



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA
DIVISIÓN DEL SISTEMA DE UNIVERSIDAD ABIERTA

LA PERCEPCIÓN DE RIESGOS Y
LAS NORMAS SOCIALES COMO
MEDIADORES DE LAS CONDUCTAS
DE PREVISIÓN FINANCIERA:
SU RELEVANCIA EN LA CALIDAD DE VIDA

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA

PRESENTA

JOSÉ LUIS HERNÁNDEZ ANGELES

DIRECTOR: MTRO. FRANCISCO JAVIER URBINA SORIA

REVISORES: DR. GERMÁN PALAFOX PALAFOX
DRA. KIRARESET BARRERA GARCÍA

SINODALES: DR. ÓSCAR ZAMORA ARÉVALO
DRA. KARINA LANDEROS MUGICA



Ciudad Universitaria, Cd. Mx. 2018

ESTE TRABAJO ES PARTE DEL PROGRAMA DE APOYO A PROYECTOS
DE INVESTIGACIÓN Y DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
PROYECTO IN305413



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A la memoria de la Dra. Sofía Liberman Schkolnikoff

AGRADECIMIENTOS

A todos los integrantes del cubículo de Ambiental: Al Mtro. Javier (a.k.a. JUS) por apoyarme en mis andanzas durante cinco años, y a Olguis y a Karina porque desde los inicios de este trabajo me acompañaron en darle sentido teórico y metodológico, pero sobre todo contextual. Finalmente, pero no por ello menos importantes, a todos mis amigos con quienes discutiendo volvieron este trabajo más entretenido y práctico.

A los doctores Germán y Kira por sus apoyos como revisores, como profesores y como guías en el transcurso de la licenciatura en el SUA y en mi conformación como psicólogo cognoscitivo y social experimental. También, al profesor Óscar por ser parte de mi sínodo.

Naturalmente, a la UNAM, a la propia Facultad de Psicología, y a la DGAPA y su programa de proyectos PAPIIT por darme las condiciones para alcanzar este logro.

Y, especialmente, a mi familia por razones más que obvias.

RESUMEN

La forma en cómo las finanzas personales y su gestión impactan en la calidad de vida de las personas es un tema cuya relevancia ha crecido recientemente. No obstante, el estudio de los factores que influyen en mantener conductas y finanzas personales sanas, aún dista de estar plena y confiablemente abordado, a pesar de una gran cantidad de investigaciones que se han desarrollado.

En este sentido, este trabajo se inscribe en el interés de estudiar las finanzas personales, pero desde un enfoque psicológico. Con dos muestras independientes, ambas de estudiantes universitarios, y mediante la aplicación de un cuestionario y un experimento, se buscó comprobar si determinados factores psicológicos como la percepción de riesgos y algunas normas sociales tienen alguna relevancia para explicar las conductas de previsión financiera o formas de ahorro para este sector sociodemográfico al entenderlo como uno de los más expuestos y vulnerables financieramente hablando.

De los resultados obtenidos de la fase experimental de comparativos entre grupos, se observa que únicamente para el nivel socioeconómico (NSE) bajo, el sexo es relevante como diferenciador para tener conductas orientadas al ahorro. A pesar de ello, en la generalidad de estos resultados sobresale que son las mujeres las que tienen una mayor tendencia a destinar mayores proporciones del ingreso al ahorro, al igual que por aquellos que no estudian algo relacionado con las disciplinas económico-administrativas. Estos resultados se acentúan en el caso de máximo riesgo percibido.

Respecto del modelo predictivo analizado, éste indica que el NSE y la importancia atribuida a las finanzas personales son relevantes para todos los estudiantes participantes en cuanto a adoptar conductas de ahorro formal. Como factores particulares, para aquellos que no ahorran, el tener ingresos recurrentes haría que esta proporción bajara en más del 80%, y para los que ahorran informalmente, estar más satisfechos con la vida reporta un cambio del 57% en cuanto a riesgos relativos de cambiar a mecanismos formales. Finalmente, un último caso que resalta es el de la percepción de riesgos económicos al presentar un comportamiento errático. El resto de las variables no resultan con un poder predictivo fiable.

Lo obtenido anteriormente se corresponde con lo encontrado en otras investigaciones al respecto de que no sólo con la información la gente llega a tomar decisiones financieramente más responsables. Por otra parte, también deja entrever que los contextos sociales y económicos son relevantes como factores explicativos y predictivos de las conductas de previsión financiera que se tienen en nuestro país, en particular en los jóvenes universitarios mexicanos.

Palabras clave: previsión financiera, percepción de riesgos, normas sociales, calidad de vida

ÍNDICE

ÍNDICE.....	i
Índice de figuras.....	iii
Índice de tablas	iv
INTRODUCCIÓN.....	1
1. Calidad de vida	6
1.1. Calidad de vida	6
1.2. Nivel de vida.....	8
1.3. Estilos de vida, consumo y gestión financiera	8
2. Finanzas personales y previsión financiera.....	10
2.1. Las finanzas personales.....	10
2.2. Literatura y cultura financieras	11
2.3. Educación financiera.....	14
2.4. Conductas y decisiones financieras.....	16
2.5. Los agentes sociales involucrados en la previsión financiera	18
2.6. Efectos de los programas de finanzas personales en la previsión financiera	19
3. Decisiones, riesgos y normas sociales	22
3.1. Toma de decisiones.....	23
3.2. Riesgos: conductas y percepción.	25
3.3. Normas sociales	31
3.4. Percepción de riesgos y normas sociales en la previsión financiera y la calidad de vida	33
MÉTODO	36
Justificación	36
Objetivos	37
Hipótesis	38
Variables	40
Diseño	42
Participantes.....	42
Instrumentos.....	44
Procedimiento	45
Evaluación experimental.....	46
Análisis estadísticos	47
RESULTADOS.....	49

Descriptivos del cuestionario	51
Regresión logística multinomial	59
Comparación entre grupos	65
Regresión lineal	70
CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN	72
BIBLIOGRAFÍA	79
LISTA DE ACRÓNIMOS	93
APÉNDICES.....	94
A. Cuestionario “Hábitos de consumo”	94
B. Casos de evaluación experimental	101
C. Noticias elicitoras	113
D. Pruebas diagnóstico para el modelo de regresión lineal	116
E. Distribuciones de variables predictoras del MRLM.....	117
F. Tablas de probabilidades de respuesta para el MRLM.....	120
G. Pruebas diagnóstico para el MRLM.....	122

Índice de figuras

Figura 1. Categorización de participantes según su satisfacción con la vida.....	49
Figura 2. Porcentajes por tipos de ahorro reportados por los participantes	50
Figura 3. Percepción de riesgo económico reportada por los participantes	51
Figura 4. Priorización del gasto por categorías generales.....	52
Figura 5. Tipología de origen de los ingresos de los participantes	53
Figura 6. Uso declarado de instrumentos financieros por los participantes.....	54
Figura 7. Proporción de fuentes declaradas de obtención emergente de recursos financieros	55
Figura 8. Razones que motivaron al ahorro reportado.....	55
Figura 9. Porcentajes de razones de ahorro reportados por los participantes	56
Figura 10. Disposición a cambiar estilo de vida reportada.	57
Figura 11. Recomendaciones hipotéticas con mecanismos formales	58
Figura 12. Recomendaciones hipotéticas con mecanismos informales	58
Figura 13. Recomendaciones hipotéticas con todos los mecanismos posibles.....	59
Figura 14. Reporte de participantes sobre percepción de riesgos, hábitos financieros e importancia atribuida	117
Figura 15. Reportes de participantes sobre confianza institucional y creencias de autogestión.....	118
Figura 16. Reporte sobre frecuencia en la obtención de ingresos.....	118
Figura 17. Categorización de participantes por escalafón socioeconómico.....	119
Figura 18. Categorización de participantes por conocimientos financieros.....	119

Índice de tablas

Tabla 1. Descriptivos de los participantes en la fase del cuestionario	43
Tabla 2. Descriptivos de los participantes en la fase experimental.....	43
Tabla 3. Correlaciones entre variables independientes y el tipo de ahorro reportado.....	60
Tabla 4. Identificadores de regresores (I).	61
Tabla 5. Resultados de regresiones multinomiales	64
Tabla 6. Medias y desviaciones estándar (en porcentaje) entre carrera para cada nivel experimental	66
Tabla 7. Contraste de casos entre carreras por nivel experimental.	66
Tabla 8. Medias y desviaciones estándar (en porcentaje) entre sexo para cada nivel experimental.....	67
Tabla 9. Contraste de casos entre sexos por nivel experimental.....	68
Tabla 10. Medias y desviaciones estándar (en porcentaje) entre casos y niveles experimentales	68
Tabla 11. Prueba ANOVA para comparación de medias entre grupos experimentales.....	69
Tabla 12. Identificadores de regresores (II).....	70
Tabla 13. Resultados de regresiones lineales.....	71
Tabla 14. Análisis de multicolinealidad entre las variables independientes	116
Tabla 15. Análisis de heterocedasticidad entre las variables independientes	116
Tabla 16. Análisis de independencia entre las variables independientes.....	116
Tabla 17. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según la escala de satisfacción con la vida de Diener.....	120
Tabla 18. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según el escalafón de pertenencia en el NSE120	
Tabla 19. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según la importancia atribuida a las finanzas personales.....	120
Tabla 20. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según si se cuenta con ingresos recurrentes o no	121
Tabla 21. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según su percepción de riesgos económicos	121
Tabla 22. Prueba Shapiro-Wilk para el análisis de normalidad de variables independientes	122
Tabla 23. Análisis de multicolinealidad entre las variables independientes	122
Tabla 24. Prueba Hausman para el supuesto de independencia de alternativas irrelevantes (IIA)	123
Tabla 25. Prueba Hausman-suest para el supuesto de independencia de alternativas irrelevantes (IIA)..	123
Tabla 26. Prueba Small-Shiao para el supuesto de independencia de alternativas irrelevantes (IIA)	123
Tabla 27. Pruebas de independencia de variables.....	124
Tabla 28. Pruebas de contraste para combinación de categorías	124

INTRODUCCIÓN

Actualmente existe un creciente interés generalizado en promover la inclusión financiera como impulsora del desarrollo económico y social. No obstante, el énfasis puesto en los países en desarrollo es aún mayor al saberse que los hábitos y conductas financieras de las personas mayoritariamente no involucran al sector financiero formal (Grandolini, 2015). Al no utilizarse instrumentos bancarios regulados, la calidad de vida de las personas es susceptible de encontrarse más expuesta a los vaivenes del entorno económico en el que viven.

Además, otras cuestiones coyunturales también son relevantes para los esfuerzos que buscan promover una mayor participación activa de las personas respecto de sus finanzas personales. Ejemplo de ello son: la continua minimización de la participación e intervención de los gobiernos en materia de previsión financiera de sus ciudadanos, así como la creciente necesidad de responsabilizar a los individuos de sus propias decisiones financieras presentes y futuras debido a los cambios en las estructuras políticas y demográficas que suceden hoy en día (Magendans, Gutteling & Zebel, 2017).

Derivado de lo anterior, diversos agentes de la sociedad como bancos, instituciones públicas o asociaciones civiles, han intervenido creando programas de educación financiera que buscan acercar a la gente los conocimientos y conceptos básicos y necesarios para mejorar las finanzas personales. Sin embargo, estos esfuerzos han mostrado inconsistencias en los resultados obtenidos en la modificación de conductas de ahorro, de los factores socioculturales asociados (i.e., costumbres y creencias), y en la efectividad responsable de la inclusión financiera.

Aunque diferentes disciplinas han contribuido parcialmente en su estudio y análisis, ha sido desde la economía la que ha dado mayores contribuciones. Estos trabajos, realizados de manera conjunta y en paralelo desde los sectores público y privado, y a niveles nacional e internacional, se han desarrollado al observarse que la gestión financiera personal tiene considerables efectos sobre el desarrollo social y económico de los países, así como en la calidad de vida de las personas. Trabajos como los de Fernandes y colaboradores (2014) y Linardi y Tanaka (2013) realzan el hecho de que tener responsabilidad financiera y hábitos de ahorro

apropiados es necesario para poder afrontar necesidades y emergencias futuras que pueden presentarse en el complejo entramado de opciones financieras disponibles actualmente.

Para poder caracterizar la problemática que representa tener pobres conductas de previsión financiera, se ha tratado de conocer su actual situación para con ello poder promover cambios en la gestión financiera de las personas mediante diversas políticas y programas públicos y privados vinculados. En México, uno de los grandes esfuerzos fue llevado a cabo por el INEGI mediante la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) en 2012 y 2015 (INEGI, 2012, 2015), que muestra cómo ha sido la demanda de servicios financieros en el país por parte de la población.

Asociado a este sentir, en México, proyectos como los de CitiBanamex (2015) y BBVA Bancomer (2015) entre otros, se han enfocado en promover un mayor acercamiento a las finanzas formales para con ello proveer a sus clientes de la información necesaria para tomar decisiones financieras apropiadas, asertivas y responsables que impacten favorablemente su calidad de vida.

