad de que la población, use, entienda, y se relacione con los productos y servicios financieros que se encuentran disponibles en el mercado, generándoles un beneficio propio, y al mismo tiempo, social.

4. Conclusiones

La EF es fundamental para toda la población, ya que brinda los conocimientos necesarios para optimizar la toma de decisiones económicas, lo cual, contribuye a la mejora sustancial del bienestar financiero de toda la sociedad. Del mismo modo, el reciclaje es una actividad de suma importancia para el entorno en el que se desarrolla la sociedad, ya que favorece a la disminución de los efectos del calentamiento global, y al mismo tiempo, permite que ciertos sectores de la población obtengan un ingreso extra, de una actividad de beneficio social.

Este incremento monetario, permite que las familias hagan frente a los gastos generados por las necesidades básicas con mayor comodidad, evitando que vivan al día, y fomentando gradualmente buenos hábitos financieros, tales como el ahorro, la inversión, la presupuestación de

gastos, entre otros. Además, tomando en cuenta que el nivel de ingresos es uno de los principales obstáculos para hacer uso de los productos y servicios financieros, la ganancia obtenida del reciclaje, genera un círculo vicioso, contribuyendo del mismo modo a la inclusión financiera.

5. Propuestas y recomendaciones

En primera instancia, se necesita un programa de educación ambiental, en donde se enseñe a las personas a separar adecuadamente los residuos, con la finalidad de que puedan reciclar, reusar, o vender el reciclado. La gestión de esta propuesta debe ser apoyada por las autoridades, y al mismo tiempo, debe regularse el sistema de gestión del tratamiento residual de la basura. Al tomar en cuenta la capacitación de personas para ser empleadas y tener control y orden en el reciclado.

Posteriormente, debe enseñarse a las personas la importancia del reciclaje, tanto como una fuente extra de ingresos, como una disminución gradual de la contaminación generada. Del mismo modo, se debe concientizar a la sociedad sobre el manejo adecuado de los residuos, con el objetivo de que, sin importar si las personas venderán o no el material reciclado, realicen esta actividad dentro de sus hogares, de tal forma que se facilite el manejo, y se reduzcan los riesgos a los que se pueden enfrentar al realizar esta actividad. De esta forma, se le facilitará el trabajo a los individuos que lleven a cabo esta acción.

De igual forma, es necesario que el gobierno dote de la infraestructura necesaria para la correcta administración de los recursos, mediante contenedores clasificados por color, siguiendo ejemplos exitosos como los aplicados en países europeos como Alemania, España, o como Estados Unidos en Norteamérica, incluso como algunas localidades del Estado de México, que han tenido procesos exitosos en el tratamiento de los residuos, y de estudios de investigación en los diferentes Estados de la República Mexicana. Claramente, es evidente que se requiere que se les dé seguimiento a tales programas, ya que suelen ser abandonados cada que se cambian las administraciones de gobierno.

Referencias bibliográficas

Abad, M. (2015). El reciclaje, como estrategia para el incremento del empleo, aplicación económica de residuos y el cuidado del medio ambiente. *Desarrollo local sostenible*, 8(22), 1-8. Recuperado el 22 de junio de 2021. www.eumed.net/rev/delos/22

Abreu, J. (2014). El método de la investigación. *International Journal of Good Conscience*, 9(3), 195-204. Recuperado el 23 de junio de 2021. [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)

Álvarez, C. (2013). *Reciclaje y su aporte en la educación ambiental* (Tesis de licenciatura). Universidad Rafael Landívar, Quetzaltenango, Guatemala. <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2013/05/09/Alvarez-Carina.pdf>

Atencio, R., Reyes, J., y Guevara, J. (2013). Evaluación de riesgo ambiental en un tiradero con quema de basura. *Rev. Int. Ambie*, 29(3), 107-117.

Banco Mundial. (2018). Informe del Banco Mundial: Los desechos a nivel mundial crecerán un 70 % para 2050, a menos que se adopten medidas urgentes. Recuperado el 09 de marzo de 2021. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2018/09/20/global-waste-to-grow-by-70-percent-by-2050-unless-urgent-action-is-taken-world-bank-report>

Cajamarca, E., Bueno, W., y Jimbo J. (2019). De cero a dinero: La basura como fuente principal para un negocio inclusivo de reciclaje en Cuenca – Ecuador. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 9(17), 71-87. <https://doi.org/10.17163/ret.n15.2018.05>

Carballo, I. (2020). Inclusión financiera y empoderamiento de la mujer: una revisión crítica en base a la literatura. *Colección*, 31(1), 141-168.

Cárdenas, J. (2016). *La importancia de la educación financiera, desde un enfoque social y autoritario que coayuda a alcanzar el ahorro y/o la inversión* (Tesis de licenciatura). Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. Bogotá, Colombia.

Castro, B. (2020). *La importancia del ahorro en las nuevas generaciones en Colombia* (Tesis de maestría). Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia.

Chacon, D., y Mendivelso, E. (2019). Reciclar para educar. *Eco-Educar*, 1-9. Recuperado el 22 de junio de 2021. <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/5909/ECO-EDUCAR%20%3a%20reciclar%20para%20educar.df?sequence=1&isAllowed=y>

Chávez, A., y Rodríguez, A. (2016). Aprovechamiento de residuos orgánicos agrícolas y forestales en Iberoamérica. *Revista Academia y Virtualidad*, (9)2, 90-107. Recuperado el 23 de junio de 2021. <http://dx.doi.org/10.18359/ravi.2004>

Deloitte. (s.f). Educación Financiera. Recuperado el 09 de marzo de 2021. <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articulos/educacion-financiera-el-reto-es-la-difusion.html>

Ecolana. (2021). ¿Qué hacemos? Recuperado el 09 de marzo de 2021. <https://ecolana.com.mx/sobre-ecolana>

Galdames, P. (2017). *Estudio del comportamiento y análisis de los factores que determinan la conducta frente al reciclaje doméstico* (Tesis de grado). Universidad Técnica Federico Santa María, Valparaíso, Chile. <https://repositorio.usm.cl/bitstream/handle/11673/23530/3560900232581UTFSM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hernández-Rivera, A. (2021). Educación Financiera en los Jóvenes Universitarios de México. EyC. México.

Instituto de Estudios Financieros. (08/06/2020). La educación financiera en México. *IEF*. Recuperado el 21 de junio de 2021. <https://www.iefweb.org/es/la-educacion-financiera-en-mexico/>

Instituto Nacional de Geografía y Estadística, INEGI. (2019). Censo Nacional de Gobiernos Municipales y Demarcaciones Territoriales de la Ciudad de México 2019. INEGI. Recuperado el 09 de marzo de 2021. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/cngmd/2019/doc/cngmd_2019_resultados.pdf

INEGI. (s.f.). Medio ambiente. Cuéntame INEGI. Recuperado el 09 de marzo de 2021. <http://cuentame.inegi.org.mx/territorio/ambiente/basura.aspx?tema=T>

Kirchherr, J., Reike, D., y Hekkert, M. (2017). Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions. *Resources, Conservation and Recycling*, (127), 221-232. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.09.005>

Montes de Oca, A. (2016). *Impactos económico y social del reciclaje de metales en las provincias de Pichincha y Guayas* (Tesis de grado). Universidad de las Fuerzas Armadas, Sangolquí, Ecuador. <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/11538/1/T-ESPE-053015.pdf>

Mora, W., López, L., y Rubio, G. (2020). Educación financiera y finanzas personales: Realidad del sistema financiero de la ciudad de Ibagué

(Tolima), entidades y usuarios. Grupo de Investigación Desarrollo Económico y Empresarial de la Universidad del Tolima (GIDEUT).

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, OCDE. (2005). Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. *Financial Market Trends*, 2.

Peñarreta, M., García, D., y Armas, R. (2019). Educación financiera y factores determinantes: Evidencias desde Ecuador. *Revista Espacios*, 40(7). Recuperado el 09 de marzo de 2021. <http://www.revistaespacios.com/a19v40n07/a19v40n07p11.pdf>

Pin, E. (2019). *El reciclaje de cartón y papel en la generación de ingresos y el mejoramiento del ambiente en guayaquil* (Tesis de licenciatura). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 09 de marzo de 2021. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redu-g/41090/1/T-PIN%20TRIVI%c3%91O%20JOSE%20ANTONIO.pdf>

Plata-Gómez, K., y Caballero-Márquez, J. (2020). Influencia de los programas de educación financiera sobre el comportamiento de los jóvenes: una revisión de literatura. *I+D Revista de investigaciones*, 15(2), 18-27. Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://udi.edu.co/revistainvestigaciones/index.php/ID/article/view/242/305>

Raissa, O. (2021). *Diseño de una granja ecológica, orientada al manejo de residuos orgánicos en la parroquia de El Quinche* (Tesis de Licenciatura). Universidad Central del Ecuador, Quito, Ecuador. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/23098/1/UCE-FAU-ORTEGA%20RAISSA.pdf>

Real Academia Española, RAE. (2021). Reciclar.

Rengifo, N. (2020). *El reciclaje en educación inicial para desarrollar la conciencia ambiental* (Tesis de especialidad). Universidad Nacional de Tumbes, Piura, Perú.

Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, SEMARNAT. (s.f.). Residuos. Recuperado el 09 de marzo de 2021. https://apps1.semarnat.gob.mx:8443/dgeia/informe15/tema/pdf/Cap7_Residuos.pdf

SEMARNAT. (s.f.). Residuos sólidos urbanos: la otra cara de la basura. Gobierno de la República. Recuperado el 23 de junio de 2021. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/39412/RESIDUOS_SOLIDOS_URBANOS-_ENCARTE.pdf

Senado de la República. (2019). Proposiciones de ciudadanos legisladores. Gaceta de la comisión permanente. Recuperado el 09 de marzo

de 2021. https://www.senado.gob.mx/64/gaceta_comision_permanente/documento/98295#:~:text=En%20M%C3%A9xico%2C%20se%20generan%20cada,los%20avances%20tecnol%C3%B3gicos%2C%20cifras%20oficiales

Solorio, W. (2013). Beneficia tu economía con el reciclaje. Universidad UTEL. Recuperado el 22 de junio de 2021. <https://www.utel.edu.mx/blog/rol-personal/reciclaje/>

Supraciclaje. (2021). Compra venta de chatarra y reciclados por kilogramos. Recuperado el 09 de marzo de 2021. <https://www.supraciclaje.com/precios-hoy/>

Valerdi, M. L. (2016). *Tratamiento residual de la basura en pequeñas ciudades de México* (Tesis de doctorado). Instituto de Administración Pública del Estado de Puebla, México.

Zamora, T., García, A., y Ramos, J. (2018). Algunas características que explican el comportamiento de los Jóvenes Universitarios hacia el ahorro. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, (2), 159-170.

PARTE II
INCLUSIÓN FINANCIERA

La Inclusión Financiera en México: retos y perspectivas

Financial Inclusion in Mexico: challenges and perspectives

Eduardo Gonzalo Vázquez Tovar
Vania López Toache
Gonzalo Haro Álvarez

Resumen

La inclusión financiera se está convirtiendo en una prioridad para las autoridades y organismos de desarrollo a nivel mundial, teniendo alto significado para personas físicas y morales. La tecnología financiera digital, particularmente el incremento en el uso de teléfonos móviles a nivel mundial, han beneficiado a pequeñas empresas y poblaciones lejanas a acceder a servicios financieros a un costo más bajo, con menos riesgo y con mayor facilidad. Sin embargo, aunque en los últimos años los países han acelerado sus esfuerzos por la construcción de sistemas financieros incluyentes, ha quedado de manifiesto que enfrentan diversos obstáculos que les impiden avanzar. Por tanto, el objetivo de este capítulo es hacer un breve diagnóstico de la situación que guarda la inclusión financiera en México abordando su problemática y obstáculos, así como un análisis de los avances en cuanto a infraestructura financiera haciendo un comparativo internacional.

Palabras clave: Inclusión financiera, infraestructura financiera, brecha de género.

Abstract

Financial inclusion is becoming a priority for authorities and development organizations worldwide, having a high meaning for individuals and companies. Digital financial technology, particularly the increase in the use of mobile phones worldwide, has benefited small businesses and distant populations to access financial services at a lower cost, with less risk and with greater ease. However, although in recent years countries have accelerated their efforts to build inclusive financial systems, it has become clear that they face various obstacles that prevent them from moving forward. It is therefore the objective of this chapter to make a diagnosis of the current situation of financial inclusion in Mexico, addressing its problems and obstacles, as well as an analysis of progress in terms of financial infrastructure by making an international comparison.

Keywords: Financial inclusion, financial infrastructure, gender gap.

1. Introducción

Los beneficios que familias y empresas pueden tener por contar con mecanismos que garanticen la entrada al sistema financiero son muchos, ya que les facilitan la vida diaria ayudándoles a planificar sus metas de largo plazo o bien, a contar con una protección contra emergencias inesperadas, contribuyendo así a mejorar la calidad de vida de las personas.

La inclusión financiera es un factor prioritario que ayuda a disminuir la miseria y promocionar un estado de bienestar y prosperidad; permite que, tanto personas físicas como morales tengan entrada a productos y servicios financieros que satisfagan sus necesidades como lo son: el realizar transacciones, operaciones de pago, tener ahorros, obtener créditos o seguros entre otras.

Sin embargo, no es novedad que, en pleno siglo XXI, diversos colectivos no puedan acceder a los servicios financieros a pesar de los intentos de entidades por promoverlos hacia las personas con problemas de acceso, es decir, aunque en los últimos años los países han acelerado sus esfuerzos por la construcción de sistemas financieros incluyentes, ha quedado de manifiesto que enfrentan diversos obstáculos que les impiden avanzar, haciendo parecer que el tema de inclusión financiera (IF) no logra ser contemplada como un objetivo prioritario para los países e instituciones.

El objetivo del presente trabajo, por tanto, es presentar un diagnóstico de la situación actual de la inclusión financiera en México, abordando su problemática y obstáculos, así como un análisis de los avances en cuanto a infraestructura financiera haciendo un comparativo internacional. Se utilizará una metodología cualitativa desarrollando una investigación teórico-descriptiva sobre la inclusión financiera, tomando tanto fuentes bibliográficas actuales que abordan las implicaciones de la inclusión financiera, así como de fuentes gubernamentales que proporcionan indicadores sobre la situación que guarda la población que tiene y no tiene acceso a servicios financieros.

2. Inclusión Financiera (IF) en México: problemática y obstáculos

El Consejo Nacional de Inclusión financiera (CONAIF), define la IF como el acceso y uso de servicios financieros formales bajo un marco

jurídico apropiado, garantizando esquemas de protección al usuario, así como la promoción de la educación financiera con el propósito de mejorar las competencias económico-financieras de todos los segmentos de la población.

Por su parte, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2020a) concibe que el objetivo primordial de la IF es facilitar el acceso a los servicios financieros de instituciones formales que garanticen la protección al consumidor mediante un marco legal congruente que promueva la educación financiera de la población con el objeto de que puedan mejorar su capacidad económica y financiera. Cuatro son los componentes principales plasmados en esta definición que dan un carácter multidimensional a la inclusión financiera: 1) acceso, referente a la penetración del sistema financiero y su infraestructura en la población; 2) uso, por parte de la población de productos y servicios financieros y la frecuencia con que son utilizados; 3) protección y defensa del consumidor, referente a la efectividad del marco regulatorio para favorecer la inclusión de la población objetivo; y 4) educación financiera, que comprende acciones para dotar a la población de aptitudes, habilidades y conocimientos que les sirvan para manejar correctamente sus finanzas personales así como evaluar la oferta de productos financieros y elegir aquellos que se ajustan a sus necesidades comprendiendo los derechos y obligaciones que implica la contratación de servicios financieros.

También, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2012), define a la IF como el proceso que promueve que las personas cuenten con acceso asequible, oportuno y adecuado a una gama de productos y servicios financieros regulados, y que expande el uso de estos datos a todos los segmentos de la sociedad, mediante la implementación de diversas estrategias que incluyen el conocimiento y la educación financieros.

De acuerdo con el portal de microfinanzas del *Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)* y cuya traducción al español es Grupo Consultivo para Asistir a la Pobreza (2016), la IF de un país implica el acceso por parte de la población a diversos productos financieros de forma segura, adecuada y eficaz, en un mercado financiero responsable que pretenda abarcar la mayoría de la población con los menores costes posibles.

En la India, el Banco de la Reserva define a la IF como el grado de acceso a productos y servicios financieros de toda la población incluidos aquellos grupos vulnerables y de bajos ingresos, buscando costos justos y razonables, así como la transparencia de los agentes institucionales participantes (Joshi, 2011).

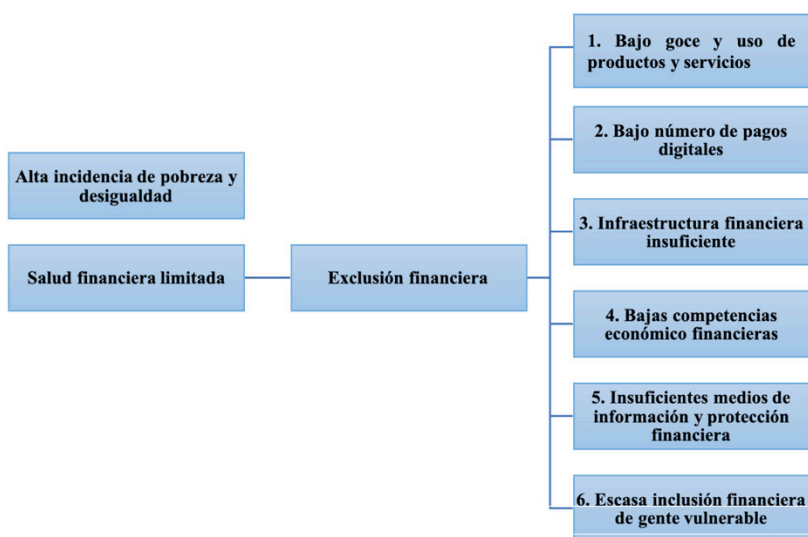
La Alianza para la Inclusión Financiera (Roa, 2013), por su parte, define la IF considerando cuatro dimensiones: 1) el acceso, referente a la capacidad de poder usar los servicios financieros formales disponibles; 2) el uso (o profundidad) es el grado de utilización de servicios y productos financieros; 3) la calidad, que se refiere al grado en que los productos y servicios se ajustan a las necesidades de los clientes; y 4) el bienestar, que trata del impacto positivo de los servicios financieros en la vida de los usuarios.

Las cuatro dimensiones descritas anteriormente tienen una evolución ascendente que empieza con el acceso de la población a los servicios financieros pasando por una serie de etapas evolutivas que llevan al bienestar final. Distintas entidades financieras son quienes gestionan los servicios financieros contribuyendo a la inclusión financiera (Villacorta y Reyes, 2012).

Respecto a la problemática de la IF, en la Política Nacional de Inclusión Financiera, PNIF (CNBV, 2020c), se utilizó un árbol de problemas como técnica para identificar y analizar los motivos y repercusiones de un inconveniente básico. El impedimento básico es el tronco, las raíces son las causas y la copa son las repercusiones (Martínez y Fernández, 2008). La metodología de marco lógico es una técnica usada en varios campos siendo uno de ellos el diseño de políticas públicas (Ortegón, Pacheco y Prieto, 2005).

El problema central que se identificó fue la exclusión financiera como la generadora de una salud financiera limitada que, a su vez, repercute en los índices de pobreza y desigualdad. Estas causas se enumeran en el siguiente gráfico:

Gráfico 1. Problemas de la inclusión financiera.



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de la PNIF 2020.

Posterior al reconocimiento de los motivos que generan el impedimento básico, se propuso fortalecer la salud financiera de los mexicanos cumpliendo con los siguientes objetivos reales: 1) Favorecer la entrada a personas y mipymes al sistema financiero y al uso de sus productos y servicios; 2) Aumentar el número de transacciones digitales; 3) Robustecer la infraestructura para favorecer la entrada al sistema financiero así como disminuir las discrepancias y asimetrías de información; 4) Aumentar la capacidad económica de la población; 5) Incentivar el acceso a medios de información y protección financiera y 6) Mejorar la inclusión financiera de personas en situación de vulnerabilidad.

Por su parte, el *Center for Global Development* (2020), manifiesta que hay una considerable brecha de IF en México respecto a otros países, solo por citar un dato, en Kenia, el 84.8% de los adultos tienen acceso a una cuenta en alguna institución financiera formal mientras que en México es solo al 36.9%. Según ellos, son varias las razones que explican la baja demanda de servicios financieros y que son barreras que enfrenta la población para ser incluida financieramente, destacando los insuficientes ingresos de los consumidores, el trabajo informal y la desconfianza en

el sector bancario. Respecto a la poca confianza que tiene la gente en el sector bancario, esta se explica por las altas comisiones y tarifas, las altas tasas de interés que cobran los bancos, así como la falta de infraestructura bancaria y de productos dirigidos a segmentos de menores ingresos.

En una situación de insuficiente infraestructura bancaria, se podría esperar que en México aumentara la demanda por servicios financieros en línea y opciones de pago móvil, sin embargo, en nuestro país se ha desaprovechado la oportunidad de hacer llegar esos servicios financieros a segmentos de la población que están desatendidos. En cambio, en otros países en vías de desarrollo el dinero móvil y otras estrategias digitales, sí han detonado el uso de opciones tecnológicas en favor de su población.

México tiene las condiciones necesarias para poder hacer del pago móvil una alternativa viable a la banca convencional: 90% de adultos con identificación, 60% con un teléfono celular y 95% de la población con al menos una señal 3G. Sin embargo, solo el 4.1% de los adultos ha reportado haber usado una cuenta de pago móvil en el último año, mientras que en Kenia es misma cifra es del 76.9%. Entonces, ¿Por qué el pago móvil no ha acelerado la inclusión financiera en México?, esto podría deberse a factores regulatorios y a productos financieros sustitutos.

Respecto a los factores regulatorios que hacen que el pago móvil no haya contribuido a un incremento en la IF, podemos afirmar que la regulación en México no ha sido capaz de incentivar la competencia en el mercado de pagos debido a su falta de eficiencia, puesto que ha mantenido reglas sectoriales favorables a la banca comercial. En México existen barreras legales a la entrada que impiden que los operadores de redes móviles puedan ampliar su cobertura de servicios financieros, mientras que, en otros países, dichas barreras han sido eliminadas.

Referente a la ley *Fintech*, promulgada en 2018 con el objeto de fomentar la innovación y definir reglas para que las empresas de tecnología financiera (empresas *fintech*) puedan operar y ofrecer servicios, noventa y ocho de ellas, han iniciado el proceso de obtención de la autorización para operar como instituciones de tecnología financiera, específicamente como fondos de pago electrónico o instituciones de financiamiento colectivo. Hasta ahora solo una ha recibido, de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), autorización de duración indefinida: NVIO Pagos México, que es una plataforma para hacer pagos a cual-

quier cuenta bancaria, número de celular o correo electrónico. Aunque la pandemia de COVID-19 en el año 2020 retrasó el otorgamiento de autorizaciones, ochenta empresas de tecnología financiera están en las etapas finales del trámite.

Existen áreas de oportunidad en la legislación, la principal es una ley enfocada en la operación de criptomonedas, crowdfunding y mercados de pago. Se necesita una ley muy precisa para estos tres modelos. Aunque el mundo Fintech abarca más aristas se puede afirmar que siguen desreguladas o se mantienen reguladas bajo leyes tradicionales.

La identidad digital, proveedores de expedientes y mesas de control exteriorizadas son algunas ramas del sector que no están consideradas en la legislación. Entidades como las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), ofrecen algunos servicios digitales sin ser consideradas como empresas Fintech. A raíz de Covid-19 y una nueva realidad, se ha visto la necesidad de corregir la normatividad hacia la celebración de contratos vía dispositivo.

Otra área de oportunidad es la existencia de disposiciones que no tienen el impacto suficiente en la IF, por ejemplo, el requisito de una cuenta bancaria para acceder a una plataforma de pagos móvil. Una plataforma de intercambio de pagos es el Sistema de Cobro Digital (CoDi), cuyos requisitos para el usuario son el contar con una cuenta bancaria y un teléfono inteligente con la capacidad de escanear códigos QR. CoDi tiene requisitos técnicos que dificultan el acceso a celulares que son más sencillos que un smartphone, como los celulares con tecnología 2G, excluyendo a gran parte de la población.

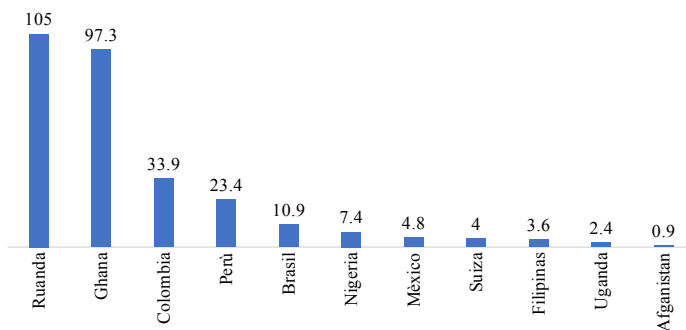
Respecto a productos financieros sustitutos, las tarjetas de crédito departamentales tienen requisitos de identificación más laxos, además de requerir comprobación de ingresos menores que el comparado con tarjetas de crédito bancarias. El 62% de los adultos en México accede a créditos sin tener una cuenta para transacciones representando el doble de aquellos que usan tarjetas de crédito bancarias. Aunque las tarjetas de crédito de minoristas cubren una parte de la demanda de servicios financieros de segmentos de población de bajos ingresos, estas tarjetas implican tarifas y tasas de interés más elevadas que las que cobran las tarjetas de crédito bancarias, además de no ser tarjetas de pago de uso general, por lo que no son consideradas adecuadas en la IF.

3. Infraestructura financiera: avances y comparativo internacional, 2019

Estudios en la India han comprobado que a mayor número de puntos de acceso al sistema financiero mayor influencia se tiene sobre la pobreza, logrando reducirla (especialmente en zonas rurales), teniendo incrementos en el ahorro y el crédito (Burgess y Pande, 2005). La CNBV (2020b) en su documento “Panorama Anual de Inclusión Financiera 2020”, destaca que, con una población total de 125,929,439 de los cuales 92,765,898 son personas adultas y con un producto interno bruto (PIB) de 24,237,620 millones de pesos (mdp), respecto a infraestructura financiera, se dieron los siguientes avances:

Sucursales. – Existen 16,883 sucursales en el país al término de 2019 lo que significa un aumento del 1.1% respecto a 2018 y, a nivel municipal, donde vive el 92% de la población, se cuenta con una sucursal en 51% de los municipios del país. Tres de cuatro sucursales son de algún banco comercial y el 77% de los habitantes se encuentra a menos de 4 kilómetros de una de éstas mientras que las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo abarcan el 13%. En México, las personas de 30 a 39 años son quienes utilizan más las sucursales representando un 47%, y la banca comercial tiene 1.4 sucursales por cada 10 mil adultos, mientras que Brasil y Honduras tienen 1.9 sucursales.

Gráfico 2. Sucursales por cada 10 mil adultos.

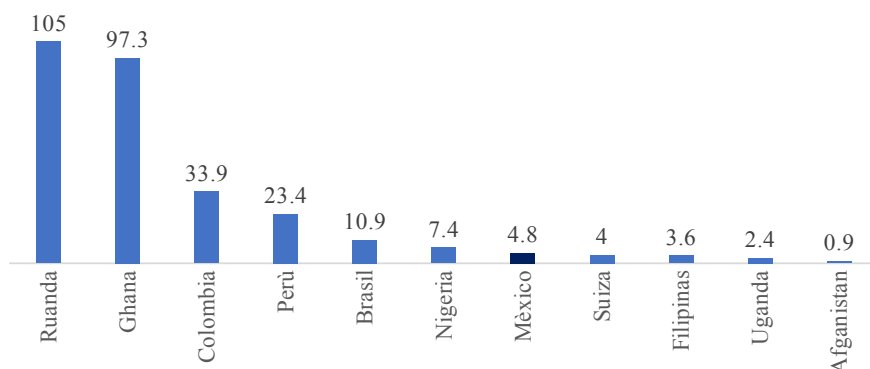


Fuente: Elaboración propia con información del FMI y CNBV 2020b.

Corresponsales.-Respecto al número de corresponsales, estas aumentaron 8% respecto del año anterior siendo 48,397 con una cobertura municipal y demográfica de 74% y 98% respectivamente.

El 87% de la población habita a una distancia menor a 4 kilómetros de un corresponsal, además el promedio de instituciones financieras por corresponsal es 8.1, siendo los depósitos las transacciones que más se realizan por personas de entre 30 y 39 años. Oxxo y Red Yastás, son el principal corresponsal y el mayor administrador de corresponsales respectivamente. Por cada 10 mil adultos, México tiene 4.8 corresponsales, que es una cantidad menor a la lograda por Brasil, Perú y Colombia.

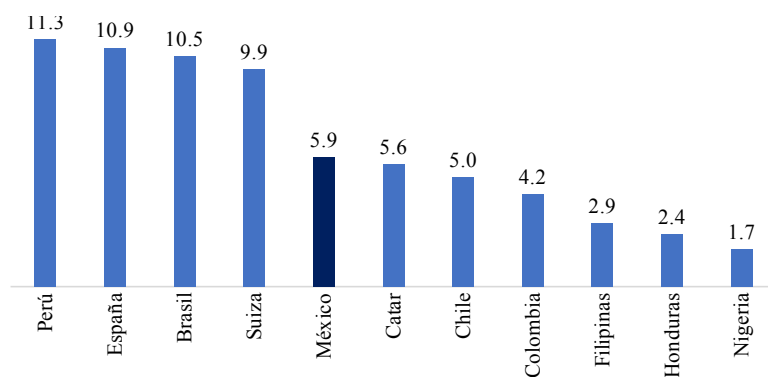
Gráfico 3. Corresponsales por cada 10 mil adultos.



Fuente: Elaboración propia con información del FMI y CNBV 2020b.

Cajeros automáticos.-La cantidad de cajeros aumentó 6% en relación con 2018, logrando 57,950 unidades que cubren el 59% de los municipios cuyos habitantes viven a una distancia menor a 4 kilómetros de un cajero automático. Con un 49% de concentración, las personas de entre 30 a 39 años son los que más utilizan los cajeros automáticos de los cuales 10,000 son los que sirven para realizar depósitos. Además, México tiene 5.9 cajeros automáticos por cada 10 mil adultos siendo una cantidad menor a la lograda por Brasil, España y Perú.

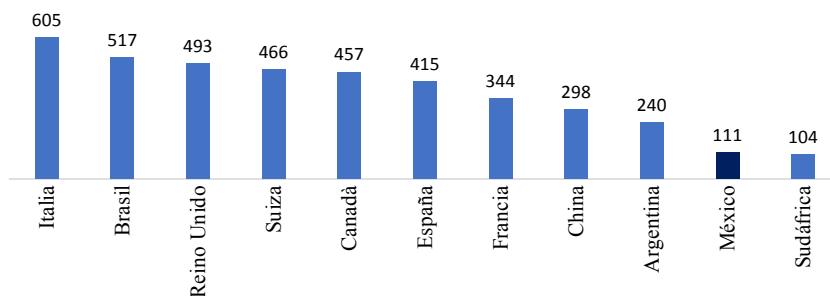
Gráfico 4. Cajeros automáticos por cada 10 mil adultos.



Fuente: Elaboración propia con información del FMI y CNBV 2020b.

Terminales punto de venta (TPV). - Estas crecieron a 3,264,750 TPV, de las cuales 1,319,428 son de bancos, además de entidades de ahorro y crédito popular (EACP) y 1,945,322 TPV son de agregadores. El 85% de la población habita a una distancia menor a 4 kilómetros de una TPV de un banco o de una EACP. Para 2018, México tenía 111 TPV por cada 10 mil adultos, cantidad por debajo de la lograda por Brasil y Argentina. Los usuarios de 18 a 29 años concentraron el 71%, de la población que más usó su tarjeta de débito.

Gráfico 5. TPV de la banca comercial por cada 10 mil adultos.

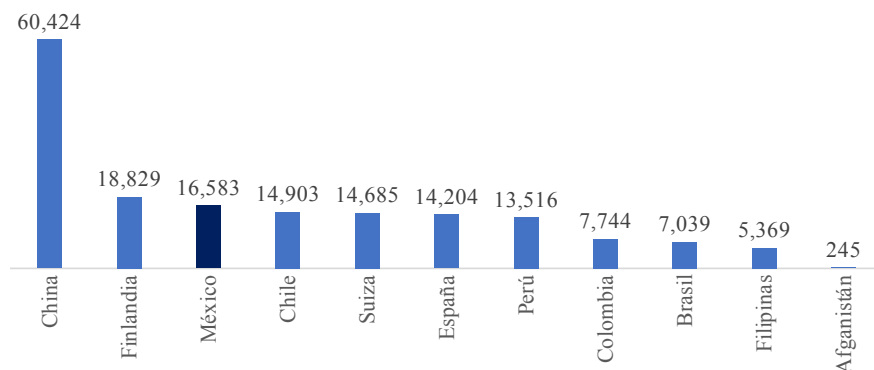


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV 2020b.

Cuentas de captación.–Registraron un incremento de 4% en el periodo 2018-2019, logrando 125,997,761 contratos, de los cuales la banca comercial tuvo ocho de cada diez cuentas. Sin embargo, la cantidad de cuentas de los bancos comerciales en México es inferior comparado con la obtenida por países como Perú, Colombia, Costa Rica y Chile, en 2018.

México enlistó 16,583 tarjetas de débito en 2018, cantidad mayor a la presentada por Chile, Perú y Colombia. Los usuarios de 30 a 39 años son quienes más utilizan y ahorran en una cuenta representando el 23% de la población.

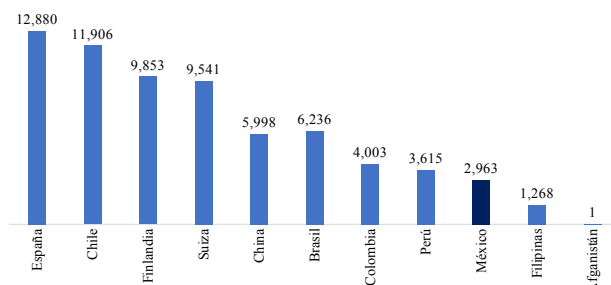
Gráfico 6. Tarjetas de débito por cada 10 mil adultos.



Fuente: Elaboración propia con información del FMI y CNBV 2020e.

Crédito a personas físicas. – Se dieron 59,707,436 créditos a personas físicas al terminar 2019, teniendo un aumento del 3% respecto a 2018 y también se otorgaron 531 mil créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas con un 5.8% de índice de morosidad. Los bancos comerciales en México otorgaron 5,689 créditos por cada 10,000 adultos, cifra que es menor a la lograda por Chile y Brasil. Respecto a tarjetas de crédito, también se encuentra por debajo de Perú, Colombia, Brasil y Chile con 2,963 tarjetas. Los usuarios de 30 a 39 años son quienes más usaron su tarjeta de crédito con un 85% de concentración.

Gráfico 7. Tarjetas de crédito por cada 10 mil adultos.

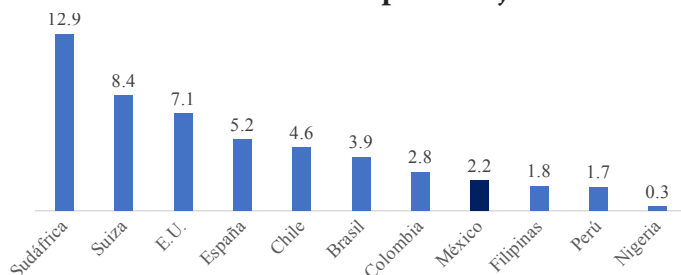


Fuente: Elaboración propia con información del FMI y CNBV 2020b.

Afore. – La administración de cuentas por las Afores experimentaron un crecimiento del 5% cuyo ascenso fue de 65,837,742 cuentas, en su mayor parte, corresponden en un 38% a la población de entre 18 y 34 años y en un 37% a la población entre 35 y 39 años. El ahorro voluntario y el ahorro solidario aumentó de 68.6 mil millones de pesos a 92.2 mil millones de 2018 a 2019 siendo los habitantes de 60 a 70 años quienes más aportaron.

Aseguramiento. – Hubo un incremento del 11% en las primas directas respecto a 2018, al aumentar a 582,245 millones de pesos en 2019, concentrando el mayor porcentaje de distribución en las primas por seguros de vida. Respecto al seguro de vida, son los grupos de 30 a 39 años y el de 40 a 49 años, ambos con 20%, quienes adquirieron en mayor medida este tipo de pólizas. Además, el sector asegurador en México tiene una penetración del 2.2% del producto interno bruto (PIB) estando por debajo de países como Chile, Brasil y Colombia.

Gráfico 8. Primas como porcentaje del PIB.

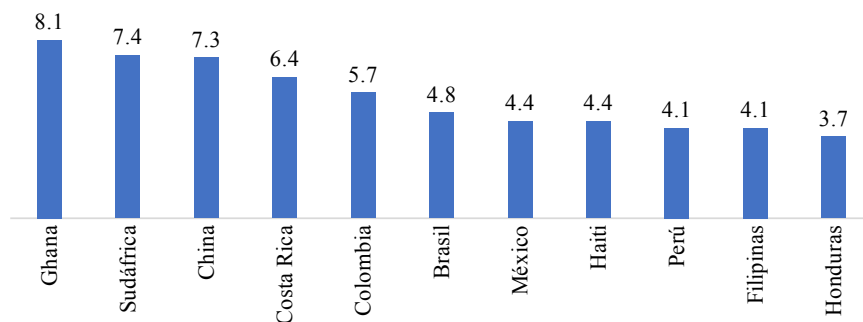


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV 2020b.

Transacciones. – Del cuarto trimestre de 2018 al cuarto trimestre de 2019 disminuyeron las transferencias interbancarias pasando de 162% a representar el 147% del PIB, en cambio, las transferencias enviadas por CoDi tuvieron un incremento considerable en número y monto en el lapso octubre 2019 - junio 2020. La población entre 50 y 59 años es quien realizó mayor número de pagos digitales, concentrando el 26%.

Remesas. – En 2019 México tuvo ingresos por remesas de 36,046 millones de dólares registrando un aumento de 7% respecto a 2018, siendo California el estado que concentra el 29% de envíos a México con un costo promedio por cada 200 dólares del 4.4%. Dicho costo es mayor para Costa Rica, Colombia y Brasil, pero menor para Perú y Honduras.

Gráfico 9. Costo por envío de remesas desde Estados Unidos (Porcentaje por cada 200 dólares).



Fuente: Elaboración propia con información de CNBV 2020b.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef). – Tanto las acciones en defensa de los usuarios de servicios financieros como las asesorías que brinda la CONDUSEF disminuyeron en 2%, mientras que las reclamaciones y quejas crecieron un 6%. Del total de acciones de defensa, el 77% fueron por asesorías jurídicas y técnicas, mientras que las controversias fueron el 14%. El principal motivo para contactar a la Condusef son las dudas que genera el reporte de crédito especial y el principal producto que tiene más reclamaciones es la tarjeta de crédito, con el 18% del total.

Reclamaciones. – De 2018 a 2019 se presentaron 9,667 mil quejas y reclamaciones en bancos comerciales por un aproximado de 35,530 millones de pesos, siendo los usuarios cuyas edades oscilan entre 30 y 39 años quienes representaron 58% de los ciudadanos que conocen cómo y dónde presentar su reclamación por problemas con productos financieros adquiridos.

Brecha de género. – Las mujeres han mejorado su situación de contar con algún producto financiero pasando de 1.3 puntos porcentuales (pp) en 2018 a 4.9 pp en 2019. La distribución en cuanto a la captación en los distintos tipos de instituciones, se dio de la siguiente manera: banca múltiple, 50.5% mujeres y 49.5% hombres siendo las cuentas a plazo las que favorecieron más a mujeres que a hombres; banca de desarrollo, 74% mujeres y 26% hombres; SOCAP, 56% mujeres y 44% hombres donde las cuentas de ahorro, a la vista y a plazo favorecieron a mujeres y las SOFIPO, donde el 53% fueron mujeres y 47% fueron hombres.

Cuadro 1. Brechas de género por tipo de producto 2019.

Cuentas de captación	Créditos hipotecarios de la banca	Créditos de las EACP	Tarjetas de crédito de la banca	Tarjetas de débito de la banca
4.9 pp	-24.8 pp	6.7 pp	-2.8 pp	6.3 pp

Fuente: CNBV 2020b.

4. Conclusiones

Aunque México ha avanzado en materia de inclusión financiera, no ha sido significativo y aún existen retos y desafíos en cuanto a infraestructura, ya que, una de las razones primordiales por la que los mexicanos declaran no tener cuenta, es lo lejos que les queda alguna institución financiera. Además, en el comparativo internacional, México se encuentra por debajo de otros países de América Latina como lo son Colombia, Perú y Brasil en puntos como: número de sucursales bancarias por cada 10 mil personas adultas, número de cajeros automáticos y número de corresponsales.

Existe de manera latente el desafío de crear productos financieros útiles y prácticos para la comunidad de bajos ingresos, donde la tec-

nología para diseñarlos está jugando un papel muy importante, por lo que se requiere fomentar una mayor competencia, así como la innovación con el fin de ampliar la cobertura. Actualmente, en un escenario de contingencia sanitaria, la banca móvil y las plataformas de pago móvil como CoDi, necesitan reconfigurar su diseño, con la finalidad de incentivar la demanda de estas plataformas disminuyendo las especificaciones tecnológicas de uso.

El gobierno de México tiene el reto de dar apertura de servicios financieros a personas que se desenvuelven en la economía informal así como a la población rural, ya que está documentado que mediante intervenciones de política pública, se puede fomentar la inclusión financiera, puesto que existen antecedentes de gobiernos de otros países, India en específico, donde, en solo seis años, se aumentó la inclusión financiera de los adultos mediante apertura de cuentas bancarias bajo programas sociales dando como resultado un avance significativo.

Referencias bibliográficas

Banco Mundial. (2016). Base de datos: Global Findex. Recuperado el 14 de marzo de 2021. [http://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?source=global-findex-\(base-dedatos-sobre-la-inclusi%C3%B3n-financiera-en-el-mundo\)&Type=TABLE](http://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?source=global-findex-(base-dedatos-sobre-la-inclusi%C3%B3n-financiera-en-el-mundo)&Type=TABLE)

Burgess, R., y Rohini, P. (2005). Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment. *American Economic Review*, 95(3), 780-795. DOI: 10.1257/0002828054201242

Center for Global Development. (2020). The puzzle of financial inclusion in Mexico: a closeable gap? Consultado el 14 de marzo de 2021. <https://www.cgdev.org/publication/puzzle-financial-inclusion-mexico-closeable-gap>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV. (2012). Libro Blanco de Inclusión Financiera.

CNBV. (2013). Reporte Estadístico Banca Múltiple.

CNBV. (2020a). Inclusión Financiera. Gobierno de México. Consultado el 14 de marzo de 2021. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/inclusion-financiera-25319>

CNBV. (2020b). Panorama Anual de Inclusión Financiera. Gobierno de México. Consultado el 14 de marzo de 2021. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/581089/Panorama_IF_2020.pdf

CNBV. (2020c). Política Nacional de Inclusión Financiera. Gobierno de México. Consultado el 14 de marzo de 2021. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/politica-nacional-de-inclusion-financiera-43631>

CNBV, INEGI, SHCP. (2012). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera. El desarrollo de una encuesta de demanda. La experiencia en México. Junio 2012.

Grupo Consultivo para Asistir a la Pobreza, CGAP. (2016). About CGAP. Recuperado el 14 de marzo de 2021. <http://www.cgap.org/about>

Joshi, D. P. (2011). Financial inclusion and financial literacy. OECD. Recuperado el 14 de marzo de 2021. <http://www.oecd.org/finance/financial-education/48303408.pdf>

Martínez, R., y Fernández, A. (2008). Árbol de problemas y áreas de intervención. CEPAL

Ortegón, E., Pacheco, J., y Prieto, A. (2005). Metodología del marco lógico para la planificación, el seguimiento y la evaluación de proyectos y programas. Santiago de Chile: CEPAL.

Roa, M. (2013). Inclusión financiera en América Latina: acceso, uso y calidad. Boletín *CEMLA*, 59(2), 121-148.

Tuesta, D. A. (2014). Aspectos regulatorios y la inclusión financiera en LatAm. VI Congreso Latinoamericano de Inclusión Financiera - Sao Paulo, Brasil – 19 de agosto de 2014. BBVA Research. Obtenido de <https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/aspectos-regulatorios-y-la-inclusionfinanciera-en-latam/>

Villacorta, O. y Reyes, J. (2012). Servicios financieros para la mayoría: La inclusión financiera en México. Revista mbs (2), 5-21 Obtenido de: <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/revista-demicrofinanzas-y-banca-social-mbs/2/2-556.pdf>

Negociación y evaluación crediticia: el instrumento bancario financiero de la propuesta crediticia

Negotiation and credit evaluation: the financial banking instrument of the credit proposal

Hugo A. Pereira Serracin
Kira Soo N. Ceballos

Resumen

El objetivo de la investigación es desarrollar el proceso de negociación y evaluación de financiamiento a través de la utilización de productos bancarios, considerando los instrumentos financieros utilizados en el apoyo financiero a las actividades productivas y la integración de las herramientas bancarias. Se define el aporte de la investigación en los siguientes aspectos: La elaboración del cuerpo del trabajo de la materia Negociación y Evaluación Crediticia, con material para la realización de proyectos, el análisis de casos y las estimaciones relacionadas al financiamiento bancario. Además, del desarrollo de la perspectiva teórica, fundamental en la metodología curricular. Las tres herramientas financieras diseñadas por los autores permiten la cualificación y cuantificación en dicho proceso.

Palabras clave: Instrumentos financieros, Banca Corporativa, Crédito a corto y largo plazo, Garantías, La Unidad Productiva: Sociedades Anónimas o Corporativas.

Abstract

The objective of the research is to develop the process of negotiation and evaluation of financing through the use of bank products, considering:

The terms and conditions of financing, the stages of credit evaluation, the financial instruments used in financing productive activities and the integration of the banking tools. The contribution of the research is defined in the following aspects: The elaboration of the body of work of the subject Credit Negotiation and Evaluation, with material for the realization of projects, the analysis of cases and the estimates related to bank financing. In addition, the development of the theoretical perspective, fundamental in the curricular methodology. The three financial tools designed by the authors allow qualification and quantification in said process.

Keywords: Financial instruments; Corporate banking; Short- and long-term credit; Guarantee; The Productive Unit: Corporations.

1. Introducción

El tema de la investigación en el área de la negociación y evaluación crediticia: Instrumentos financieros, se enmarca dentro del análisis del comportamiento en la toma de decisiones financieras, a su vez, es una iniciativa sobre la estrategia de innovación para la Educación e Inclusión financiera, a los estudiantes de pregrado de la Licenciatura de Finanzas y Banca, así como de la Licenciatura de Inversión y Riesgos, de la Facultad de Economía de la Universidad de Panamá. El razonamiento en su estructura teórica, documenta, propone, diseña y evidencia la utilización de instrumentos financieros bancarios para la evaluación de financiamiento a las unidades productivas, en una metodología coherente e innovadora, para su aplicación a aquellas corporaciones, que requieran para sus inversiones de un nivel de financiamiento bancario. Se considera oportuno incluir un Mapa Conceptual del Proceso de Enseñanza Aprendizaje en el nivel de pregrado y los Instrumentos de la Negociación y Evaluación Crediticia, para el soporte técnico hacia la educación e inclusión financiera.

La Universidad de Panamá y en particular la Facultad de Economía, desarrolla la investigación centrada en el desarrollo del conocimiento, para llevar planificación del currículo por sólidos senderos en aquellas áreas donde se requiere de bibliografía, y la necesidad de conocer el instrumental que utiliza el proceso de financiamiento. Se instruye de una manera más efectiva y se alcanzan las metas tan deseadas en la educación panameña de este siglo XXI: Un producto de calidad, un profesional dotado de las capacidades financieras indispensables, para el aporte eficiente y creativo en las áreas económicas-financieras. La aplicación del material bancario en la consecución de recursos financieros es un proceso rutinario de las unidades productivas, un asunto de la actividad bancaria y de las empresas corporativas.

El capítulo dos considera los siguientes aspectos: información bancaria corporativa y las facilidades crediticias, las garantías, los antecedentes, el análisis económico financiero, el historial crediticio, la actividad productiva, las conclusiones y recomendaciones. Además, de otro material en relación a la investigación.

No hay vuelta atrás, para aquellos que consideran que las finanzas no son parte de la economía, allí están los premios nobel en economía y los aportes de otros economistas, en el área financiera desde 1985 hasta la fecha, que han permitido estructurar toda una doctrina en la economía financiera. Las finanzas son aquella parte de la economía, denominada economía financiera, la cual utiliza el análisis económico, para conocer las fuerzas de oferta y demanda financiera, así como la forma en que se distribuyen los recursos en el tiempo y la incertidumbre. Además, se consideran los riesgos financieros en la toma de decisiones: de crédito, de mercado y el operativo de la unidad productiva.

Una reseña histórica sobre el punto anterior fue cuando el profesor Paul Samuelson, nobel en economía en 1970, al recibir el libro titulado Finanzas, para que escribiese el prólogo, de sus alumnos en el MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts, por sus siglas en inglés) Merton (Nobel de Economía 1997) y Bodie, señaló:

La economía básica de la producción, se ha visto beneficiada por la innovación en la enseñanza, largo tiempo anhelada, comprobando que valió la pena la espera de este libro sobre los tres pilares analíticos de las finanzas, demostraron que el alumno puede superar al profesor (Bodie y Merton, 2003).

De regreso a la investigación, a futuro y producto de ella, se construirá un libro de texto, área de la banca, en este caso sobre las técnicas e instrumentos financieros, utilizados en el proceso de negociación y evaluación crediticia, los cuales representan la utilización de herramientas cuantificadoras de variables bancarias en las actividades económicas-financieras. Se aprende a identificar tales, así como las tendencias en la evaluación financiera.

2. La propuesta de crédito

La invitación para que el presente documento financiero, forme parte de un libro en el marco de la innovación para la Educación e Inclusión financiera, es una idea extraordinaria de las universidades mexicanas. Se presenta este capítulo sobre un instrumento bancario en particular.

El primer instrumento de evaluación es la encuesta técnica-financiera. El segundo instrumento financiero utilizado en el análisis del crédito bancario es la propuesta de crédito. Su función consiste en la evaluación económica, financiera y técnica de la unidad productiva, la cual solicita un determinado nivel de financiamiento para la realización de inversiones a futuro. La valuación comprende periodos en pasado y a futuro (La valuación a futuro está relacionada con el plazo del préstamo a término, que es el crédito a largo plazo. De acuerdo a la estructura de las inversiones del modelo que se está considerando y que incluye el rubro de construcción de edificios, la evaluación toma en cuenta dicho periodo, en consecuencia, el plazo del préstamo podría ser a diez años).

Se consideran inversiones a desarrollarse en un futuro inmediato, que puede ser el próximo año, es decir, cuando el proceso de aprobación del financiamiento bancario se haya cumplido, luego de perfeccionada y registrada la escritura del préstamo (Pereira, Hugo y Soo, Kira 2020)¹.

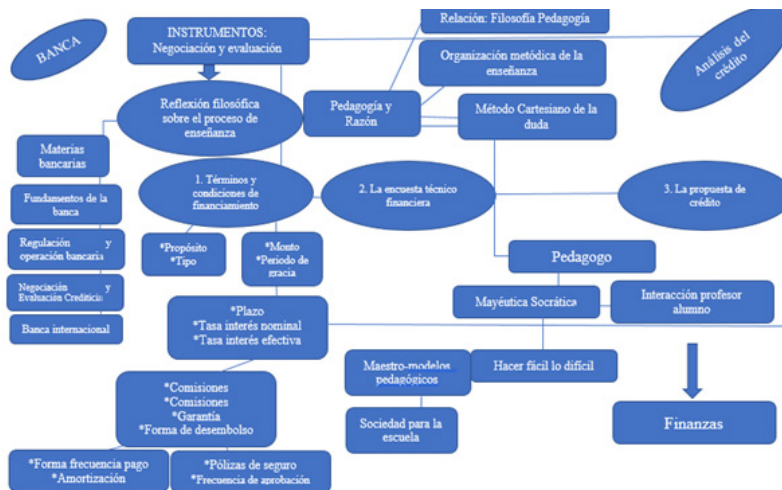
En la propuesta de crédito se detallan los componentes de dicha evaluación económica, financiera y técnica de la empresa corporativa, la cual solicita créditos bancarios, en el caso objeto de nuestro estudio está conformado por dos productos bancarios: un préstamo a término (largo plazo), y una línea de crédito (corto plazo)². Es necesario indicar que el modelo de propuesta de crédito a utilizar, será un planteamiento desde la visión corporativa, más complejo que una unidad productiva pequeña, mediana o grande.

Se introduce el mapa conceptual de la Figura No. 1, el cual muestra los instrumentos bancarios arriba mencionados, y el proceso de enseñanza aprendizaje, para llevar al discente y novel en estos aspectos, a la reflexión y relación de las actividades financieras-bancarias dentro del proceso y la visión filosófica. Es interesante comprender la estructura teórica de contenidos bancarios y su interrelación con la educación en su horizonte hacia el modelo educativo. (Pereira y Soo, 2020).

¹ El primer capítulo de la investigación se publicó en la *revista Inclusiones* en octubre de 2020

² Se puede incluir un solo crédito o más de dos productos crediticios en la propuesta de crédito.

Figura No. 1, Mapa Conceptual del Proceso de Enseñanza Aprendizaje en el nivel de pregrado y los Instrumentos de la Negociación y Evaluación Crediticia



Fuente: Elaboración propia con base en Pereira Serracín, H. y Soo Ceballos Kira N (2020).

Antes de iniciar con el instrumento financiero antes citado, es importante aclarar que existen otros modelos, para elaborar la propuesta de crédito de la unidad productiva corporativa, pero todos incluyen el concepto de las 5 C's de crédito como un aspecto estructural de relevancia, (Pontificia, 2019; Saavedra-García, 2010) consideran en su evaluación integral el cumplimiento de las variables capacidad, capital, carácter, co-lateral y condiciones de la unidad productiva corporativa.

2.1. Información Bancaria-Corporativa y Primera Facilidad Crediticia

En la primera página del instrumento financiero se detallan las dos partes que conforman esta fase, estas son: Información Bancaria Corporativa-Áreas Responsables, Numeración y Calendarios de Procesos e Información de la Unidad Productiva-Corporativa (Anexo antes citado). Seguidamente de la tipología de vaciado del instrumento bancario.

2.1.1. Información Bancaria Corporativa: Numeración de página, Áreas Responsables y Calendarios de Procesos

En esta sección se incluye información relevante sobre Control del Crédito y numeración de cada página del instrumento financiero. La primera página sería, 1 de la cantidad de páginas que incorpore la propuesta de crédito, en el supuesto que la propuesta contenga 9 páginas, sería página 1 de 9, se refiere a la información a vaciar en la numeración de las páginas de la propuesta crediticia³.

Posteriormente, se detalla la unidad responsable de revisar la solicitud de crédito, una vez ha sido elaborada con la documentación, perteneciente al área de control de crédito, generalmente en la Gerencia de Administración de Crédito. Se firma el procedimiento del visto bueno (VºBº) por el colaborador responsable del Control de Crédito, para cumplir con la norma establecida en el Manual de Crédito, capítulo correspondiente a la aprobación del financiamiento bancario⁴.

Seguidamente, se considera el recurso humano participante en la elaboración, los colaboradores en el banco que confeccionan y firman determinados procesos, así como los entes encargados de aprobar la transacción financiera, así: el Oficial de Crédito Corporativo encargado de su elaboración, personal supervisor y responsable de la unidad crediticia.

El calendario de procesos debe incorporar particularidades concretas: departamento Crediticio al que pertenece la unidad productiva, objeto del financiamiento, se anotará el Departamento Corporativo o Comercial, del caso que se está considerando y la fecha de elaboración de la propuesta.

Si la empresa corporativa ha tenido préstamos anteriores con el banco se especifica en fecha de informe previo en el banco, es decir, fecha en que se concedió la operación crediticia anterior. Y, por último, se anota la fecha de la revisión anual próxima del financiamiento bancario que se está examinando, es decir, un año posterior a la fecha del desembolso⁵.

³ El número de páginas de la propuesta de crédito va en función a la evaluación específica de cada caso, es decir, las páginas que tomen el contenido del caso a ser evaluado.

⁴ De acuerdo con la regulación bancaria cada banco debe contar con un Manual de Crédito.

⁵ La regulación bancaria establece revisión periódica de los préstamos concedidos (Revisión un año después de concedida la facilidad crediticia, y revisiones anuales posteriores durante la vigencia del crédito, es decir, cada año hasta la cancelación del saldo deudor en el plazo establecido, en el caso de que el crédito no esté clasificado adversamente).

2.1.2. Información de la Unidad Productiva-Corporativa

Se anota el nombre legal de la empresa solicitante, su número de Registro Único de Contribuyente (RUC), el cual, es el número de identificación tributaria de cada contribuyente, creado por la Dirección General de Ingresos (Ingreso, 2018). Las personas jurídicas están obligadas a inscribirse en el RUC, dentro del mes siguiente a su inscripción en el Registro Público. Ley 76 de 1976-Artículos de 7 al 10. Otra información a detallar es: Dirección de la corporación, números de teléfonos, celulares, página web, correo electrónico, nombre y cédula del representante legal y sus teléfonos.

El representante legal de la sociedad anónima es parte integrante de la empresa corporativa, funge en ocasiones como su administrador, además, firma en la mayoría de los casos la documentación legal correspondiente: Escritura de compraventa, préstamos, actas, acciones, trámites varios ante empresas públicas y privadas, autorizaciones, con previo consentimiento de la Junta de Accionistas o Junta Directiva, etc.

2.1.3. Primera Facilidad Crediticia

Se refiere a la descripción de los términos y condiciones indicados en el primer capítulo, se incorpora en cada uno de ellos un resumen de los aspectos que se van a especificar en esta parte de la propuesta de crédito. Todos estos se detallan en la primera columna, con excepción del monto, el cual se estimará en la columna número tres de la primera página del instrumento antes citado.

Es importante señalar que la columna número dos se utiliza en el caso que la empresa corporativa, en proceso de evaluación mantenga saldos de operaciones crediticias anteriores, allí se especificarán los términos y condiciones de la operación anterior. Antes de iniciar con cada uno de los términos de financiamiento, lo fundamental para el lector que inicia en el presente material técnico es dar una revisión previa de los términos y condiciones abajo descritas (En el anexo No. 1 se señalan los términos y condiciones de las facilidades crediticias).

En propósito, se establecen cada una de las necesidades a capital fijo en su detalle, las cuales, serán objeto del financiamiento solicitado, es decir, se anota la construcción del edificio, de galera, de local comercial,

etc.; adquisición de maquinaria y equipo, de equipo tecnológico y cualquier otra inversión a capital fijo (Activo fijo: inversiones a capital fijo, bienes económicos caracterizadas por tener un período de vida mayor a un año. En el estado de situación aparecen en la sección de activo fijo). En tipo, se anota un préstamo a término, que se refiere a los productos bancarios a largo plazo.

Se registra el monto, cifra del préstamo a término, que, con anterioridad, el financista estimó en el instrumento financiero denominado presupuesto de capital, el cual, aparece en la segunda página de la solicitud de crédito, se anota en términos monetarios y en la columna tres, es necesario mencionar que, el periodo de gracia no aplica para créditos corporativos ni para la banca corporativa: n/a.

El plazo se refiere al periodo a futuro en cual se pagará el préstamo a término, guarda relación con el propósito, es decir, la adquisición de activos fijos y el periodo de vida de cada uno de los activos a ser financiados. Por lo general, en créditos corporativos el periodo máximo es de diez años cuando se financian construcciones de edificios, galeras, etc. Se escribe en años y la frecuencia de pago total entre paréntesis, ejemplo, si la frecuencia de pago es mensual, por un periodo de diez años, se escribiría cómo 120 meses.

La tasa de interés nominal es una variable financiera de atención, se cuantifica en términos porcentuales, escribiendo la cifra que se cargará. Igual situación con la tasa de interés efectiva, en donde el oficial de crédito, estimará la cantidad correspondiente. Se especificará la comisión, que guarda relación con la facilidad crediticia que se está valorando. Cada tipo de garantías, se anotarán con su valor en términos monetarios, incluyendo la sumatoria del valor de las garantías incluidas.

El modo de efectuar los desembolsos se describirá en uno o dos párrafos, los cuales sinteticen los desembolsos parciales y cuentas de los proveedores involucradas en la facilidad crediticia. La forma y frecuencia de pago se puntualizará, guardando relación con el plazo, en el caso que se está considerando, serían 120 pagos mensuales. La amortización se estimará en Excel (función pagos), o en calculadora financiera, interés compuesto, amortización de préstamos de acuerdo con los términos antes descritos, anotando la amortización a capital e intereses durante

el plazo y frecuencia de pagos estipulada, así: 120 pagos mensuales por US\$ a capital e intereses.

Se refiere al detalle de las pólizas de seguro de las garantías que se están incluyendo en la transacción financiera. Y el último término y condición, el nivel de aprobación, se efectúa la anotación en esta parte del instrumento. (Los entes institucionales que recomiendan y aprueban, es decir el Comité de Crédito en su modalidad regional o nacional o la Junta Directiva).

2.2. Segunda Facilidad Crediticia

La segunda facilidad crediticia, corresponde a la segunda página del instrumento financiero en mención. En el encabezado de la página, se anota el nombre legal de la empresa corporativa, objeto del análisis y el número de página, en el caso que se está elaborando, página 2 de 9, igual encabezado para todas las páginas de aquí en adelante.

Se continúa con la descripción de los términos y condiciones de la segunda facilidad crediticia, que corresponde a un financiamiento a corto plazo a través de una línea de crédito. Como se observa, algunos términos y condiciones variarán, a consecuencia del financiamiento al capital de trabajo, en Propósito, se anotan cada una de las necesidades a capital de trabajo, detalle cualitativo (Inventarios, costos y gastos: inversiones a capital de trabajo, bienes económicos caracterizadas por tener un periodo de vida menor de un año). En tipo, se escribe “línea de crédito” haciendo referencia a los productos bancarios a corto plazo.

Se anota el monto, cifra de la línea de crédito estimada en el presupuesto de capital, instrumento que aparece en la segunda página de la encuesta técnico financiera, se anota en términos monetarios y en la columna tres (Segundo Capítulo de la investigación). El periodo de gracia, tasa interés nominal, tasa interés efectiva, comisión, garantías, pólizas de seguro y nivel de aprobación, se describirán de la misma forma señalada en la primera facilidad crediticia. El plazo se refiere al período en que se cancelará la línea de crédito, relacionado a la adquisición de inventarios, costos, gastos y el periodo de vida de los rubros antes mencionados, en créditos corporativos el periodo por lo general es 180 días.

El desembolso del producto bancario a corto plazo se estipulará en esta parte, tomando en cuenta los pagos parciales y las cuentas de los

proveedores involucradas en la facilidad crediticia, es decir, los gastos parciales a la cuenta corriente de los proveedores del propósito de la línea de crédito. La forma y frecuencia de pago en este producto es a 180 días, la amortización en dicho período, considerará el capital y los intereses, con base a la tasa de interés nominal, detallando la cifra en US\$ del capital más los intereses. Al final, se suman ambas facilidades crediticias y se anota el monto en total de créditos presentados (Préstamo a término más línea de crédito).

2.3. Garantías de la Empresa Corporativa

Las garantías y los antecedentes de la empresa corporativa corresponden a la tercera página de la propuesta de crédito, iniciando con el encabezado, contexto repetitivo.

2.3.1. Las Garantías

Esta sección considera tres aspectos, valoración de la garantía y de la máxima responsabilidad crediticia (MRC), estimación de la cobertura tangible y análisis de las garantías en relación con el financiamiento solicitado.