No obstante, estos proyectos no han sido vinculados ni adaptados para el contexto social en los que se implementan, por lo que los resultados obtenidos no han sido los esperados (Linardi & Tanaka, 2013). Además, existe un buen diagnóstico sobre qué factores ocasionan falta de interés por parte de la población en mantener una autogestión financiera responsable.

En la literatura escrita al respecto de la implementación de estas propuestas de intervención, se identifica conceptualmente que una buena autogestión financiera tiene componentes tanto cognoscitivos como conductuales y contextuales. Estos, en diferentes formas, pueden afectar a diferentes niveles la presentación de las conductas de previsión financiera y, muy en particular, en aquellas destinadas al ahorro (Baker & Ricciardi, 2015; Frydman & Camerer, 2016).

Entre los componentes cognoscitivos y conductuales están, por ejemplo, la perspectiva de comparaciones temporales (Mandell, 2009), de cumplimiento con intereses y necesidades personales (Investopedia, 2015b), o las capacidades de aprendizaje y planeación que son propias de las personas informadas financieramente (Lusardi, 2015). Por su parte, en los contextuales (social y cultural) sobresalen las referencias de conocidos, la imitación de conductas sociales,

hábitos previamente adoptados u otras normas sociales asociadas como una mejor gestión por los concedores de la temática, las mujeres, o en entornos de tranquilidad económica (Baker & Ricciardi, 2015).

En particular, las conductas financieras se consideran como el reflejo del grado en que el conocimiento financiero ha sido adquirido e interiorizado. De esta manera, se remarca en el estado del arte que una profunda literatura financiera se traduciría en hábitos financieros formales, recurrentes e informados que el individuo posee y realiza. En el sentido contrario, una falta de dicha cultura – y por extensión de bajos o nulos conocimientos financieros adquiridos – se vería reflejada en una omisión de este tipo de hábitos, o bien, en la presencia de otros, pero de cualidad informal y sin continuidad.

Estas propuestas de comportamiento financiero han sido planteadas después de evaluar los efectos de programas educativos correspondientes en donde, tras la exposición de los participantes a los mismos, han mostrado cambios conductuales importantes respecto de sus hábitos de consumo y previsión financiera (Clark, D'Ambrosio, McDermed & Swant, 2006) o en los que se han desarrollado mayores propensiones a tener conductas financieras saludables y auto-benéficas dependiendo de los niveles de conocimiento y cultura financieras poseídas previamente (Hilgert, Hogart & Beverly, 2003; Van Rooij, Lusardi y Alessie, 2007). Empero, también existen fuertes críticos como Lyons (2010) y otros autores (Lyons, Change & Scherpf, 2006; Lyons, Palmer, Koralalage & Scherpf, 2006) que defienden la postura de que dichos programas no necesariamente se reflejan en cambios o no lo hacen de una manera tan contundente como indica la difusión al respecto.

Un argumento a favor de esta postura es que las conductas no sólo se relacionan con los conocimientos asociados, sino que también tienen otros condicionantes para presentarse. Dentro de estos, y en particular para las finanzas personales, están la percepción de riesgos y la desconfianza mostrada hacia las instituciones financieras, así como recuerdos que hacen resaltar riesgos vinculados (Brown, Ivkovich, Smith & Weisbenner, 2007; Hong, Kubikm & Stein, 2004); o que existen influencias y otras normas no escritas en los hábitos presentados por referentes sociales cercanos como pueden ser los padres (Cude et al., 2006).

Relacionado con esto, y enmarcado en una cuestión de preocupación social, se encuentra que, si los efectos anteriores son muy fuertes o no están debidamente asociados a mecanismos de

previsión financiera formales, se incrementarían los niveles de la vulnerabilidad asociada entre la población en general. Esta situación se refuerza si, por otro lado, tampoco se tiene un apropiado acercamiento a la información necesaria para poder hacer frente a los embates de la complejidad e incertidumbre económica actual. Derivado de lo anterior, se provoca una toma de decisiones pobres respecto de sus finanzas personales y su calidad de vida tanto en el corto como en el largo plazo.

De aceptarse estas condiciones como efectos aplicables a la población en general, un sector en el cual se debe prestar mayor atención es aquél que está por entrar al mercado laboral, es decir, los jóvenes, particularmente en aquellos que aún son estudiantes universitarios. Lo anterior se justifica en que, tras finalizar sus estudios, se incorporarán a la población económicamente activa y con ello estarán expuestos a otros factores y contextos hasta entonces ajenos a ellos. Así, no cuentan más con mecanismos sociales de dependencia y soporte – como lo es la familia – en situaciones no esperadas; son concebidos bajo una expectativa de independencia, no sólo social sino también económica; y deben establecer una apropiada gestión para cubrir tanto gustos como necesidades básicas propias de manera inmediata y futura (Citibanamex, 2008; 2014).

De esta forma, y por la incipiente importancia que están tomando las finanzas personales en cuestiones relacionadas con la calidad de vida y el desarrollo social y económico, es que se busca fortalecer a las personas para que puedan afrontar los cambios coyunturales que aquejan a la vida presente y futura. Así, se podría coadyuvar a no dejar a la población en general en situaciones de incertidumbre económica.

De este planteamiento, surge el interés por contribuir con el debate sobre cómo promover conductas favorables a la previsión financiera. Por ello, el presente trabajo se realiza con el fin de colaborar en la construcción y estudio del fenómeno de las finanzas personales visto desde el análisis de factores psicológicos (conductuales y perceptuales), sociales y económicos que pudiesen tener una relevancia significativa en la presencia de conductas de ahorro. Para lograr lo anterior, se toma como muestra de estudio a los jóvenes estudiantes universitarios, uno de los sectores demográficos más proclives a ser vulnerables financieramente hablando.

Factores como la percepción de riesgos (Slovic, 1987; Vlaev, Chater & Stewart, 2009), la incertidumbre e intertemporalidad de determinados eventos y consecuentes resultados (Camerer,

Loewenstein & Rabin, 2003), la confianza en las instituciones asociadas o que proveen de la información precisa (Akerlof & Shiller, 2009), los hábitos financieros poseídos (CITIBANAMEX-UNAM, 2014) y la frecuencia en la obtención de ingresos, son todos vinculantes para establecer y mantener determinado tipo de conductas financieras, entre ellas el ahorro.

Estos factores, en su conjunto y particularidad, se consideran de vital importancia puesto que la previsión financiera va más allá de la sola adquisición de conocimientos financieros específicos – algo a lo que los programas educativos del tema brindan mucho énfasis – y que, si bien son necesarios, no son excluyentes de considerar a otras cuestiones psicológicas, sociales y económicas, algunas de las cuales se proponen contrastar en este trabajo. En este sentido, se busca averiguar qué tan relevante son y qué tanto pueden llegar a incidir en presentar conductas de ahorro y, por tanto, argumentar por qué deberían de ser consideradas e incluidas tanto en la elaboración como en la adecuación de los programas afines.

Este trabajo se presenta de la siguiente manera: al inicio, se hace un acercamiento a la relevancia de la calidad de vida como concepto y su asociación con otros similares, así como con la gestión financiera personal; posterior a esto se hace una exposición sobre las finanzas personales y la previsión financiera en definición y acción, así como su vinculación con el proceso de toma de decisiones y su reflejo en las conductas asociadas.

En un tercer capítulo, se abordan los anteriores conceptos y se describen desde la psicología y la economía, para después cubrir factores particulares de incidencia retomados particularmente para esta tesis como son la percepción de riesgos y las normas sociales. Acto seguido, se describen los métodos utilizados en este trabajo y se presentan los resultados obtenidos. Finalmente, se detallan las conclusiones y se discuten posibles avances y mejoras a este trabajo, así como algunas limitantes del mismo.

1. Calidad de vida

La calidad de vida, como concepto, es en la actualidad ampliamente mencionada como un referente social respecto del tipo y estilo de vida que debería llevarse y al que se aspira en las sociedades modernas. Sin embargo, las dimensiones personales y sociales que abarca, así como su pleno entendimiento distan de estar claramente planteadas y definidas tanto para quienes lo usan como indicador u objetivo por lograr – como las instituciones, organismos y países –, como para las personas comunes a las que se les expone en diferentes mediciones y evaluaciones.

Esta situación se debe principalmente a la multidimensionalidad del término, mismo que incluye cuestiones tan variadas como la satisfacción con la vida, la adecuación del entorno para tener una vida digna, la felicidad, la seguridad laboral, el nivel educativo alcanzado o los recursos materiales y económicos con los que se cuenta (Graham & Behrman, 2009) cubriendo aspectos tanto subjetivos como objetivos que componen a la vida diaria. Empero, esta pluralidad conceptual ha provocado que al término propio de *calidad de vida* se le utilice (en algunos contextos) de manera indiscriminada como un equivalente o sinónimo de otras locuciones como son las de *bienestar subjetivo* o el de *nivel de vida* (Investopedia, 2017).

Esta aparente confusión se debe a que los dos conceptos anteriormente mencionados abordan componentes similares de la vida humana que se llegan a entrecruzar. No obstante, cada uno de ellos es independiente de los otros puesto que difiere el abordaje teórico desde el que trabajan los componentes involucrados, la escala, el nivel de análisis, o simplemente el enfoque buscado.

Un caso de interés particular es la relación existente entre la *calidad de vida* y el *nivel de vida* puesto que ambos abordan simultáneamente la dimensión económico-financiera. Lo anterior ha provocado la existencia de confusiones o malas interpretaciones en el uso y comprensión de cada uno de los respectivos términos, mismos que serán abordados a continuación.

1.1. Calidad de vida

En un primer acercamiento, se sabe que la *calidad de vida* es una locución acuñada en la década de los 1970's. Hoy, a pesar de que se utiliza en diversas disciplinas (entre las que se encuentran la economía y las finanzas), inicialmente fue creada como un referente a cuestiones

únicamente relacionadas con la salud (Moreno y Ximénez, 1996). Sin embargo, al ser reconocido como un fenómeno multidimensional que sobrepasa a su concepción original, ahora aborda cuestiones tan variadas como la vivienda, la familia, las relaciones sociales, el acceso a recreaciones y áreas verdes o la situación económico-financiera global y particular de cada persona.

Es decir, actualmente se conceptualiza como una construcción individual y social que consiste en la sensación de bienestar experimentada por las personas, que representa la suma de sensaciones subjetivas y personales del “sentirse bien” (Velarde y Ávila, 2002). Igualmente, considera e incluye una serie de capacidades – cognoscitivas y físicas – además de funcionalidades que representan indicadores objetivos de bienestar (Bérenger & Verdier-Chouchane, 2007).

Por lo mismo, la *calidad de vida* es una construcción teórica que, al representar un estándar de indicadores tanto subjetivos como objetivos, busca conformarse como una valoración de componentes objetivos medibles, evaluables y replicables, pero a nivel social (Gasper, 2010; Graham & Berhman, 2009). De esta manera, se logra hacer una distinción con respecto del *bienestar subjetivo*, siendo este último un término eminentemente de origen individual y una abstracción valorativa de alguno (o varios) de los aspectos que componen a la vida humana (Gasper, 2010; Veenhoven, 2000).

Así, y aunque las experiencias vividas en lo individual difieran, la accesibilidad, estabilidad y comparabilidad de ciertas características e infraestructura permiten que, dentro de la calidad de vida, se pueden incluir cuestiones como la salud física, la salud mental, el empleo, la accesibilidad a servicios públicos o el ingreso económico como componentes de este concepto y que contribuyen a la sensación de bienestar reflejada mencionada por Velarde y Ávila (2002).

Entre los factores considerados como aquellos que tienen mayores implicaciones en esta sensación reportada, la posibilidad económica y financiera de mantener o alcanzar un determinado tipo o estilo de vida acorde a determinados estándares sociales es uno de los más relevantes. No obstante, este factor no sólo es dependiente de las capacidades y deseos individuales, sino que también está influida por otras cuestiones coyunturales – como el entorno económico, social o político – que igualmente imponen permisibilidades o restricciones para el alcance y establecimiento de este estilo de vida al que suele denominársele como *nivel de vida*.

1.2. Nivel de vida

Por otro lado, a diferencia de la calidad de vida, el también denominado como *estándar de vida* tiene una conceptualización más asociada a factores objetivos fuertemente vinculados al nivel de ingreso y de consumo (Investopedia, 2017). Igualmente, se relaciona con el confort material provisto por bienes y servicios (Bérenger & Verdier-Chouchane, 2006) a los que se aspira o logra obtener y que se relaciona con las características socioeconómicas, demográficas y geográficas a las que se vincula y con las que se compara socialmente.

Existen diferentes mediciones, todas cuantitativas, que usan como indicadores del nivel de vida cuestiones como: la expectativa de vida, la cantidad de hijos, el estado civil, la cantidad y la regularidad de los ingresos económicos personales, y la profundidad del uso de instrumentos financieros (Investopedia, 2017). De esta manera, es apreciable que, aunque éste considera diferentes áreas de la vida, para evaluar el nivel de vida todas sus mediciones se traducen a una forma objetiva con una marcada naturaleza económico-financiera, dejando de lado componentes subjetivos que, en cambio, son efectivamente considerados en la calidad de vida.