2.3.1.1. Valoración de las Garantías y de la Máxima Responsabilidad Crediticia (MRC)

Se cuantifican los diversos tipos de garantías, así:

Tipos de Garantías	(En US\$)
Valores	<u>Garantías MRC</u>

- Garantías Hipotecarias
- Garantías Prendarias de Maquinaria y Equipo
- Garantías Prendarias de Semovientes
- Otras Garantías
- Total

Los valores de las garantías se toman de la encuesta técnico financiera y de los avalúos correspondientes.

La máxima responsabilidad crediticia forma parte de las políticas del banco y aparece estipulada en el Manual de Crédito del mismo. Es una

valoración en términos porcentuales, en función al valor en que podría ser vendida la garantía.

Para la garantía hipotecaria es generalmente de 70% a 90%, para la garantía prendaria, de Maquinaria y equipo hasta 50% si es equipo nuevo, equipo usado hasta 30%, garantía prendaria de semovientes hasta 60% (Los avalúos suministran información para tomar decisiones sobre los porcentajes). Dependiendo del avalúo de la garantía y las condiciones cualitativas de cada garantía en específico, estos porcentajes aparecen en el Manual de Crédito, en sección de políticas de crédito por producto.

Al final, se totalizarán las garantías incluidas en la transacción y el total de la máxima responsabilidad crediticia, como aparece arriba explicado en tres columnas, mencionando el tipo de garantía, la cifra en términos monetarios de cada garantía y de la MRC.

2.3.1.2. Cobertura Tangible y Análisis de la Garantías

Es otro concepto técnico bancario, resultado de la división del total de la MRC entre financiamiento bancario, que aparece en la página tres de la propuesta de crédito (Pereira Serracín H. A., 2016). Es un análisis cualitativo-cuantitativo sobre las garantías, la MRC y la cobertura tangible, considerando la garantía como un elemento para hacerle frente a la nueva deuda que está siendo valuada.

Es lógico suponer que los valores de la garantía, MRC y cobertura tangible deben cubrir el financiamiento, acordado en el proceso de negociación crediticia, para que el oficial de cuenta-banco, proceda a confeccionar la propuesta de crédito, debido a que es un factor favorable para la aprobación del crédito: se escribe seguidamente, una tipología analítica para esta sección. Se recomienda el crédito desde la perspectiva de la garantía, debido a que el total de las garantías por US\$, de la máxima responsabilidad crediticia por US\$ y cobertura tangible de, cifras, que cubren a satisfacción el monto del financiamiento recomendado.

La cobertura tangible es una estimación, referente al cociente, resultado de una división, debe ser mayor a uno, para que cubra el financiamiento recomendado, de allí que este indicador, arriba de uno podría ser evaluado como adecuado y sobre 1.5 como sólido, ya que cubre la deuda 1.5 veces, lo que repercutirá en que el repago de la deuda sea más seguro, en función a esta segunda fuente de repago, es decir las ventas de

las garantías. Un ejemplo sobre el razonamiento analítico de la garantía en el caso de una perspectiva favorable, sería: el valor de las garantías, de la máxima responsabilidad crediticia (MRC) y de la cobertura tangible cubren a satisfacción el monto de los créditos recomendados por US\$ (Se menciona la cifra), se adiciona Fianza Personal de los accionistas principales.

2.4. Antecedentes

En esta parte, se elaboran los antecedentes de la empresa corporativa, como generalidades propias de la unidad productiva. Utilizamos como material de apoyo para la redacción, investigaciones virtuales individuales que efectúan los discentes, sobre cómo se deben elaborar los antecedentes de la unidad productiva corporativa.

En la exposición de esos contenidos por el estudiante en el salón de clases, se constituyen los elementos adicionales, para la elaboración de los antecedentes del caso que se esté modelando es el método de Aprender-Haciendo (La Enciclopedia Libre, s.f.).

En síntesis, contiene información sobre nombre comercial de la empresa corporativa, años de experiencia en el mercado, productos que oferta, puestos de venta actuales y puestos de venta futuros a desarrollarse con la nueva inversión, integrantes de la junta directiva, accionistas, gerente general, organización y organigrama, continuidad de la corporación, planteamiento estratégico (misión, visión, objetivos específicos, valores, mapa estratégico, etc.), el objetivo de la nueva inversión vía financiamiento, que se está evaluando a través de la propuesta de crédito, y cualquier otro aspecto que se enmarque dentro de los antecedentes empresariales.

Este tema podría cubrir la parte final de la página 3 y parte de la página cuatro. Al iniciar la página cuatro, se repite la metodología sobre nombre legal de la empresa.

2.5. Análisis Económico-Financiero

El análisis económico-financiero cubre la evaluación a pasado y futuro de la unidad productiva corporativa, se utilizarán instrumentos de valuación específicos, los cuales se irán mencionando a medida en que se describan las etapas de este proceso financiero.

La evaluación a pasado, mide el desempeño en términos cuantitativos y cualitativos, en un período de dos o cinco años anteriores. Las variables financieras a considerar, serán las contenidas en el estado de situación, el estado de resultados y los índices o razones financieras.

2.5.1. Estado de Situación Financiera

Del Estado de Situación Financiera auditado, mencionado anteriormente como documentos necesarios para el trámite del crédito, adjunto al instrumento de la encuesta técnica financiera se obtienen las cifras de los activos, de los pasivos y del Capital. Su estructura aparece en el anexo No. 1 de este capítulo, incluyendo un análisis de las cifras que lo constituyen en términos porcentuales y su crecimiento.

2.5.2. Estado de Resultados

Igual que en el estado de situación financiera, en el estado de resultados se puede incluir un análisis de las cifras que lo constituyen en términos porcentuales y su crecimiento (Análisis horizontal). También, podría considerar la elaboración de un análisis vertical de las cifras tomando en cuenta que las ventas representan el 100%.

2.5.3. Razones Financieras

Las razones financieras (Gitman 2016), por áreas que se utilizarán, serán para nivel de pregrado, estas presentan la clasificación sugerida en el anexo No. 1. Al final de este apartado se puede detallar un análisis de las razones financieras para los años evaluados en términos cualitativos y cuantitativos.

El análisis financiero a pasado, puede incluir una conclusión cualitativa, que tome en consideraciones los tres aspectos antes señalados (Estado de situación, Estado de resultados e índices financieros), así, el estado de situación financiera indica un desempeño adecuado del crecimiento de los activos y sus relaciones con el endeudamiento y la capitalización, sus tasas de crecimientos son sólidas. Las ventas, costos de venta y los dividendos por acción común son adecuados. Las razones financieras en las áreas de liquidez, actividad, endeudamiento, rentabilidad y mercado reflejan un comportamiento adecuado. (Se observa: La utilización de los indicadores financieros cualitativos estipulados por la Superintendencia de Bancos de Panamá: Sólido, adecuado, insuficiente, débil e inaceptable) (Superintendencia de Bancos s.f.).

Se ha estado considerando hasta el momento desde una perspectiva favorable, y se continuará de esta manera hasta el final de la evaluación, lo cual, no significa que, durante el análisis, se pudiesen encontrar con indicadores insuficientes, débiles o inaceptables. Cuando esta situación acontezca, se deben incluir y efectuar los correctivos conducentes a su mejoramiento, de poder alcanzar dicho ajuste; si no se podría mejorar, se deberá dejar establecido en las conclusiones.

Esta o estas perspectivas(s) desfavorable(s) inducirá(n) quizás, a la no recomendación del financiamiento; lo cual, a medida en que se originen, conducirán a la elaboración de maniobras, que puedan mejorar dicha tendencia negativa o a la paralización de la evaluación, en común acuerdo con el cuerpo de supervisores y ejecutivos del área crediticia (Recomendación adversa podría no ser factible el financiamiento solicitado).

2.5.4. Proyección Financiera

El instrumento financiero base, para la evaluación económica-financiera a futuro de la unidad productiva corporativa, es la proyección financiera, *cash flow* o flujo de efectivo a futuro (Método que incluye múltiples variables financieras y se visualiza en un modelo analítico integral, para la evaluación financiera predictiva, a un periodo próximo de la unidad productiva).

Está conformada por 2 páginas, página anverso y página reverso. Es un tipo de presupuesto financiero, los estudiantes aprenden a elaborarlo en la materia Presupuestos Financieros, previa a la materia Negociación y Evaluación Crediticia.

Un ejemplo de la redacción de las conclusiones que aparecen en el reverso de la proyección financiera o segunda cara, se muestra seguidamente: Elaborada la Proyección Financiera del Año 2019 al 2028 de la Corporación del Pacífico, S.A. con el objetivo de evaluar inversiones a través del financiamiento por la suma de US \$9,009,000 (Préstamo a término por US \$6,039,000 más línea de crédito por US \$2,970,000. He llegado a las siguientes conclusiones:

a) El saldo después del impuesto sobre la renta o flujo de efectivo alcanzado genera superávit durante cada año evaluado; b) El saldo acumulado al final del período analizado es de US \$22, 616,000; c) La medida de rentabilidad de la inversión es de 8.42% en el primer año del proyecto y en el último año es de 13.41%; d) La rentabilidad del capital

en el año 2019 del primer año del proyecto es de 17.13%% y en el año 2028 último año del proyecto es de 27.26%; e) El valor presente del flujo de efectivo acumulado al año 2028, alcanzó la cifra de US \$15,566,000 el cual, al compararse con el valor futuro, refleja una diferencia de US \$7,050,000; f) La inversión no representa mayores niveles de riesgo para el desenvolvimiento de la empresa. El riesgo es bajo, la TIR es de 31.94% (Sólido); g) El plazo de amortización del préstamo a término es de 10 años; h) La inversión se recuperará al final del año 2022.

Los dos párrafos precedentes, muestran el análisis cualitativo que puede ser incluido: Se concluye que el proyecto de inversión a través de financiamiento bancario, genera fondos para cancelar el financiamiento, además, tiene un ROE y ROA adecuado, TIR (Tasa interna de retorno) adecuada, un valor neto descontado adecuado y un riesgo empresarial bajo.

También se efectúa el análisis de escenarios, normal, optimista y pesimista, los tres escenarios mantienen cifras, las cuales muestran la factibilidad favorable del nivel de financiamiento recomendado (Para información cuantitativa ver proyecciones financieras de las tres simulaciones).

2.6. Historial Crediticio del Sujeto de Crédito

Se refiere a la solvencia moral, el carácter, es el examen de las referencias crediticias de la empresa corporativa, sus accionistas principales y/o miembros de la Junta Directiva (En el caso que los miembros de la Junta Directiva sean los accionistas principales), referencias crediticias en los bancos y otras empresas comerciales y de servicios como telefonía, luz, agua, etc.

La Asociación Panameña de Crédito (APC), suministra información sobre los bancos, así como las empresas antes señaladas. APC es un instrumento para la obtención de referencias crediticias actualizadas.

En un capítulo anterior sobre la encuesta técnico financiera, se describió la metodología de información sobre cifras altas, cifras medias y cifras bajas, en la cual, se facilita la información de las referencias crediticias, una vez el oficial de cuenta haya autorizado, se debe entrar en línea al web de la APC y consultar las referencias crediticias de los clientes que se estén analizando.

Se va a modelar un ejemplo, que sirva de guía, de las referencias crediticias de la corporación y sus accionistas principales: La empresa cor-

porativa mantiene préstamo con un banco de la localidad A, hasta por 6 cifras medianas, la experiencia es sólida. También mantiene créditos a corto plazo en otro banco B, y el banco A por 5 cifras medianas. Ambas experiencias crediticias son adecuadas.

En el comercio y los servicios de luz, telefonía, agua, etc., la empresa refleja un sólido comportamiento crediticio. El Representante Legal y los miembros de la Junta de Accionistas mantienen relaciones crediticias adecuadas con el comercio y la banca.

2.7. Actividad Productiva

Se refiere a la organización de la empresa corporativa, los procesos productivos, su funcionamiento, las consideraciones técnicas, el mercado por el lado de la oferta y la demanda, las nuevas inversiones y su impacto, incluyendo las consideraciones ambientales.

Dependiendo del tipo de actividad productiva objeto del análisis, se incorporan una serie de variables económicas-financieras, ya aprendidas en la materia previa, denominada Formulación y Evaluación Financiera de Proyectos, debido a que la estructura analítica presenta un proyecto de inversión bajo la modalidad de crédito bancario, la cual incluye en su factibilidad económica-financiera y técnica, una modalidad de aspectos (Emprendimiento, s.f.; Arena Ospina, s.f.; Castañeda Martínez, s.f.).

La información incluida en esta sección, se puede extraer del estudio de factibilidad (España Onofre 2019) o viabilidad presentado, el cual demuestra el nivel de inversión requerido, la capacidad de generar flujos a futuro para el pago de la deuda y otras variables económico-financieras, bajo la modalidad de financiamiento bancario, que es la técnica, para el análisis de la actividad productiva, la cual se adecua a un mínimo de particularidades, que se detallan seguidamente.

2.7.1. Organización de la Unidad Productiva, el Mercado e Inversiones a ejecutar

En esta parte de la evaluación se detallarán aspectos relevantes de la organización de la unidad productiva, el análisis de la oferta y demanda, y otra información relevante sobre el proyecto a ejecutar para ampliar la capacidad productiva.

Se suministra a modo de ejemplo: en la empresa laboran 254 empleados, con el nuevo proyecto serán 454 empleados. La corporación cuenta con un reglamento interno para el manejo de Recursos Humanos, periódicamente se capacita al personal a través de programas externos e internos, y además, no están adheridos a ningún sindicato. También, se cuenta con los siguientes órganos en la organización: Comité de Gobierno Corporativo, Comité de Alco (Activos y Pasivos), Comité de Operación Productiva y Comisión de Planeamiento Estratégico. La empresa está organizada en (4) departamentos: Recursos Humanos, Finanzas y Contabilidad, Ventas y distribución y, Operaciones y Procesos Productivos.

2.7.2. Localización

Se observa un ejemplo de una localización de una Industria procesadora de mariscos y camarones: La Casa Matriz está localizada en el Edificio No. 256, Vía No. 3, Puerto de Vacamonte, Vista Alegre, Arraiján, Panamá Oeste. Las localizaciones cuentan con infraestructuras de agua, luz eléctrica, facilidades de cable, internet, etc. Además, con carretera de cemento asfáltico en buenas condiciones hasta la Autopista Arraiján-Chorrera y Autopistas hacia la Ciudad de Panamá y Colón, para la distribución de la producción a supermercados y exportación vía los Puertos de Balboa (Pacífico) y Cristóbal (Atlántico).

2.7.3. Mercado

Se utiliza Sinopsis elaborada por los discentes del ciclo económico de los últimos cinco años, y proyecciones a futuro de tres a cinco años del país y del área de influencia de la unidad productiva corporativa. Se analiza el mercado del bien económico o de los productos de la empresa corporativa evaluada, por el lado de la oferta y la demanda.

2.7.3.1. Oferta

Los aspectos a incluir serían: Empresas que producen el mismo bien económico, número, capacidad de producción, ventas, % del mercado, etc. A manera de ejemplo se considera seguidamente, un cuadro que tipifica el tipo de información requerida, para determinar cuál es

la participación en el mercado de la corporación se está analizando, en relación con otras empresas oferentes, tipo de empresas supermercados en la Ciudad de Panamá y área de Arraiján - Chorrera, puestos de venta actuales y futuros del caso estamos señalando, a manera de ejemplo:

Cuadro 1. Participación en el Mercado – Oferta.

Unidad Productiva Corporativa: Supermercados	Tipo de bienes económicos	Capacidad: Inventarios Millones US\$	Promedio de ventas mensuales: US\$	% de Mercado Área Ciudad Pana y Arraiján
Supermercados (actual)	Mercancía seca, carnes y otros al por menor	0.6 por cada uno	4.0 millones	8% actual-2018
Supermercados (con proyecto)			8.0 millones	16% - 2020

Fuente: Elaboración propia (2021).

2.7.3.2. Demanda

Se agregan estadísticas de los consumidores en el mercado, caracterizaciones de los demandantes, etc. Se incluirá cuadro estadístico de la población, área de la Ciudad de Panamá, Distrito de Arraiján y Distrito de la Chorrera, actualizando población al año en que se efectúa el análisis. También se adicionarán estadísticas sobre asalariados en los lugares señalados (Ciudad de Panamá, Arraiján y Chorrera), estadísticas sobre informalidad en el área, tasa de crecimiento del empleo y desempleo, etc., variables que se incluyen en las caracterizaciones de la demanda.

2.7.3.3. Precios y otras variables del mercado

Análisis de las tendencias históricas de los precios, costos y gastos, de los últimos cinco años, inflación, canasta básica y cualquier otra variable microeconómica y macroeconómica de interés, contenida en el estudio de viabilidad o factibilidad.

2.7.4. Ingeniería de la Unidad Productiva o Proyecto

Se refiere a los insumos utilizados en caso de fábricas, o inventarios en caso de empresas corporativas comerciales (Supermercados, tiendas por departamento, etc.). La capacidad productiva de las instalaciones actuales y de las que se van a realizar con la nueva inversión, considerando la maquinaria y equipo, incluyendo el equipo rodante. El diseño y distribución de las nuevas instalaciones, especificando el área en metros cuadrados (fabricación o manufactura) de los puestos de venta (tamaño de locales o edificaciones).

El tipo de infraestructura donde se ubica la fábrica o los puestos de venta, por ejemplo: Carretera cemento asfáltico dos vías, luz trifásica, internet hasta 30 megas, suministro agua del IDAAN y dos pozos 120 pies de perforación, tanque de reserva 4,000 galones, etc. Se detalla la red contra incendios, seguridad de las instalaciones y generadores de electricidad ante caídas de red eléctrica.

2.7.5. Proceso productivo, incluyendo el ciclo productivo

Información detallada en relación a: Marcas de los productos fabricados y/o marcas productos finales vendidos, las fases del proceso productivo y su detalle de la empresa corporativa. Ejemplo del ciclo productivo de una empresa que vende diversos tipos de concreto y distribuye en camiones mezcladores: Promoción y mercadeo, adquisición de materia prima y control, listado de precios, detalle del proceso de elaboración (Mortero, clinker, concreto gris y blanco), distribución y control de productos finales entregados, controles de calidad de los productos vendidos e investigación de nuevos productos.

2.7.6. Requisitos de la nueva inversión

Se refiere al costo total de la nueva inversión o proyecto de inversión, costos de capital fijo, de capital de trabajo, instrumentos financieros que se utilizaran para esta nueva inversión, y los aportes del inversionista. El análisis cualitativo y cuantitativo de las variables financieras del presupuesto de capital o de la estructuración del plan de inversión. Ejemplo: El costo total del proyecto alcanza la cifra de US \$6,100,000 de los cuales US \$4,100,000 son para inversión de capital fijo y US \$2,000,000 son para

inversión de capital de trabajo. El financiamiento bancario consiste en un préstamo a término, a un plazo de 10 años y 6% de interés, por la suma de US \$3,700,000 y una línea de crédito por la suma de US \$1,700,000 a 180 días renovables, con una tasa de interés de 5%, hasta el décimo año del proyecto. El aporte del empresario es de US \$700,000, de los cuales US \$500,000 son a capital fijo y US \$200,000 a capital de trabajo.

2.7.7. Impactos del Proyecto

Se incluyen los impactos del proyecto en producción, y en unidades monetarias: Bienes y servicios económicos, empleo, divisas, ingresos, ahorro, inversión y los efectos indirectos, etc., (variables con detalles de los impactos), también se incluyen las consideraciones ambientales del proyecto o inversión a ejecutar, estudios de impacto ambiental necesarios, aprobaciones del Ministerio de Ambiente (Mi Ambiente, s.f.; Ministerio, s.f.).

2.8. Conclusiones, consideración incluida en el instrumento financiero

Se refiere a las conclusiones de la propuesta de crédito, las partes antes expuestas, se introducen en esta sección.

2.8.1. Garantías

Ejemplo de una recomendación favorable sobre las garantías: El valor de las garantías por US\$, de la máxima responsabilidad crediticia (MRC) por US\$ y de la cobertura tangible, cubre a satisfacción el monto de los créditos recomendados por US\$. Se adiciona fianza personal de la de los accionistas principales.

2.8.2. Antecedentes

Se modela una conclusión sobre los antecedentes, como se presenta a continuación: La Empresa se fundó el 2 de abril de 2008, iniciando operaciones en mayo de ese mismo año, en un local comercial ubicado frente a la Vía Panamericana, Arraiján, Vista Alegre, Provincia de Panamá. Sus cuatro puestos de venta actuales, y los nuevos a construir con la inversión programada para el siguiente año, garantizan la continuidad de la empresa.

2.8.3. Evaluación Económica-Financiera

Se construye recomendación bajo los tres escenarios evaluados: La evaluación económica-financiera de la inversión, a través de financiamiento bancario, presenta indicadores financieros con calificaciones cualitativas, de adecuado a sólido.

2.8.4. Referencias Crediticias

El cumplimiento del cliente con sus pagos, compromisos y obligaciones financieras: La unidad productiva-corporativa y los miembros de su Junta de Accionistas mantienen adecuadas relaciones crediticias con la banca local, las empresas comerciales y las empresas de servicios públicos.

2.8.5. Análisis Técnico: Organización de la Unidad Productiva, el Mercado y Generalidades de las inversiones a ejecutar

El análisis de la organización de la unidad productiva, del mercado (oferta y demanda), localización, ingeniería productiva, requisitos de la inversión e impacto del proyecto, indican la factibilidad económica, financiera y técnica para la realización de las inversiones señaladas en esta propuesta crediticia.

2.9. Recomendaciones de la Propuesta de Crédito

A continuación, se expone un modelo de recomendación para el financiamiento bancario:

Se ha realizado valuación económica-financiera y técnica de la actividad productiva que realiza la empresa (nombre legal de la unidad productiva), cuyas conclusiones detalladas en el punto anterior, demuestran la factibilidad favorable, de la realización de las inversiones y el cumplimiento de las cinco “C’s” de crédito, motivo por el cual, recomendamos crédito bancario por la suma de US\$ 8,300,000, a través de dos productos bancarios; 1) Préstamo a término por US\$ 7,100,000 de acuerdo a los términos y condiciones, los cuales se detallan en la primera página de la propuesta de crédito y 2) Línea de crédito de US \$1,200,000 conforme a los términos y condiciones, señalados en la segunda página de la propuesta de crédito (Firmas de Oficial de Crédito

Corporativo, Gerente de Crédito Corporativo y Vº Bº Vicepresidente o Gerente Ejecutivo).

3. Métodos y materiales

Se centró en la evaluación financiera, mediante el desarrollo de instrumentos financieros para la negociación y evaluación crediticia, procesos, sistemas y técnicas cualitativas-cuantitativas, considerando casos del modelaje de los instrumentos financieros.

Hipótesis: Es necesaria la negociación y evaluación crediticia en el proceso de concesión y seguimiento del crédito.

Hipótesis nula: No es necesaria la negociación y evaluación crediticia en el proceso de concesión y seguimiento del crédito.

4. Resultados y discusión

La investigación tuvo como resultado la elaboración, y el método de utilización de tres instrumentos financieros bancarios, en el proceso de evaluación *ex ante*, los cuales permiten posteriormente, la edición y publicación de un libro de texto, para el área de negociación y evaluación crediticia. La investigación adjunta, señala los resultados de la investigación sobre negociación y evaluación crediticia, tipificando tres instrumentos financieros para la negociación y evaluación crediticia.

5. Conclusiones

El tema de los Instrumentos financieros, forma parte del análisis del comportamiento en la toma de decisiones financieras, y es una propuesta sobre la estrategia de innovación para la Educación e Inclusión financiera, a los estudiantes de pregrado de la Licenciatura de Finanzas y Banca, así como Licenciatura en Inversión y Riesgos, de la Facultad de Economía de la Universidad de Panamá. Su estructura teórica documenta, propone, diseña y evidencia la utilización de instrumentos financieros bancarios para la evaluación de financiamiento a las unidades productivas, con un método coherente e innovador, que requieren las unidades productivas corporativas para sus inversiones.

La escasez de bibliografía en el proceso de negociación y evaluación crediticia, motiva la realización de la presente investigación, se trata de

una área especializada del conocimiento en la actividad bancaria, la cual, potencializa el uso de herramientas, para instruir de una manera más efectiva y alcanzar las metas tan deseadas en la educación panameña, un producto de calidad, un profesional dotado de las herramientas necesarias, para el aporte eficiente y creativo en las diversas actividades productivas.

El proceso de negociación y evaluación del financiamiento bancario en las actividades corporativas utiliza tres instrumentos financieros, los cuales, fueron diseñados, y constituyen una evaluación integral, y conforman la etapa analítica titulada valuación *ex ante* y se define como el diagnóstico sistémico o completo, en un periodo anterior al financiamiento, los estudios de la situación actual y la perspectiva a futuro de la unidad productiva corporativa desde una visión económica-financiera y técnica.

6. Propuestas y recomendaciones

Se recomienda la presente investigación como referencia bibliográfica, para la utilización en la materia denominada negociación y evaluación crediticia, de las Licenciaturas de Finanzas y Banca, e Inversión y Riesgos, debido a que cubre los contenidos previstos en el desarrollo curricular de la materia negociación y evaluación crediticia, tanto en el cuerpo teórico, así como en la presentación de casos para la discusión y solución de los lectores y discentes.

También, se sugiere aplicar la estructura de la investigación, al silabo o programa analítico de la materia denominada negociación y evaluación crediticia, debido a que permite visualizar una exposición detallada del asunto crediticio, presentada en sus cuatro capítulos, la cual integra el tema en referencia (la presente publicación sólo desarrolla el capítulo III).

Reviste importancia para las actividades de la educación de pregrado, acometer con la siguiente etapa: La de edición y publicación en un libro de referencia o texto del proceso de la negociación y evaluación crediticia (materia incluida en las dos licenciaturas).

Referencias bibliográficas

APC intelidat. (s.f). *Sistema de referencias de crédito*. Recuperado el 19 de febrero de 2018. <https://www.intelidat.com>

Arena Ospina, J. D. (s.f.). *Pontificia Universidad Javeriana*. Recuperado el 24 de febrero de 2018. <https://javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis166.pdf>

Bodie, Z., y Merton, R. (2003). *Finanzas*. México: Pearson Educación.

Castañeda, J. M. (s.f.). *Universidad Distrital Francisco José Caldas*. Recuperado el 26 de febrero de 2018. <http://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/4946/1/Casta%C3%B1edaMart%C3%ADnezJavier-Mauricio2016.pdf>

Emprendimiento, N. (s.f.). *Negocio y Emprendimiento Ideas y Herramientas para Emprender*. Negocio y Emprendimiento Ideas y Herramientas para Emprender. Recuperado el 25 de febrero de 2018. <https://www.negociosyemprendimiento.org/2010/03/proyectos-de-inversion-evaluacion.html>

Gitman, L. J. (2016). Principios de Administración Financiera. En *Principios de Administración Financiera*, de J Gitman Lawrencw. México: Pearson Educación

Ingreso, D. G. (2018). *Ministerio de Economía y Finanzas / Dirección General de Ingreso*. Recuperado el 2 de agosto de 2019. <https://dgi.mef.gob.pa/Registro.php>

La Enciclopedia Libre, W. (s.f.). *Constructivismo (pedagogía)*. Recuperado el 30 de enero de 2018. [https://es.wikipedia.org/wiki/Constructivismo_\(pedagog%C3%ADa\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Constructivismo_(pedagog%C3%ADa))

Mi ambiente. (s.f.). *Consulta normas ambientales*. Recuperado el 02 de enero de 2019. <http://miambiente.gob.pa/normas-ambientales>

Ministerio, d. A. (s.f.). *Ministerio de Ambiente / normas ambientales*. Recuperado el 5 de octubre de 2018. <https://www.miambiente.gob.pa/normas-ambientales/>

Pereira, H. A. (2016). Material de Apoyo Docente. *Términos y condiciones de Financiamiento Análisis de las Garantías*. Panamá, Panamá, Panamá.

Pereira, H. y Soo. K. (2020). Negociación y Evaluación Crediticia: Instrumentos Financieros. *Revista Inclusiones* 7(Especial), 187-202.

Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://revistainclusiones.org/gallery/15%20VOL%207%20NUM%20Trabajo%20en%20Equipo%20Rev%20>

Pontificia, U. (2019). Repositorio Comillas. Recuperado el 20 de noviembre de 2020. <https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/147/1/TFG000036.pdf%20%20P%C3%A1gina%208.%20%2012/4/19>

Saavedra, G, M. (2010). *Modelos para medir el riesgo de crédito de la banca*. Recuperado el 01 de abril de 2019. <http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v23n40/v23n40a13>.

Superintendencia de Bancos. (2005) *Resolución General 2-2005 Calificación del Riesgo Global del Sector Bancario (CAMELS)*.https://www.superbancos.gob.pa/superbancos/documentos/leyes_y_regulaciones/resolucion_general/2005/Resolucion_2-2005.pdf

Anexo No. 1

1. Contenidos del instrumento bancario

1.1 Información Bancaria Corporativa

- a. Numeración de página
- b. Áreas responsables y
- c. Calendarios de procesos

LA PROPUESTA DE CRÉDITO-CORPORATIVA

Página N° 1 de 8
CONTROL DE CRÉDITO
V°B°

a.

GERENCIA:

Preparado por:

Firma:

Revisado Por:

Firma:

GERENTE:

Firma:

b.

Fecha

Fecha préstamo anterior

Fecha Revisión

c.

NOMBRE DEL CLIENTE:

Ruc o Registro Único Tributario:

DIRECCIÓN:

Página web:

Correo electrónico:

Teléfonos:

Celulares:

Apartado y Zona Postal:

REPRESENTANTE LEGAL:

Cédula: _____ Correo electrónico: _____ Teléfonos: _____ Celular: _____

1.2 Información de la Unidad Productiva-Corporativa y Primera facilidad

Facilidades Crediticias	Saldo deudor	En Proceso
PRIMERA FACILIDAD CREDITICIA PRESENTADA		
PROPÓSITO:		
TIPO:		
MONTO:		
PERIODO DE GRACIA: N/A		
PLAZO:		
TASA INTERÉS NOMINAL:		
TASA INTERÉS EFECTIVA:		
COMISIÓN:		
GARANTÍAS:		
FORMA DE DESEMBOLSO:		
FORMA Y FRECUENCIA:		
AMORTIZACIÓN:		
PÓLIZAS DE SEGURO		
NIVELES DE APROBACIÓN:		
CRÉDITO EVALUADO	US \$	

Facilidades Crediticias	Saldo deudor	Página N° de En Proceso
SEGUNDA FACILIDAD CREDITICIA		
PROPÓSITO:		
TIPO:		
MONTO:		
PERIODO DE GRACIA: N/A		
PLAZO:		
TASA INTERÉS NOMINAL:		
TASA INTERÉS EFECTIVA:		
COMISIÓN:		
GARANTÍAS:		
FORMA DE DESEMBOLSO:		
FORMA Y FRECUENCIA:		
AMORTIZACIÓN:		
PÓLIZAS DE SEGURO		
NIVELES DE APROBACIÓN:		
TOTAL CRÉDITOS EVALUADOS	US \$	

1. GARANTÍA (US \$)	VALOR:	Página N° de	MRC
1.1 HIPOTECARIA			
1.2 PRENDARIAS y Fianzas			
1.3 COBERTURA TANGIBLE			
1.4 ANÁLISIS			
2. ANTECEDENTES			

3. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	Página N° de
3.1 Estado de situación financiera (Cifras en US \$)	Años anteriores: 20__ 20__
Activos	Capital
Activos Corrientes	Acciones Preferentes
Activos fijos	Acciones Comunes
Otros Activos	Utilidades Retenidas
Total Activos	Otros
Pasivos	Total Capital
Pasivos Circulantes	Total Pasivo y Capital
Pasivos a Largo Plazo	
Total Pasivos	

3.2 Estado de Resultado (Cifras en US \$)	
Ventas	
Menos Costo de venta	Menos Impuesto sobre la renta
Utilidad Bruta	Utilidad neta (Disponible para Accionistas y Capitalizar
Capitalizar	
Menos Costos y Gastos	Menos Dividendos Acciones Preferentes
Utilidad Operativa	Utilidad para Accionistas Comunes y Capitalizar
Menos Costos Financieros	Menos Dividendos Accionistas Comunes
Utilidad Antes Impuesto sobre la Renta Retenidas	Utilidad para Capitalizar o para Utilidades Retenidas

- 3.3 Razones Financieras
- Liquidez: Corriente, Prueba de Ácido y Capital de Trabajo
 - Actividad: Rotación de Inventario, Periodo Promedio de cobro, Periodo Promedio de Pago y Rotación de Activos
 - Endeudamiento: Índice de endeudamiento, Razón de cargas de interés fijo e Índice de cobertura de pagos fijos
 - Rendimiento: Margen de Utilidad Bruta, Margen de Utilidad Neta, Rendimientos de los Activos (ROA) y Rendimiento del Capital (ROE)
 - Mercado: Precio-Ganancia y Mercado-Libros
- 3.4 Proyección económico y financiera

Página N° de

4. HISTORIAL CREDITICIO DEL SUJETO DE CRÉDITO

5. ANÁLISIS TÉCNICO DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA

5.1 Organización y Aspectos Laborales

5.2 Localización

5.3 Mercado

a) Oferta:

Página N° de

b) Demanda:

5.4 Proceso Productivo

5.5 Impacto del Proyecto (Incluir el impacto/riesgo ambiental del proyecto)

Página N° de

6. Conclusiones

7. Recomendaciones

Página N° de

Fuente: Elaborado por Hugo A. Pereira S.