1.3. Estilos de vida, consumo y gestión financiera

La anterior diferenciación conceptual expone una cuestión importante de análisis en los estilos de vida actuales. Esto, puesto que los estándares de vida son los referentes sociales que mayormente determinan las formas, tipos y niveles de consumo orientados hacia lo desmedido, material y aspiracional en aras de asociar la idea de que un mayor nivel de consumo representa una mayor calidad de vida (Butler, 1998).

No obstante, esta afirmación muchas veces es equivocada. La libertad con la que se puede acceder a nuevas formas de financiamiento (independientemente de capacidades reales de pago o autocontrol en el gasto y consumo) si bien inicialmente ocasiona sensaciones de autocumplimiento y satisfacción personal tras alcanzar (o mantener) ciertos niveles de vida esto es temporal. Las consecuencias que provoca el consumismo al tener que afrontar el cumplimiento de los pagos correspondientes, se convierten en situaciones estresantes que tienden a disminuir la calidad de vida del afectado - y sus cercanos.

De aquí que tras un uso generalizado, desmedido y mal aprovechado de las facilidades financieras disponibles (tanto por consumidores como por oferentes), se hayan construido socialmente diferentes creencias y representaciones sociales al respecto que impactan tanto en las formas del ejercicio financiero personal como en el uso de los varios mecanismos e instrumentos financieros existentes por parte de las personas.

Consecuentemente, se han establecido erradas conductas financieras ocasionadas por percepciones sesgadas (particulares para cada nivel socioeconómico) en las que se denota una marcada desconfianza hacia el sistema financiero formal al que se le culpa como el gran operador de la discordante situación de mayor consumo, pero menor calidad de vida. No obstante, estas nociones dejan de lado la participación activa e influyente que el propio consumidor representa en cuanto al control y responsabilidades de su ejercicio financiero.

Por su parte, el sector financiero, ha tratado de cambiar estas creencias. Al asociarse con otros agentes sociales a diferentes niveles (tanto en México como en otros países del mundo) han creado e implantado diferentes tipos de programas de educación financiera con el objetivo de promover una mejor y mayor autogestión financiera. Al mismo tiempo, esto permitirá al común de la gente, acceder y aprovechar responsablemente los servicios financieros formales para así mantener (y de ser posible elevar) su calidad de vida y bienestar, sin enfocarse sólo al aumento del consumo desinformado (Soto y Gutiérrez, 2013).

De esta manera, se busca fomentar la previsión financiera para evitar caer en dichos estados de vulnerabilidad. Para ello se busca desarrollar competencias particulares, el conocimiento apropiado, y poner un mayor énfasis en la calidad de vida respecto de los estándares sociales al establecer un cambio en la visión predominantemente cortoplacista hacia otras de mediano y largo plazos.

Estos esfuerzos, aunque abiertos a toda la población, en algunos casos se concentran en los sectores particularmente más vulnerables. Uno de estos es el de los jóvenes, quienes tienden a ser los más afectados por presiones personales y sociales de autocumplimiento, así como a su exposición a los entornos de incertidumbre económica de los que y dada la existencia de una pobre cultura financiera, conductas como el ahorro o el uso adecuado de los créditos no forman parte de los hábitos familiares comunes (CitiBanamex-UNAM, 2008).

2. Finanzas personales y previsión financiera

Las finanzas personales, como un elemento que repercute en la calidad de vida de las personas, es un tema que ha cobrado relevancia pública. Gran parte de esto se debe al entorno de incertidumbre y a las fluctuaciones actuales de las economías mundial y nacionales; a la minimización de la participación e intervención de los gobiernos en la previsión financiera de sus ciudadanos, y a una creciente necesidad de responsabilizar a los individuos de sus propias decisiones financieras debido a los cambios en las estructuras políticas y demográficas actuales.

Debido lo anterior, diferentes sectores se han abocado al estudio y análisis de las finanzas personales. Al revisar trabajos provenientes de la investigación académica, se observa que la mayoría es desde una perspectiva económico-administrativa. No obstante, también hay algunas contribuciones desde otras disciplinas como la sociología, la demografía y la psicología.

En estos trabajos, el énfasis se ha puesto en observar cómo las personas toman decisiones considerando su bienestar y su calidad de vida; cómo obtienen la información e implementan los planes que han hecho (Lusardi & Mitchell, 2011b); o bien cómo las emociones y factores demográficos impactan en la toma de decisiones financieras (Baht & Dar, 2013). Es decir, son trabajos orientados hacia una descripción social del fenómeno y de análisis normativo, pero con muy poca explicación del origen de la problemática.

Al respecto, los estudios y acciones provenientes desde los sectores gubernamental e internacional también han buscado comprender las implicaciones que tienen la falta de una buena gestión financiera personal en el desarrollo social y económico las personas, así como de las naciones, y en la calidad de vida. Ello, argumentando que para mantener este bienestar general es necesario tener responsabilidad financiera y hábitos de ahorro apropiados para poder afrontar necesidades y emergencias futuras (Fernandes et al., 2014; Linardi y Tanaka, 2013).

2.1. Las finanzas personales

En la generalidad, como concepto, a las finanzas personales se les define como “todas las decisiones y actividades de un individuo que tengan que ver con cuestiones financieras que incluyen presupuesto, seguro, ahorros, [...] y que involucra analizar su actual posición financiera para con ello predecir necesidades de corto y largo plazos” (Investopedia, 2015b). No obstante,

en su aplicación, a lo que se reconoce como finanzas personales tiende a referirse a muchas otras cosas.

De entre las varias aristas que cubren están a “la habilidad de los consumidores para tomar decisiones financieras de acuerdo con sus propios intereses tanto en el corto como largo plazos” (Mandell, 2009); a “decisiones intertemporales que involucran prever necesidades en el corto y el largo plazos” (Investopedia, 2015b), o a “la habilidad de procesar información económica y tomar decisiones informadas sobre planeación financiera, acumulación de la riqueza, gestión de deudas y pensiones” (Lusardi, 2015). Al no tener una definición única, es posible identificar que el análisis de las finanzas personales es una cuestión de múltiples características que involucra toma de decisiones, percepción, temporalidad, procesamiento de información y conductas; todo lo anterior con respecto a las necesidades propias y sociales.

De esta manera, es posible mencionar varios componentes que tienen que ver con iguales niveles de influencia en la gestión financiera personal y que están vinculados cognoscitiva o conductualmente con el individuo. Por un lado, se encuentran los elementos cognoscitivos: la literatura y cultura financieras, y la educación financiera. Posteriormente, a modo de reflejo de la posesión e interiorización de los conocimientos adquiridos, y ya como un fenómeno observable, se dan las conductas y decisiones financieras personales.

Cada una de las cuatro dimensiones de las finanzas personales mencionadas anteriormente están asociadas a factores cognoscitivos, conductuales y sociales similares, pero con diferentes puntos referenciales. Por tal motivo, no necesariamente muestran una relación lineal o consecución entre ellas, por lo que, en estricto sentido, no se puede hablar de la dependencia de una con respecto de la otra para identificar la primacía de uno de estos elementos sobre el resto.

2.2. Literatura y cultura financieras

Cuando se habla de finanzas personales uno de los primeros términos asociados con los que se encuentra es el de literatura financiera; no obstante, el término apenas está en proceso de adoptar una definición aceptada por todos los expertos.

En una de sus muchas acepciones, se le conoce por ser el grado de conocimiento y entendimiento poseído por el individuo sobre finanzas y economía, sean estos del nivel o profundidad que sea, para que, con su uso, se tome decisiones apropiadas con respecto a sus finanzas personales (Investopedia, 2015).

Otra posible definición la aborda como el proceso de toma de decisiones en el que los individuos usan una combinación de habilidades, recursos y conocimiento contextuales y procesan información para tomar decisiones considerando las consecuencias de dichas acciones (Mason y Wilson, 2000). Finalmente, para Lusardi (2008a) la literatura financiera es una combinación de conocimiento financiero y habilidades requeridas para tomar acertadas decisiones financieras acertadas, pero que no es garantía de comportamientos financieros igual de asertivos.

Consistentemente con estas definiciones, Hogarth (2002) las circunscribe a aquellos individuos financieramente letrados como aquellos que: 1) conocen, son educados y están informados en los asuntos de la gestión del dinero, banca, impuestos y otros; 2) entienden sobre conceptos básicos del dinero, y 3) usan ese conocimiento y entendimiento para planificar e implementar determinadas decisiones financieras.

Consecuentemente, se vincula de manera directa y proporcional a aquellos financieramente letrados con ser asertivos en la toma de decisiones asociadas a la calidad y nivel de vida que desean llevar, así como en tener planeaciones financieras detalladas (Lusardi, 2011b); y se le considera como un antecedente que encamina a desarrollar conductas financieras saludables (Fernandes, et al., 2014). Por lo tanto, gran parte de sus defensores asume que una mayor literatura financiera tenida por el individuo, deriva en menores errores u omisiones en las planeaciones hechas y en conductas financieramente más responsables.

Sin embargo, la anterior aseveración tiene dos fallos relevantes. El primero de ellos es la disparidad existente en la población del grado de conocimientos financieros y, como extensión por su definición, de la literatura financiera poseída. Estudios hechos por Lusardi (2008a) y por Lusardi y Mitchell (2011b) muestran para la población estadounidense que, por ejemplo, aquellos que son más vulnerables financieramente son los que poseen menos preparación educativa, son más jóvenes, mujeres o minorías. Resultados que se repiten en cierta medida en otros estudios (Mahdavi & Horton, 2014), así como en otras partes del mundo como en México (CitiBanamex-UNAM, 2008).

Una segunda consideración es el grado de la supuesta relación positiva que existe entre ser letrado financieramente, educado en la misma área y tener conductas responsables al respecto. En un meta-análisis hecho por Fernandes y colaboradores (2014) con más de 150 artículos que abordan este fenómeno, la relación educación-conocimiento financiero demostró ser débil. La anterior situación se acentúa para la relación entre educación y conductas financieras, teniendo como su caso más grave al analizar a la población de ingresos bajos.

De lo anterior se puede identificar que el interés del estudio de la literatura financiera resalta dos factores de acuerdo con las definiciones de Mandell (2009) y Lusardi (2015): primero, la efectividad de la toma de decisiones apropiadas y sustentadas; y segundo, que estas tienen una dimensión intertemporal (Loewenstein & Thaler, 1989). Ambas, siendo cuestiones ya abordadas desde la psicología y la economía conductual que están en busca de ser incorporadas en los programas de acercamiento financiero con el fin de comprender cómo los individuos toman decisiones financieras, y cómo la consideración de la eficiencia y el tiempo impacta en las elecciones sobre finanzas personales que repercuten en la propia calidad de vida.

Con el fin de intentar subsanar las desviaciones existentes en juicios y decisiones, varias instituciones públicas, organismos internacionales y bancos comerciales han desarrollado programas de educación financiera para elevar los niveles de literatura financiera entre la población en general. Estos esfuerzos, que finalmente están orientados a establecer una cultura financiera generalizada que se minimice vulnerabilidades financieras a futuro previendo los riesgos asociados a una planeación pertinente, se han visto reflejados en diversos programas a nivel mundial (Lusardi & Mitchell, 2011c; Xu & Zia, 2012). Mismos que tienen por objetivo que las personas se percaten de la importancia que tienen sus (in)decisiones financieras y las afectaciones que estas tienen en su propia calidad de vida. A la postre, la intención es que esta misma cultura sea vista como la interiorización del conocimiento financiero al que se estuvo expuesto y que éste, a su vez, se vea reflejado en hábitos y conductas financieras saludables en las personas.

En México, diversas instituciones y medios han recalcado que la falta de esta cultura financiera generalizada es una falla pública (El Financiero, 2013; Sin embargo, 2013) de gran preocupación social por sus efectos en el bienestar de las generaciones futuras (Cardoso, 2015). Esta situación de cultura precaria hace que la población en general sea más vulnerable a los embates del entorno económico y, colateralmente, que se refuerce la dependencia en terceros

como el Estado para responder de la manera apropiada en aras de mantener la calidad y el nivel de vida de sus pobladores (CitiBanamex-UNAM, 2008).

En particular, si se considera que los efectos de una falta de ahorro voluntario están teniendo implicaciones en la calidad de vida de las generaciones actuales, pero sobre todo de las futuras en cuanto a sus ahorros para el retiro, entonces se resalta la importancia y necesidad de establecer la mencionada cultura financiera. Esto, reforzado tras observarse que mientras el sector financiero formal se sofisticaba más, el conocimiento de las personas al respecto de los instrumentos y herramientas financieras disponibles, en el mejor de los casos, avanza rezagadamente provocando que las personas se vuelvan financieramente más vulnerables y repercutiendo ello en su calidad de vida (IDCOnline, 2015; Roa-García, et al., 2014).

2.3. Educación financiera

Dentro de su propia naturaleza, este tipo de educación tiene por objetivo acercar a la población en general al sector financiero formal de manera directa, pero no con fines comerciales sino informativos y formativos (BBVA Bancomer, 2015; CitiBanamex, 2015; SHCP, 2015). Así, busca presentarle a las personas, de forma entendible, los conceptos, términos, herramientas y productos financieros básicos que son habitualmente usados en la economía formal y que son de interés personal para llevar una apropiada, responsable y previsoría autogestión financiera.

Por esto mismo, se considera un paso altamente relevante pues, además de capacitar a las personas en particular, de manera colateral busca ayudar a formalizar y desarrollar la economía mediante la bancarización de la población para avanzar en la inclusión financiera (García, et al., 2013; Roa-García, et al., 2014).

Una característica particular que tiene es que debido a que se dirige a una amplia población objetivo, esto provoca que tanto su definición como su presentación sea de las más variadas formas que cambian dependiendo de la organización o entidad promotora. Por ejemplo, para la SHCP (2015) “la educación financiera nos ayuda a mantener finanzas sanas enseñándonos a administrar nuestros recursos [...] y a cumplir metas de vida”; para Bansefi (2015), en cambio, es: “un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que [...] permiten a los individuos: a) tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y b) utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida [...]”, y

para la OCDE (2005), se define como “el proceso donde el usuario de los servicios financieros mejora su entendimiento sobre productos, nociones y riesgos financieros, y basado en información y ayudas objetivas desarrolla habilidades y confianza sobre estos riesgos y oportunidades financieros, toma decisiones basado en ellas, y que estas se vuelven medidas efectivas para mejorar su riqueza”.

Si bien se aprecia la diversidad de definiciones, así como en el caso de la literatura financiera, para la educación financiera se puede abstraer que, en esencia, todas las definiciones se abocan a “capacitación”, “administración responsable”, “mejora de calidad de vida” y “cumplimiento de metas de vida”.

Al respecto, en México, instituciones financieras privadas, como CitiBanamex (2015) y BBVA Bancomer (2015), tienen programas completos y específicos de educación financiera que incluyen en sus proyectos de responsabilidad social. Con ellos buscan, de manera integral y dinámica, ayudar a promover esta capacitación. Por otra parte, en el ámbito de los organismos públicos mexicanos, también existen los esfuerzos de la CONSAR (2015), CONDUSEF (2015a) y la SHCP (2015) que buscan promover una cultura financiera formal mediante varios métodos como el acercamiento de información financiera y económica básica, talleres específicos o la creación de museos interactivos (MIDE, 2015) vinculados a la temática.

No obstante, se reconoce que este acercamiento no es un reformador apropiado para extinguir conductas financieras indeseables. Al considerarse otros factores que gran parte de los programas de educación financiera omiten puesto que versan principalmente en proveer de información básica para acercar a las personas a percibir los temas económicos y financieros como algo más cercano, se reconocería con ello la relación directa que tienen las finanzas personales para su propia vida, su bienestar y su calidad de vida (Rabin, 1998; Shefrin, 2002; Camerer et al., 2003; Shiller, 2005). Bajo esta óptica, las funciones del proceso educativo financiero darían un paso adelante replanteándose para dar una mayor importancia a la adquisición, actualización y uso de los conocimientos, pero considerando la contextualización de su ámbito cotidiano.

Sin embargo, es importante considerar lo que mencionan estudios donde se señala que tampoco se han considerado de forma apropiada aspectos individuales esenciales en lo que se refiere a la toma de decisiones financieras: el exceso de confianza en nosotros mismos y en nuestros cercanos – no así en los expertos – y las limitantes en nuestras capacidades

cognoscitivas para procesar y adecuar la información provista (Roa-García, 2013). De esta manera, se propone que se consideren también ciertos factores emocionales, culturales, sociales y coyunturales en los programas educativos de finanzas personales puesto que estos ejercen importantes influencias al constituir marcos de referencia a la hora de tomar decisiones de implicaciones sociales como son las financieras (AMAFORE, 2011).

Y es que, por cómo se han conformado e implementado hasta ahora los programas de educación financiera, han mostrado resultados dispares con respecto a su influencia en las conductas financieras de las personas (Fernandes y otros, 2014). Opositores a dichos programas como Willis (2008) proponen en cambio que los recursos usados para tales fines (en el caso de los Estados Unidos), deberían de ser reasignados a la investigación de políticas públicas que conduzcan a mejores resultados de consumo financiero.

En esta arista, se contra argumenta que dichos programas, si bien son recientes y con resultados aún no susceptibles para realizar comparativas, sí indican parcialmente que tienen buenas perspectivas en cuanto a aumentar la inclusión financiera (Greenspan, 2002 en Clark et al., 2006; CITIBANAMEX y UNAM, 2008) de una manera capacitada e informada.

A la par, la aparente ineffectividad mostrada por los programas de educación financiera nacionales podría estar explicada por factores históricos y culturales vividos por los mexicanos en otros tiempos. Algunos casos de ello serían la recurrencia y el impacto de las crisis económicas pasadas; la imperceptibilidad de la mejora en la calidad de vida y el desarrollo económico anunciado por el gobierno y sus políticas públicas, o el presumible riesgo socialmente percibido de confiar en las autoridades e instituciones financieras con referencia al ahorro y la gestión del dinero personal. Factores que, a pesar de ser distintos en la actualidad, aun así, provocan colateralmente el desarrollo de conductas inapropiadas en términos de finanzas personales y ahorro, y se encuentran muy arraigados en la cognición social de la población que, a la postre, conllevan a tener una falta de interés en educarse en el tema.

2.4. Conductas y decisiones financieras

Desde una postura cognoscitiva, las conductas financieras se consideran como el reflejo del grado en que el conocimiento financiero ha sido adquirido e interiorizado. Es decir, una alta

cultura financiera se traduciría en hábitos financieros formales que un individuo posee y lleva a cabo. Así, la educación financiera busca iniciar y afianzar las bases de los hábitos y conductas financieras responsables para los que no poseen conocimiento alguno, y busca profundizarlas en aquellos que ya los poseen alguna de alguna forma u otra.

Tras haberse realizado algunas evaluaciones posteriores a haber estado expuesto a programas de educación financiera, los resultados obtenidos muestran que una vez se tomaron dichos cursos, las personas son propensas a hacer una reevaluación de sus planes de vida para el trabajo, retiro, ahorro y sus hábitos de consumo (Clark et al., 2006) logrando con ello presentar cambios en sus conductas financieras.

No obstante, críticos como Lyons, argumentan que los optimistas resultados de los que se habla en realidad no son contundentes en cuanto a identificar el grado de eficiencia de los programas de educación financiera. En cambio, argumenta que estos resultados son reflejo del grado de conocimientos financieros con los que previamente contaban aquellos que tomaron los cursos (Lyons, et al., 2006a, 2006b; Lyons 2010). De seguirse la línea planteada por Lyons, el caso mexicano sería atípico pues, pese a que hay personas que poseen los conocimientos financieros necesarios para tomar las decisiones y las conductas apropiadas al respecto, no lo hacen por otras razones.

Uno de estos causales es la desconfianza que se tiene de las entidades financieras, así como el marco histórico económico que eliciten de manera negativa, los recuerdos de las crisis que hacen resaltar los riesgos asociados, sobre todo si son de experiencias vividas o de conocidos (Brown et al., 2007; Hong et al., 2004). Éste fenómeno se repite en las investigaciones de Cude y colaboradores (2006) donde se mostró que las conductas financieras reflejadas por los individuos, en particular jóvenes, tienden a estar fuertemente influidas por aquellas que toman o tomaron sus padres.

Cabe aclarar, sin embargo, que este proceso es recíproco para el caso positivo (Lusardi, 2008b). Empero, esto ha demostrado mayores dificultades para afianzarse que respecto a los casos de asociación con experiencias negativas puesto que los beneficios promovidos por las finanzas personales y la educación financiera –la mayoría de las veces – son superados por las referencias contextuales negativas ocasionadas por una presentación sesgada y elicitadora del riesgo (Slovic, 1987) por parte de personas conocidas. Consecuentemente, esto crea (o refuerza)

la desconfianza e incertidumbre hacia el sector financiero formal (Lusardi y Mitchell, 2007), y enfatiza una nula o mínima participación en dicho sector.

2.5. *Los agentes sociales involucrados en la previsión financiera*

A efecto de concientizar a las personas en la importancia de aumentar sus conocimientos financieros, para mantener y elevar su calidad de vida, es que la educación financiera ha adquirido un rol preponderante como objeto de acción de los agentes sociales involucrados de alguna manera en las finanzas personales.

A nivel internacional, entre otros, existen los casos de diversos proyectos de educación financiera organizados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2015); la creación de organismos específicos como el *Council for Economic Education* en Estados Unidos (CEE, 2015), o bien el uso de diversos métodos lúdicos y experimentales para fomentar la creación de hábitos de ahorro como el de Linardi y Tanaka (2013).

Por su parte, el sector bancario mexicano, hasta recientemente no había considerado a la cuestión de las finanzas personales más allá de la perspectiva del consumo. No obstante, esto ha cambiado en años recientes debido al alza en los altos niveles de impago de créditos (González-Amador, 2014) y el poco uso de los instrumentos bancarios para el ahorro y los seguros (CitiBanamex y UNAM, 2008, 2014; IDCOnline, 2015) dentro de la población nacional.

Por ello, integrantes de este sector han establecido ciertos programas de educación financiera con los que buscan aproximar a la población en general al mercado financiero formal y a fomentar el uso de productos financieros destinados con el ahorro. Los casos más exitosos de entre estos, son los de BBVA Bancomer y de CitiBanamex. El objetivo particular para *Adelante con tu futuro* de BBVA Bancomer (2015) está en “reconocer la importancia del ahorro en el cumplimiento de los objetivos personales para asegurar tu futuro”; para CitiBanamex (2015) y su programa *Saber Cuenta*, en cambio, el enfoque se orienta hacia “educar financieramente a las personas para así desarrollar una cultura financiera que impulse su calidad de vida”.

No obstante, a pesar de todos los esfuerzos, éstos parecen no tener los resultados esperados (Linardi & Tanaka, 2013). Una razón que se atribuye a la obtención de dichos resultados radica en que no se vinculan con el contexto social en el que se desarrollan. Esto, a su vez, se desenvuelve en que no exista un buen diagnóstico sobre qué ocasiona la falta de interés

de la mayoría de la población mexicana en tener una autogestión financiera responsable. Por otra parte, una cuestión paralela que puede ayudar a describir estos comportamientos es la idealización del común de las personas sobre la previsión financiera basada en el sistema de pensiones y jubilaciones vigente hasta el siglo pasado – tras su quiebra esperada –, que hoy en día se basa en el sistema de administradoras de fondo para el retiro (Afores) de corte individualista, y que realiza descuentos periódicos mínimos a los asalariados con el objetivo de tener cierta cantidad ahorrada para el fin de la vida laboral – aunque insuficiente para sobrellevar la totalidad de esos años.

Como tal, el fenómeno de las finanzas personales es una cuestión compleja que se interrelaciona con varios ámbitos públicos y privados que tiene implicaciones tanto en el corto como en el largo plazos. Por lo mismo, la vinculación entre los diferentes agentes involucrados es altamente relevante para poder obtener un diagnóstico apropiado sobre qué y cómo intervenir en promover la gestión financiera personal en México. Por lo mismo, se ha tratado de conocer su actual situación¹. El objetivo de esta revisión del panorama es para poder promover cambios en la gestión financiera de las personas mediante diversas políticas y programas vinculados a tópicos de finanzas personales como la educación financiera. Desde la perspectiva gubernamental, para el caso mexicano, de los primeros esfuerzos que se han hecho en la temática están la Semana Nacional de Educación Financiera (CONDUSEF, 2015b) y la propuesta de iniciativa de ley para incluir la educación financiera en los programas de educación generales (Valadez, 2014). Desde la postura privada y académica, en cambio, uno de estos primeros pasos vinculantes fue el de CitiBanamex – en colaboración con la UNAM – que constó en elaborar los primeros estudios de campo sobre la actual situación de la cultura financiera y las finanzas personales en la población mexicana (CitiBanamex y UNAM, 2008; 2014).

2.6. Efectos de los programas de finanzas personales en la previsión financiera

Como es apreciable, tener una buena gestión financiera personal se asocia con mantener una buena calidad de vida, tanto presente como futura, al prever financieramente algunas de las

¹Véase para el caso nacional la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (INEGI, 2012).

necesidades que podrían suscitarse evitando con ello tomar medidas emergentes y descuidadas que posteriormente podrían provocar mayores preocupaciones e insatisfacciones con la vida.