Anexo 2. Glosario de Terminología Bancaria

Cobertura Tangible: Es un concepto técnico bancario, resultado de la división del total de la MRC entre financiamiento bancario. Es un análisis cualitativo-cuantitativo sobre las garantías, la MRC y la cobertura tangible, considerando la garantía como un elemento para hacerle frente a la nueva deuda que está siendo valuada.

Encuesta técnica-financiera: Se refiere a un instrumento de evaluación crediticia y es la información relevante que vacía la unidad productiva corporativa, cuando solicita un financiamiento-bancario.

MRC: Es una variable financiera relacionada con la capacidad de la garantía, para hacerle frente al pago del financiamiento solicitado, la cual se constituye en segunda fuente de repago de la deuda, en el caso que la unidad corporativa atraviese por problema de flujos de efectivo (Debido a problemas del entorno económico o de falta de liquidez) (Pereira Serracín H. A., 2016).

Propuesta crediticia: Es el instrumento financiero-bancario, de uso en los bancos cuando van a realizar una evaluación de determinado nivel de financiamiento, a una empresa corporativa. Dicha evaluación considera periodos pasados y el periodo futuro del plazo del financiamiento.

Términos y condiciones de Financiamiento: Son las variables financieras-bancarias que utilizamos los economistas-financistas cuando se va a negociar y evaluar un crédito bancario, bien sea que se labore en un banco o en una empresa corporativa.

Capital financiero y capital humano como catalizadores de la intención emprendedora en la Mixteca Poblana

Financial and human capital as a catalyst for entrepreneurship in the Puebla Mixteca

Miguel Cruz Vasquez
Erik Tapia Mejía
Diana Barrón Villaverde

Resumen

El objetivo de este estudio es determinar si el capital financiero potenciado y el capital humano acumulados durante el proceso de migración sustentan la intención emprendedora de los migrantes retornados de Estados Unidos a tres municipios de la Mixteca poblana. Para ello, se realizaron: un análisis de estadística descriptiva, un análisis de tablas de contingencia y la estimación de un modelo de regresión logístico binario, a partir de los datos obtenidos de una encuesta aplicada a 219 migrantes retornados de los municipios mencionados. Los resultados indican que el capital financiero acumulado durante todas las fases del proceso migratorio (antes, durante y después de la migración) sustentan la intención emprendedora de los migrantes retornados; asimismo, que el capital humano adquirido durante la migración sustenta la intención de emprendimiento, mientras que, el capital humano poseído antes de migrar inhibe la intención de emprender.

Palabras clave: Capital financiero; Capital humano; Migración de retorno; Intención emprendedora.

Abstract

The objective of this study is to determine if the financial capital and human capital accumulated during the migration process support the entrepreneurial intention of returned migrants from the United States to three municipalities in the Mixteca region of Puebla. To do this, a descriptive statistical analysis, an analysis of contingency tables and the estimation of a binary logistic regression model were carried out, based on the data obtained from a survey applied to 219 returned migrants from the mentioned municipalities. The results indicate that the financial capital accumulated during all phases of the migration process (before, during and after migration) sustains the entrepreneurial intention of returned migrants; likewise, that the human capital acquired during migration supports the intention of entrepreneurship, while the human capital possessed before migrating inhibits the intention to undertake.

Keywords: Financial capital; Human capital; Return migration; Entrepreneurial intention.

1. Introducción

Los migrantes retornados de los Estados Unidos a México han sido más afectados por la crisis en el mercado laboral mexicano que el resto de la población del país, como se evidencia en el hecho de que la tasa de desempleo entre los migrantes retornados ha sido en promedio aproximadamente del doble que la de los no migrantes retornados en la década 2000-2010 (CONAPO, 2015)¹, por lo que no es remota la posibilidad de que éstos se inclinen por el autoempleo o el trabajo independiente.

Lo anterior concuerda con la tendencia observada en el mundo acerca de que el trabajo independiente y el emprendimiento se encuentran entre las opciones que se plantean como forma de ganarse la vida a su regreso al país de origen de los migrantes retornados, reflejando que el emprendimiento puede sustentarse en la acumulación de ahorro y capital humano tras años de residencia en el exterior (McCormick y Wahba, 2001; Wahba y Zenou, 2012).

Por otro lado, (Tovar y Victoria, 2013; Black y Castaldo, 2009; McCormick y Wahba, 2001), sugieren que, entre los principales determinantes de que los migrantes retornados se conviertan en emprendedores se encuentran el capital financiero y el capital humano acumulados en el exterior, ya que estos insumos clave para empezar un negocio pueden ser provistos por los migrantes retornados, a través de los ahorros que pudieron acumular y las remesas que pudieron enviar mientras estuvieron en el extranjero, mismos que dados los bajos salarios y las distorsiones de los mercados de capital prevalecientes en muchos países menos desarrollados, no habrían sido posibles sin la migración.

Es en los países en desarrollo, de donde son originarios muchos de los migrantes retornados, donde las personas enfrentan mercados de crédito muy ineficientes y el acceso al crédito es problemático de acuerdo con Paulson y Townsend (2004), ya que las restricciones de crédito juegan un papel crítico en la determinación de las perspectivas de crecimiento en economías caracterizadas por un alto nivel de desigualdad en el ingreso, donde los mercados de crédito son imperfectos y los individuos

¹ La crisis del mercado laboral mexicano ha sido acrecentada por eventos como la crisis global de 2008, que impactó a nuestro país principalmente a través de su fuerte dependencia de la economía de los Estados Unidos, traducida en reducción de la demanda de exportaciones, disminución de las inversiones extranjeras directas, caída de los precios de las materias primas, alza de los costos de capital y contracción del crédito, reducción de la demanda de servicios turísticos y disminución del envío de remesas (CONAPO, 2015)

que poseen poca riqueza deben renunciar a oportunidades de inversión potencialmente rentables (Benerjee y Newman, 1993; Aghion, Caroli, y García-Penalosa, 1999). Asimismo, es en los países en desarrollo, donde los migrantes retornados enfrentan incertidumbre sobre la posible transferencia de las habilidades adquiridas en el mercado laboral del país de destino por la falta de un mercado para que puedan aplicar los conocimientos adquiridos en el país de origen, como ocurre en el caso de los migrantes mexicanos a los Estados Unidos (CONAPO, 2015).

Por otra parte, es necesario considerar que la inclusión financiera es un importante mecanismo que podría coadyuvar a que los migrantes retornados contaran con instrumentos financieros que les permitieran utilizar más eficientemente el capital financiero y humano acumulados en la migración para sus actividades de emprendimiento, por lo que es importante su disponibilidad de servicios financieros, acerca de la cual se ha encontrado una asociación positiva entre una mayor inclusión financiera y la recepción de remesas familiares (Aggarwal, *et al*, 2011; Cooray, 2012; Fromentin, 2017; López *et al*, 2020).

Por lo anterior, en este trabajo se analiza la medida en que el capital financiero y el capital acumulados durante su estancia en el extranjero sustentan las actividades de emprendimiento de los migrantes retornados en sus comunidades de origen, a partir de lo cual sería posible el apalancamiento de sus proyectos productivos mediante un mayor acceso y uso de productos financieros formales y servicios como los de capacitación. Para ello utilizamos los datos recolectados de una muestra de 219 migrantes retornados a las comunidades de Huehuetlán el Chico, San Diego la Mesa Tochimiltzingo y Ahuatlán, ubicadas en el estado de Puebla, beneficiados a su regreso por el Fondo de Apoyo al Migrante (FAM)² durante el año 2015.

El estudio se integra de la introducción, la revisión de la literatura, la metodología, los resultados y su discusión y las conclusiones.

² El Fondo de Apoyo al Migrante (FAM) se encargaba de destinar recursos a proyectos, acciones y obras de infraestructura y su equipamiento para apoyar a los trabajadores migrantes en retorno y a las familias que reciben remesas (Gob.mx, 2018). Asimismo, los ayudaba a encontrar una ocupación en el mercado formal, contar con opciones de autoempleo, generar ingresos, mejorar su capital humano y su vivienda (DOF, 2015).

2. Revisión de la literatura

En general, la evidencia empírica sugiere que los ahorros acumulados por los migrantes retornados en el extranjero tienen efectos positivos sobre la probabilidad de inversión en empresas y proyectos entre ellos, como lo muestran estudios como el de McCormick y Whaba (2004) para el caso de Egipto; el de Mesnard (2004) para el caso de Túnez; los de Nicholson (2001 y 2002) para el caso de Albania; el de Mansuri (2007) para Pakistán, aunque la inversión se dirigió a activos agrícolas como tractores, compra de tierras y empresas no agrícolas; el de Batista *et al.* (2010) para el caso de Mozambique; el de Gubert y Nordman (2011) para Marruecos, Argelia y Túnez; el de Alarcón y Ordóñez (2015) para Ecuador; los de Montoya *et al.* (2011) y Cruz y Salas (2018) para el Estado de México, México, y el de Labrianidis y Hatziprokopiou (2006), para el caso de los retornados de Grecia e Italia a Albania, que destinaron al consumo el 53%, al ahorro en bancos el 16%, a la compra de tierra y propiedades el 7% y a la inversión productiva sólo el 7%; mientras que el estudio de Cárdenas *et al.* (2010) para Colombia no encuentra impacto significativo de los ahorros en la probabilidad de autoempleo.

De igual forma, destaca la propensión de los migrantes retornados para dedicarse a actividades por cuenta propia entre mayor es el nivel de ahorro acumulado en el extranjero por ellos, como señala el estudio de Dustmann y Kirchkamp (2002) para el caso de los turcos emigrados a Alemania de Turquía; así como la tendencia de los migrantes retornados a Pakistán que acumularon niveles de ahorro para dedicarse al autoempleo, mientras que los que tienen bajos niveles de ahorro prefieren el trabajo asalariado de acuerdo con Ilahi (1999); o la inclinación de los migrantes retornados a utilizar los ahorros para comprar, establecer y ampliar negocios por cuenta propia, después de satisfacer las necesidades básicas, como lo señalan Kilic *et al.* (2007) para el caso de los migrantes retornados de Venezuela a Colombia.

Incluso resalta la mayor probabilidad de los migrantes retornados que se autoemplean cuando han traído grandes sumas ahorradas y enviado remesas mientras estaban en el extranjero, que les han ayudado a financiar pequeños negocios; asimismo, que el monto de ahorro de los empleados y los no empleados es menor que el de los autoempleados,

porque los primeros no pensaban montar un negocio sino educarse en el exterior, como lo señalan para el caso de Ghana Black *et al.* (2003). Para el caso de los retornados de Estados Unidos a México, Rivera (2013) afirma que en ciertos casos los retornados usaron los ahorros que trajeron después de migrar, que les permitieron no trabajar durante varios meses, enfrentar las dificultades para conseguir un empleo a su llegada, o enfrentar ambas circunstancias.

También se suele suponer que los emigrantes adquieren conocimientos y habilidades en el exterior, que al retorno pueden poner a disposición de los países de origen para facilitar la creación de pequeños negocios (Tovar y Victoria, 2013). Por ejemplo, Dustman y Kirchkamp (2002) afirman que los migrantes de retorno traen nuevas destrezas y habilidades aplicables a la economía de origen y pueden contribuir a la prosperidad económica de ésta; aunque para el caso de los migrantes retornados en Albania, Labrianidis y Hatziprokopiou (2006) mencionan que la mayoría trabajaron en empleos no calificados y semi-calificados en el extranjero y que solo los propietarios de negocios obtuvieron una transferencia de capital humano a través de las habilidades y experiencia profesional adquiridas, mientras que, para los asalariados se dio más bien un efecto de descalificación.

Por su parte, Medina y Posso (2009) señalan que en el caso de los inmigrantes colombianos y sudamericanos en Estados Unidos, durante la migración los repatriados adquieren experiencia y competencias generales y específicas que pueden contribuir al desarrollo de los países de origen si se potencializan en actividades de autoempleo y emprendimiento; mientras que Labrianidis y Kazazi (2006) indican que la migración de los albaneses para trabajar en el extranjero es una oportunidad de aprendizaje que les permite mejorar sus habilidades, para que una vez de vuelta a casa, repliquen las empresas en las que trabajaban en el extranjero.

En tanto que Kilic *et al.* (2007) encuentran que los migrantes retornados de Grecia e Italia a Albania regresan con habilidades adquiridas para establecer negocios no agrícolas. En este mismo contexto, Padilla y Jardón (2014) encuentran para el caso de retornados a las ciudades de Tijuana y México, que éstos trabajaron en Estados Unidos en empleos situados en la construcción y en los servicios de limpieza y manteni-

miento, como operadores en fábricas, en puestos de cocina y carpintería, como trabajadores de apoyo, en mecánica y mantenimiento de automóviles, por lo que, tras el retorno, se insertaron en sectores con condiciones laborales poco favorables; donde las habilidades y destrezas aprendidas no son factibles de aprovechar satisfactoriamente, principalmente por la falta de reconocimiento y certificación de esas habilidades.

Asimismo, Rivera (2013) señala que para el caso de los retornados de Estados Unidos a Ciudad Netzahualcóyotl en el período 2005-2010, sólo el 56% de ellos realizó actividades económicas remuneradas, el 15% se ocupó de las tareas del hogar y el 29% aseguró no haber trabajado desde su arribo, mientras que de los trabajadores remunerados, el 50% trabajó como empleado u obrero y el 39% por cuenta propia en oficios como carpintero, plomero, herrero, comerciante, vendedor por catálogo o ambulante, propietario de taxi que él mismo conduce, tendero, taquero, entre otros, que desempeñaron sin empleados, de dónde obtuvieron su ingreso cotidiano.

Por otro lado, de acuerdo con López *et al* (2020), se reconoce que actualmente muchos migrantes retornados se encuentran excluidos del sistema financiero y que los flujos de remesas podrían ayudar a financiar actividades productivas en sus lugares de origen; asimismo, que son escasos los estudios que se centran en la inclusión financiera³ de las remesas para la inversión en actividades productivas y que el efecto es mayor cuando existe un sistema financiero que lo impulse.

Algunos estudios encuentran relación positiva entre remesas familiares e inclusión financiera. Por ejemplo, Aggarwal, *et al.* (2011) encuentran relación positiva entre remesas y nivel agregado de depósitos y crédito intermediado por el sector bancario local; Cooray (2012) encuentra impacto positivo de las remesas sobre el crecimiento económico a través de la educación financiera y el desarrollo del sector financiero; Fromentin (2017) encuentra que las remesas promueven el desarrollo financiero en los países en desarrollo en el largo plazo; Fromentin (2017) y Bakker (2015) encuentran que las remesas pueden estar asociadas con la educación financiera y los servi-

³ La inclusión financiera se refiere al proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una gama de productos y servicios financieros regulados, así como a la expansión de su uso por parte de todos los segmentos de la sociedad por medio de la implementación de acciones personalizadas e innovadoras, que incluyan educación y conocimientos financieros, con el fin de promover el bienestar financiero y la inclusión económica y social (Atkinson y Messy, 2013).

cios bancarios disponibles para inmigrantes mexicanos por lo que las remesas pueden estar fuertemente asociadas con la profundidad y la expansión de los servicios bancarios. Otros estudios, como el de (Demirguc-Kunt *et al*, 2011) mencionan que los servicios financieros pueden ayudar a escapar de la pobreza al facilitar a la gente, las inversiones en su salud, su educación y sus negocios y facilitan el manejo de emergencias financieras como la pérdida de empleo o de las cosechas, lo que puede empujar a las familias a la indigencia, por lo que es necesario subsanar su falta de servicios financieros como cuentas bancarias y pagos digitales en lugar del efectivo que manejan actualmente, que puede ser inseguro y difícil de manejar, a través del aumentar el número de agencias bancarias, el número de cuentas y el cociente depósitos/PIB, así como el nivel de crédito, pero sobre todo la inclusión financiera a través de la tecnología digital.

Para otros autores como Yang (2011) y Doi, McKensie y Zia (2012) la educación financiera y la innovación tecnológica juegan un papel importante en la recepción de remesas ya que aminoran los costos de las transferencias de las remesas, principalmente en las zonas rurales, y los migrantes responden a la reducción en el costo de las transferencias enviando más remesas, lo cual ocurre de acuerdo con (Munyegera y Matsumoto, 2016) especialmente con el acceso al dinero móvil. Por su lado, Kosse y Vermeulen (2014) investigan los determinantes de la elección del medio de pago para transferir pagos a familiares en el exterior e identifican cinco medios: banco, operadora de transferencia de dinero, transferencia en efectivo vía intermediarios informales, retiro en cajero automático en el exterior y llevar el efectivo fuera, y encuentran que educación, costos, acceso y desarrollo financiero en el país receptor son importantes determinantes y que las preferencias por efectivo y el uso de banca por internet tienen un papel limitado.

Sin embargo, señala (Villarreal, 2017), que, a pesar del reconocimiento de la importancia de la inclusión financiera, en América Latina y el Caribe, el desarrollo de ésta sigue siendo bajo y desigual, con un sector financiero altamente concentrado, escasa variedad de productos ofrecidos y una visión concentrada en el corto plazo, especialmente en las zonas rurales. En el mismo sentido, de acuerdo con Pérez Caldente y Tietelman Kardonsky (2018), tanto los consumidores como las pequeñas y

medianas empresas (pymes) están excluidos de los servicios financieros formales, por lo que la inclusión financiera se refiere no solo a ampliar el acceso financiero y la bancarización, sino también a políticas para mejorar y perfeccionar el uso del sistema financiero, debido a las altas tasas de interés, las asimetrías en la información debido a la selección adversa y el riesgo moral, la desconfianza en las instituciones financieras, el desconocimiento de los productos y sus beneficios y la alta concentración en centros urbanos, entre otras razones.

3. Metodología

La muestra analizada en este estudio se compuso de 219 migrantes retornados a los municipios Huehuetlán el Chico, San Diego la Mesa Tochimiltzingo y Ahuatlán, beneficiados del Fondo de Apoyo al Migrante (FAM) durante el año 2015, formada a conveniencia con base en recomendación personal, siguiendo la técnica de bola de nieve hasta alcanzar un número aceptable de encuestas aplicadas (Tapia *et al* 2018).

El instrumento de medición fue un cuestionario con 36 preguntas abiertas y cerradas con escala de Likert, que se aplicó cara a cara, dividido en tres partes: la primera, dirigida a captar la intención emprendedora, por lo que presentó a los encuestados una pregunta con tres opciones de ganarse la vida al retorno a México, buscar un empleo, establecer un negocio y trabajar en el campo; la segunda, dirigida a identificar características sociodemográficas y de capital financiero del migrante retornado, incluyó educación, edad, género, estado civil, número de dependientes económicos, duración de estancia en el país de destino, tipo de retorno, ahorro, destino del ahorro y tipo de inversión; y la tercera, dirigida a investigar características de capital humano, preguntó el sector y el subsector laboral de los retornados, antes de emigrar, durante la migración y al regresar a su lugar de origen.

La definición de migrante retornado utilizada en este trabajo es la de quien estuvo trabajando seis meses o más en los Estados Unidos, fue solo por motivos de trabajo a ese país y actualmente ha retornado a nuestro país.

Para determinar si el capital financiero y el capital acumulado durante la migración sustentan la intención de emprendimiento de los

migrantes retornados a los tres municipios en estudio, se realizaron un análisis de estadística descriptiva, un análisis de tablas de contingencia y la estimación de un modelo de regresión logístico binario, basados en la información recolectada por el instrumento de medición. La estimación econométrica utilizó de manera similar que en el estudio de McCormick y Wahba (2004) un modelo de regresión Logit binario, el cual examinó si la migración internacional proporciona sustentabilidad a la intención emprendedora a través de los ahorros internacionales, que pueden proveer de capital para empezar una empresa, coincidiendo con Evans y Jovanovic (1989) en que las restricciones de liquidez tienden a excluir a aquellos que tienen insuficiente capital para ser empresarios, así como a través del flujo de información y conocimiento que permitieron aumentar el capital humano de los emigrantes y con Cull, Ehrbeck y Holle (2014) en que la inclusión financiera puede posibilitar el apalancamiento de los activos disponibles para inversión en capital humano y físico.

La ecuación (1) muestra la especificación del modelo logit binario:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \varepsilon \quad (1)$$

En donde, y es la variable dependiente, la cual es una variable binaria que adopta el valor de 1 si los encuestados desean establecer un negocio y de 0 si su intención es buscar empleo o trabajar en el campo, midiendo así la intención de ellos de ser emprendedores, donde x_1 es el vector de variables que midieron el capital financiero acumulado por los encuestados durante su estancia migratoria y compuesto por tres variables categóricas combinadas: 1) La interacción del ahorro con el capital humano acumulado entre los períodos antes y después de migrar, medido este último por la interacción del sector de actividad antes de la migración y el sector de actividad después de la migración; 2) La interacción del ahorro con el capital humano acumulado entre los períodos durante y después de migrar, medido este último por la interacción el sector de actividad durante la migración y el sector de actividad después de migrar; y 3) La interacción del ahorro con el capital humano acumulado entre los períodos antes y durante la migración, medido este último por

la interacción del sector de actividad antes de la migración y el sector de actividad durante la migración⁴.

X_2 es el vector de variables que midieron el capital humano acumulado por los encuestados durante su estancia migratoria compuesto de tres variables categóricas combinadas: 1) el capital humano acumulado entre los períodos antes y después de migrar, medido por la interacción del sector de actividad antes de migrar y el sector de actividad después de migrar; 2) el capital humano acumulado entre los períodos durante y después de migrar, medido por la interacción del sector de actividad durante la migración y el sector de actividad después de la migración; y 3) el capital humano acumulado entre los período antes y durante la migración, medido por la interacción del sector de actividad antes de migrar y el sector de actividad durante la migración.

X_3 es el vector de variables de control, que incluyen características individuales y demográficas de los encuestados, como el sexo, el estado civil, la edad, la escolaridad, el número de dependientes económicos, los años de trabajo en Estados Unidos, el tipo de regreso a México y el sector laboral en el que trabajaron en su estancia migratoria.⁵ es el término de error normalmente distribuido con media cero y varianza uno.

4. Resultados y discusión

4.1. Estadística descriptiva

La tabla 1 muestra las características de los 219 migrantes retornados a los municipios Huehuetlán el Chico, San Diego la Mesa Tochimiltzingo y Ahuatlán en estudio, agrupadas en características de capital financiero y del retorno, características de capital humano y características socioeconómicas. En la primera columna de la tabla se observa que el 77% de los encuestados regresó a México con ahorros y solo el 23% sin ellos; el 65% invirtió sus ahorros y solo el 12% lo gastó; el 59% invirtió en casas y terrenos y solo el 5% en negocios; el 53% estuvo en Estados Unidos entre 1 y 4 años y solo el 47% estuvo de 5 años en adelante en ese país; el

⁴ No se midió el ahorro mediante la variable dicotómica que toma el valor de 1 si el retornado trajo ahorros a su regreso a nuestro país y de cero en algún otro caso, debido a la muy alta colinealidad entre el ahorro y la intención de emprendimiento, por lo que se procedió a medir el ahorro mediante la interacción del propio ahorro con las variables categóricas que midieron el capital humano; es decir, combinada con el sector antes de migrar y el sector después de migrar, combinada con el sector antes de migrar y el sector durante la migración, y combinada con el sector durante la migración y el sector después de migrar.

95% retornó voluntariamente y solo el 5% de manera inducida.

Tabla 1. Estadística descriptiva de las características de los migrantes retornados.

Características de capital financiero y del retorno			Características de capital humano			Características socioeconómicas		
Con o sin ahorros			Sector antes de migrar			Idea de ganarse la vida		
Con ahorros	168	0.95	Primario	183	0.84	Conseguir empleo	15	0.07
			Secundario	36	0.16	Poner un negocio	58	0.26
Sin ahorros	51	0.05	Terciario	0	0	Trabajar en el campo	146	0.67
Destino de los ahorros			Subsector antes de migrar			Género		
Gasto	26	0.119	Agricultura	174	0.795	Mujer	28	0.13
Inversión	142	0.648	Ganadería	9	0.041			
Sin ahorros	51	0.233	Industria Alimenticia	36	0.164	Hombre	191	0.87
Tipo de inversión de los ahorros			Sector durante la migración			Estado civil		
Casa/Tierra	130	0.59	Primario	96	0.44	Soltero	46	0.21
Negocios	12	0.05	Secundario	73	0.33	Casado	148	0.68
Gasto	26	0.12						
Sin ahorros	51	0.23	Terciario	50	0.23	Unión libre	25	0.11
Años de trabajo en E.E.U.U			Subsector durante la migración			Edad		
1 a 4 años	117	0.53	Agricultura	96	0.44	De 26 a 35 años	63	0.29
			Industria textil	13	0.06			
			Industria química ligera	32	0.146			
5 a 8 años	45	0.21	Otro sector secundario	28	0.128	De 36 a 45 años	68	0.31
			Comercio	22	0.10			
			Transporte	4	0.02			
9 años o más	57	0.26	Servicios	4	0.02	De 46 y más años	88	0.4
			Turismo y ocio	4	0.02			
			Otro sector terciario	16	0.073			
Tipo de retorno a México			Sector después de emigrar			Escolaridad		

Inducido	207	0.95	Primario	138	0.63	Primaria	135	0.616
			Secundario	80	0.365	Secundaria	50	0.228
Voluntario	12	0.05	Terciario	1	0.005	Preparatoria	34	0.155
Subsector después de emigrar				Número de dependientes económicos				
Agricultura	138	0.630	De 1 a 2		69	0.32		
Industria alimenticia	80	0.365	De 3 a 4		93	0.42		
Comercio	1	0.005	Con 5 o más		57	0.26		

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En resumen, la mayoría trajo ahorros del exterior, no se gastó esos ahorros y los invirtió principalmente en casas y terrenos. Asimismo, la mayoría estuvo pocos años en Estados Unidos y regresó de manera voluntaria. En la segunda columna se observa que antes de emigrar, el 84% trabajaba en el sector primario (79% en la agricultura y 5% en la ganadería) y solo el 16% en el sector secundario (industria alimentaria); durante la migración, el 44% laboraba en el sector primario (agricultura), el 33% en el secundario (sobresaliendo 15% en la industria química ligera) y el 23% en el terciario (sobresaliendo el comercio con el 10%); y después de la migración, el 63% trabajaba en el sector primario (agricultura) y solo el 37% en el sector secundario (industria alimentaria). Lo anterior indica que antes de migrar la mayoría trabajaba en el sector primario, durante su estancia en Estados Unidos diversificaron sus actividades económicas entre los sectores, y a su regreso trabajan principalmente en el sector primario, aunque un buen porcentaje de ellos lo hace en el sector secundario.

Las dos primeras columnas de la tabla 1 muestran las inversiones en capital financiero y capital humano adquiridos en el exterior por los migrantes retornados, las cuales pueden ser apalancadas a través de la inclusión financiera, con el fin de darle mayor viabilidad a sus proyectos de emprendimiento.

En la tercera columna se muestra que el 67% deseaba trabajar en el campo, el 7% conseguir un empleo y solo el 26 % abrir un negocio; el 87% eran hombres y solo el 13% mujeres; el 68% eran casados, el 11% vivían en unión libre y el 21% solteros; el 60% tenían entre 26 y 45 años de edad y solo el 40% tenían más de 45 años; el 74% tenían a su cargo

un máximo de 4 dependientes económico y solo el 26% tenían 5 o más dependientes económicos. El perfil socioeconómico de los encuestados es principalmente de personas jóvenes, del sexo masculino, casados y con pocos dependientes económicos a su cargo.

4.2. Tablas de Contingencia

Para analizar si el capital financiero y el capital humano acumulados por el retornado durante la migración sustentan su intención de emprendimiento, en este subapartado se presentan tablas de contingencia que buscan determinar si hay relación de independencia o de dependencia de la intención de la intención de emprendimiento con variables de capital financiero, capital humano y socioeconómicas.

4.2.1. Capital financiero de la intención de emprendimiento

En la tabla 2 se observa el número y el porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención de emprendimiento y presencia o no de ahorros obtenidos en su estancia en Estados Unidos. Con un nivel de significancia $P\text{-value} = 0.000$ indica que ambas variables fueron dependientes al momento de realizar la encuesta; es decir, que la intención de emprendimiento dependió de si consiguieron o no ahorros durante la migración.

Tabla 2. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y ahorros realizados, $\text{Chi}^2(1) = 23.9501$, $P\text{-value} = 0.000$

Intención emprendedora	Con o sin ahorros					
	Con ahorros	%	Sin ahorros	%	Total	%
Poner negocio	58	26.48%	0	0.00%	58	26.48%
Buscar empleo o trabajar en el campo	110	50.23%	51	23.29%	161	73.52%
Total	168	76.71%	51	23.29%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En la tabla 3 con un nivel de significancia P-value= 0.000 se muestra que la intención de emprendimiento y el destino del ahorro fueron variables dependientes al momento de realizar la encuesta; es decir; que la decisión de emprender dependió del destino a la inversión que tuvieron los ahorros obtenidos durante la migración, ya sea a la inversión o al gasto.

Tabla 3. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y destino de los ahorros, Chi2(1) = 42.708, P-value= 0.000

	Destino del ahorro						Total	%
	Inversión	%	Gasto	%	Sin ahorros	%		
Poner negocio	58	26.48%	0	0.00%	0	0.00%	58	26.48%
Buscar empleo o trabajar en el campo	84	38.36%	26	11.87%	51	23.29%	161	73.52%
Total	142	64.84%	26	11.87%	51	23%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En la tabla 4 con un nivel de significancia P-value= 0.000 se muestra que la intención de emprendimiento y el tipo de inversión realizada fueron variables dependientes al momento de realizar la encuesta; es decir; que la decisión de emprender dependió del tipo de inversión realizada por los migrantes a su retorno, ya sea en casas, terrenos o negocios.

Tabla 4. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y tipo de inversión realizada al retorno, Chi2(1) = 38.6883, P-value= 0.000

	Tipo de inversión						Sin ahorros	%	Total	%
	Casa	%	Terre-no	%	Nego-cio	%				
Poner negocio	53	24.20%	5	2.28%	0	0.00%	0	0.00%	58	26.48%

Buscar empleo o trabajar en el campo	97	44.29%	1	0.46%	12	5.48%	51	23.29%	161	73.52%
Total	160	73.06%	6	2.74%	12	5.48%	51	23.29%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

Como se aprecia en las tablas 2, 3 y 4, la intención de emprendimiento tuvo sustento en las decisiones de ahorrar parte de sus ingresos, de invertir los ahorros en lugar de gastarlos y de invertirlos en casas, terrenos y negocios, lo que abre la posibilidad de que a través de la inclusión financiera se pudiera apalancar los activos disponibles para inversión en capital financiero.