Diferentes estudios han mostrado que poseer conocimientos financieros y económicos mínimos muestra una relación positiva con tener conductas financieras saludables y auto benéficas (Fernandes, et al., 2014; Hilgert, Hogart & Beverly, 2003; Mandell, 2009; Van Rooij, Lusardi & Alessie, 2007). De esta manera, se argumenta (con algunos casos parciales de respaldo) que, previsiblemente, aquellos con mayor educación y conocimientos financieros adquiridos sean los que acudirán a las instituciones y mecanismos financieros formales para solventar algunas necesidades fuera de su control (Lusardi, 2011b).

De forma contrastante, se ha mostrado que carecer de una literatura financiera básica orilla a las personas a tomar decisiones financieras pobres y confiar en informaciones de origen informal (como conocidos, familiares y similares), poco apropiadas y con vistas de corto plazo o de aparente solución inmediata en lugar de basarse en aquellas que provienen de expertos en la materia (Roa-García, 2013).

De seguirse este patrón, la mayoría de la población se mantendría en una situación de vulnerabilidad financiera, misma que actualmente representa a siete de cada diez personas que viven al día (CitiBanamex, 2014) y que las deja en una situación de incertidumbre, tanto presente como futura, en la cual están a merced tanto de los diferentes contextos económicos como de la limitada ayuda que el aparato gubernamental pudiera proveer.

Como se ha revisado previamente, tras evaluar diferentes programas de educación financiera en todo el mundo, estos no han mostrado resultados contundentes sobre su eficacia. Por esto, críticos a dichos programas han resaltado que se deberían redirigir los recursos asignados hacia otros fines similares y apoyar a las personas en su gestión financiera personal con otros mecanismos como la arquitectura de elecciones (Fernandes, et al., 2014; Thaler & Sunstein, 2008).

A pesar de que las finanzas personales juegan un papel muy importante, y que se busca fortalecerlas mediante la educación financiera, para que las personas puedan afrontar de una manera más efectiva los cambios económicos coyunturales que aquejan a la vida diaria, al parecer todavía hay mucho camino por recorrer. Esto, puesto que pese a los esfuerzos hechos el común de la gente no posee aún los conocimientos básicos necesarios para tomar apropiadamente dichas decisiones mientras que los que sí los poseen no presentan las conductas

financieras adecuadas y responsables para su propio interés (Bernheim 1995, 1998; Lusardi & Mitchell, 2014; OCDE, 2005; Smith & Stewart, 2008). Sin embargo, no todo lo relacionado con programas de educación financiera está perdido. De adecuarse ciertos factores contextuales – i.e., familiares, históricos, económicos, comunales o políticos – y/o psicológicos – i.e., percepción, los riesgos o los sesgos– que se consideran comúnmente como punto de partida para tomar decisiones y desarrollar conductas por parte de los individuos, muy probablemente se podrían lograr mayores avances en términos de inclusión y autogestión financiera entre la población en general.

3. Decisiones, riesgos y normas sociales

La toma de decisiones como fenómeno cognoscitivo y social es compleja. Sin embargo, esto no ha imposibilitado avanzar su estudio con la elaboración de constructos teóricos y prácticos que permitan comprender mejor cómo es que se lleva a cabo este proceso y qué cosas o contextos son las que influyen en él. En particular, con referencia a los comportamientos de gestión y previsión financiera, saber cómo toman sus decisiones las personas es de vital importancia como contraparte a los esfuerzos que buscan ahondar y fomentar las literatura y cultura financieras puesto que existen características y situaciones contextuales que influyen en cómo se responde a diferentes estímulos tanto sociales como individuales.

Por esto mismo, desde varias disciplinas se han desarrollado acercamientos teóricos para conocer más a profundidad este proceso cognoscitivo, resaltando como el más ampliamente difundido el de la elección racional de la economía. No obstante, esta propuesta se ha visto expuesta a críticas o desviaciones al no poder explicar a cabalidad todos los casos presentados en la realidad social. Una de estas propuestas, elaborada desde la psicología social y cognoscitiva, es el de la racionalidad limitada sustentada en los sesgos y heurísticos cognoscitivos al haberse comprobado que las decisiones no sólo responden a nivel conductual, sino que también lo hacen respecto de fenómenos como elicitaciones, contextos, y percepciones. Dentro de estos factores afectantes, uno de los más relevantes en la literatura es el riesgo; otro, las normas sociales. Ambas, cuestiones que contribuyen en la construcción de las formas de procesar información y de comportarse en determinados entornos (Menz, 2010).

En este caso, tanto la relevancia del riesgo como de las normas sociales, así como los efectos y consecuencias provocadas por ellos aún distan de estar completamente entendidas. No obstante, la investigación realizada puede coadyuvar en el desarrollo de mejores políticas públicas de interés y necesidad social como son las de la previsión financiera y la calidad de vida.

3.1. Toma de decisiones

Aproximación de la elección racional

El primer acercamiento formal y estandarizado hacia el análisis de la toma de decisiones humanas fue el de la elección racional. Éste ha servido como piedra angular de la ciencia económica moderna, y ha trascendido como una propuesta teórica a otras disciplinas como la ciencia política y la sociología, en las que se usa para explicar otros tipos de comportamientos humanos sociales (Neimur y Stambough, 1998; Stewart, 1993)

Fundamentado en formalismos de demostración matemática, este acercamiento parte del supuesto de que los agentes económicos son maximizadores de la utilidad que les provee tomar cada una de sus decisiones. Para ello, parten de un análisis costo-beneficio completamente egocéntrico que, simultáneamente muestra una serie de consistencias cognoscitivas (i.e., información completa y simétrica, y procesos mentales insesgados) y temporales (i.e., que se mantienen en el tiempo).

La fortaleza de este modelo radica en que, visto desde lo general, explica con amplitud la mayor cantidad de casos del comportamiento individual y colectivo al estar asociado a la toma de decisiones de una persona promedio. Sin embargo, como propuesta normativa, al ser contrastada con diversos comportamientos reales, éste ha mostrado limitantes en la descripción de casos que no cumplen sus supuestos. Esta situación se presenta en varias temáticas como, por ejemplo: uso de energéticos, hábitos alimenticios, comportamientos orientados a mantener la salud o, para el caso de interés del presente estudio, las conductas de previsión financiera.

Esta situación llamó la atención a varios especialistas del estudio de la toma de decisiones. Economistas y psicólogos, en aras de entender por qué sucedían estas inconsistencias relativas al modelo racional, comenzaron a desarrollar trabajos interdisciplinarios en los cuales se realizaban factores que pudieran explicar estas anomalías. En particular, las propuestas que comenzaron a ser adoptadas por los economistas involucraban áreas de experiencia con pleno reconocimiento desde un punto de vista psicológico: la cognición limitada, los contextos sociales y la percepción de los riesgos. De entre aquellas propuestas cognoscitivas, ha sido la escuela de los sesgos y heurísticos la que ha logrado explicar gran parte de los así llamados por la economía como “comportamientos irracionales” (Kahneman, 2011; Kamenica, 2012).

Aproximación de los sesgos y heurísticos

Con contribuciones desde la sociología y la psicología social y cognoscitiva, se comenzaron a reconocer en la mesa de debate científica las razones o mecanismos que orillaban a violar los supuestos de elección racional en tanto se observan cada vez más pruebas que sustentaban las mencionadas desviaciones. Estas nuevas propuestas, fundamentadas empíricamente por medio de recreaciones experimentales y estudios descriptivos, incluían situaciones que simulaban fenómenos que las personas afrontan en la cotidianidad en su vida (Kahneman, 2011; Thaler & Benartzi, 2004; Thaler & Sunstein, 2008).

Poco a poco, así se fue desarrollando esta escuela de pensamiento que ha partido de la idea de que el tomador de decisiones no es un ser completamente racional. Esta propuesta, que crece a partir del concepto de racionalidad limitada inicialmente propuesto por Herbert Simon (1957), se ha fortalecido y ampliado con investigaciones recientes de diversos académicos.

De entre los autores más reconocidos y asociados a esta propuesta están Kahneman y Tversky (1979), y Slovic, Fischhoff y Lichtenstein (1982) que con sus trabajos han promovido la difusión de esta nueva forma de pensar sobre la cognición humana. La ahora denominada como “Escuela de los sesgos y heurísticos cognoscitivos”, propone que la mente humana, para enfrentarse a la complejidad de la vida con recursos cognoscitivos limitados, procesa la información provista por el entorno mediante el uso de algunos atajos mentales basado en experiencias y conocimientos previos (y sesgados) para después tomar sus decisiones. Así, tras diversas investigaciones científicas actualmente se conoce la existencia de más de 150 sesgos (Benson, 2018).

Algunos de estos sesgos afectan cuestiones previamente incluidas en los modelos económicos como la incertidumbre, el riesgo, la información parcial o asimétrica, o las inconsistencias temporales. Por otra parte, también existen otras de corte más psicológico como el fuerte anclaje a referencias sociales y personales que radican en procesos mentales como la percepción, atención, y memoria o en los entornos sociales en los cuales se convive y que sirven como señales o ayudas para tomar decisiones (Gigerenzer y Selten, 2002) y evaluar riesgos (Schütz & Wiedermann, 2008). De entre los sesgos mencionados, y en las investigaciones sobre las afectaciones en el comportamiento y la toma de decisiones, los relacionados a las posturas respecto del riesgo, así como las normas sociales, son algunos de los que han tomado mayor relevancia en las discusiones teóricas y prácticas.

3.2. Riesgos: conductas y percepción.

Al riesgo se le ha reconocido como uno de los elementos recurrentes que en la vida diaria tienen una mayor influencia en la toma de decisiones (Fischhoff y Kadavy, 2011). Por lo mismo, investigaciones tanto en psicología como en economía lo han tomado en cuenta para explicar y describir su efecto en el proceso conductual y mental de la elección, aunque desde diferentes aristas (Mishra, 2014).

Como punto de partida ha de abordarse primeramente la definición del riesgo como concepto. En este sentido, autores como Puy y Cortés (2010) comentan que, en principio, esto es algo complicado debido a la propia multidimensionalidad del fenómeno. Por esto es que, como proponen Kaplan y Garrick (1981), es mejor definir las acepciones del concepto por sus diferencias cualitativas.

Bajo esta propuesta, el término en inglés *risk*, se relaciona más a una construcción social dependiente de factores multidimensionales de carácter contextual, situacional y personal (Renn, 1998; Sjöberg, 2000), y alineada con el cálculo de probabilidades de exposición, daño y pérdidas ocasionadas por un determinado fenómeno – asociándose con ello más hacia una postura similar a la de un agente racional adverso al riesgo (de la economía). Por el otro lado, *hazard*, que se enfoca más en la fuente del daño, también permite ser analizado mediante la asociación a considerar las posibilidades de daño a lo valorado. En este sentido, factores que entrarían en la acepción de “*risk*” y que fungieran como gestores del riesgo son los de falta de control, incertidumbre, y la confianza hacia las instituciones competentes (Pidgeon, Hood, Jones, Turner y Gibson, 1992).

Debido a las diferencias conceptuales de los términos anteriormente planteados de *hazard* y *risk*, varios autores, entre ellos Puy y Cortés (2010:357), mencionan que para evitar confusiones y dada la mayor aceptación de *risk* en la literatura específica, es mejor reconocer a este término como la traducción de “riesgo” al español. Consecuentemente, y englobados bajo la anterior acepción que vincula aspectos tanto cuantitativos como cualitativos del fenómeno, coexisten aproximaciones a la definición como, por ejemplo, la de Wagenaar (1992) que lo ve de forma más probabilística ante eventos inesperados; la de Fischhoff, Lichtenstein, Slovic, Derby y Keeney (1981) que se enfocan más de una forma integral ante amenazas a la vida, o la de Pidgeon (1998) que involucra cuestiones subjetivas como “juicios y sentimientos, así como

variedad de disposiciones culturales y sociales que las personas adoptan” en situaciones de riesgo.

De esta diversidad, Slovic y Peters (2006) proponen para el análisis del riesgo, que la forma cómo éste es percibido y cómo se actúa al respecto del mismo se realiza de dos maneras: de forma *emocional* y de forma *analítica*. Esta última más asociada a la forma de ver el mundo del modelo racional es probabilística; y la primera, de características más instintivas e intuitivas, es más experiencial e “irracional”. En este sentido, aunque ambos enfoques se han corroborado, es la segunda, la que, psicológicamente hablando, atrae más la atención en tanto realza las características subjetivas del riesgo.

Como tal, el riesgo se construye y forma parte de los entornos que modifican las conductas de las más variadas formas: tanto porque se tienen (o no) experiencias comparativas (Stewart, Chater & Brown, 2006); porque la propuesta que involucra algún riesgo es voluntaria o forzada (Slovic, 1987), o porque se incluyen factores emocionales en los respectivos enjuiciamientos elaborados (Finucaine et al., 2000).

De aquí que se considere relevante incorporar el estudio del riesgo, tanto en su entendimiento como en su comprensión, e incluirlo en la elaboración de programas públicos (Slovic, 1987; Slovic et al., 1982b) con el fin de entender los alcances que tiene en diferentes situaciones naturales y sociales, y con ello poder adaptar las políticas públicas y esfuerzos hechos ante tales coyunturas.

Las conductas y los riesgos

Como un factor de análisis propio, la conducta y su relación con el riesgo inicialmente fue cubierto en las teorías microeconómicas. En los planteamientos originales respecto de la elección racional se evoca que, ante situaciones de gran riesgo que sobrepasen los beneficios, los agentes económicos tomarían decisiones que orillan a conductas cautas. De esta manera, no perderían las ganancias que ya gozan no importando si esta eventualidad se presenta de inmediato o en el futuro mientras que se respetarían los supuestos (cognoscitivos y temporales) del modelo económico.

Sin embargo, en estudios llevados a cabo en psicología y (el reciente campo interdisciplinario de la economía conductual – o psicología y economía – se ha demostrado que existen casos en que las personas muestran comportamientos asociados a una aparente

irracionalidad en las que se violan dichos postulados. Estas anomalías, según se ha encontrado, son debidas más bien a situaciones contextuales no materiales que influyen en la toma de decisiones.

Estudios como los de Stewart, Chater y Brown (2006) comprueban que los entornos son uno de estos factores modificadores de los comportamientos que se presentan. En particular, ante un entorno riesgoso, el procesamiento cognoscitivo de la mente humana realiza los factores atributivos distintivos de la situación para poder evaluarla, y poder analizar los riesgos y beneficios para posteriormente tomar una decisión.

No obstante, los autores mencionan que este análisis no está separado de la influencia de otros factores psicológicos y cognoscitivos como el conocimiento específico, los recuerdos, hábitos, creencias sociales, emociones o la forma de la presentación de la información. Factores que, igualmente, representan vínculos referenciales en la toma de decisiones.

En este sentido, un constructo de gran relevancia teórica ha sido el del heurístico afectivo, propuesto inicialmente por Slovic y otros (2002) y que se encuentra fuertemente vinculado con los procesos de toma de decisiones y de percepción de riesgos. Su importancia conceptual radica en su planteamiento: las personas usualmente toman decisiones y responden a problemas de manera rápida, pero dependiendo del estado emocional en el que se encuentren en ese momento (Finucane, Alhakami, Slovic & Johnson, 2000; Kahneman, 2011). Consecuentemente, se recae así en la evaluación experiencial e intuitiva del riesgo analizada por Slovic, Finucane, Peters y MacGregor (2004) y no en la versión analítica y racional, que coloca al proceso en un nivel pre-decisionario y anterior a la elaboración de juicios morales como lo es la percepción (Zajonc, 1980).

A nivel abstracto, la teoría racional propone que, si bien al sobrepasarse un determinado umbral de riesgo aceptable se tendría que dejar de apostar por dicha decisión, el agente económico involucrado también está consciente de que, a un mayor riesgo, las probabilidades de obtener un mayor beneficio igualmente aumentan. Sin embargo, investigaciones como las de Slovic, Fischhoff y Lichtenstein (1980, 1981) asociadas al heurístico afectivo han mostrado resultados contrarios a esta suposición.

Por su parte, Finucane, Alhakami, Slovic y Johnson (2000) comprobaron que dependiendo del tipo de emoción elicitada es el tipo de percepción que se desarrolla en la persona que se vuelve el referente para tomar decisiones posteriores. En el caso de elicitar una emoción desagradable, la persona tiende a considerar que mayores riesgos se asocian con menores beneficios; si, en

cambio, la elicitación es de una emoción agradable, se tiende a considerar que a menores riesgos se obtienen mayores beneficios. De esta manera, y pese a que el modelo racional estipula una correlación positiva a la asociación riesgo-beneficio, en la realidad las personas tienden a desarrollar una, pero de tipo negativa. Una situación que es de amplia relevancia pues las primeras construcciones personales, de comunicarse efectivamente, tienden a reinterpretarse, diagnosticarse, y valorizarse dependiendo de experiencias previas (Kasperson et al, 1988).

A su vez, esto se desenvuelve en futuras construcciones sociales intuitivas respecto de objetos y eventos determinados en donde las ideas son asociadas casi inmediatamente a determinados tipos de grados afectivos, de riesgo y de estigma. De esta manera, el alcance de influencia del constructo mismo sobrepasa la dimensión conductual de la elección en situaciones de riesgo para también volverse relevante en el propio campo de la percepción del riesgo.

La percepción de riesgos

En este sentido, la percepción de los riesgos y su influencia en la construcción social de sistemas de creencias y desarrollo de conductas también ha sido relevante y ha proliferado su estudio principalmente desde la psicología y la sociología (Slovic, 1987; Douglas y Wildavsky, 1983).

Entre ambas perspectivas, la diferencia radica en que la propuesta psicológica considera temas sobre pensamientos heurísticos y prejuicios, así como decisiones voluntarias y conductas respecto de riesgos bajo el marco del paradigma psicométrico. En el otro caso, la propuesta sociocultural hace énfasis en la influencia de los fenómenos sociales, culturales e institucionales en la construcción de la percepción (social) del riesgo (Acuña, 2009).

Bajo la propuesta psicométrica según Slovic (1987) se puede asumir la posibilidad de traducir factores y atribuciones asignadas a los riesgos de una forma cuantificable. De esta manera, es permisible sumar un gran espectro de elementos – objetivos y subjetivos – que se toman en cuenta para formalizar el riesgo percibido respecto de un evento o fenómeno riesgoso, y de su respectiva toma de decisiones.

Consecuentemente, se deja entrever una fuerte asociación con la toma de decisiones como un modificador previo a la elección misma. Sin embargo, esto no es tanto por el fenómeno como tal, sino por otros constituyentes como las emociones y los sesgos cognoscitivos de

memoria y de toma de decisiones que elicitán de manera conjunta aceptaciones previas de algunos riesgos ocasionados por juicios de valor sesgados (Slovic & Peters, 2006).

Desde la postura psicológica, este constructo teórico se ha usado para examinar cómo las opiniones de las personas expresan, caracterizan y evalúan diferentes situaciones, actividades y objetos considerados como riesgosos (Slovic et al, 1982a) que van desde aquellos asociados a la tecnología como a sucesos naturales. Éstos, se integran bajo una combinación de condiciones personales que evalúan las consecuencias y resultados inciertos (Campbell, 2006) que se caracterizan por espacio, tiempo, y otras cuestiones de origen y elaboración social (Kasperson, Kasperson, Pidgeon, & Slovic, 2003; Pidgeon, Hood, Jones, Turner & Gibson, 1992).

De esta manera, la percepción de riesgos también es susceptible de ser considerada para un análisis explicativo y descriptivo de fenómenos riesgosos construidos socialmente como lo son la seguridad pública, las transiciones políticas, las epidemias sanitarias o las crisis económicas. De ser aplicada en estas áreas, se lograría llegar a conocer por qué y cómo determinadas sociedades primero, consideran (o no) algunos de estos sucesos como riesgosos o seguros; y luego, cómo esto influye en la respectiva toma de decisiones.

A la par, otras investigaciones han demostrado que la percepción de riesgos es también dependiente del grado de conocimientos respecto del tema a ser evaluado por la persona o el grupo social interesados (Renn & Rohrman, 2000). Esta cuestión puede explicar la existencia de importantes divergencias entre los expertos y las personas que desconocen la especificidad o tecnicismos del fenómeno al momento de percibir, opinar y reaccionar respecto de un mismo tópico que orille a posteriormente tomar una decisión o postura al respecto. Lo anterior, según Slovic y colaboradores (1982a), lleva a desarrollar una evaluación sesgada del riesgo que también depende de si antes la persona informada no ha afrontado dicho riesgo de forma alguna, y de cómo es que dicha información es provista tanto por el contenido como por la fuente.

En el caso de la gestión financiera personal, esto se refuerza al estar involucrados riesgos (reales y percibidos) y beneficios (Vlaéev, Chater & Stewart, 2007b) que finalmente afectarán la toma de decisiones involucradas con la previsión financiera. En cuanto al contenido, se menciona que la presentación (o framing) es uno de los factores de mayor importancia al recaer en cuestiones como el rango y el orden en cómo se presenten riesgos y beneficios (Vlaéev, Chater & Stewart, 2007a); en si se hace por cantidad ahorrada y no por riesgos asumidos (Vlaéev et al,

2007b), o si se muestra en un comparativo de variación multianual (Vláev, Chater & Stewart, 2009).

Con respecto de la fuente, si los canales de transmisión son malos y/o desconocidos, y la información es demasiada compleja o no inmediatamente entendible, esto inspira cierta desconfianza hacia el emisor que puede amplificarse socialmente al ser transmitidas dichas apreciaciones en los círculos sociales cercanos del receptor (Pidgeon, Kasperson & Slovic, 2003). Particularmente, esto último es relevante de considerar dado que las personas desconocedoras, para tomar decisiones pertinentes, atribuyen cierta confianza social en las autoridades apropiadas para así formar su percepción sobre riesgos y beneficios (Siegrist & Cvetkovich, 2000).

En este sentido, de tener una experiencia negativa con la autoridad de referencia que provoque una caída en la confianza y credibilidad atribuidas, es que se decide cambiar a otros referenciales, usualmente más cercanos, en los que se considera que sí se puede creer o confiar (Joffe, 2003). Esto último, es de particular relevancia en la esfera pública pues estudios como el de Trumbo y McComas (2003) muestran que, al confiar más en las instituciones públicas o especialistas, habría una menor percepción del riesgo – caso contrario al de confiar en grupos sociales no expertos.

De suceder una consecuente desconfianza, con el paso del tiempo, posteriormente se establecen creencias colectivas sesgadas que promueven la creación de ciertas costumbres y normas sociales hacia los originadores de la información y las instituciones representadas, estimulando con ello un comportamiento similar y reforzado (Akerlof & Shiller, 2009) de desconfianza, incertidumbre, elevada percepción de riesgos, y toma de decisiones más precavida respecto a este riesgo en particular.

No obstante, y a pesar de haberse mostrado que los riesgos tienen un amplio poder explicativo en las así llamadas “decisiones irracionales” sociales, también existen críticas al mismo. Lo anterior, debido principalmente a la complejidad de su estudio y a los mecanismos con los que se analiza – mayormente experimentos de laboratorio –. De entre estas, la más importante de ellas es la existencia de complicaciones en su abordaje teórico por las diversas disciplinas involucradas.

Al mantener diferentes definiciones del riesgo como concepto (Rosa, 2003) y no existir una visión concordante en su estudio multidisciplinar, o existir diferencias en el grado de

conocimiento entre expertos e inexpertos (Renn & Rohrman, 2000), no se llegan a establecer bases compartidas entre todas las áreas involucradas que den certidumbre al estudio del fenómeno. Igualmente, este hecho se replica en el caso de la diversidad de sus componentes (Renn, 1998) e, inclusive, para su objetivo de estudio y aplicación en problemáticas sociales reales (Slovic, Fischhoff & Lichtenstein, 1982b) lo que puede llevar a considerar que no en todos los casos se está hablando de un mismo tipo de riesgo o, en el peor de las situaciones, a simplemente deberse a una confusión disciplinar o de definiciones técnicas científicas.

3.3. Normas sociales

Por otro lado, un segundo elemento que se ha identificado como modificador de la toma de decisiones es el contexto social en el que se lleva a cabo. En particular, las normas sociales – derivadas y formadas en dichos entornos – con las que uno se desarrolla y sobre las que se conforman sistemas de creencias y de comportamientos, identidades (personales y sociales), y la forma como socialmente se percibe y piensa el mundo (Schultz et al., 2007).

Las normas sociales se identifican como productos culturales que incluyen valores, hábitos y tradiciones que representan los conocimientos básicos de los individuos respecto de cómo los otros consideran y piensan que uno debería de responder (Cialdini, 2003; Elster, 1989; Fehr & Fischbacher, 2004; Horne, 2001), aunque denotando que estas son dinámicas que se transforman y asientan con el paso del tiempo (Azar, 2007). A nivel disciplinar, y aunque con diferencias sobre su definición desde la psicología social y la sociología, en ambos casos prevalece la idea sobre su origen y conformación informal. Por igual, ambas reconocen que responden a ser representaciones colectivas acerca de conductas grupales aceptables (recompensadas socialmente), así como a influir en la conformación de percepciones individuales respecto de grupos en particular (Dolan et al., 2010; Lapinski & Rimal, 2005; Lindbeck, 1997).

En el campo de la economía, sin embargo, la consideración de las normas sociales en la descripción de la conducta de las personas ha sido llevada a cabo apenas recientemente desde la economía conductual por autores como Ariely (2008), Kamenica (2012) o Gneezy y Rustichini (2000, 2000a).

Los estudios llevados a cabo por autores como los anteriormente mencionados han dejado en claro que su incorporación afecta los procesos de intercambio económico tradicionales (o normas de mercado). Esto, en tanto que las de tipo social conceden más peso, no a los incentivos y posibles beneficios económicos individuales –propios de la elección racional–, sino a los del reconocimiento social del grupo de referencia, al contexto y las circunstancias en las que se presenta (Elster, 1989; Gneezy, Meier & Rey-Biel, 2011).