4.3. Capital humano de la intención de emprendimiento

En la tabla 5, con un nivel de significancia $P\text{-value} = 0.847$ se muestra que la intención de emprendimiento y el sector laboral de los migrantes retornados antes de migrar fueron variables independientes al momento de realizar la encuesta; es decir, que la intención de emprender fue independiente de la actividad en la que laboraban los migrantes retornados antes de migrar a los Estados Unidos.

Tabla 5. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y sector laboral antes de migrar, $\text{Chi}^2(1) = 0.0370$, $P\text{-value} = 0.847$

	Sector laboral antes de migrar				Total	%
	Sector Primario	%	Sector Secundario	%		
Poner negocio	48	21.92%	10	4.57%	58	26.48%
Buscar empleo o trabajar en el campo	135	61.64%	26	11.87%	161	73.52%
Total	183	83.56%	36	16.44%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En la tabla 6, con un nivel de significancia P-value= 0.000 se muestra que la intención de emprendimiento y el sector laboral de los migrantes retornados durante la migración en los Estados Unidos fueron variables dependientes en el momento de realizar la encuesta; es decir, que la intención de emprender dependió de la actividad en la que laboraban durante la migración los encuestados, ya sea en los sectores primario, secundario o terciario.

Tabla 6. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y sector laboral durante la migración, Chi2(1) = 19.5705, P-value= 0.000

	Sector durante la migración								Total	%
	Pri- mario	%	Secun- dario	%	Ter- ciario	%	Otros	%		
Poner negocio	0	0.00%	16	7.31%	28	12.79%	14	6.39%	58	26.48%
Buscar empleo o trabajar en el campo	16	7.31%	80	36.53%	45	20.55%	20	9.13%	161	73.52%
Total	16	7.31%	96	43.84%	73	33.33%	34	15.53%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En la tabla 7, con un nivel de significancia P-value= 0.768 se muestra que la intención de emprendimiento y el sector laboral de los migrantes retornados después de la migración fueron variables independientes en el momento de realizar la encuesta; es decir, que la intención de emprender fue independiente de la actividad en la que laboran los encuestados a su regreso.

Tabla 7. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y sector de actividad laboral después de migrar, Chi2(1) = 0.5292, P-value= 0.768

	Sector después de migrar						Total	%
	Pri- mario	%	Secun- dario	%	Ter- ciario	%		
Poner negocio	38	17.35%	20	9.13%	0	0.00%	58	26.48%
Buscar empleo o trabajar en el campo	100	45.66%	60	27.40%	1	0.46%	161	73.52%
Total	138	63.01%	80	36.53%	1	0.46%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En las tablas 5, 6 y 7 se observa que los migrantes retornados sustentan su intención de emprender en el capital humano acumulado durante la migración en los Estados Unidos, al ser dependiente la intención de emprender del sector de actividad en el que se emplearon en ese país. Lo anterior sugiere que los migrantes retornados han realizado inversión en capital humano durante la migración, la cual puede ser apalancada mediante la inclusión financiera, que promueva programas de capacitación y otorgamiento de créditos para empresas productivas.

4.4. Independencia de la intención de emprendimiento respecto a algunas variables socioeconómicas

En la tabla 8 con un nivel de significancia P-value= 0.032 se muestra que la intención de emprendimiento y el tipo de retorno fueron variables dependientes en el momento de realizar la encuesta; es decir; que la intención de emprender dependió del tipo de retorno de los migrantes retornados de los Estados Unidos, ya fuera voluntario o inducido.

Tabla 8. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y tipo de retorno de los EE. UU., Chi2(1)= 4.5736, P-value= 0.032

	Tipo de retorno				Total	%
	Voluntario	%	Inducido	%		
Poner negocio	58	26.48%	0	0.00%	58	26.48%
Buscar empleo o trabajar en el campo	149	68.04%	12	5.48%	161	73.52%
Total	207	94.52%	12	5.48%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En la tabla 9 con un nivel de significancia P-value= 0.000 se muestra que la intención de emprendimiento y el estado civil fueron variables dependientes al momento de realizar la encuesta; es decir, que la intención de emprender dependió del estado civil de los migrantes retornados de los Estados Unidos, ya sea que fueran casados, solteros o vivieran en unión libre.

Tabla 9. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y estado civil, Chi2(1) = 20.1221, P-value= 0.000

	Estado civil						Total	%
	Casado	%	Soltero	%	Unión libre	%		
Poner negocio	36	16.44%	22	10.05%	0	0.00%	58	26.48%
Buscar empleo o trabajar en el campo	112	51.14%	24	10.96%	25	11.42%	161	73.52%
Total	148	67.58%	46	21.00%	25	11.42%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En la tabla 10 con un nivel de significancia P-value= 0.001 se muestra que la intención de emprendimiento y el número de dependientes fueron variables dependientes en el momento de realizar la encuesta; es decir, que la intención de emprender dependió del número de dependientes que tuvieran los encuestados, ya sea que tuvieran de 1 a 2, de 3 a 4, de 5 a 6 o de 7 a 8.

Tabla 10. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y número de dependientes, Chi2(1) = 15.9520, P-value= 0.001

	Número de dependientes									
	De 1 a 2	%	De 3 a 4	%	De 5 a 6	%	De 7 a 8	%	Total	%
Poner negocio	15	6.85%	30	13.70%	9	4.11%	4	1.83%	58	26.48%
Buscar empleo o trabajar en el campo	54	24.66%	63	28.77%	44	20.09%	0	0.00%	161	73.52%
Total	69	31.51%	93	42.47%	53	24.20%	4	1.83%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En la tabla 11 con un nivel de significancia P-value= 0.036 se muestra que la intención de emprendimiento y la edad de los migrantes retornados fueron variables dependientes en el momento de realizar la encuesta; es decir; que la intención de emprender dependió de su edad, ya sea que tuvieran de 26 a 30, de 31 a 35, de 36 a 40, de 46 a 50, de 51 a 55 o 56 y más años de edad.

Tabla 11. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y rango de edad, Chi2(1) = 13.4636, P-value= 0.036

	Rango de edad (años)														Total	%
	26 a 30	%	31 a 35	%	36 a 40	%	41 a 45	%	46 a 50	%	51 a 55	%	56 y más	%		
Poner negocio	7	3.2	14	6.4	6	2.7	13	5.9	2	0.9	3	1.4	13	5.9	58	26.5
Buscar empleo o trabajar en el campo	16	7	26	12	22	10	27	12	23	11	26	12	21	10	161	74
Total	23	10.5	40	18.3	28	12.8	40	18.3	25	11.4	29	13.2	34	15.5	219	100

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En la tabla 12, con un nivel de significancia P-value= 0.789 se muestra que la intención de emprendimiento y el sexo fueron variables independientes en el momento de realizar la encuesta; es decir, que la intención de emprender fue independiente del sexo, ya fueran hombres o mujeres.

Tabla 12. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y sexo, Chi2(1) = 0.0718, P-value= 0.789

	Sexo				Total	%
	Hombre	%	Mujer	%		
Poner negocio	50	22.83%	8	3.65%	58	26.48%
Buscar empleo o trabajar en el campo	141	64%	20	9%	161	74%
Total	191	87.21%	28	12.79%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

En la tabla 13, con un nivel de significancia P-value= 0.000 se muestra que la intención de emprendimiento y el nivel educativo fueron variables dependientes al momento de realizar la encuesta; es decir, que la intención de emprender fue dependiente del nivel educativo de los encuestados, ya sea que tuvieran primaria, secundaria, preparatoria o ninguna escolaridad.

Tabla 13. Número y porcentaje de migrantes retornados clasificados por intención emprendedora y nivel educativo, Chi2(1) = 21.0410, P-value= 0.000

	Escolaridad								To-tal	%
	Ninguna	%	Primaria	%	Secundaria	%	Preparatoria	%		
Poner negocio	5	2%	34	16%	3	1%	16	7%	58	26%
Buscar empleo o trabajar en el campo	5	2%	91	42%	47	21%	18	8%	161	74%
Total	10	4.57%	125	57.08%	50	22.83%	34	15.53%	219	100%

Fuente: elaboración propia con base en los resultados de la encuesta aplicada.

Como se percibe en las tablas 8 a 13, la intención de emprendimiento depende de algunas variables socioeconómicas como el tipo de retorno, el estado civil, número de dependientes, edad y nivel educativo, siendo el perfil del emprendedor el que retornó voluntariamente, casado o que vive en unión libre, con pocos dependientes económicos, joven y que estudió un máximo de nivel primaria.

4.5. Modelo de regresión

Debido a la alta colinealidad de las variables capital financiero o ahorro e intención de emprendimiento de los migrantes retornados, se estimaron tres diferentes versiones del modelo (1) para los siguientes escenarios: a) la que incluye como variables independientes solo el capital financiero y las variables de control, b) la que incluye como variables independientes solo el capital humano y las variables de control, y c) la que incluye como variables independientes solamente las variables de control (ver tabla 14).

Tabla 14. Modelo de regresión *logit* bajo tres escenarios.

	Escenario 1		Escenario 2		Escenario 3	
Variable dependiente: intención de poner un negocio						
Variables independientes:	Coefficiente	Error Estándar	Coefficiente	Error Estándar	Coefficiente	Error Estándar
Ahorro_ capital humano						
Ahorro_sector antes de migrar_ sector después de migrar	3.25***	1.04				
Ahorro_sector durante migración_ sector después de migrar	4.58***	1.634				
Ahorro_sector antes de migrar_ sector durante migración	-5.46***	1.929				
Capital humano						
Sector antes de migrar_ sector después migrar			0.11	1.249		
Sector durante migración_ sector después de migrar			2.82***	1.077		
Sector antes de migrar_ sector durante migración			-4.21***	1.296		
Variables de control						
Educación primaria	0.72	0.749	0.54	0.729	-0.15	0.656
Educación secundaria	-1.77***	0.909	-2.39***	0.876	-3.15***	0.808
De 3 a 4 dependientes	0.61	0.607	0.63	0.583	1.24**	0.539
5 y más dependientes	0.25	0.684	0.42	0.629	0.63	0.602

De 26 a 35 años	1.88***	0.712	1.95***	0.674	1.67***	0.628
De 36 a 45 años	0.62	0.581	0.66	0.525	1.26	0.48
De 1 a 4 años en EE.UU.	0.36	0.629	0.32	0.603	0.99	0.528
De 5 a 8 años en EE.UU.	0.09	0.625	0.1	0.576	0.5	0.57
Sector primario en EE.UU.	-0.4	0.683	0.28	0.673	-1.18**	0.499
Sector secundario en EE.UU.	-0.12	0.57	0.001	0.507	0.19	0.481
Constante	-4.93***	1.524	-2.22	-1.28	-2.31**	0.998

Fuente: elaboración propia con base en los datos obtenidos con la encuesta.

En la primera columna se presenta el sustento positivo y estadísticamente significativo que tiene la intención de emprendimiento de los encuestados en el capital financiero acumulado en combinación con el capital humano adquirido durante la migración; el sustento positivo y estadísticamente significativo del ahorro en combinación con el capital humano adquirido por los migrantes durante todo el proceso migratorio; y el sustento negativo y estadísticamente significativo del ahorro en combinación con el capital humano adquirido durante el período previo a la migración. Lo anterior indica que el ahorro acumulado por los migrantes retornados durante y después de la migración sustentan la intención de emprendimiento, mientras que el desahorro antes de la migración inhibe la intención de emprender de los retornados.

En la segunda columna se presentan el sustento positivo y estadísticamente significativo del capital humano acumulado durante el período migratorio sobre la intención emprendedora de los retornados; y el sustento negativo y estadísticamente significativo del capital humano acumulado antes de la migración sobre la intención emprendedora de los retornados. Lo anterior indica que el capital humano adquirido durante la migración sustenta la intención emprendedora de los retornados, mientras que el capital humano poseído antes de migrar inhibe la intención emprendedora de los migrantes retornados.

Se observa además que algunas variables socioeconómicas sustentan la intención emprendedora de los migrantes retornados: por ejemplo, la educación ya que la educación secundaria es menos importante que la preparatoria para la intención emprendedora en los todos los casos; asimismo, la menor edad, ya que la edad de 26 a 35 años es más importante que las edades mayores para la intención de emprendimiento en todos

los casos. Asimismo, en uno solo de los casos se observa que un menor número de dependientes económicos, de 3 a 4, sustenta la intención emprendedora; mientras que el haber trabajado en el sector primario en EE.UU. dificulta la intención emprendedora.

Lo anterior confirma la inversión de los migrantes retornados en capital financiero y capital humano realizadas durante la migración por los migrantes retornados, la cual podría ser apalancada a través de la inclusión financiera para la realización de proyectos productivos rentables.

5. Discusión

En resumen, los resultados obtenidos indican a partir de las tablas de contingencia que la intención de emprendimiento se sustenta financieramente a través de las decisiones de ahorrar, invertir los ahorros e invertirlos en casas y terrenos. Asimismo, se sustenta en el capital humano adquirido durante la migración a los Estados Unidos. Igualmente, las variables socioeconómicas que sustentan la intención emprendedora son el tipo de retorno voluntario, el estado civil casado, el número bajo de dependientes económicos, la juventud y el nivel educativo de solo primaria.

Los resultados del modelo de regresión indican que el capital financiero acumulado durante todas las fases del proceso migratorio (antes, durante y después) sustentan la intención emprendedora de los migrantes retornados, los cuales concuerdan con los obtenidos en otros trabajos como el de McCormick y Wahba (2004) para el caso de Egipto, el de Mesnard (2004) para el caso de Túnez, los de Nicholson (2001 y 2002) y el de Labrianidis y Hatziprokiou (2006) para Albania, entre otros.

También, indican que en el caso del capital humano acumulado por el migrante retornado, el capital humano adquirido durante la migración sustenta su intención de emprendimiento, que concuerda con lo encontrado en trabajos como los de Tovar y Victoria (2013), Dustman y Kirchkamp (2002), Kilic (2007) y Labrianidis y Kazazi (2006), mientras que el capital humano poseído antes de migrar inhibe su intención de emprendedora, lo que coincide con los resultados de Padilla y Jardón (2014).

Asimismo, implican que a través de la inclusión financiera se podrían apalancar las inversiones realizadas en capital financiero y capital humano durante la migración, para apoyar sus actividades de emprendimiento.

5. Conclusiones

Podemos concluir que el capital financiero y el capital humano acumulados se encuentran entre los principales sustentos de la intención de emprendimiento de los migrantes retornados a los municipios de Huehuetlán el Chico, San Diego la Mesa Tochimiltzingo y Ahuatlán, como ocurre en muchos lugares del mundo. Aunque es necesario precisar que si bien el capital financiero acumulado durante la migración se puede medir por las cantidades de ahorro que traen consigo los retornados y las remesas que estos han enviado a sus familiares en las comunidades de origen, no ocurre lo mismo con el capital humano acumulado por los retornados, ya que muchas veces se desperdicia al no encontrar un mercado adecuado para su aplicación.

Ello sugiere la posibilidad de plantear la necesidad de una política pública que busque aprovechar las habilidades y destrezas adquiridas por los retornados durante la migración; particularmente aquellas que se relacionan con la intención de emprender algún negocio y de esa manera contribuir a la conformación de negocios sustentables técnica y profesionalmente, siendo una posibilidad la inclusión financiera, la cual podría apalancar la inversión realizada por los migrantes retornados en capital financiero y capital humano durante la migración, para la ejecución de actividades de emprendimiento, a través de acciones como la apertura de cuentas, la educación y la asesoría financiera, la contratación de seguros, la innovación tecnológica, la capacitación para inversión en proyectos productivos, el otorgamiento de créditos, entre otras.

También sería necesario investigar la relación que tiene la migración de retorno con modalidades de empleo como el trabajo independiente y el autoempleo a los cuales recurren por necesidad los retornados al no encontrar empleo en el sector formal de la economía, por lo que se desempeñan muchas veces en el sector, lo cual no necesariamente se relaciona con la intención emprendedora, en la que muchas veces los emprendedores buscan la oportunidad de hacer negocios rentables.

Referencias bibliográficas

Aghion, P., Caroli, E., y García-Penalosa, C. (1999). Desigualdad y crecimiento económico: la perspectiva de las nuevas teorías del crecimiento. *Revista de Literatura Económica*, 37(4), 1615-1660.

Alarcón, S., y J. Ordóñez, J. (2015). Ecuador: Retorno migratorio y emprendimiento en Loja. *Revista CEPAL*, (117), 69-86.

Aggarwal, R., A., Demirguc-Kunt y M. S., Martínez-Peña. (2011). Do remittances promote financial development?, *Journal of Development Economics*, 96(2), 255-264.

Atkinson, A. y Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/INFE Pilot Study, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing, Paris.

Bakker, M. (2015). *Migrating into Financial Markets: How Remittances Became a Development Tool*, Oakland, California, U.S.A., University of California Press.

Banerjee, A., y Newman, A. (1993). Elección ocupacional y proceso de desarrollo, *Revista de Economía Política*, 10(2), 274-98.

Batista, C., T., McIndoe-C., y P.C., V. (2010). Return migration and entrepreneurship in Mozambique, mimeo, Trinity College Dublin.

Black, R., y Castaldo, A. (2009). Return migration and entrepreneurship in Ghana and Côte D'Ivoire: The role of capital transfers, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 100(1), 44-58.

Black, R., King, R., y Tiemoko, R. (2003). Migration, return and small enterprise in Ghana: a route out of poverty? Sussex Centre for Migration research working paper No. 9.

Cárdenas, M., Medina, C., y Trejos, A. (2010). Development on the move: Measuring and optimizing migration's economic and social impacts in Colombia, Institute for Public Policy Research and Global Development Network.

CONAPO. (2015). *El retorno en el nuevo escenario de la migración entre México y Estados Unidos*. Consejo Nacional de Población, 1ª edición, México.

Cooray, A. V. (2012). The impact of migrant remittances on economic growth: evidence from South Asia, *Review of International Economics*, 20(5), 985-998.

Cruz, M., y Salas, R. (2018). Algunos casos de emprendimiento de migrantes retornados”, en Cruz, M. y Cuecuecha, A. (eds.), *Migración de retorno y emprendimiento. Raíces y horizontes*, Miguel Ángel Porrúa editor y UPAEP.

Cull, R., T. Ehrbeck y N. Holle (2014). Financial inclusion and development: recent impact evidence”. *CGAP Focus Note*, No. 92, Washington, D.C., World Bank Group.

Demurger-Kunt, A., L. Klapper, D. Singer, S. Ansar y J. Hess. (2018). *The Global Findex Database. Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. World Bank Group, U.S.A.

Dustmann, C., y O. Kirchkamp (2002). The optimal migration duration and activity choice after migration. *Journal of Development Economics*, 67, 351-372.

DOF. (30/04/2015). *Lineamientos para la operación del Fondo de Apoyo a Migrantes*. Diario Oficial de la Federación, México.

Doi, Y., D. McKensie y B. Zia (2012). Who you train matters identifying complementary effects of financial education on migrant households, *Impact Evaluation Series*, 65, World Bank.

Evans, D., y B. Jovanovic (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827.

Fromentin, V. (2017). The long-run and short-run impacts of remittances on financial development in developing countries, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 66, 192-201.

Gobierno de México. (2018). Obtenido de Sedesol: <https://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/programa-3x1-para-migrantes>

Gubert, F., y Nordman, C. J. (2011). Return migration and small Enterprise development in the Maghreb, en S. Plaza y D. Ratha, eds., *Diaspora for development in Africa*, Washington, D.C., The World Bank.

Ilahi, N. (1999). Return migration and occupational change. *Review of Development Economics*, 3(2), 170-186.

Kilic, T., Carletto, G., Davis, B., y Zezza, A. (2007). Investing back home: Return migration and business ownership in Albania. The World Bank, Policy Research working paper 4336.

Kosse, A. y Vermeulen, R. (2014). Migrants' choice of remittance channel: do general payment habits play a role? *World Development*, 62(C), 213-227.

Labrianidis, L. y Hatziprokopiou, P. (2006). The Albanian migration cycle: Migrants tend to return to their country of origin after all, R. King, N. Mai and S. Schwandner-Sievers, eds., *The new Albania migration*, Brighton, Sussex Academica Press.

Labriniadis, L., y Kazazi, B. (2006). Albanian return-migrants from Greece and Italy: Their impact upon spatial disparities within Albania. *European Urban and Regional Studies*, 13(1), 59-74.

López, J., R. Padilla y F.G. Villarreal (2020). *Estrategias para fomentar la inversión de remesas familiares y la inclusión financiera. Estudio de caso de la cadena de valor de turismo de Sacatepéquez en Guatemala*. Documentos de Proyectos, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), México.

Mansuri, G. (2007). Does work migration spur investment in origin communities? Entrepreneurship, schooling, and child health in rural Pakistan, en Ozden, M. y M. Schiff, eds. (2007), *International migration, economic development & policy*, Washington, D.C., The World Bank, 164-178.

McCormick, B., y Wahba, J. (2001). Overseas work experiences, savings and entrepreneurship amongst return migrants to LDCs, *The Scottish Journal of Political Economy*, 48(2), 164-178.

McCormick, B., y Wahba, J. (2004). Return international migration and geographical inequality: The case of Egypt. WIDER research paper No. 2004/7.

Medina, C., y Posso, C. (2009). Colombian and South American immigrants in the United States of America: Education levels, job qualifications and the decision to go back home, *Borradores de Economía* 572.

Mesnard, A. (2004). Temporary migration and capital market imperfections, *Oxford Economic Papers*, 56(2), 242-262.

Montoya, J., Salas, R. y Soberón, J. (2011). La migración internacional de retorno en el Estado de México: oportunidades y retos para el aprovechamiento socio productivo de sus capacidades. *Suma de Negocios*, 2(2), 45-62.

Munyegera, G. K. y Matsumoto, T. (2016). Mobile money, remittances and household welfare: Panel evidence from rural Uganda. *World Development*, 79, 127-137.

Nicholson, B. (2001). From migrant to micro entrepreneur: Do it-yourself development in Albania, *South-East Europe Review*, 5, 39-42.

Nicholson, B. (2002). The Wrong End of the Telescope: Economic Migrants, Immigration Policy, and How it Looks from Albania, *The Political Quarterly* 73(4), 436-444.

Padilla, J. M., y Jardón, A. (2014). Migración y Empleo: Reinserción de los migrantes de retorno al mercado laboral nacional. Proyecto Piloto, en el marco del proyecto *Fortalecimiento del diálogo y de la cooperación entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe para el establecimiento de modelos de gestión sobre migración y políticas de desarrollo*, México, FIIAPP, INEDIM.

Paulson, A., y Townsend, R. (2004). Entrepreneurship and financial constraints in Thailand. *Journal of Corporate Finance*, 10(2), 229-262.

Pérez Caldentey, E. y D. Titelman Kardonsky (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo* (LC/PUB. 2018/18-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Rivera, L. (2013). Migración de retorno y experiencias de reinserción en la zona metropolitana de la ciudad de México. *Rev. Interdiscipl. Mobil. Hum.*, 21(41), 55-76.

Tapia, E., Pico, B., y Cruz, M. (2018). Migrantes de retorno emprendedores en la Mixteca Poblana: Trayectoria laboral y Perfil sociodemográfico, en Tapia, E. y Pico, B. (coord.) *Retos y oportunidades de la migración internacional a través del emprendimiento global*, UPAEP.

Tovar, L. M. y Victoria, M. T. (2013). Migración internacional de retorno y emprendimiento: revisión de la literatura, *Revista de Economía Institucional*, 15(29), 41-65.

Villarreal, F. G. (2017). Remesas, inclusión financiera y desarrollo productivo: estudio de caso: Turismo rural en la antigua Guatemala.

Yang, D. (2011). Migrant remittances, *Journal of Economic Perspectives*, 25(3), 129-152.

Wahba, J., e Y. Zenou. (2012). Fuera de la vista, fuera de la mente: migración, emprendimiento y capital social. *Ciencia Regional y Economía Urbana*, 42(5), 890-903

Funcionamiento del sistema de protección al ahorro en México a partir del análisis de la quiebra del Banco Famsa

Operation of the savings protection system in Mexico based on the analysis of the bankruptcy of Banco Famsa

Luis Augusto Chávez Maza
Vania López Toache

Resumen

El presente documento revisa el funcionamiento del sistema de protección bancario en México. Tal análisis se desarrolla a partir del caso de la quiebra del banco Famsa acontecida durante 2020. A partir de la exploración de literatura, los estados financieros del banco y el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario se logra apreciar que el sistema de protección es endeble, pues el fondo es insuficiente para afrontar una crisis financiera severa y el instituto está concentrado principalmente en administrar la costosa deuda pública derivada por los rescates bancarios.

Palabras clave: Protección al ahorro bancario, quiebra bancaria, México.

Abstract

This paper reviews the deposit protection scheme operation in Mexico. Based on financial analysis and literature review about the bankruptcy proceeding for Banco Famsa in 2020 it was concluded that the deposit protection scheme is weak. Two reasons explain the conclusion, the deposit protection fund will be insufficient during a severe crisis, and Instituto para la Protección al Ahorro Bancario is concentrating on public debt management issues over his deposit protection function.

Keywords: Deposit protection scheme, bankruptcy, México.

1. Introducción

En junio de 2020, los órganos reguladores del sistema bancario mexicano anunciaron la revocación de la licencia de Banco Famsa, esto por el manejo irregular de sus operaciones financieras y por recurrentes incumplimientos al marco normativo. Ante la quiebra del banco, los ahorradores comenzaron a exigir la devolución de sus depósitos, a la cual tienen derecho y para la que existe un conjunto de normativas que permiten rescatar total o parcialmente los ahorros. Así, el presente capítulo pretende exponer el funcionamiento del sistema de protección del ahorro bancario, el cual es contextualizado a partir del caso Famsa.

La importancia de la educación financiera es innegable, se requiere que los ciudadanos se informen de la situación que puede afectar a todos, tal es el caso de la honesta administración de los ahorros depositados en los bancos. Gran parte de los documentos que abordan asuntos bancarios, están dirigidos a técnicos especialistas, lo cual impide que el conocimiento se transmita masivamente. En este capítulo se pretende exponer un fenómeno complejo, el cual, a partir de plantear una situación real, la quiebra de Famsa y el rescate a los ahorradores, se irán aclarando dudas sobre cómo funciona el sistema de protección al ahorro en la persecución de servicios responsables y sostenibles. En otras palabras, la inclusión financiera a los servicios de ahorro debe realizarse con principios y garantías para los ahorradores.

El documento se ha estructurado de la siguiente forma. En la sección 2 se puntualizan los antecedentes del sistema bancario mexicano, considerando tres fases: nacionalización, privatización y extranjerización. Esas fases permitirán apreciar las recurrentes crisis a las que ha estado expuesta la economía nacional y la necesidad de disponer de un sistema de protección del ahorro fiable. La tercera sección describe el contexto de la crisis financiera global de 2008 y su impacto en el sistema bancario mexicano, un periodo marcado por la incertidumbre, además, fue un momento fértil para el surgimiento de nuevos bancos vinculados con grupos económicos, como Famsa, Coppel y Azteca, orientados a dar servicios a la población de ingresos medios y bajos, quienes usualmente son excluidos por los bancos preponderantes del sistema.

En la sección 4 se expone detalladamente el surgimiento del grupo Famsa como comercializadora de artículos electrodomésticos, su am-

pliación a la prestación de servicios bancarios, la administración opaca del banco, el quiebre y la liquidación de la institución financiera. A lo largo de la quinta sección se describe el procedimiento de rescate de los ahorradores, identificando a la institución encargada de realizarlo, la administración de los fondos empleados y la necesidad de fortalecer este esquema de protección. La sexta sección es una reflexión de las condiciones de confinamiento y su potencial efecto sobre una crisis bancaria mayor. Finalmente, la séptima sección resume los principales resultados.

2. Función y antecedentes de la banca en México

Las funciones principales de la banca, con base en la Asociación de Bancos de México (ABM), son: a) Administrar el ahorro, esto es gestionar el excedente de las personas o empresas con gastos menores a sus ingresos, que pueden ahorrar para que sea utilizado posteriormente en el consumo o inversión; b) Otorgar créditos a proyectos productivos, a través de convertir los ahorros en créditos que serán empleados por el sector privado y el sector público; y c) Administrar el sistema de pagos y con ello facilitar el finiquito de las obligaciones que se llevan a cabo entre los agentes económicos.

Formalmente, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) define a la banca de la siguiente forma:

“Un banco múltiple es aquella entidad que se dedica principalmente a captar recursos del público a través de productos, tales como cuentas de cheques, cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, entre otros, para posteriormente colocarlos en operaciones crediticias como préstamos comerciales, préstamo hipotecario, préstamos personales y tarjetas de crédito, entre otros productos” (CNBV, 2017: p. 1).

En la práctica, la banca mexicana tiene sus antecedentes en la década de los setenta, en ese momento, se conceptualizó como una sociedad autorizada para llevar a cabo operaciones de: ahorro, depósito, intermediación financiera e hipotecaria y operaciones de fideicomiso (Turrent, 2007). En dicha década se ejercieron grandes fusiones entre institucio-

nes especializadas y surgieron nuevos bancos (Turrent, 2007). La eferescencia en la conformación de nuevas instituciones de banca múltiple culminó al inicio de la década de 1980, cuando su funcionamiento fue interrumpido por las crisis de deuda pública y la fuga de capitales.

2.1. Crisis de la deuda de 1982 y nacionalización de la banca

En México, el sector de la banca privada había sido primordial en el crecimiento económico de los años cincuenta y setenta, debido al crédito al sector privado, la monetización del ahorro privado, y el financiamiento al sector público (Del Ángel y Martinelli, 2009). No obstante, a inicios de la década de los setenta, el sector bancario modificó su marco legal y regulatorio, como los siguientes: Se acepta que los bancos realicen transacciones de activos y pasivos en moneda extranjera; aparecen nuevos instrumentos de captación en moneda extranjera; y se permite que las tasas de interés internas oscilen con respecto a las existentes en los mercados financieros externos (Correa, 1984).

Dentro del sistema bancario surgió la figura de grupos bancarios y la legislación sobre banca múltiple concentró, con fusiones y adquisiciones, en un mismo banco las operaciones de inversión, comerciales, e hipotecarias, tendiendo hacia un modelo de banca múltiple, trayendo como consecuencia: elevación de instrumentos de captación; se redujo la tasa de depósitos obligatorios y, se liberó en alguna medida la canalización obligatoria de crédito (Correa, 2010).

“La insolvencia generalizada en divisas, del país y de las empresas, limitaba la continuada expansión de los intermediarios financieros locales y su capacidad de competencia con los intermediarios extranjeros, ello aunado a la amplia cartera de pasivos en dólares (que llegó a ser el 50% de la captación total) sin mayor respaldo que la del propio Banco Central, fueron entre otros los elementos que impulsaron la nacionalización de la banca en 1982” (Correa, 2010: pp. 90).

La expropiación de la banca fue muy ventajosa y bien remunerada para los propietarios. Las políticas llevadas a cabo fueron, paralizar la libera-

lización utilizando el control de cambios, suspensión de pagos y reestructuración de la deuda. La crisis de 1982 modificó la estructura de los grupos económicos, iniciando con los dueños de los bancos que tenían un destacado nivel jerárquico en el poder político y económico, lo cual dio origen a una nueva etapa de reconfiguración competitiva y contradictoria de los grupos económicos (Vidal, 2002).

2.2. Crisis de 1994 y reprivatización de la banca

Con la crisis de inicios de los años ochenta el gobierno promovió una política de reducción del sector público. Durante el periodo del expresidente Miguel de la Madrid, 1982-1988, se impulsaron fuertes reformas que facilitarían la privatización de diversos sectores. La de la banca ocurrió en el periodo de Carlos Salinas, 1988-1994 (Turrent, 2007). No obstante, esta fue acompañada de otra crisis que estalló en 1994.

La crisis de los años noventa se acompañó de una mayor liberalización del sistema bancario, por ejemplo: se desregularon las tasas de interés y comisiones bancarias; se eliminó el encaje legal; se permitió la participación de hasta un 30% del capital accionario extranjero en la banca y casas de bolsa. Aunado a lo mencionado, hubo un incremento de los balances de los bancos en relación directa del tamaño de los grupos económicos que adquirieron acciones, esto produjo elevación de los márgenes bancarios, dando lugar a problemas de cartera vencida (Correa, 1994).

Esta reforma, cuyo objetivo era preparar un sistema financiero para incorporarse a la apertura financiera del Tratado de Libre Comercio (TLC), provocó una crisis por sobreendeudamiento, la cual, además de quebrar a la banca, también destruyó la capacidad crediticia (Correa, 2010). Con la intención de afrontar la crisis, el gobierno facilitó la expansión de las empresas y bancos transnacionales en el país, asimismo, empresas mexicanas como Telmex, Cemex, Bimbo, entre otras, iniciaron un proceso de internacionalización (Correa, 2010).

2.3. Extranjerización

Pasada la crisis de 1994, los bancos domésticos fueron rescatados a través de un mecanismo muy cuestionado, el Fondo Bancario de Pro-

tección al Ahorro (Fobaproa), actual Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), y posteriormente, la mayoría de los bancos fueron vendidos a bancos globales. El argumento principal utilizado por las autoridades fue que, esta medida garantizaría mayor acceso al crédito y bajos costos de inversión para las empresas locales. Otro de los argumentos utilizados, fue que, al ser comprados por bancos transnacionales, estos estarían bien capitalizados y no habría una nueva crisis en el sistema bancario.

La extranjerización de la banca mexicana ha significado la disminución del crédito local, la deslocalización de la intermediación financiera, y el crecimiento del endeudamiento privado externo. Las filiales bancarias extranjeras siguen sin incrementar los montos de crédito hacia el sector productivo desde 1994. Aunado a ello, los bancos extranjeros en México aumentaron el cobro de tasas de interés y comisiones, incluso por arriba de sus propias matrices (López, 2012). Las filiales en México han resultado muy productivas, soportando la rentabilidad de los grupos bancarios a nivel global, así como a la diversificación de balance y a la formación de precios para instrumentos tóxicos.

Todos estos aspectos han permitido que los grandes bancos nacionales sufran una rápida metamorfosis, algunos no sobrevivieron, algunos otros optaron por la internacionalización con grupos extranjeros. La internacionalización implica una transferencia de utilidades y dividendos hacia los países desarrollados. Por lo que estos flujos tienen un comportamiento procíclico, tienden a emigrar del país en momentos de crisis y arriban en periodos de expansión de la economía mexicana (Correa, 2010).

3. El sistema bancario mexicano ante la crisis financiera internacional

La crisis financiera de los años 2007-2008 se originó en el mercado hipotecario en Estados Unidos, limitando los flujos de crédito que funcionaban en ese momento bajo las finanzas estructuradas, es decir, la innovación y la titulación financiera de muchas firmas. Esta expansión crediticia no fue exclusiva del mercado estadounidense y de este periodo, sino que ya venía conformándose desde la década de los noventa y en todos los mercados financieros del mundo (Correa, 2010).

Ante este escenario, en México, los supuestos beneficios que se argumentaron a favor de la extranjerización de instituciones financieras fueron: lograr mayor eficiencia y, además, supuso que el capital extranjero sostendría a la banca cuando se diera una crisis financiera. No obstante, en 2007, cuando se estaba originando la crisis mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) advirtió que la crisis financiera en el país donde pertenecía la matriz del banco tenía la posibilidad de perjudicar a las filiales en otros países. Lo cual tendría la posibilidad de crear también una crisis financiera en el país donde se ubica la subsidiaria (FMI, 2007).

Por lo tanto, lo que se vislumbró a lo largo de la crisis de 2008 es que, el país soportó el rescate de los bancos globales, mediante los siguientes mecanismos: aumento de la deuda pública externa y la cesión de gran parte de las utilidades de los bancos filiales a la matriz (FMI, 2010). Un ejemplo claro ocurrió en 2009, la filial más rentable para Citibank fue Banamex (Sinha, 2010). Asimismo, en esos mismos años los bancos filiales BBVA Bancomer y Santander también generaron grandes utilidades a las matrices españolas.

Como ya se ha señalado en la sección anterior, desde la década de los noventa y hasta el 2000, el sistema bancario mexicano experimentó diversos cambios. Por ejemplo, entre 1993 y 1995 se dio una primera oleada de nuevos bancos conformada por cerca de 30 instituciones, en donde se incluían ex casas de bolsa, filiales extranjeras y bancos medianos, de los cuales sólo el 50% sobrevivió. Posteriormente, a inicios del 2000 se da un segundo momento de incorporación de instituciones bancarias especializadas y de pequeño tamaño, las cuales se relacionaban con tiendas al menudeo, industria automotriz y otras, intentando crear un sector de bancos nicho (Levy y Domínguez, 2014).

Sinha (2010) menciona que desde 1994, empresas de electrodomésticos dentro de las cuales se encuentran Elektra, Coppel y Famsa obtuvieron permisos bancarios para operar. El éxito de estas empresas ha sido el crédito al consumo en la venta de electrodomésticos a crédito. No obstante, a pesar del ingreso de bancos extranjeros y de tamaño mediano, así como la presencia de bancos de nicho, la concentración de mercado del sistema bancario mexicano no ha cambiado. Incluso, en un contexto de crisis debido a la pandemia del COVID 19, siguen siendo BBVA, Santander, Citibanamex, Banorte, HSBC, Scotiabank e Inbursa, los siete

bancos que concentran la mayor parte de activos, cartera de crédito y capital con el 77.5%, 80.8% y 77.3% a junio de 2020 en cada uno de los rubros mencionados respectivamente.

Se podría señalar entonces que para 2020, existen tres tipos de banca múltiple en el sistema bancario mexicano, estos son:

1) Bancos filiales pertenecientes a matrices de bancos extranjeros globales: Este tipo de bancos son filiales de transnacionales de distintos países, que incluso se encuentran dentro de los más importantes a nivel global. Las filiales son tipos más descentralizados, ya que éstas se adaptan al entorno negocio, así como a la regulación local. Pero también existe el modelo sucursal, el cual, con un esquema más centralizado, debido a que la matriz toma las decisiones.

2) Bancos pertenecientes a grupos financieros nacionales: De acuerdo con la CNBV, son bancos que están integrados a una agrupación conformada por una Sociedad Controladora y por entidades financieras¹, autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) para funcionar como tal, en términos del artículo 11 de la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras (LRAF).

3) Bancos de nicho nacionales: Se consideran instituciones bancarias especializadas de nueva creación, cuyo objetivo es proveer de servicios financieros a un nicho de mercado, están reguladas por la LIC. Otorgan créditos y con posibilidad de captar recursos para obtener financiamiento eficiente y a bajo costo. Para operar el capital solicitado es pequeño en comparación con el resto del sector de banca múltiple.

Levy (2005) destaca que, a pesar de los cambios y la modernización en el sistema financiero y bancario de México, el financiamiento no se ha logrado canalizar al desarrollo económico del país. Los factores que destaca, se refieren a la disminución de la demanda de préstamos de los prestatarios, en relación con la administración de los pasivos; otro factor a destacar es que la inversión se ha separado de los créditos; y por último, es que la banca ha diversificado las ganancias de sus funciones tradicionales de crédito, procurando sostener una estructura de mercado oligopólica.

El parcial éxito de los bancos como Elektra, Coppel y Famsa que, al

¹ Almacenes Generales de Depósito, Casas de Cambio, Instituciones de Fianzas, Instituciones de Seguros, Casas de Bolsa, Instituciones de Banca Múltiple, Sociedades Operadoras de Fondos de Inversión, Distribuidoras de acciones de Fondos de Inversión, Administradoras de Fondos para el Retiro, Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, Sociedades Financieras Populares.

encontrarse dentro de la clasificación de bancos de capital nacional, se han concentrado en sectores de ingresos medios y bajos ligados al crédito al consumo. Los grandes ingresos de este tipo de bancos provienen de las tasas de interés y comisiones cobradas. Estos obtienen una ventaja competitiva al tener dentro de su estructura de negocio, la comercialización de otro tipo de bienes como son los electrodomésticos, muebles, entre otros bienes que comercializan a través de sus tiendas y sucursales de venta al público. Sin embargo, a partir de revisar el caso de Famsa podremos apreciar una administración opaca y riesgosa, la cual llevó a la quiebra y su liquidación a inicios de 2020.

4. Grupo Famsa: antecedentes, quiebra y liquidación

Los inicios de Grupo Famsa datan de 1979 como “Corporación Famsa, S.A.” en la ciudad de Monterrey, Nuevo León, en ese momento su giro principal era la comercialización de muebles, artículos electrónicos y artículos de línea blanca. Durante ese periodo su expansión se dio principalmente en las ciudades de Nuevo León y Coahuila, cuyo fundador y presidente era ostentado por Humberto Garza Valdez, uno de los 300 líderes empresariales más importantes en México.

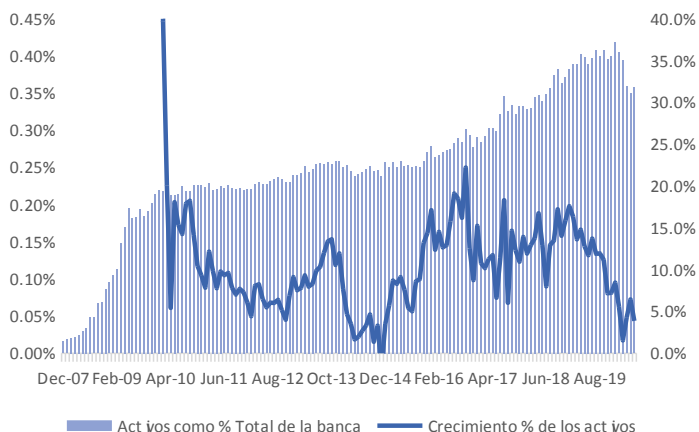
Ya para la década de 1980, constituiría la subsidiaria Mayoramsa, S.A. de C.V., a través de la cual comenzó a tener actividades mayoristas, y para 1983 ya había constituido Impulsora Promobien S.A. de C.V. para ofertar crédito al consumo. En 1987 comenzó a fabricar sus propios muebles a través de la subsidiaria Expormuebles, S.A. de C.V. y en 1988 cambió de figura jurídica a Sociedad Anónima de Capital Variable. Su expansión nacional inició en la década de los 1990, con actividades a través de tiendas en algunos estados de la república como San Luis Potosí, Querétaro y Guanajuato, Jalisco, Sonora y Sinaloa. A finales de esta década contaba con 185 tiendas en 49 ciudades de la República.

En 2000, comenzó su expansión internacional con la apertura de una tienda en California, además de 73 tiendas adicionales en la región del Golfo y el centro de México. Otro momento importante para Famsa, fue el año 2006 cuando decide ingresar a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y constituirse como Banco Ahorro Famsa, S.A., Institución de Banca Múltiple con sede en Monterrey, N.L., cambiando la denomina-

ción social a “Grupo Famsa, S.A.B. de C.V.”, y comienza a operar en enero de 2007 dentro del sistema bancario mexicano.

Para el mes de diciembre, los activos de Famsa eran de más de 665 millones de pesos, lo cual significaba en ese momento apenas el 0.02% del total de activos del sistema bancario en México. Para 2008 ostentaba el 0.10% y en 2009 alcanzó un porcentaje del 0.22%. No obstante, a partir de 2009 la expansión se detuvo, debido al contexto internacional de la crisis hipotecaria de 2008 que restringió los créditos al consumo, principal variable de la cartera de crédito de este tipo de bancos. Por el otro lado, la expansión de Famsa se contuvo, entre 2009 y 2015, a partir de una mayor competencia entre bancos de pequeño tamaño, como Bancoppel y Banco Azteca que se establecieron como figura jurídica en el sistema financiero mexicano.

Gráfico 1. Banco Famsa: Activos totales cómo % del total de la banca y tasa de crecimiento real 2007-2020.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

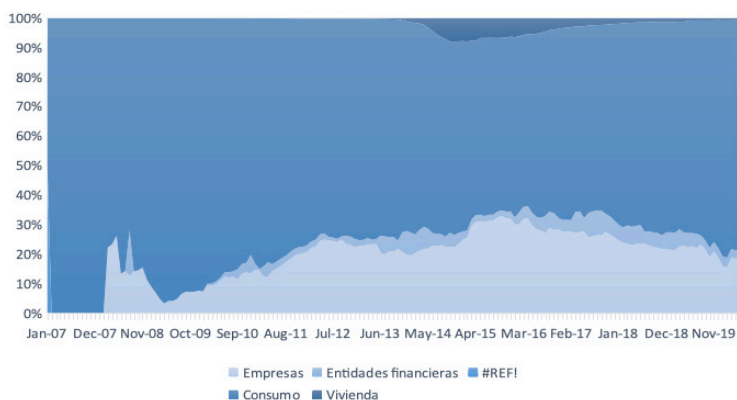
Además de su ingreso al mercado de crédito al consumo, el banco Famsa, no dejó de lado su expansión hacia Estados Unidos y en 2007, amplió su red de tiendas con la adquisición de 12 mueblerías de “La Canasta” en Los Ángeles y Houston. En los siguientes años, Famsa continuó su expansión a través de la apertura de tiendas y sucursales bancarias en

México y Estados Unidos y, en 2013, Banco Famsa adquirió 173 sucursales de Monte de México (Montemex), enfocadas al negocio prendario, con la pretensión de diversificar su portafolio de productos y servicios financieros.

Famsa ofrecía un portafolio de productos y servicios acorde a las diversas necesidades de los clientes. Las ventas al menudeo de Grupo Famsa en México abarcan muebles, electrodomésticos, teléfonos celulares, computadoras, motocicletas, ropa y demás bienes de consumo duradero. Así, como institución bancaria y tienda de comercio, el grupo operaba una red de 379 sucursales-tiendas con presencia en 26 estados de México, y su mercado objetivo era el segmento de población con ingresos medios y bajos.

Como ya se mencionó el principal éxito del segmento bancario, en donde Famsa también incursionó, residía principalmente en crédito al consumo, si observamos la siguiente gráfica en el año 2007 que es el inicio de esta institución bancaria, el 100% de su cartera la constituía el crédito al consumo, en los subsiguientes años la relación se fue modificando ligeramente, se agregaron otros segmentos de mercado como el de las empresas para el año 2008 y el de entidades financieras y vivienda para el año 2010. El crédito al consumo en cada año se mantuvo por arriba de 75% en promedio.

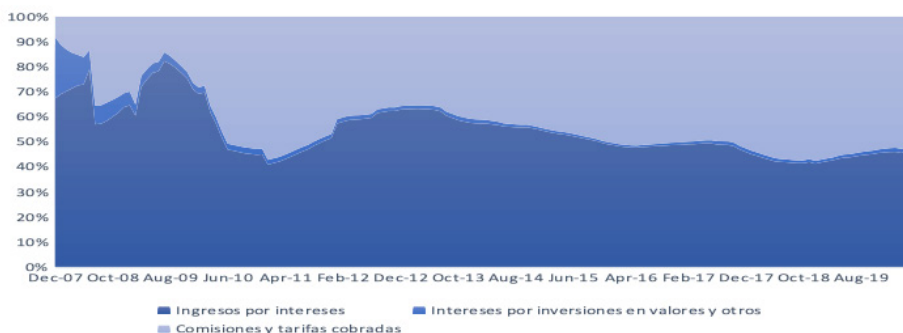
Gráfico 2. Distribución de la cartera de crédito del Banco Famsa 2007-2020.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

Aunado a estos datos, es importante señalar que los mayores ingresos de Banco Famsa provenían principalmente por cobro de intereses a créditos otorgados y cobro de comisiones y tarifas por servicios otorgados. A inicio de su operación en el mercado, el 76% de los ingresos provenía sólo de intereses, esta proporción se vino equilibrando a lo largo de los 14 años que estuvo en el mercado, llegando a tener una proporción promedio en este periodo del 53% y 47% ingresos por intereses contra comisiones y tarifas cobradas (ver gráfico 3).

Gráfico 3. Distribución de los ingresos del Banco Famsa 2007-2020.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

Al analizar la rentabilidad sobre capital (ROE), se puede observar de acuerdo con la gráfica 4 que su nivel más alto se registró en 2010 con una rentabilidad de 24.9%, pero mostró una fuerte caída en 2014 con -2.3%, y vuelve a repuntar. Finalmente, en mayo de 2020, el banco se ubicó con una rentabilidad de -8.1%, lo cual indica la quiebra de dicho banco. Al observar los datos del Índice de Capitalización de Famsa (ICAP), que mide la fortaleza de una financiera de una institución para soportar pérdidas por riesgos crediticios, se percibe también que este se mantuvo apenas por arriba del 10.5% como le señala la normativa en México, pero en el año 2019 se ubicó en 11%, un poco por arriba del mínimo y fue en marzo de 2020 cuando éste cayó a un -6%. Este indicador debe ubicarse en un mínimo de 8.0% para que un banco continúe operando y debe estar por encima de 10.5% para que el banco evite la implementación de medidas correctivas impuestas por la CNBV.

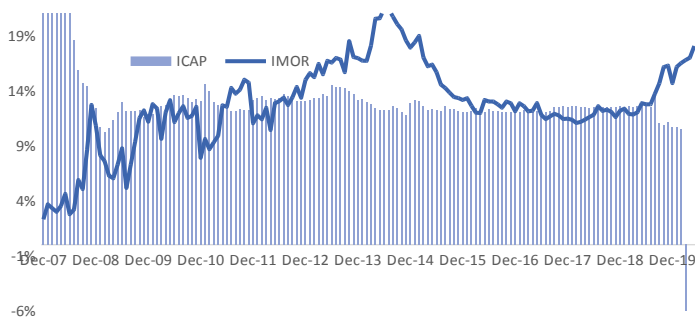
Gráfico 4. Rentabilidad cómo % del capital contable (ROE) del Banco Famsa 2007-2020.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

En general, Famsa cumplió con los requerimientos de capitalización, sin embargo, al analizar el Índice de Morosidad (IMOR), un indicador que mide la cartera vencida como porcentaje de su cartera de crédito total, este tuvo sus puntos más álgidos en 2014 y en mayo 2020 ubicándose en 18%. El índice de morosidad de Famsa se situó por encima del promedio de todo el sistema bancario mexicano que es el 3% promedio anual, nunca bajó del 10% en todos los años de operación de este banco, afectando en la quiebra del banco.

Gráfico 5. Índice de morosidad e Índice de capitalización para el Banco Famsa 2007-2020.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

Con base en los datos arriba analizados, se podría afirmar que los indicadores de activos, cartera de crédito e ingresos que Banco Famsa presentaba se encontraban en parámetros aceptables, es decir existía un crecimiento de sus activos, sobre todo en su cartera de crédito al consumo, relacionado con el giro comercial del grupo, y el grueso de sus ingresos provenía de intereses y comisiones cobradas a sus clientes, no obstante, cuando se analizan de manera más incisiva indicadores de rentabilidad, capitalización y morosidad, se observan los problemas en la operación y funcionamiento de este banco.

De acuerdo con la CNBV (Comunicado 058), desde el año 2016 Banco Famsa comenzó a presentar recurrentes incumplimientos regulatorios sobre disposiciones normativas que implicaba en ese momento motivos para la revocación de la licencia de funcionamiento. De acuerdo con este mismo comunicado, los problemas se centraron en: gestión de riesgos inapropiada, operaciones y créditos otorgados a personas relacionadas del grupo por encima de los límites regulatorios, registros indebidos en dichas operaciones e incumplimiento recurrente a diversas disposiciones normativas.

Ante los señalamientos de la CNBV dados en 2016, los accionistas del banco fueron obligados a realizar aportaciones de capital y liquidación de operaciones con personas relacionadas mediante dación de terrenos y propiedades cedidas por accionistas. Sin embargo, la autoridad indicó que estas acciones no eran suficientes para la restitución del capital del banco, no obstante, se le permitió continuar con sus operaciones sin mayores sanciones por parte de la autoridad (Muciño, 2020).

En el caso de Famsa se observa una laxitud en la aplicación de las medidas precautorias por parte de la autoridad, por lo cual es posible sospechar que esta situación se sostuvo a partir de una red de complicidades entre funcionarios públicos y el banco. Por ejemplo, Banco Famsa contrató los servicios de asesoría de Margarita de la Cabada Betancourt, quien fue directora jurídica del IPAB y vicepresidenta de Normatividad de la CNBV (Maldonado, 2020). En este conflicto de interés estaban también dos ex vicepresidentes de Supervisión de Grupos e Intermediarios Financieros: Jorge Alberto Conde Lara y Fernando Rodríguez Antuño (ex director de Supervisión de la CNBV),

quienes en sus reportes cotidianos de la CNBV y los informes anuales nunca alertaron de malos manejos de Famsa. Los funcionarios mencionados, en la actualidad, trabajan para la iniciativa privada. El primero, como contralor de la polémica Caja Libertad y el segundo como contralor de Scotiabank México (Maldonado, 2020). Es decir, todos los implicados eran juez y parte, ya que tenían importantes puestos en el sector privado y fungieron como supervisores del banco, un evidente conflicto de intereses.

Finalmente, el 30 de junio de 2020, la CNBV dio a conocer la revocación de licencia del banco debido a los motivos arriba ya mencionados, dicho acto tendría el objetivo proteger a través del IPAB a 580,774 ahorradores del banco con saldo en sus cuentas. El proceso de rescate de los ahorradores se expone en la siguiente sección.

5. Rescate a los ahorradores de Famsa

La quiebra de Banco Famsa implica que el banco debe liquidarse con la intención de proteger a los ahorradores, inversionistas y acreedores del banco. En particular, el rescate de los ahorradores de Famsa lo realizó el Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB). El IPAB es una entidad descentralizada de la administración pública federal con autonomía, patrimonio propio y cuenta con figura jurídica propia. No obstante, el IPAB es vigilado bajo un ámbito regulatorio federal y recibe financiamiento de la hacienda pública. Las dos principales funciones del IPAB son las siguientes: Administrar un sistema de protección de depósitos bancarios en favor de pequeños ahorradores, asimismo, administrar la deuda pública derivada del rescate bancario denominado FOBAPROA.

El sistema de protección de depósitos funciona como un seguro, el cual garantiza a los ahorradores recuperar sus depósitos (ahorros), en caso de que el banco enfrente un proceso de liquidación (quiebra). Ese seguro protege a todos los ahorradores hasta por 400 mil unidades de inversión (UDIS), lo cual se traduce en 2.6 millones de pesos en septiembre de 2020; esto es, en caso de que un ahorrador tenga ahorros superiores, digamos 3 millones, el IPAB sólo garantiza la devolución de hasta 2.6 millones.

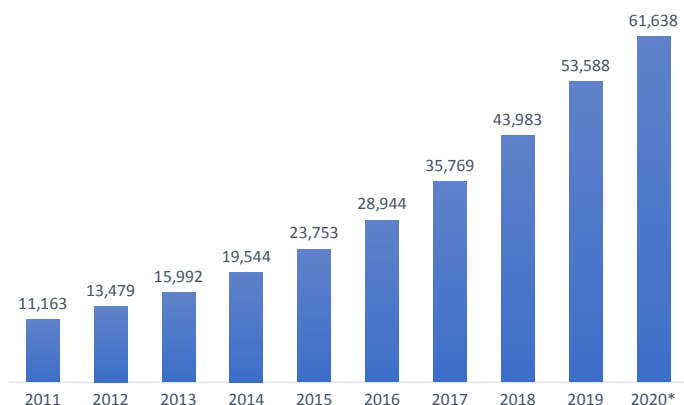
Los depósitos garantizados en este sistema son, cuentas de ahorro, cuentas de cheques, tarjeta de débito, cuentas de nómina, pagarés con rendimiento liquidable al rendimiento y certificados de depósito. Esto implica que los instrumentos de inversión no son susceptibles de protección. Otro aspecto por mencionarse es, la garantía de los depósitos no aplica para entidades financieras, sociedades que forman parte del grupo financiero al cual pertenece el banco, accionistas, miembros del consejo de administración y funcionarios de los dos primeros niveles jerárquicos del banco, apoderados y gerentes generales.

Para garantizar los depósitos señalados, el IPAB administra un fondo de provisiones que se conforma a partir de cuotas aportadas por los bancos reconocidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). El monto de las cuotas difiere entre los bancos; las variaciones dependen del nivel de créditos otorgados, el nivel de riesgo de la cartera y otros indicadores de operación del banco. Desde la fundación, en 1999 a 2020, el fondo de provisiones se ha empleado dos veces con la intención de rescatar a los ahorradores. La primera ocasión, en 2014, el Banco Bicentenario se liquidó; este banco aportó 4.6 millones de pesos en comisiones 2013 y 2014 pero, fueron 909 millones los empleados para el rescate de los ahorradores, el apoyo a los ahorradores apenas representó el 0.5% de las cuotas aportadas por el propio banco. Para 2020 durante el caso Famsa, este aportó entre 2007 y 2020 poco más de 787 millones de pesos. Sin embargo, el rescate de los ahorradores de Famsa ascenderá a más de 24 mil 300 millones de pesos, esto implica que las aportaciones dadas por el banco apenas representan 3.2% del rescate.

Para afrontar el rescate de manera inmediata, y dado que las cuotas de Famsa fueron insuficientes para cubrir la carga, el IPAB empleó sus provisiones a largo plazo que se conforman con las cuotas de todos los bancos y se emplean para afrontar casos de contingencias, pago de estudios técnicos y la protección del ahorro bancario. La evolución de las provisiones a largo plazo se observa en el gráfico 6. Para 2020, el fondo ascendió a 61 mil 638 millones de pesos, por lo que el rescate representa 39.4% del fondo de provisiones. Así se logra apreciar que las cuotas pagadas por los bancos son suficientes para afrontar un rescate de ahorradores, en otras palabras, las cuotas de todos los bancos sirven como

fondo común en caso de rescate a los ahorradores, aunque esos fondos serían insuficientes en caso de una crisis del sistema.

Gráfico 6. Fondo de provisiones a largo plazo del IPAB 2011-2020 en millones de pesos.



Fuente: Elaboración propia con datos del IPAB (2020).

Nota. *Datos al segundo trimestre.

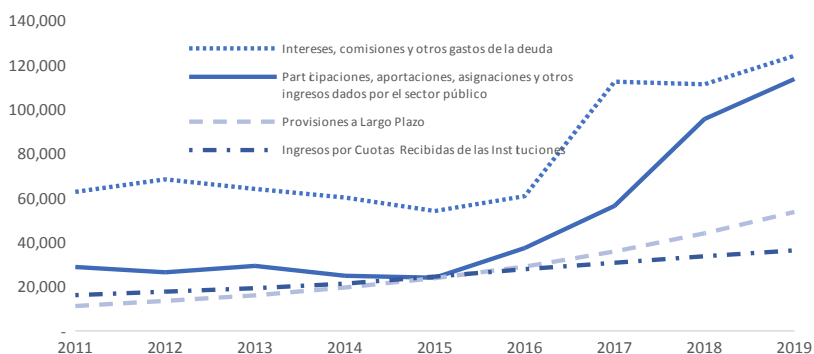
A pesar del incremento en las provisiones a largo plazo del IPAB, estas son bajas. Se debe recordar que el 39.4% del fondo fue empleado para el rescate de Famsa y este banco apenas representó, a marzo de 2020, el 0.6% de la captación bancaria tradicional, la cual se conforma por los depósitos de exigibilidad inmediata y los depósitos a plazos. El siguiente ejemplo permite apreciar la debilidad del sistema de protección al ahorro: En caso de que el Banco Azteca quebrara, el cual absorbe 3.2% de la captación bancaria, se requeriría de 2 veces el fondo de provisiones para un rescate de sus ahorradores; y, en caso de rescatar a los ahorradores de los 7 bancos más grandes del país, se requerirían 92 veces los recursos del fondo de provisiones registrado en marzo de 2020.

Algunos aspectos que permiten explicar la fragilidad del sistema de protección del ahorro se deben a la doble función que desempeña el IPAB. Por un lado, administra la deuda del masivo rescate bancario de-

rivado del Fobaproa y, por otro lado, administra un fondo de provisiones para presentes y futuros rescates. Los costos de la deuda pública, al menos técnicamente, deben financiarse con el fondo de transferencias, aportaciones, participaciones y otras ayudas que otorga el sector público; en tanto, el fondo de provisiones debe sostenerse con las cuotas ordinarias y extraordinarias aportadas por los bancos. Sin embargo, la administración de los fondos del IPAB son inconsistentes.

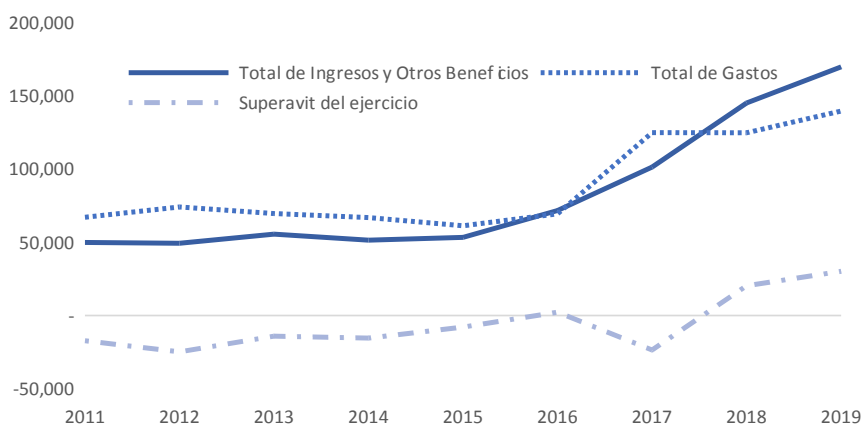
Al revisar la información financiera del IPAB es posible señalar tres aspectos. Primero, las aportaciones, participaciones y otros recursos dados por el sector público no cubren los costos de la deuda, esto entre 2011 y 2019 (ver gráfico 7). El segundo aspecto para señalar, es que, las cuotas de los bancos son empleadas para pagar deuda del instituto, mermando con ello la conformación de un fondo de provisiones más sólido. La tercera consideración requiere puntualizar que, durante el periodo 2011 a 2017, de manera regular el IPAB se manejó con déficit, y este impactó en mayor deuda. En suma, la administración de la deuda acumula las obligaciones contraídas a través de Fobaproa y el endeudamiento del IPAB. Todo lo mencionado exhibe serias inconsistencias y la insostenibilidad financiera en los años previos a 2018. Para 2018 y 2019, los recursos dados por el sector público permitieron cubrir los costos de la deuda, en consecuencia, el fondo de provisiones se acumula cada año, tendencia que debería presentarse para reforzar el fondo de resta a los ahorradores.

Gráfico 7. Información financiera del IPAB en millones de pesos.



Fuente: elaboración propia con datos del IPAB (2020).

Gráfico 8. Ingresos, gastos y superávit del IPAB en millones de pesos.



Fuente: elaboración propia con datos del IPAB (2020).

Si bien, el IPAB se ha constituido como una institución de protección a los ahorradores; en la práctica, es una institución que persigue principalmente la administración de la deuda de rescates bancarios. Este sesgo se agudiza en escenarios donde el sector público federal no entrega recursos suficientes para afrontar el costo de la deuda, por lo que las cuotas de los bancos son empleados parcialmente para amortizar la deuda del IPAB, en detrimento del fondo de rescate para ahorradores. En la siguiente sección se revisan los datos publicados sobre las condiciones del sistema bancario a partir del confinamiento declarado para reducir el contagio del virus COVID-19.

6. Expectativas de un nuevo rescate en el periodo de confinamiento

El 23 de marzo de 2020, en México, el gobierno central de México declaró un confinamiento de las actividades económicas, esto derivado de la propagación de la pandemia por COVID-19. La medida se implementó de manera parcial, ya que las actividades económicas denominadas como esenciales, como son servicios de salud, seguridad, financiero, comercio de alimentos están abiertas, Aunque dichas actividades debieron procurar la reducción de contacto entre trabajadores y personas.