Algunos casos en donde se ha presentado su influencia son en diversos comportamientos en el consumo de energéticos (Schultz et al., 2007) o de agua (Jaime-Torres & Carlsson, 2016). En el caso de ahorro financiero, un estudio hecho por Beshears, Choi, Laibson, Madrian y Milkman (2015) encontró que, en una situación social con bajo nivel de ahorro, la norma fue más fuerte para establecer o mantener conductas de ahorro que proveer información normativamente convincente para lograr el mismo fin.

En la misma línea, autores como Lindbeck (1997) comentan que en países en los que en algún momento se instauró un fuerte Estado de Bienestar en el que poder público se utilizó deliberadamente para modificar las fuerzas del mercado y garantizar ingresos mínimos para la población, combatir la contingencia social para esquivar las crisis y subsanar necesidades comunes – como el ahorro para el retiro – entre otras cosas (Briggs, 2002) ocasionó que dichos comportamientos poco a poco se transformaran en la norma (social). De esta manera, proliferaron los comportamientos individuales de falta de visión de largo plazo, gasto inmediato y de poca (pre)ocupación por el futuro financiero personal.

Uno de los argumentos a favor de esta propuesta es que, tras experimentar por un largo tiempo la anterior situación, se fue construyendo una representación social (Moscovici, 1984) respecto de las instituciones encargadas de la labor de gestionar el ahorro y el retiro. Esta construcción, congruente con la idea de que éstas brindan beneficios de largo plazo al ser dependientes del actuar del Estado a cambio de un mínimo esfuerzo personal y riesgos bajos (Druckman & McDermott, 2008), poco a poco se fueron instaurando como normas sociales hasta desarrollar una práctica dependencia en las instituciones públicas relevantes en esta materia.

Por su parte, Johnson y Sherraden (2007) hacen énfasis en los jóvenes que quedan fuera de la anteriormente mencionada dinámica colectiva para el retiro. Debido a una baja cultura y literatura financiera apropiada y mantenerse conductas guiadas bajo normas sociales inadaptadas a las nuevas circunstancias de previsión financiera de orden individualista, el sector joven de la

población es incapaz de afrontar las demandas financieras del mundo capitalista actual. De esta forma, mientras se pasa de la gestión por terceros a la personal, la situación de una pobre previsión financiera llama cada vez más la atención tanto en la vida pública como para la privada como elemento de la calidad de vida debido principalmente al riesgo que representa su (des)consideración para las generaciones presentes y futuras.

A pesar de lo anterior, este tipo de estudios que abordan las normas sociales como factor explicativo también han sido criticados respecto de su utilidad. En particular está el caso de Arimura, Katayama y Sakudo (2016) que indican que, si bien se reconocen algunos efectos positivos, estos son débiles y que, por tanto, los resultados obtenidos deberían de considerarse con cautela.

3.4. Percepción de riesgos y normas sociales en la previsión financiera y la calidad de vida

Como se ha podido observar, la asociación de la percepción de riesgos y las normas sociales con la previsión financiera y los entornos económicos de incertidumbre muestran ser relevantes. Por lo mismo, el trabajo de Burns, Peters y Slovic (2012) pone énfasis en su consideración para la elaboración de programas y diseño de políticas públicas afines al tema. Al sobresalir factores como la percepción de riesgos y la confianza mostrada al fenómeno, las experiencias y emociones (negativas) ligadas a las instituciones representativas y las normas sociales (i.e., hábitos, creencias, etc.) relacionadas con la gestión financiera personal, se da cuenta del estado y relevancia actuales que este elemento de la calidad de vida presenta con respecto de las exigencias actualmente asociadas a la previsión financiera entre los grupos sociales vulnerables.

De aquí que las propuestas de educación financiera, a pesar de sus aparentes éxitos en inmersión y gestión financiera personal (Cole, Paulson & Shastry, 2014), en particular con los jóvenes (Brown, Grigsby, van der Klaauw, Wen & Zafar, 2016), al estar basadas en una concepción más normativa y de carácter introductorio para la población en lo general, olvidan lo que Bartra (2013) identifica como un “mundo no ergódico” y que define como “un mundo social en continuo cambio y lleno de incertidumbre en el que las decisiones están inscritas en un espacio cultural [...] en el que coexisten muy diversos sistemas de creencias, y en los que se

combinan tanto actitudes racionales como irracionales” (Bartra, 2013:142), que se asocia con que el común de la gente generalmente toma decisiones basadas en patrones de satisfacción de corto plazo, evalúa según riesgos percibidos con preferencias referenciadas a contextos y ayudas locales o familiares (Cole, Mailath & Postlewaite, 1992), o las elabora con base en recompensas sociales que responden a ciertas normas de comportamiento socialmente establecidas (Lindbeck, 1997). Estos atajos y normas, que distan de las visiones de largo plazo y de información apropiada (Martínez, 2011), como las que serían requeridas para el ahorro, el ejercicio financiero personal y el mantenimiento de la calidad de vida, representan así una dificultad para poner en práctica lo propuesto en los programas ortodoxos (o tradicionales) de educación financiera (Bucher-Koenen & Ziegelmeyer, 2014; Wahhaj, 2010).

Las propuestas de Slovic y otros (1982a), de Pidgeon y colaboradores (2003) en cuanto a la identificación del origen de los riesgos percibidos, así como la conformación de normas sociales elaboradas sobre la base de malas experiencias, pueden ayudar a explicar la existencia de ciertas conductas presentadas relacionadas con las finanzas personales, y en la identificación social de su importancia y priorización (expresada) respecto de la calidad de vida.

En este sentido, resaltan como caso particular las creencias existentes hacia el sistema financiero formal y sus instituciones componentes. En la mayoría de estos, se pueden encontrar referencias hacia una mala reputación social de las mismas ocasionada por una falta de confianza en ellas por gran parte de los diferentes sectores sociales involucrados conformándose así preferencias específicas y normas sociales al respecto (Cole, Mailath & Postlewaite, 1992; Sliwka, 2007), olvidando los riesgos reales y haciendo caso a los percibidos y elicitados por malas experiencias (Buccioli & Miniaci, 2012; Burns, Peters & Slovic, 2012) – como el caso de la reciente crisis del crédito financiero (Lewis, 2010).

Otras cuestiones asociadas son, por ejemplo: los diferentes razonamientos sobre la percepción del riesgo a no prevenir financieramente debido a los distintos niveles de conocimiento poseído entre no letrados y expertos (Bradbury, 1989; Riaz, Hunjra & Azam, 2012) y su asociación a atributos afectivos y analíticos (Olsen, 2010; s/f); su consecución en tanto las decisiones y conductas expresadas que promueven una situación de riesgo y vulnerabilidad financiera en el largo plazo (Akerlof & Shiller, 2009); el momento en el que se vieron involucrados, su falta de autocontrol y su actual satisfacción general (Bastounis, Leiser &

Roland-Lévy, 2004), o bien, el mal manejo (o pervertido) que las instituciones financieras hacen de los precarios conocimientos financieros que tienen los consumidores (Rötheli, 2010).

De esta manera, las anteriores contribuyen a la existencia de una gran reticencia social hacia el uso de muchos de los mecanismos financieros formales existentes basados en la idea popular de ver a estas instituciones como ocasionadoras de las situaciones de riesgo – y no como un medio para ser capaces de afrontarlos. Esta situación, contraria a los ideales y propuestas de la educación y previsión financiera se demuestra como problemática.

Sin embargo, reconocer la utilidad de factores como las normas sociales o la construcción de la percepción social del riesgo es importante como parte de los comportamientos presentados en previsión financiera (Croy, Gerrans & Speelman, 2010; Carlin, Gervais & Manso, 2013). Estos esfuerzos, sumados a los otros de corte más tradicional – como regulaciones – y los novedosos *nudges* (o empujoncitos), pueden ser efectivamente considerados y adaptados de una manera apropiada para ayudar a establecer conductas favorables para mejorar la calidad de vida de las personas (Hardcastle, 2012).

MÉTODO

Justificación

Actualmente, el contexto económico y político está tomando una orientación hacia una menor intervención del sector público para mantener la calidad de vida de las personas. Es por ello que, en tanto se interesen en su bienestar, presente y futuro, los individuos tendrían que contribuir proactivamente en su previsión.

Entre las muchas dimensiones que están involucradas en la calidad de vida, la gestión financiera personal es un área que cada vez toma más relevancia pues de no gestionarse apropiadamente, puede ocasionar repercusiones personales y sociales evitables.

En el caso mexicano, esta relación está lejos de su punto óptimo al existir una aparente reticencia popular en adoptar conductas asociadas a instrumentos financieros formales y, más bien, optar por otros de corte informal. Esta situación, que deja vulnerables a las personas en tanto no permite mantener los estilos de vida actuales en el futuro, persiste a pesar de la existencia y difusión de iniciativas para fomentar conductas financieras más responsables.

En particular, el estudio de las causantes de este tipo de conductas es de amplia relevancia para la vida actual – en específico para los jóvenes – dado que las decisiones que se tomen hoy repercutirán con qué calidad vivirán en tiempos venideros.

Objetivos

Objetivos generales:

- Determinar los factores afectantes para que los jóvenes universitarios mexicanos adopten conductas de previsión financiera.
- Conocer si las normas sociales afectan las expectativas sociales de la adopción de conductas de previsión financiera en jóvenes universitarios mexicanos.
- Conocer si la percepción de riesgos económicos afecta la adopción de conductas de previsión financiera en jóvenes universitarios mexicanos.

Objetivos específicos:

- Identificar si la presentación de conductas de previsión financiera está afectada de manera estadísticamente significativa con los siguientes factores:
 - El nivel socioeconómico
 - Los conocimientos financieros reportados
 - La confianza percibida en las instituciones financieras
 - La importancia atribuida a las finanzas personales
 - La presentación de determinados hábitos financieros
 - La satisfacción con la vida
 - Las creencias al respecto de la gestión financiera personal
 - La percepción de riesgos económicos nacionales, y
 - El tipo de ingresos reportados.

Y en la parte experimental:

- Identificar si existen diferencias estadísticamente significativas en la presentación de conductas de previsión financiera por:
 - Área de estudios reportada por los participantes

- Sexo
- Casos experimentales (hipotéticos) de niveles socioeconómicos, y
- Casos experimentales (hipotéticos) de percepción de riesgos.

Hipótesis

A continuación, se muestran las hipótesis estadísticas de investigación:

- H0.1: Las conductas de previsión financiera están afectadas positiva y significativamente por el nivel socioeconómico.
- H0.2: Las conductas de previsión financiera están afectadas positiva y significativamente por el nivel declarado de conocimientos financieros.
- H0.3: Las conductas de previsión financiera están afectadas positiva y significativamente por el nivel expresado de confianza en las instituciones financieras mexicanas.
- H0.4: Las conductas de previsión financiera están afectadas positiva y significativamente por la importancia atribuida a las finanzas personales.
- H0.5: Las conductas de previsión financiera están afectadas positiva y significativamente por la presencia de hábitos financieros.
- H0.6: Las conductas de previsión financiera están afectadas positiva y significativamente por la satisfacción con la vida.
- H0.7: Las conductas de previsión financiera están afectadas positiva y significativamente por mejores creencias de gestión personal.
- H0.8: Las conductas de previsión financiera están afectadas negativa y significativamente por aumentos en la percepción de riesgos económicos.

- H_{0.9}: Las conductas de previsión financiera están afectadas positiva y significativamente por la frecuencia en el tipo de ingresos reportados.

En la parte experimental las hipótesis planteadas son las siguientes:

- H_{0.10}: El ahorro asignado es mayor en los participantes que reportaron estudiar carreras afines a las ciencias económico-administrativas.
- H_{0.11}: El ahorro asignado es mayor en los participantes que reportaron ser del sexo masculino.
- H_{0.12}: El ahorro asignado es mayor mientras mayor es el nivel socioeconómico del personaje hipotético evaluado en los casos experimentales.
- H_{0.13}: El ahorro asignado es mayor mientras menor es el riesgo económico percibido en los casos experimentales.

Variables

Las variables usadas en este estudio son las siguientes:

Independientes:

- *Nivel socioeconómico*

Definición conceptual: nivel de atribución dependiendo de características sociodemográficas.

Definición operacional: calificación de rango obtenido por los participantes tras la aplicación de la escala de la AMAI (2011).

- *Conocimientos financieros*

Definición conceptual: grado de conocimientos sobre conceptos y herramientas financieras básicas.

Definición operacional: calificación obtenida en la batería de conocimientos financieros básicos de Lusardi y Mitchell (2008, 2011).

- *Confianza hacia las instituciones financieras*

Definición conceptual: confianza social atribuida a las instituciones (formales e informales) financieras mexicanas.