A partir del mes de mayo, el confinamiento se ha relajado y lentamente las actividades económicas son reactivadas. Al mes de octubre, en México se mantienen niveles altos de contagio y se temen rebrotes, por lo que la reactivación de la economía todavía es parcial. En relación con los servicios bancarios, estos se han mantenido como actividad esencial y no han cerrado. Al comienzo del confinamiento, los servicios bancarios se otorgaron con previa cita en algunas sucursales o medios telefónicos. Ya en octubre, todas las sucursales se encuentran abiertas, pero los usuarios esperan turno afuera de la sucursal para acceder al interior de la sucursal y ser atendidos.

Para el sistema bancario, la crisis asociada al confinamiento traerá consigo fuertes riesgos de impago de los créditos ya que, empresas podrían cerrar o perder parte importante de clientes, de manera similar, las personas pierden su empleo o ven reducidos sus ingresos. Por la magnitud potencial de los impagos, en el mes de febrero de 2020, la SHCP aprobó un conjunto de medidas para apoyar a deudores e instituciones bancarias. La medida de apoyo a deudores está orientada a diferir parcial o totalmente los pagos de capital o intereses, lo cual se traduce en una extensión parcial o total de los pagos de la deuda por 4 o 6 meses. Tal medida no implica una reducción de la deuda, sólo una alternativa para postergar los pagos sin incurrir en mayores intereses a los ya comprometidos, es decir, amplía el plazo de la deuda sin incurrir en costos para el deudor. La cual, aplicará, cuando el deudor esté al corriente en sus pagos.

El apoyo mencionado no obliga a bancos o deudores a requerirlo, cada deudor y banco acordarán la profundidad de la medida. Para incentivar que los bancos la apoyen, las entidades regulatorias del sistema bancario (SHCP y CNBV) acordaron que los bancos que asuman dicha medida podrán emplear el fondo de conservación de capital, sin que ello sea considerado como una pérdida de solvencia del banco. En otras palabras, durante el confinamiento, la CNBV relajaría las restricciones de los bancos para fomentar el flujo de créditos.

Se espera que las medidas señaladas permitan mantener los niveles de morosidad (cartera vencida sobre cartera de crédito total) y capitalización de la banca, objetivo que se ha logrado, según los datos colectados. Cabe mencionar que, la tasa de morosidad mide la cantidad de crédito vencido, estas son las deudas con retrasos en sus pagos durante tres meses, como

porcentaje del total del crédito otorgado; en suma, es un indicador de riesgo de impago. En tanto, el índice de capitalización mide la capacidad del banco para enfrentar pérdidas, cada banco debe mantener este índice por encima de 10.5% para evitar que la CNBV solicite medidas correctivas.

De enero a junio de 2020, la tasa de morosidad cambió de 2.1% a 2.5%; en tanto, el índice de capitalización pasó de 16.2% a 16.9% en ese mismo periodo; un ligero incremento en la morosidad está acompañado de un ligero aumento en la capitalización. Por su parte, los bancos asociados a grupos comerciales también muestran mayores incrementos en morosidad y capitalización, las tasas de morosidad van de 5.2% y 6.1% de enero a junio de 2020 y con niveles de capitalización de 19.2% y 21.5% en el periodo señalado. Las medidas gubernamentales muestran una efectividad moderada para reducir riesgos crediticios, no obstante, no impactaron sobre las ganancias de los bancos, las cuales se vieron afectadas durante el confinamiento. Para conocer las ganancias de los bancos, se emplea la tasa rentabilidad sobre capital contable, la cual es un indicador que mide la ganancia del banco después de pagar impuestos y se expresa como porcentaje del capital contable del banco.

Para el total de la banca en México, la tasa de rentabilidad a inicio de 2020 fue de 15.2% y para junio, la rentabilidad disminuyó a 12.4%, una caída de más de 2%. Pero, si centramos la atención a los bancos asociados a grupos comerciales, la rentabilidad de esos bancos cayó de 15.1% a 0.4% de enero a junio de 2020. Un caso relevante es Banco Azteca, quien pasó de registrar una rentabilidad de 10.6% en enero a una pérdida de 11.1% en junio. Como se señaló, el éxito de las medidas y la estabilidad del sistema bancario dependerá en gran medida de la duración del confinamiento. Si este es de corto plazo, menor a un año, la reactivación de la economía impulsará a la banca; pero, si el confinamiento es mayor, las afectaciones en la rentabilidad provocarán una crisis severa.

7. Conclusiones

Las crisis económicas y financieras han propiciado severos cambios en el sistema bancario mexicano. Esos cambios han promovido la construcción y funcionamiento de un sistema de protección de los ahorros del público, un segmento de población que confía en las instituciones bancarias para que resguarden su patrimonio financiero en el corto y largo plazo. Tal sis-

tema de protección del ahorro es resultado de una serie de experiencias, muchas de ellas dañinas para la economía nacional. En la actualidad y hasta 2050, se continuará pagando la deuda de rescate a los bancos promovida con el Fobaproa, el cual fue un esquema que apoyó a los bancos, pero abandonó a los pequeños ahorradores. Ese grave mecanismo afecta a la población con ahorros, y a la que no los tiene.

El actual sistema de protección del ahorro bancario pretende ser un mecanismo autosuficiente, donde los bancos, deben responsabilizarse de los ahorros durante períodos de auge como de crisis. Este objetivo se alcanza, cuando los bancos aportan para la conformación de un fondo de protección, el cual es administrado por el IPAB. La quiebra de Famsa y el rescate de los ahorradores permite apreciar el funcionamiento y su capacidad de afrontar este reto.

No obstante, debe quedar claro que el IPAB persigue dos objetivos: administrar la deuda proveniente del Fobaproa y administrar el fondo de protección del ahorro. Esta doble función permite observar claros conflictos como los siguientes: Cumplir con las obligaciones de deuda, contra consolidar un fondo de protección para el ahorro; incrementar las cuotas que aportan los bancos para aumentar el fondo de protección, a costa de reducir las ganancias de los bancos (si los bancos absorben el costo) u a costa de incrementar el costo del crédito (si los bancos transfieren el costo a los deudores). Este tipo de conflictos ha limitado la fortaleza de ese fondo de protección al ahorro que es suficiente para proteger a los ahorradores de pequeños bancos (como en el caso Famsa), pero dicho fondo será insuficiente en una crisis profunda, donde un banco mediano enfrente una quiebra.

Por último, a consecuencia del confinamiento, la incertidumbre económica y financiera aumenta. Se espera que el confinamiento tenga una duración menor a un año, si esto ocurre se esperan ligeros incrementos en la morosidad y reducción de las ganancias de los bancos. No obstante, si el confinamiento es de mediano a largo plazo, los bancos pequeños comenzarán a asumir mayores pérdidas que serán agudizadas con mayor morosidad de sus créditos y mayores exigencias en su capitalización. Las potenciales quiebras comenzarán con los bancos pequeños y continuará hacia bancos mayores. Todas esas situaciones irán aclarándose con la evolución de la contingencia y la ampliación de medidas gubernamentales.

Referencias bibliográficas

Asociación de Bancos de México. (2020). Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://www.abm.org.mx/la-banca-en-mexico/index.htm>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2010 a 2020). Boletines estadísticos anuales de la Banca Múltiple.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2017). La banca múltiple en el sistema bancario mexicano. Recuperado el 01 de julio de 2021. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/70434/PDF__2__2_.pdf

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2020). Comunicado (058). Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://www.gob.mx/cnbv/prensa/comunicado-conjunto-inicia-proceso-de-liquidacion-de-banco-ahorro-famsa-s-a-institucion-de-banca-multiple>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (s.f.). Recuperado el 16 de marzo de 2021. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/70434/PDF__2__2_.pdf

Correa, E. (1984). Política Financiera y Crisis. Análisis de las Condiciones Previas a la Nacionalización Bancaria. *Revista Economía: Teoría y Práctica*, (6).

Correa, E. (1994). Reforma Financiera y Cartera Vencida. *Revista Economía Informa*, (229).

Correa, E. (2010). México, crisis económica y financiera. *Revista Ola financiera*, (6), 86-107

Del Ángel, G., y Martinelli, C. (2009). La Expropiación de la Banca en México: Un Ensayo de Economía Política. México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

FMI. (2007). Global Financial Stability Report (The globalization of financial institutions and its implication for financial stability), Washington D.C., EUA, International Monetary Fund.

FMI. (2010). Country Report, No. 10/81.

Grupo Famsa. (2020). Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://www.grupofamsa.com/es/historia>

Ley de Instituciones de Crédito. (2018). Diario Oficial de la Federación (última reforma 22-06-2018).

Levy, N. y Domínguez, C. (2014). Los bancos extranjeros en México: diversificación de actividades y su efecto en la estructura de ingresos. *Revista Economía UNAM*, 11(32), 102-119.

Levy, N. (2005). Nuevo comportamiento de los bancos y su efecto en países con mercados financieros débiles: el caso de México. *Revista Problemas del Desarrollo*, 36(141), 59-84.

López, V. (2012). *Banca y empresas españolas en México: financiamiento y rentabilidad* (tesis de doctorado inédita), México, Facultad de Economía, UNAM.

Maldonado, M. (2020). El desaseo en banco Famsa y la CNBV. El Universal. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://www.eluniversal.com.mx/opinion/mario-maldonado/el-desaseo-en-banco-famsa-y-la-cnbv>

Muciño, F. (2020). Banco Famsa en bancarrota: todo lo que necesitas saber. Entrepreneur. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://www.entrepreneur.com/article/352684>

Sinha, T. (2010). Entrevista al profesor Tapen Sinha, El Sistema Financiero Mexicano Luego de la Crisis, Federal Reserve Bank of Atlanta. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <https://www.frbatlanta.org/podcasts/transcripts/research-insights/100609-mexicos-financial-system-in-wake-of-crisis-espanol.aspx>

Turrent, E. (2007). Historia sintética de la banca en México, Banco de México. Recuperado el 16 de marzo de 2021. <http://www.bancode-mexico.gob.mx/>.

Vidal, G. (2002). *Grandes Empresas, Economía y Poder en México*. México, Plaza y Valdés Editores.

La innovación en inclusión financiera ¿Un servicio intensivo en conocimiento?

Innovation in financial inclusion, a knowledge- intensive service?

Jorge Romero Amado
Vania López Toache

Resumen

La inclusión financiera ha sido un tema relevante en tiempos recientes, su incorporación a la agenda internacional ha sido uno de los propósitos para incrementar las posibilidades de desarrollo de las personas como lo señala la Organización de las Naciones Unidas. Sin embargo, lograr la inclusión financiera requiere de conocimiento e innovación, y esos elementos están presentes en los servicios intensivos en conocimiento, ya que están inmersos en varios procesos del sistema social y productivo. Así, desde un punto de vista teórico, la inclusión financiera se puede considerar un servicio moderno, que requiere para su implementación y socialización de elementos cognitivos que deben permear en el consumidor, pero sobre todo en el productor de esos servicios.

Palabras clave: Innovación, finanzas, servicios intensivos en conocimiento.

Abstract

Financial inclusion has been a relevant issue in recent times, its incorporation into the international agenda has been one of the purposes to increase people's development possibilities, as indicated by the United Nations. However, achieving financial inclusion requires knowledge

and innovation, and these elements are present in knowledge-intensive services, since they are present in various processes of the social and productive system. Thus, from a theoretical point of view, financial inclusion can be considered a modern service, which requires cognitive elements for its implementation and socialization that must permeate the consumer, but especially the producer of those services.

Keywords: Innovation, finance, knowledge-intensive services.

1. Introducción

La inclusión financiera es uno de los temas de la agenda de los organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU) o el Banco Mundial (BM), además de los gobiernos de los países de todos los continentes. Es tan relevante el tema que está considerado como parte fundamental para lograr algunos de los objetivos del desarrollo sostenible de la Agenda 2030. Por ejemplo: “Los agricultores están gestionando riesgos y realizando inversiones que dan lugar a un aumento de los rendimientos y los ingresos (ODS 2). Las mujeres están asumiendo más control sobre sus finanzas y mayores oportunidades económicas (ODS 5)” (UNSGSA, 2018: 3). Su implementación busca coadyuvar al desarrollo, a la inclusión y equidad de género, a ampliar los ingresos de las personas, a que los gobiernos sean más eficientes en el manejo de los fondos de ayuda y abatir la corrupción.

El presente trabajo tiene como objetivo concebir la inclusión financiera como un servicio de alto valor agregado porque su prestación involucra conocimiento especializado, y es algo que en los países en desarrollo no está difundido en el ámbito productivo, aunque es más común en los servicios financieros.

La inclusión financiera no es un fenómeno que pueda lograrse por decreto o con la buena intención de los países, se requiere conocimiento especializado e innovación. Los servicios intensivos en conocimiento (SIC) son fundamentales para el actual sistema económico y social porque brindan soluciones basadas en el conocimiento científico, es tecnología avanzada “blanda”. El sector servicios es parte fundamental del sistema económico actual y si bien coexisten servicios con alto valor agregado junto con aquellos que son rutinarios y con escaso valor agregado, su importancia como porcentaje en el empleo total es innegable.

Parte fundamental de los SIC es la innovación que en ellos se genera, el conocimiento que involucra su prestación provoca que sean innovadores debido a la interacción constante con las partes involucradas, ya que ofrecen soluciones de alto nivel. Dentro de ellos, se pueden identificar los servicios tecnológicos, los servicios de información, servicios sanitarios, y por supuesto los financieros.

Así, para que tenga una mayor penetración la inclusión financiera, se debe de desplegar todo el conocimiento especializado disponible, pero también ser innovadores para ofrecer soluciones acordes a las características de los lugares en que se pretende fomentar la inclusión y se tengan mayores posibilidades de éxito e influir en el desarrollo de la sociedad.

2. Los servicios intensivos en conocimiento

Los servicios son vistos como algo intangible y debido a ello se les concede poca importancia en la ciencia económica, su análisis y estudio no dan cuenta de la importancia que tienen en el empleo y en el Producto Interno Bruto (PIB) en el mundo. Según los últimos datos disponibles del Banco Mundial (2020) el sector servicios aportó en 2018 el 61.2% del PIB mundial, y la industria el 27.8%, mientras que, en términos de empleo, los servicios aportaron en el 2020, según estimaciones de la Organización Internacional del Trabajo (2020), el 50.4% del total mundial y la industria el 23.1%. El sector servicios realiza una aportación importante a la actividad económica, pero existen algunos que no son muy productivos, aunque generan empleo, como pueden ser los que se dedican a lavar autos o los que levantan la pluma en los estacionamientos, etcétera, los cuales pueden prestarse en condiciones precarias.

Los servicios han estado presentes en el devenir de la humanidad de una manera u otra. La sociedad tiene individuos especializados para las diversas actividades que requiere la comunidad, los servicios se han ido desarrollado paralelamente a los requerimientos de los diferentes ámbitos, desde los servicios de cuidado hasta los de investigación y desarrollo.

La sociedad se ha vuelto más urbana, han cambiado y diversificado las actividades económicas, y el nivel de especialización y tecnificación se ha desarrollado. Se puede encontrar que ciertos servicios satisfacen necesidades inmediatas de la población y son de naturaleza residencial, de consumo final; otros atienden las necesidades de las empresas y del gobierno y son más especializados (Romero, 2014).

Desde el punto de vista económico productivo, hace relativamente poco tiempo, existe un creciente interés en la contribución del cono-

cimiento como un factor del crecimiento de la productividad y el desarrollo económico. Desde el plano productivo, el conocimiento es un elemento fundamental del funcionamiento económico (Corona y Jasso 2005). David y Foray (2002) señalan que es en la producción económica donde el conocimiento juega un papel fundamental, y se puede observar desde diferentes ángulos: la rapidez de la producción del conocimiento; el aumento del capital intangible en el ámbito macroeconómico; la revolución en los medios de conocimiento, y la innovación como actividad predominante, que a su vez, permiten las nuevas tecnologías (Romero *et al.*, 2018).

El conocimiento lo generan las personas, y son quienes realizan la innovación que se traduce, en no pocas ocasiones, en mejoras de un producto o servicio. Así, la especialización de algunos servicios ha llegado a tal grado que el precio de ellos ya no está en función solamente de la mano de obra y materiales empleados o materia prima, sino del conocimiento especializado que involucra la prestación.

El conocimiento ha influido positivamente en cierta clase del sector servicios permitiendo que surjan nuevos o que mejoren otros existentes, por lo que pasan a formar parte de una nueva categoría. En el universo del sector servicios existen ciertas actividades que involucran en su prestación conocimiento especializado los cuales debido a esa característica se les denomina Servicios Intensivos en Conocimiento (SIC). Si bien existen varias definiciones, se puede delinear que los SIC o *knowledge intensive services (KIS)*, son aquellas actividades ligadas directamente con el conocimiento, esto es su producción y prestación involucran altas dosis de conocimiento de cualquier rama del conocimiento científico, y su prestación va dirigida tanto a los consumidores finales como a los intermedios, es decir, público en general y empresas.

Por otro lado, existe una cantidad diferente de propuestas que tratan de identificar a las actividades que entran en la categoría de los SIC. Por ejemplo, Camacho y Rodríguez (2005), Rubalcaba y Maroto (2008), Trullén *et al.* (2002), han realizado diversas tipologías basadas en la propuesta de la OCDE (cuadro 1).

Cuadro 1. Tipología de servicios intensivos en conocimiento (OCDE-EUROSTAT)

Servicios intensivos en conocimiento de alta tecnología	Prod. de programas de cine, video y TV, grabación de sonido y activ. de publicación de música; Actividades de programación y radiodifusión; Telecomunicaciones; Programación informática, consultoría, y actividades relacionadas; Actividades de servicios de información; Investigación científica y desarrollo
Servicios de mercado intensivos en conocimiento (no intermediación financiera y servicios de alta tecnología)	Transporte de agua; Transporte aéreo; Actividades legales y contables; Actividades de las oficinas centrales; Actividades de consultoría de gestión; Actividades arquitectónicas y de ingeniería; Pruebas y análisis técnicos; Publicidad y estudios de mercado; Otras actividades profesionales, científicas y técnicas; Actividades de empleo; Actividades de seguridad e investigación.
Servicios financieros intensivos en conocimiento	Actividades de servicios financieros excepto seguros y fondos de pensiones; Seguros, reaseguros y fondos de pensiones excepto la seguridad social obligatoria; Actividades auxiliares a los servicios financieros y a las actividades de seguros.
Otros servicios intensivos en conocimiento	Actividades de publicación; Actividades veterinarias; Administración pública y defensa: seguridad social obligatoria; Educación; Actividades de salud humana; Actividades de trabajo social sin alojamiento; Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento; Bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales; Actividades de juegos de azar y apuestas; Actividades deportivas y de entretenimiento y diversión.

Fuente: Eurostat, 2016.

Asimismo, existe una iniciativa diferente desde el National Science Board (2018) (cuadro 2) de los Estados Unidos de Norteamérica, haciendo énfasis en dos grandes divisiones, por un lado, aquellos que son provistos por el sector público y, por otro lado, los que se comercializan en el mercado. No obstante, los que presta el sector público también los puede prestar el privado, como por ejemplo la educación o los servicios de salud, no son exclusivos del sector público, puede o no, ser una obligación su prestación.

Cuadro 2. Tipología de servicios intensivos en conocimiento (National Science Board, EUA)

KI Públicos	Educación	Primaria; secundaria y superior; Educación de los adultos.
	Salud	Hospitales; Asesoramiento; Servicios médicos y dentales; Servicios veterinarios.
KI Comerciales	Negocios	Publicidad; Arquitectura, ingeniería y otras actividades técnicas; mantenimiento y soporte de edificios; procesamiento de datos; Arrendamiento; Actividades legales, contables y de auditoría; Estudios de mercado y encuestas de opinión pública; servicios de investigación y desarrollo.
	Financieros	Banca y Finanzas; Pensiones; Seguros; y Mercados bursátiles, de valores y desarrollo.
	Información	Trasmisión de banda ancha; Difusión por cable; Trasmisión celular; Programación, consultoría y actividades relacionadas; Películas y video; Internet; Software; Telefonía fija; y Trasmisión de televisión.

Fuente: National Science Board, 2018.

Los SIC representan una parte relevante de la generación de alto valor agregado de las economías. El sector servicios aporta el mayor porcentaje de valor agregado en el PIB mundial, pero es un sector muy heterogéneo, y los SIC son actividades que involucran conocimientos especializados que pueden impactar positivamente a las redes de actividades productivas de toda la economía. Además de generar una derrama importante de conocimiento entre las personas involucradas en esas redes productivas.

3. La innovación

La innovación ha sido tema recurrente en la ciencia económica desde que Joseph Schumpeter publicó “El análisis del cambio económico” en 1935. En donde se plantea que la innovación se produce cuando se introduce en el mercado un nuevo producto o proceso que se diferencia de lo existente. Ese elemento se considera relevante para tratar de explicar su impacto en el crecimiento de la producción de las empresas de un país. Pero en la actualidad no solamente se aplica al interior de las

empresas, se puede aplicar la innovación en varios ámbitos de la actividad humana.

La innovación no es una idea estática y se dio en un contexto temporal y espacial definidos, a lo largo de los años se han hecho otras aportaciones para abordar ese elemento tan importante para las empresas, academia, organizaciones gubernamentales y sociedad en general (Romero y López, 2015).

El diccionario de la Real Academia Española (2020) en su página electrónica menciona que la innovación es la “acción y efecto de innovar”, así como la “creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado”. Estas definiciones pueden parecer un tanto ambiguas porque existen varios tipos de innovación, pero se puede destacar la *creación o modificación* de un producto, entendido éste como un bien o un servicio.

Existen otras definiciones que aportan más elementos, Valdés, *et. al.* (2019: 548) señalan que:

“La innovación es un proceso inherente a cualquier organización que convierte ideas y conocimientos, disponibles tanto en el interior como en el exterior de la misma, en cambios que son reconocidos por el mercado y la sociedad por el valor que generan”.

También desde los organismos internacionales ha sido un tema abordado y estudiado por la importancia que conlleva en el plano productivo y social. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) posee un par de instrumentos que definen la innovación. El primero de ellos es el Manual de Frascati el cual fue publicado por primera vez en 1995, y en su versión 2015 menciona que la innovación significa introducir en el mercado productos nuevos o mejorados, o soluciones más efectivas (mediante la puesta en práctica de procesos y métodos nuevos o mejorados) de comercializar los productos. El otro instrumento es el Manual de Oslo, que en su cuarta edición (2018) señala que la innovación es un producto o proceso nuevo o mejorado (o una combinación de los mismos), y que es diferente de los productos o procesos precedentes de la unidad, el cual se coloca para la realización de los usuarios potenciales (producto) o usado por la unidad (proceso).

También existe un manual que aborda la innovación, pero enfocado a la región Latinoamericana, en donde se señala que es necesario tener en cuenta las especificidades de los procesos de innovación que se dan en la región. Debido a las características estructurales de las economías latinoamericanas, los procesos de innovación pueden ser un tanto particulares en comparación a las formas como se presentan en los países desarrollados.

Ese instrumento es el Manual de Bogotá publicado en 2001 por la Organización de Estados Americanos y está basado en el Manual de Oslo. En el Manual de Bogotá se hace una diferencia entre innovación y actividades de innovación (Figura 1). Existen procesos de innovación que se dan particularmente en la industria, por su naturaleza tangible, y otros que se pueden presentar tanto en la industria como en el sector servicios.

Figura 1.



Fuente: Organización de Estados Americanos, 2001.

En el primer grupo del esquema se puede resaltar la *innovación tecnológica en procesos* y la *innovación organizacional* como parte de actividades de servicios. La primera señala que significan cambios en equipo u organización de la producción, o una combinación de ambos, o el uso

de nuevos conocimientos para producir o entregar productos (bienes o servicios) tecnológicamente nuevos o mejorados. La innovación organizacional son cambios en la organización y administración del proceso productivo, e incorporación o modificación de estructuras productivas (OEA, 2001). Lo que puede constatarse perfectamente en varias instituciones públicas y privadas debido a la situación coyuntural de emergencia sanitaria mundial, ya que han tenido que modificar su organización para adaptarse y seguir en actividad.

En el segundo grupo, actividades de innovación, se puede identificar más en concordancia con el sector servicios. El Manual de Bogotá (2001: 38) señala que:

“Incluye todas aquellas acciones llevadas a cabo por la firma tendientes a poner en práctica conceptos, ideas y métodos necesarios para la adquisición, asimilación e incorporación de nuevos conocimientos. El producto de estas acciones tiene como resultado un cambio técnico en la empresa, sin que ésta sea necesariamente una innovación tecnológica en el sentido estricto, lo cual se debe reflejar en el desempeño de la empresa”.

Dentro de ese segundo grupo (figura 1), se resaltan tres actividades (Manual de Bogotá, 2001):

- Modernización organizacional. Se refiere a cambios en la organización del proceso productivo para reducir tiempos muertos, desechos, tiempos de procesos u otros similares. Lo que implica cambios en la organización física de la planta, desverticalizar el proceso productivo (outsourcing), métodos Justo a Tiempo, círculos de calidad, etc.
- Comercialización. Se relaciona con el lanzamiento de productos tecnológicamente nuevos o mejorados, y se pretende mejorar la capacidad de penetración en segmentos particulares del mercado.
- Capacitación. Se encuentra relacionada con las tecnologías esenciales del proceso productivo y que pueden ser blandas (gestión y administración) o duras (tecnología de procesos productivos) y que requieren de un grado de conocimiento especializado.

Como se ha señalado, la innovación comprende una serie de acciones en diversos frentes, ha evolucionado su conceptualización y formación teórica, pero también su aplicación empírica a una heterogénea cantidad de actividades que han ido cambiando con el paso del tiempo. Las tareas humanas se han vuelto más complejas, y con un cúmulo mayor de diferenciación en ellas, lo que implica cambios en la forma de innovar.

Las actividades de innovación van ligadas no solamente a la producción de bienes, que es lo más visible y de lo que dan cuenta gran parte de los estudiosos de la industria, sino también en los servicios, se ha reconocido su relevancia y su especialización en varias ramas de la producción.

4. La inclusión financiera como factor de crecimiento y oportunidades

La industria de los servicios financieros ha sido uno de los pilares de la economía, en términos estrictos, es el puente entre agentes deficitarios y superavitarios. Su labor se ha diversificado y conlleva una serie de importantes actividades que se han modificado con el desarrollo de la sociedad y la economía. Estos han innovado en varios sentidos, desde su propia estructura interna, los productos y servicios enfocados a empresas, gobiernos y ciudadanos, introducción de nuevas tecnologías de la información y la comunicación, etc.

No obstante, no todas las personas tienen acceso a los modernos servicios financieros y eso es una cuestión de importancia para las economías y la sociedad. Diversas instituciones internacionales han dado cuenta de la relevancia del tema. Por ejemplo, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2018), señala que la inclusión financiera abarca todas las iniciativas públicas y privadas, desde la oferta como de la demanda, para brindar a las familias y a las pequeñas y medianas empresas, que son excluidas de los servicios financieros formales, productos y servicios financieros que se adapten a sus necesidades particulares.

Se trata de una política de inserción productiva ya que se pretende que el sistema financiero sea un instrumento para ampliar el ahorro y el consumo de las personas, fomentar el espíritu empresarial y las oportunidades de inversión. Esta mirada va más en el sentido del mercado y fomentar la producción, el ahorro y el consumo, lo cual es importante

pero parcial, la inclusión financiera puede tomar otras facetas para el desarrollo humano.

Por ejemplo, la Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2018) señala que la inclusión financiera va perfectamente de la mano con 13 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030. Algunos de ellos son:

- Educación de calidad. Las finanzas digitales pueden permitir que los gastos educativos sean mejor manejados por los hogares pobres y ayudar a los sistemas educativos nacionales a mejorar su gestión de recursos, lo que puede traducirse en un mejor desempeño de los profesores, materiales y tecnología que incidan en el aprendizaje.

- Igualdad de género. Los servicios financieros digitales ayudan a las mujeres a empoderarse para acumular activos y ganar más, lo que permite la igualdad de género y oportunidades de crecimiento.

- Agua limpia y saneamiento. La banca digital permite a los proveedores de agua y sanidad ofrecer servicio a los hogares pobres sin el inconveniente de trámites y pagos en persona. Además de que se logra agilizar el pago y se puede ampliar la red de servicio gracias a mayores recursos disponibles.

- Trabajo decente y crecimiento económico. Las finanzas digitales permiten el desarrollo de negocios de bajo costo y con la posibilidad de crear 95 millones de nuevos empleos, incentivando un 6% del PIB mundial para 2025.

- Reducción de las desigualdades. Los servicios financieros digitales pueden ser la solución para millones de personas de bajos ingresos, mejorando la resiliencia financiera debido a problemas como: los costos de las remesas, vivir en lugares apartados y con poca infraestructura, escaso ahorro y manejo de sus gastos.

Si bien cada uno de estos ODS se deben particularizar para cada país, la ONU señala que se pueden mejorar, en general, las condiciones de vida de las personas si se enfrentan ciertos problemas con la inclusión financiera. Es claro que puede ser más complejo el lograr esos Objetivos, sin embargo, son propuestas que no se deben descartar para lograr que las personas en el mundo mejoren sus condiciones de vida, y la evidencia de que se ha logrado, en cierto grado, en diferentes comunidades, está documentado ampliamente por la Secretaría General de las Nacio-

nes Unidas para las Finanzas Inclusivas para el Desarrollo (UNSGSA por sus siglas en inglés).

Por su parte, el Banco Mundial (2020) señala que la inclusión financiera es importante para las personas y las empresas ya que permite el acceso a productos y servicios financieros que se ajustan a sus necesidades de transacciones, y que el primer paso para ampliar esos servicios y expandir sus posibilidades es una cuenta. Señala que una cuenta les permite planificar sus finanzas a largo plazo, posibilita cubrir emergencias, usar otros servicios financieros como créditos y seguros, invertir en educación o salud, etc., y eso puede mejorar su calidad de vida.

En la base de datos Global Findex (2017), publicación del Banco Mundial, se muestra que la inclusión es relevante para los países en desarrollo y la sociedad en general. Pero también señala que, si bien hay estudios que no encuentran una relación positiva entre inclusión financiera y desarrollo, sí existen posibilidades de mayor éxito si se presta atención a las necesidades locales que reflejan más las particularidades.

Entre los beneficios que se mencionan debido a innovaciones en los servicios financieros se señala el dinero móvil que permite transacciones mediante el teléfono celular, y eso genera un incremento en los ingresos y ahorros de las personas para reducir la pobreza. También permite que se administre mejor el riesgo financiero porque se pueden recibir recursos en lugares distantes y solventar algún contratiempo de manera inmediata.

Por otro lado, se reducen los costos por el manejo de esos recursos de manera electrónica. También tiene implicaciones para abatir los niveles de corrupción e incrementar la eficiencia en el gobierno, por ejemplo, en la India se disminuyó la pérdida de fondos cuando se implementó el pago de pensiones a través de tarjetas biométricas inteligentes en lugar de efectivo (UNSGSA, 2018).

Debido a lo anterior, desde 2010 más de 50 países se comprometieron a impulsar la inclusión financiera, y alrededor de 30 de ellos prepararon una estrategia nacional para ese propósito. También el grupo de los 20 (G-20) acordó impulsar la inclusión financiera en el mundo.

A pesar de ello, existen rezagos importantes de inclusión financiera, y eso se nota básicamente en los países en desarrollo. Según los últimos datos de Global Findex (2017) existían 1,700 millones de adultos que no poseían una cuenta bancaria en una institución o proveedor de dinero

móvil, y casi la mitad de ellos provenían de 7 países en desarrollo, y uno de ellos fue México. En la actualidad, y agravado por la situación sanitaria mundial, ese número podría incrementarse de forma importante. El género es otro punto relevante, ya que el 56% de los adultos no bancarizados son mujeres. También se menciona que es más probable que una persona no bancarizada tenga menor nivel educativo. Lo cierto es que en las economías en desarrollo el uso de los servicios financieros se complica porque la población pobre vive con escasos recursos, y administrar lo que no se tiene es complicado.

El Acceso Financiero Global 2020 del Banco Mundial (2020) identifica oportunidades en los países en desarrollo para la inclusión financiera dirigidos a:

- 1,300 millones de personas al favorecer un entorno regulatorio en el mercado para llegar a las personas financieramente activas y no bancarizadas que ahorran, pagan y reciben dinero en efectivo.
- 167 millones de adultos que al digitalizar los pagos del gobierno (G2P), se pueden ver favorecidos para abrir una cuenta y recibir sus depósitos de manera electrónica en lugar de efectivo.
- 802 millones de personas posiblemente beneficiadas por la bancarización debido al desarrollo e implementación de estrategias nacionales de inclusión financiera.

Con lo expuesto, es claro que los organismos internacionales, financieros y no financieros (Banco Mundial, CEPAL, ONU) se han propuesto la tarea de incrementar la bancarización mediante la inclusión financiera. Se han realizado estudios internacionales que exponen los beneficios de una mayor inclusión financiera para el desarrollo de la vida de las personas menos favorecidas.

Es evidente que la mayor parte de los seres humanos realiza en algún momento de la vida alguna transacción, ya sea algún pago a particulares, empresas o gobierno, pero también puede recibir un pago por salario, venta de un bien o servicio o transferencia del gobierno. En ese sentido, la inclusión financiera puede ser un elemento que ayude a las personas a tener un mejor control sobre ese recurso que puede significar un gran esfuerzo y sacrificio, pero también una mayor seguridad en cuanto a la disposición y administración de los mismos.

5. Los servicios intensivos en conocimiento y su relación con la innovación en la inclusión financiera

Se ha revisado que el sector servicios representa una parte importante del PIB mundial y de varias economías en el mundo, en México no es la excepción, y además representa un porcentaje importante del empleo con alrededor del 60% del total. Si bien, existe una gran heterogeneidad en los servicios y subsisten servicios rutinarios, poca aplicación de tecnología y nulo conocimiento especializado, también existen servicios modernos que hacen uso intensivo del conocimiento en alguna área de la ciencia moderna.

El conocimiento en los servicios puede tomar distintos papeles, es decir, puede ser visto como un insumo o también como un producto en algunas actividades de servicios. Por ejemplo, la consultoría financiera puede ser un insumo para mejorar un proceso productivo, por otro lado, un servicio de implementación de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) se puede ver como un producto, ya que este conocimiento tecnológico servirá a la empresa cliente para tomar decisiones de producción y/o prestación de servicios. Dependiendo del perfil de cada servicio el conocimiento puede tomar características de insumo y/o producto, y los SIC poseen esa característica.

La innovación ha sido considerada un elemento fundamental, no solamente como parte de la fabricación y mejora de bienes, sino también como parte fundamental de los SIC, servicios modernos especializados que han impactado en buena parte de la sociedad. La innovación en los SIC se puede ver desde diferentes tipos de innovación: innovación tecnológica en productos y procesos, innovación organizacional, y esfuerzos de innovación (modernización organizacional, comercialización, y capacitación).

Los servicios financieros son considerados actividades SIC de acuerdo con la OCDE-EUROESTAT y el National Science Board, y su función tiene un impacto en la economía. Esos servicios financieros se han visto dinamizados tanto por el desarrollo del conocimiento que implica su prestación, así como en el empleo de las TIC que han ampliado y diversificado su campo de intervención. Uno de esos campos es la innovación para la inclusión financiera. Las innovaciones de los servicios financieros para la inclusión financiera son fundamentales, incluso podría entrar otra actividad SIC en el escenario como es la educación.

Los servicios financieros han sido innovadores en la inclusión financiera pero también se requiere de la educación para llevar de manera didáctica esas mejoras a otras personas y llevar el mensaje a el mayor número de población, sobre todo en los países en desarrollo. Pero otro servicio que juega un rol fundamental y también está considerado dentro de los SIC, son los servicios tecnológicos.

Los servicios financieros, educación y servicios tecnológicos se conjugan para innovar en varios frentes: innovación tecnológica en productos y procesos, innovación organizacional, comercialización y capacitación. Lo que puede redundar en mejoras importantes al momento de fomentar la inclusión financiera.

Así, “La innovación deliberada y sistemática comienza con el análisis de las fuentes de nuevas oportunidades” (Drucker, 2004:7), en ese sentido, la inclusión financiera se encuentra dentro de ese campo de nuevas oportunidades. La innovación es fundamental para seguir buscando los canales adecuados en los cuales se inserte con más amplitud la inclusión financiera. La innovación es dinámica y los SIC son por antonomasia innovadores.

Existen casos de éxito alrededor del mundo de lo que puede hacer la relación SIC, tecnología e innovación en la inclusión financiera. Uno de los más representativos casos es el de Alipay que posteriormente se convertiría en Ant Financial, es una plataforma de transacciones y pagos electrónicos originaria de China que tuvo éxito en eliminar la desconfianza entre compradores y vendedores. Es el brazo financiero de otra empresa creada por el millonario Jack Ma fundador de Alibaba un gigante del comercio electrónico. Gracias a esa plataforma se ha dinamizado el comercio digital y físico, se han facilitado los pagos, y se ha ampliado el uso de dinero digital. Actualmente opera en más de 54 países y más de mil millones de usuarios activos (Ant Financial, 2019).

Otro caso de éxito en la innovación en la inclusión financiera promovida en esta ocasión por un gobierno es Aadhaar, el cual es un programa de identificación y autenticación de personas. En 2009 el gobierno Indio lanzó esta iniciativa que consiste en un número de 12 cifras que está ligado a elementos como las diez huellas dactilares y el iris de ambos ojos.

Gracias a ese número las personas han ampliado el uso de diversos servicios porque existe confianza en esos datos. Uno de los servicios que se han incrementado son los financieros porque las personas pueden

abrir una cuenta ligada a sus datos biométricos, incluso pueden pagar bienes y servicios con el uso de las huellas dactilares, lo que disminuye el uso de efectivo y los inconvenientes derivados de ello. Hasta el presente año se han registrado en Aadhaar 1.2 mil millones de personas, lo que representa el 95% de los adultos de ese país (UIDAI, 2020).

Los SIC y la innovación están presentes en los casos anteriores. Las iniciativas alrededor de la inclusión financiera se dan debido a que la (s) persona (s) que las proponen poseen un conocimiento específico y especializado de los servicios financieros, del entorno en el cual pueden aplicar ese conocimiento, de las herramientas tecnológicas que pueden tener éxito en ese contexto y de las oportunidades que pueden significar para las personas. Cada experiencia se va modificando y fortaleciendo con la adhesión de nuevas perspectivas, más elementos humanos que poseen conocimiento especializado para aportar e innovar en los diferentes ámbitos de la inclusión financiera, tomando en consideración las particularidades sociales y regionales del planeta.

5. Metodología

La metodología empleada en el presente documento fue la contrastación por documentación. Se recurrió a fuentes de información pertinentes, entendidas éstas como un referente de la realidad del tema abordado y objeto de estudio; así como fuentes de credibilidad, concebidas como entes (instituciones nacionales y/o internacionales públicas o privadas) emisores de información seria y de calidad reconocidas a nivel local o internacional. Se consultaron varias fuentes de información para ofrecer un marco teórico capaz de guiar el presente documento.

6. Análisis y discusión

Los SIC son parte fundamental de la economía actual, están inmersos en varios procesos que requieren de personal especializado que aporta no solamente trabajo, sino también conocimientos que impactan en el área donde lo despliegan. Además, esos servicios generan un alto valor agregado que coadyuvan al robustecimiento de varias redes de producción a nivel nacional e internacional.

Los servicios financieros y los servicios ligados a las nuevas tecnologías son parte de los SIC, y son integrantes de una red de producción ligada a la

innovación financiera que impacta en la inclusión financiera, como se ha revisado. La actividad financiera se ha extendido en todo el mundo, y sus tareas son cada vez más diversas y especializadas, no solamente pueden traer beneficios privados, también pueden significar ganancias sociales para las personas más desfavorecidas. Gracias a la tecnología, los servicios financieros han logrado llegar a una mayor población. La sinergia de los dispositivos móviles, los servicios tecnológicos y los servicios financieros han logrado una innovación en el desarrollo de aplicaciones financieras para acceder a los servicios de la banca. Esa mayor inclusión financiera beneficia sobre todo a los usuarios de las naciones en desarrollo.

Sin embargo, existen elementos que pueden impedir alcanzar una mayor cobertura en la inclusión como pueden ser: a) el desinterés de las instituciones financieras por atender a las poblaciones rurales (menos de 2,500 habitantes), solamente el 33.7% de los municipios rurales tiene cobertura (CNBV, 2019); b) la gran informalidad de la fuerza de trabajo que no le permite un ingreso regular, según la CNBV (2019) señala que de por cada diez mil adultos existen 13,582 contratos de captación; c) la necesidad de masificar las tecnologías de la información y la comunicación en la mayoría de la población, ya que existen por cada cien mil habitantes solamente 61.5 cajeros automáticos (IMF, 2019); d) aunado a lo anterior, el acceso al servicio de internet, que en varias zonas del país no es posible, complica el uso de las nuevas tecnologías, y e) la existencia y entrenamiento especializado del personal de las instituciones financieras (públicas y privadas) es fundamental para guiar el proceso de guía y enseñanza para una más amplia y profunda inclusión financiera.

Cabe hacer notar que la actual coyuntura sanitaria puede traer consecuencias para la inclusión financiera, debido al confinamiento se obliga a la población a emplear las herramientas tecnológicas financieras para realizar operaciones y ampliar su uso, pero también se puede presentar una oportunidad para la ciberdelincuencia, así también el uso y manejo de los datos personales por parte de las empresas financieras, sin mencionar a las personas que no manejan las nuevas tecnologías, y que pueden cometer errores.

7. Conclusiones

Los servicios intensivos en conocimiento son parte de un sector muy heterogéneo y poco estudiado por los especialistas, a pesar de que re-

presentan la mayor parte del PIB y el empleo. La idea generalizada es que los servicios, al ser intangibles, no son valiosos, sin embargo, como se ha revisado, existen algunos tan especializados, que generan derrama de conocimiento en otras actividades, como por ejemplo los servicios educativos, los servicios tecnológicos, los de información y los financieros. Gracias a esos servicios intensivos en conocimiento se ha generado una industria muy relevante y con un gran impacto para la economía y la sociedad.

Los servicios financieros al ser parte de los SIC representan una fuente de innovación para lograr la bancarización e inclusión financiera y así poder brindar oportunidades de desarrollo a las personas. La innovación que se puede presentar para la inclusión puede ser de varios tipos, desde la innovación organizacional al interior de las instituciones públicas y privadas hasta la innovación tecnológica en productos y procesos, pasando por la capacitación y comercialización.

Todos los elementos que encierra la innovación y que se plasman para ofrecer un mejor o nuevo servicio, y que, en este caso, se concreta en la inclusión financiera, son provistos por personal que generalmente posee conocimientos especializados que generan más conocimiento de su actividad y esas experiencias se pueden trasladar a otras regiones.

Existe un reconocimiento a nivel internacional de que la inclusión financiera se debe de fomentar en todas las regiones del mundo, pero sobre todo en los países en desarrollo. Las oportunidades que puede traer para lograr 13 de los 17 objetivos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030 son reconocidas por la ONU. En la actualidad, y debido a la pandemia sanitaria mundial, muchos ciudadanos del mundo en desarrollo se verán fuertemente afectados en diversos ámbitos como pueden ser el empleo, ingreso, salud, etc.

La inclusión financiera permite abonar a la resiliencia financiera, lo que significa aumentar la capacidad de las personas de soportar sucesos o complicaciones que afecten sus ingresos y/o sus activos. En ese sentido, y en la actual coyuntura, ese tipo de resiliencia será fundamental en las personas para poder superar la crisis actual, y que se vislumbra permanecerá más de lo pronosticado.

Referencias bibliográficas

Ant Financial. (2019). Fast Facts a 60 seconds read about Alipay. Medium. <https://medium.com/alipay-and-the-world/fast-facts-a-60-seconds-read-about-alipay-2967133e0404>

Camacho, J., y Rodríguez, M. (2005). Servicios intensivos en conocimiento e innovación regional. Un análisis para las regiones europeas. *Investigaciones Regionales*, No. 7, 91-111. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5353110>

Comisión Económica para América Latina, CEPAL. (2018). La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo. Pérez Caldentey, Esteban-Titelman Kardonsky, Daniel (Editores). <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/44213>

Corona, L., y Jasso, J. (2005). *Enfoques y características de la sociedad del conocimiento. Evolución y perspectivas para México*. En Sánchez Daza, *Innovación en la sociedad del conocimiento*, Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

David, P. A., y Foray, D. (2002). Una introducción a la economía y a la sociedad del saber. *International Social Science Journal*, n.º 171, 7-28.

Drucker, F. P. (2004). La disciplina de la innovación. *Harvard Business Review*. <http://www.sela.org/media/3212238/r-la-disciplina-de-la-innovacion.pdf>

Global Findex. (2017). Medición de la inclusión financiera y la revolución de la tecnología financiera. Banco Mundial. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29510>

International Monetary Fund. (2019). Financial Access Survey. <https://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C>

National Science Board. (2018). Science y Engineering Indicators. <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/assets/nsb20181.pdf>

Organización de Estados Americanos/Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología. (2001). *Manual de Bogotá. Normalización de Indicadores de Innovación Tecnológica en América Latina y el Caribe*. <http://www.rieyt.org/wp-content/uploads/2019/09/bogota-1.pdf>

Organización de las Naciones Unidas. (2018). *Energizar el progreso hacia los ODS mediante la inclusión financiera digital*. https://www.unsgsa.org/files/2115/5007/3370/Energizar_El_Progreso_Hacia_Los_Ods_Mediante_La_Inclusion_Financiera_Digital_SP.pdf

Organización Internacional del Trabajo. (2020). *ILOSTAT*. <https://ilostat.ilo.org/topics/employment/>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE. (2015). *Manual Frascati: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, the Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities*. París.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE. (2018). *Manual de OSLO, 4ta ed. Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*. OECD Publishing. <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264304604-15-en/index.html?itemId=/content/component/9789264304604-15-en>

Real Academia Española. (2020). Diccionario de la Real Academia Española. <https://www.rae.es/>

Romero, A., J., López, T., V. y Reyes, A., J. (2018). Características y condiciones laborales de los trabajadores de los servicios intensivos en conocimiento (SIC) en Argentina y México, 2010-2016. *Comisión Económica para América Latina (CEPAL)*. https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/45-caracteristicas_y_condiciones_laborales_de_los_trabajadores_de_los_sic_en_argentina_y_mexico_2011-2016.pdf

Romero, A., J., y López, T., V. (2015). La innovación en el sector servicios: la contribución de los servicios empresariales intensivos en conocimiento (SEIC). *Innovaciones de negocios*, 12(23), 31-52. http://eprints.uanl.mx/12611/1/12.23%20Art%202%20031_052.pdf

Romero, A., J. (2014). *El sector servicios en la economía: el significado de los servicios a empresas intensivos en conocimiento*. Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. <http://herzog.economia.unam.mx/lecturas/inae3/romeroaj.pdf>

Rubalcaba, L., y Maroto, A. (2008). Claves de la internacionalización de los servicios avanzados a empresas. *Información Comercial Española. Revista de Economía*. (844), 101-119.

Trullén, J., Lladós, J., y Boix, R. (2002). Economía del conocimiento, ciudad y competitividad. *Investigaciones Regionales*, (1), 139-161. <https://www.redalyc.org/pdf/289/28900106.pdf>

Unique Identification Authority of India, UIDAI. (2020). *Aadhaar Dashboard*. UIDAIWebsite. https://uidai.gov.in/aadhaar_dashboard/index.php

United Nations Secretary General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development. UNSGSA. (2018). https://www.unsgsa.org/sites/default/files/resources-files/2020-09/Energizar_El_Progreso_Hacia_Los_Ods_Mediante_La_Inclusion_Financiera_Digital_SP.pdf

Valdés, C., Triana, Y., y Boza, J. (2019). Reflexiones sobre definiciones de innovación, importancia y tendencias. *Avances*, 21(4), 532-552. <http://www.ciget.pinar.cu/ojs/index.php/publicaciones/article/view/488/1581>

World Bank. (2020). Universal Financial Access 2020. <https://ufa.worldbank.org/en/ufa>

World Bank. (2020). World Development Indicators. Data Bank. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Conclusiones generales

Los constantes avances tecnológicos, han permitido que el acceso a los PSF con mayor complejidad sea cada vez más fácil, aumentando las oportunidades, pero, al mismo tiempo, incrementando los riesgos a los que están expuestos los consumidores de dichos productos. Por tanto, queda demarcada la importancia de contar con los conocimientos financieros básicos, con la finalidad de identificar las ventajas y desventajas de la correcta utilización del mismo.

Sin duda alguna, las bondades de la EF abarcan múltiples sectores, lo cual, ha quedado en evidencia a lo largo de este documento de investigación, donde cada uno de los autores ha manifestado la importancia de la materia desde diferentes puntos de vista, con poblaciones objetivos distintas, y desde diversos enfoques de investigación. En ese sentido, se ha demostrado que los conocimientos financieros tienen un gran impacto en la concepción de un hijo, donde la planeación se convierte en una herramienta indispensable para hacer frente a las responsabilidades y necesidades del pequeño, con lo cual, se contribuye al óptimo desarrollo del mismo desde la edad temprana.

Al mismo tiempo, ha quedado en evidencia que las finanzas no son un tema del cual se hable de manera interna con la familia, dificultando la interacción de los niños y jóvenes con los conceptos como ahorro, gasto, inversión, ganancia y pérdidas, identificando una clara brecha de género, siendo los varones quienes mayor instrucción reciben en el tema. Además, fue posible observar que, en la mayoría de las ocasiones, el bienestar de los pequeños se encuentra asociado con los bienes materiales que poseen, o en su defecto, a los servicios que tienen disponibles.

De igual forma, se mostró que el nivel de EF entre los niños y jóvenes en México es deficiente en comparación con la de otros países, principalmente europeos, donde la EF ha sido un tema de interés desde hace

ya poco más de una década. Dicho problema, se encuentra relacionado principalmente con el desconocimiento del sistema financiero mexicano, lo cual, provoca desconfianza entre este grupo poblacional, disminuyendo el uso de los PSF, y con ello, los beneficios potenciales que estos podrían generar.

Aunado a ello, se estudió la influencia de contar con conocimientos de EF en la disminución gradual de la exclusión y desigualdad presente en las universidades, lo cual, permite que los jóvenes tomen mejores decisiones financieras, y utilicen de mejor manera los PSF disponibles, ayudando al aumento de la inclusión financiera. Con esto, tienen mayor posibilidad de acceder a las oportunidades que brinda la utilización de las herramientas financieras, coadyuvando a la igualdad de oportunidades, otorgando la posibilidad de mejorar las condiciones socioeconómicas de los jóvenes.

También, se dejó en evidencia la importancia de la EF en cada uno de los sectores de la población mexicana, en particular, de los pueblos originarios, los cuales, son caracterizados por la falta de acceso a los PSF dada la carencia de infraestructura, y políticas regulatorias que fomenten el acceso de este sector poblacional a las bondades de la EF. En definitiva, el trabajo grupal para mejorar el acceso de esta población, contribuye a la mejora del bienestar individual y social de los individuos, traduciéndose en el incremento del desarrollo económico de uno de los sectores más marginados del país.

En el mismo orden de ideas, se realizó un análisis de los hábitos financieros de los migrantes mexicanos en Chicago, específicamente del nivel de ahorro de los mismos, permitiendo identificar que es una actividad recurrente entre dicha población. Sin lugar a dudas, los conocimientos de EF influyen en este nivel de ahorro, no obstante, el principal factor causante de ello, tiene que ver con el mayor nivel de ingreso, y las mejores condiciones de vida de la población.

Asimismo, se demostró la importancia del reciclaje como una fuente de ingresos extra, mediante el cual, en primera instancia, es posible aumentar los recursos monetarios disponibles para hacer frente a las necesidades del hogar. En segunda instancia, el mayor nivel de ingresos, permite que los individuos tomen mejores decisiones financieras y ad-

quieran hábitos más sanos, contribuyendo así, a la mejora del bienestar individual, y al desarrollo económico del país.

Adicionalmente, se llevó a cabo un análisis de la situación actual de la inclusión financiera en México, evidenciando que si bien, han existido avances en la materia, aún queda mucho por realizar, dado que el nivel de inclusión aún es muy bajo, consecuencia de la falta de infraestructura en las zonas marginadas del país, limitando el desarrollo de este sector de la población.

Del mismo modo, se presentó una propuesta de instrumento financiero que forma parte del análisis del comportamiento económico de la población, el cual, permite mejorar la educación e inclusión financiera, con base en la mejora de la toma de decisiones. El uso de dicho instrumento, permite evaluar de mejor forma las fuentes de financiamiento que requieren las unidades productivas para las inversiones a realizar.

Además, se expuso que, el capital financiero y humano adquirido por los migrantes, es uno de los principales factores relacionados con la intención de emprendimiento a su regreso, principalmente por el nivel de ahorro con el que retornan a sus ciudades de origen. No obstante, la falta de infraestructura, y de oportunidades, orilla a la población a desperdiciar los conocimientos adquiridos, obligándolos a desenvolverse en el sector informal, lo cual, limita en gran medida el acceso a los PSF disponibles en el mercado.

Sumado a ello, se realizó un análisis del sistema de protección al ahorro bancario, con el objetivo de conocer su funcionamiento, y su actuar, con base en la experiencia presentada por la quiebra del banco Famsa. En él, queda en evidencia la importancia de acceder a PSF formales, los cuales, garantizan los ahorros tanto en tiempos de auge, como en tiempos de crisis, sin embargo, se expone que las aportaciones de las instituciones bancarias al fondo que garantiza dichos ahorros, dejan mucho que desear, mostrando así, la fragilidad del sistema financiero ante una crisis económica.

Al mismo tiempo, se estudian los PSF como parte de los servicios intensivos en conocimiento, analizando las innovaciones que permiten aumentar el nivel de bancarización, y con ello, el de inclusión financiera. Mediante este último, es posible que las personas aumentan su capaci-

dad de hacer frente a las complicaciones financieras, contribuyendo así, a su desarrollo.

Con todo lo mencionado con anterioridad, queda de manifiesto que los conocimientos de EF, así como la inclusión financiera, van de la mano, y traen consigo múltiples beneficios para cada uno de los sectores de la población. Por ende, es menester que se diseñen, elaboren y apliquen estrategias efectivas, y especializadas que contribuyan a la mejora constante de los conocimientos, habilidades y destrezas financieras, de tal forma que se utilicen más PSF y de mejor forma.

Información sobre los autores

Ariadna Hernández Rivera

Profesora-Investigadora de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) en México. Presidenta de la Asociación Mexicana de Especialistas en Educación Financiera (AMEEF). Especialista en Educación Financiera, Finanzas Conductuales, Finanzas Solidarias.

Correo electrónico: ariadna.hernandezr@correo.buap.mx

Diana Barrón Villaverde

Doctorado en Planeación Estratégica y Dirección de Tecnología por UPAEP Graduada con Mención por Investigación, Master in International Business por ESCM Poitiers France Graduada con Mención Honorífica, Maestría en Administración por EGADE ITESM Licenciada en Relaciones Internacionales por la Universidad de las Américas Puebla Graduada con Mención Honorífica. Actualmente es profesora investigadora en la UPAEP y pertenece al Sistema Nacional de Investigadores.

Correo electrónico: diana.barron@upaep.mx

Eduardo Gonzalo Vázquez Tovar

Doctor en Economía Política del Desarrollo. Profesor-Investigador de la Facultad de Economía de la BUAP, perfil PRODEP, asesor en estrategias de inversión certificado por la Bolsa Mexicana de Valores. Ha impartido cátedra en la Maestría en Administración de la Facultad de Contaduría de la BUAP y en la Licenciatura en Finanzas de la Facultad de Economía de la BUAP. Ha escrito artículos para capítulos de libro y en revistas.

Correo electrónico: eduardo.vazquez@correo.buap.mx

Erik Tapia Mejía

Posdoctorado Conacyt en Planeación Estratégica por la UPAEP, Doctorado en Desarrollo Regional por el COLTLAX, Maestría en Administración por la BUAP, y Licenciatura en Mercadotecnia por la UMAD. Profesor Investigador en el Instituto de Educación Digital del Estado de Puebla (IEDEP), Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I. Autor de diversos libros y artículos científicos en revistas y editoriales internacionales.

Correo electrónico: erik.tapia.mejia@iedep.edu.mx

Gloria Ayala Person

Doctorado en Economía y Administración de Empresas por la Universidad de Sevilla y la Universidad Americana de Asunción, Máster en Administración de Empresas por la Universidad Católica de Asunción y Economista por la Universidad Nacional de Asunción. Director de CADIEM Casa de Bolsa S.A., Director de CADIEM Administradora de Fondos S.A., Presidente de Cavida S.A., Presidente de Potenciarte S.A., Conferencista Internacional sobre Finanzas Personales, Familiares y Corporativas, Columnista semanal de Economía de diario Ultima Hora, Paraguay, Autora de múltiples libros con enfoque financiero.

Gonzalo Haro Álvarez

Profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), miembro del Sistema Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), miembro del padrón de investigadores y perfil PRODEP en la BUAP. Docente en las licenciaturas de Economía, Finanzas y Ciencias Políticas. Autor de artículos para capítulos de libro y revistas nacionales e internacionales.

Correo electrónico: gonzalo.haro@correo.buap.mx

Hugo A. Pereira Serracin

Profesor Titular, área Financiera-Bancaria, Facultad de Economía, Universidad de Panamá. Experiencia: 48 años. Magister, Universidad Americana, Panamá. Posgrado: Universidad de Panamá. Treinta cinco años

de experiencia bancaria-Posiciones desde Gerente General, gerencias ejecutivas de Crédito, Administración de Crédito, Proyectos Especiales, Riesgo, Planificación, Coordinador de Sucursales.

Correo electrónico: hpereira3047@gmail.com

Isaac Flores García

Licenciado en Finanzas por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Realizó una estancia en la Secretaría de Finanzas y Administración como auxiliar administrativo. Cursó el diplomado en Educación Financiera impartido por la CONDUSEF en 2020. Actualmente labora como Agente de Seguros de forma independiente, certificado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Correo electrónico: isa_ac_8@hotmail.com

Jesús Francisco Laborín Álvarez

(ORCID 0000-0003-0747-6426). Licenciado en psicología clínica por la Universidad de Sonora y Maestría en psicología social por la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Doctorado en Ciencias Sociales por la Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS) y miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel I. Investigador Titular C en la Coordinación de Desarrollo Regional en el Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. (CIAD). Ha sido responsable del posgrado en Desarrollo Regional en el mismo Centro.

Correo electrónico: laborin@ciad.mx

Jorge Romero Amado

Doctor en economía, maestro en finanzas y licenciado en economía, todo lo anterior, por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Profesor investigador de tiempo completo en la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel C. Reconocimiento como profesor con Perfil Deseable por el Programa para el Desarrollo Docente para el Tipo Superior (PRODEP) de la SEP.

Correo electrónico: jorge.romeroamado@correo.buap.mx

Kira N. Soo Ceballos

Profesora Especial III, área Financiera-Bancaria, Facultad de Economía, Universidad de Panamá. 13 años de experiencia docente y 8 de experiencia en área de conocimiento. Magister en Finanzas y Banca. Magister en Administración Marítima, Universidad Latinoamericana de Ciencias y Tecnología. Panamá Y postgrado: Universidad de las Américas.

Correo electrónico: profakirasoo@gmail.com

Larry Alfredo Vargas Hernández

Licenciado en Finanzas por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Joven Investigador Otoño VIII y Primavera XII VIEP-BUAP, XXIII Verano de la Investigación Científica de la Academia Mexicana de Ciencias, Colaborador del Observatorio Económico Latinoamericano del Instituto de Investigaciones Económicas IIEc-UNAM 2018-2020, Técnico del Instituto Nacional Electoral 2021.

Correo electrónico: larryvargas21@gmail.com

Luis Augusto Chávez Maza

Doctor en Políticas Públicas, Profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI). Sus líneas de investigación son finanzas y políticas públicas.

Correo electrónico: agosto_mx@hotmail.com

Luis Raymundo Osorno Morales

Licenciado en Economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), Becario del programa Haciendo Ciencia en la BUAP Primavera 2020 de la Vicerrectoría de Investigaciones de Posgrado. Diplomado en Educación Financiera por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

Correo electrónico: osorno.raymundo@gmail.com

María Leticia Valerdi

Cirujano Maxilofacial egresada del Centro Médico Nacional Siglo XXI IMSS- UNAM 1999-2002, Docente de la Facultad de Estomatología de la

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Maestría y Doctorado en Administración Pública egresada del Instituto de Administración Pública A.C., Diplomado en Bioética Universidad de las Américas Puebla 2013.
Correo electrónico: draleticiavalerdi@gmail.com

Miguel Cruz Vazquez

Doctorado en Economía por la Universidad de las Américas Puebla, Maestría en Economía por la Universidad de las Américas Puebla, Maestría en Políticas Públicas por el ITAM y Licenciatura en Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico de Oaxaca. Profesor Investigador en la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I y Miembro de la International Society of Quality of Life Studies.
Correo electrónico: miguel.cruz@upaep.mx

Princesa Alondra Dessens Higuera

Licenciada en psicología por la Universidad de Sonora. Actualmente, estudiante de Maestría en Desarrollo Regional en el Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C.
Correo electrónico: pdessens320@estudiantes.ciad.mx

René Palacios Garita

Abogado por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Economista por la Universidad Iberoamericana, con formación de Econometría y Modelos Econométricos Dinámicos por el Instituto Autónomo Tecnológico Autónomo de México, Estudios de Postgrado en Gobierno y Administración Pública por la Universidad Complutense de Madrid y Maestro en Análisis Económico del Derecho por el Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset/ Universidad Complutense de Madrid.
Correo electrónico: renepala@ucm.es

Soraya Pérez Munguía

Ex-Diputada federal por la Tercera Circunscripción de la LXIV Legislatura. Maestra en Administración y Negocios por la Universidad de Texas, Maestra en Finanzas por el Instituto Tecnológico de Estudios

Superiores de Monterrey (ITESM), y Licenciada en Economía con especialidad en Finanzas por el ITESM. Fue Presidente del Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales (INDAABIN) del Gobierno Federal, miembro del Consejo Nacional Directivo 2017-2020 del Instituto Nacional de Administración Pública (INAP), y Secretaria Técnica de la Comisión de Hacienda y Economía del Partido Revolucionario Institucional (PRI).

Correo electrónico: soraya.perez.munguia@gmail.com

Vania López Toache

Doctora. En Economía por la Facultad de Economía y Maestra en Finanzas por la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, titulada con mención honorífica. Estancia de Investigación en la Universidad Complutense de Madrid, así como una estancia posdoctoral en la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa. Profesora-investigadora de tiempo completo en la Facultad de Economía en la Licenciatura en Finanzas, Doctorado en Economía Política del Desarrollo y Doctorado en Economía Social y Solidaria. Perfil Prodep y pertenece al Sistema Nacional de Investigadores, nivel 1. Sus líneas de investigación son Finanzas y Políticas Públicas.

Correo electrónico: vania.lopez@correo.buap.mx

Yesenia González Valerdi

Licenciada en la enseñanza del idioma inglés, adscrita a la Facultad de lenguas de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), Docente del centro de lenguas.

Correo electrónico: ygvalerdi@gmail.co



DEPARTAMENTO
editorialcultural

Lic. Guillermo Narváez Osorio
Rector

Dr. Luis Manuel Hernández Govea
Secretario de Servicios Académicos

Mtro. Miguel Ángel Ruiz Magdónel
Director de Difusión Cultural

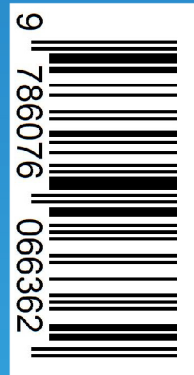
Mtro. Fredys Pérez Ruiz
Jefe del Departamento Editorial Cultural



Esta obra se terminó de editar el 07 de julio de 2023 en Villahermosa, Tabasco, México. El cuidado de la edición estuvo a cargo de los autores y del Departamento Editorial Cultural de la Dirección de Difusión Cultural y el Fondo Editorial Universitario.



UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO



COLECCIÓN
JOAQUÍN DEMETRIO CASASÚS
Pensamiento Económico y Financiero