Definición operacional: calificación obtenida de los participantes en la escala de confianza institucional

- *Importancia de las finanzas personales*

Definición conceptual: grado de evaluación subjetiva de los componentes clásicos de las finanzas personales.

Definición operacional: calificación obtenida en la escala de importancia en la consideración de las finanzas personales en la vida diaria.

- *Hábitos financieros*

Definición conceptual: conductas recurrentes asociadas a finanzas personales saludables.

Definición operacional: calificación obtenida en la escala de hábitos financieros.

- *Satisfacción con la vida*

Definición conceptual: satisfacción con el estilo de vida personal.

Definición operacional: calificación obtenida en la escala de Satisfacción con la Vida (Diener et al., 1985).

- *Creencias de autogestión financiera*

Definición conceptual: creencias reflejadas sobre conductas de gestión financiera personal.

Definición operacional: calificación obtenida en la escala de creencias de autogestión financiera.

- *Percepción del riesgo económico*

Definición conceptual: nivel de percepción del riesgo en el ámbito económico nacional.

Definición operacional: calificación promedio obtenida de los participantes en los reactivos de percepción del estado de crisis o estabilidad de la economía mexicana.

- *Ingresos recurrentes*

Definición conceptual: tipo de ingresos obtenidos de manera recurrente y constancia temporal.

Definición operacional: respuesta obtenida en el reactivo de tipo de ingresos por becas o trabajo.

Dependientes:

- *Conductas de previsión financiera*

Definición conceptual: acciones humanas orientadas al ahorro financiero formal con fines de mantener o elevar la calidad de vida futura.

Definición operacional: respuesta obtenida de los participantes en el ejercicio de tipos de ahorro.

- *Ahorro asignado*

Definición conceptual: conducta humana orientada a la previsión financiera dictada por referencias o normas sociales.

Definición operacional: cantidad proporcional asignada al rubro de “previsión financiera” por los participantes de la fase experimental.

Atributivas

- *Área de estudios*

Definición conceptual: área de preparación profesional por estudios de nivel superior.

Definición operacional: carrera declarada en el reactivo de carrera de estudios actuales.

- *Sexo*

Definición conceptual: variable categórica dada por la condición orgánica masculina o femenina.

Definición operacional: sexo declarado en el cuestionario por los participantes.

Diseño

El presente trabajo es de tipo mixto. En una primera parte, es un estudio de campo transversal (Hernández, Fernández y Baptista, 2009) para la recolección de los datos con el que se harán descripciones y estimaciones predictoras. En una segunda fase, también es un estudio experimental de asignación aleatoria (Kerlinger y Lee, 2002) con dos tratamientos y un grupo de control, en el que se verán los efectos de tales asignaciones, así como se harán comparaciones entre muestras independientes.

Participantes

Para la realización de este trabajo se obtuvieron datos de dos muestras independientes. Ambos conjuntos de participantes se obtuvieron por medio de un muestreo no probabilístico

discrecional, en cuatro instituciones de educación superior (ie. Tec de Monterrey Campus Santa Fe, Universidad Pedagógica Nacional Unidad Ajusco, El Colegio de México y las facultades de Economía, Psicología y Derecho de la UNAM), todas ubicadas en la Ciudad de México.

Para la primera fase del estudio, como se puede apreciar en la tabla 1, la muestra ($N=126$) se compuso de 68 mujeres y 58 hombres. De estos, un 43.65% (55) están ubicados en el nivel socioeconómico AB+ siguiendo la categorización de la AMAI (2011). La edad promedio de los participantes fue de 21.86 años (D.E. = 2.75). Esta información fue obtenida mediante la aplicación del “Cuestionario sobre hábitos de consumo” (APÉNDICE A) en su sección de datos socioeconómicos.

	Participantes	Universidad		Carrera		Nivel socioeconómico				
		Pública*	Privada	Econ-Admin	Otras**	AB+	C+	C	C-	D
Mujeres	68	52	16	17	51	26	19	14	6	3
Hombres	58	31	27	28	30	29	10	12	4	3
<i>Subtotal</i>	126	83	43	45	81	55	29	26	10	6

Tabla 1. Descriptivos de los participantes en la fase del cuestionario

Para la segunda fase de la investigación, es decir, las exposiciones experimentales, como se describe en la tabla 2, la muestra ($N=61$) se compuso de un 57.4% (o 35) mujeres y un 41% del total (o 25) reportaron encontrarse estudiando carreras profesionales asociadas a las ciencias económico-administrativas. Para la realización de este análisis, los participantes fueron agrupados por áreas de estudio reportadas (*i.e.*, ciencias económico-administrativas y otras) no importando el semestre en curso. Esto también se hizo por sexo. A cada uno de los participantes se les aplicó aleatoriamente uno de tres casos de elicitación de riesgos: positivo, negativo o control. Posterior a la exposición, se les dio a evaluar casos de personas hipotéticas sobre gestión financiera personal. Los grupos experimentales constaron de 20 participantes, salvo por el caso de elicitación positiva de 21. En ambas secciones del estudio, la participación de los estudiantes fue totalmente voluntaria y confidencial.

	Participantes	Universidad		Carrera		Casos		
		Pública*	Privada	Econ-Admin	Otras**	Control	Positivo	Negativo
Mujeres	35	27	8	18	17	13	13	9
Hombres	26	14	12	7	19	7	8	11
<i>Subtotal</i>	61	41	20	25	36	20	21	20

Tabla 2. Descriptivos de los participantes en la fase experimental

Instrumentos

Para el estudio se utilizó un cuestionario compuesto varias escalas y un mecanismo experimental. El cuestionario fue denominado “Cuestionario sobre hábitos de consumo”; el segundo fue una exposición a casos experimentales hipotéticos a ser evaluados por los participantes. Ambos de elaboración propia y específica para el presente estudio.

En las dos fases del estudio, se optó por la versión impresa de los instrumentos utilizados, fuesen estos el cuestionario o los casos experimentales. En ambos casos, las aplicaciones fueron hechas de manera grupal y no existía límite de tiempo para su llenado y resolución.

El cuestionario usado, aunque fue elaborado casi en su totalidad para los objetivos del presente estudio, tomó algunas escalas previamente existentes y estandarizadas. El mismo se compone de tres apartados: uno sobre hábitos financieros y calidad de vida; un segundo sobre conocimientos financieros, y el último no relacionado temáticamente que se enfocó en la obtención de los datos socioeconómicos de los participantes.

El último apartado mencionado se compuso de una adaptación del cuestionario homólogo de la AMAI (2011) en su versión de regla 8x7. El objetivo de incluirlo fue lograr ubicar a los participantes en cuanto a sus diferencias socioeconómicas (sin preguntar directamente los ingresos por cuestiones de confidencialidad y confianza de los propios respondientes) y con ello poder hacer una contrastación con sus conocimientos y hábitos financieros reportados en las otras secciones del cuestionario.

La segunda parte, que versa sobre conocimientos financieros, se basó en una breve batería sobre el tópico elaborada por Lusardi y Mitchell (2008, 2011) en la cual se miden conocimientos esenciales para afrontar al mundo financiero actual. Esta incluye: poder hacer operaciones aritméticas básicas (multiplicación y división) y conocer algunos conceptos financieros cotidianos como la obtención de la tasa de interés (simple o compuesta), la inflación y la diversificación de riesgos mediante el uso de varios instrumentos financieros comunes de ahorro e inversión.

Adicional a esta breve batería (aplicable a cualquier nacionalidad), se incluyó, ya de elaboración propia, un ejercicio de casos adaptados a la realidad típica mexicana en los cuales se evalúa la cultura financiera poseída por los connacionales. Esto se realiza mediante la

recomendación hipotética de un ejercicio financiero apropiado considerando riesgos y beneficios.

Por último, el apartado sobre hábitos financieros y calidad de vida es el más robusto. Éste incluye reactivos que miden la percepción del riesgo en la economía mexicana, hábitos de consumo y conductas de ahorro de los respondientes, ejercicio financiero personal. Igualmente, se abordan cuestiones como opiniones sobre la importancia de las finanzas personales en su vida, en sus propios estilos de vida y de confianza sobre determinadas instituciones mexicanas, tanto privadas como públicas, que están intrínsecamente relacionadas con el mundo financiero local.

De manera añadida, y para contrastar la calidad de vida de los participantes y su satisfacción reportada, se incluyó la Escala sobre Satisfacción con la Vida (Diener et al., 1985) en su versión aprobada en español, que mide de manera global los juicios cognoscitivos sobre la satisfacción de la vida propia.

Respecto de la segunda parte de la intervención, que corresponde a la dinámica experimental, esta consistió en dos fases. La primera de ellas trataba sobre la lectura de uno de tres casos elicitadores o provocadores que versaban sobre noticias de la realidad económica mexicana. Posterior a esta lectura, y para finalizar su participación, los estudiantes llenaban ejercicios de asignación presupuestal de personajes hipotéticos que fueron diseñados siguiendo las características generales de los diferentes niveles socioeconómicos determinados por la AMAI (2011) y que se presentaron en tres versiones: grupo de niveles socioeconómicos bajo (D, D+ y E), medio (C- y C) y alto (C+ y AB+). Terminado y entregado éste, finalizaba su participación.

En el APÉNDICE A, se muestra la versión aplicada del cuestionario para el presente estudio. En el APÉNDICE B, correspondiente a la simulación experimental, se muestran los casos hipotéticos que fueron los evaluados por el segundo conjunto de los participantes. El APÉNDICE C, por igual parte del procedimiento experimental, muestra las noticias usadas para elicitación de la percepción de riesgos.

Procedimiento

La intervención se llevó a cabo dentro de las instalaciones de las diferentes instituciones educativas. A los estudiantes, en un inicio, se les explicó que su participación duraría entre 30 a

60 minutos pero que no había un límite de tiempo preestablecido; que se debía de contestar de manera individual y que sus respuestas serían analizadas de forma grupal y confidencial.

De manera separada y correspondiente a cada caso, se mencionó que el procedimiento consistiría en una de dos partes (cuestionario o experimento) y se les pidió que contestaran de la manera más realista y veraz posible. Una vez que los potenciales participantes aceptaran serlo, se procedía a repartirles el cuestionario o los casos experimentales.

Evaluación experimental

La parte experimental del estudio consistió en una recomendación de ejercicio presupuestal personal de personajes hipotéticos. Primero, a los participantes se les exponía a casos provocadores que consistían en noticias de la realidad mexicana reciente. Estos buscaban elicitación la percepción de riesgos financieros con impacto en la calidad de vida y en el ejercicio de las finanzas personales mediante una contextualización del desempeño reportado de la economía mexicana. Las exposiciones existentes eran: negativa (en el que se reportaba un mal desempeño y malas perspectivas a futuro para la economía nacional), positiva (el contrario al anterior) o uno neutro (que versaba sobre eventos culturales en la capital del país) que funcionó como grupo control.

Cada una de las noticias fue obtenida de diarios de circulación nacional – en su versión digital – siendo estas de reciente elaboración a la fecha de la aplicación. Las mismas tenían textos que oscilaban entre las 205 a 220 palabras, y para su facilidad de lectura, comprensión y elicitación, se buscó que no contuvieran demasiados tecnicismos económicos o financieros. Aquellas noticias que eran efectivamente provocadoras provenían de la misma agencia oficial emisora (en este caso el INEGI) para así evitar posibles riesgos provenientes de cambios en la confianza percibida de la institución emisora.

Los personajes ficticios sobre los cuales se hicieron las recomendaciones financieras fueron creados específicamente para los objetivos del estudio. Para cada nivel socioeconómico existieron dos personajes por cada sexo, es decir, hubo cuatro personajes por cada uno de los grupos con características similares totalizando con ello 12 personajes hipotéticos. El objetivo de establecer esta cantidad de casos fue para que los participantes tuvieran menos oportunidades de tener una misma combinación de casos.

Cada personaje a ser recomendado tenía una descripción detallada de su nivel socioeconómico (*i.e.*, edad, área de estudios, composición familiar, perspectivas laborales, descripción de su residencia, etc.), así como un presupuesto mensual asignado a ser ejercido acorde a los ingresos promedios reportados según la AMAI (2011) para cada uno de los niveles. Debajo de lo anterior se encontraba una columna con diferentes conceptos de gasto. Entre ellos estaba la opción “Otros” para el caso que para un determinado gasto no existiera el concepto apropiado a juicio del recomendante.

Del lado derecho a cada concepto se podía encontrar una tabla en donde se debía de colocar la cantidad recomendada para ejercer en cada uno de ellos. En las indicaciones se decía que se debía de ejercer todo el presupuesto, pero que no todos los conceptos tenían que ser incluidos en el gasto por lo que se podían dejar algunos de ellos vacíos o en ceros. En los casos en los que el presupuesto no se ejerciese por completo, el restante fue considerado en el apartado de “Otros”.

Análisis estadísticos

Se utilizó el programa Stata 14.0 para la totalidad de los análisis estadísticos de este trabajo. Para describir la distribución de la muestra en sus diferentes variables se utilizaron análisis de frecuencias.

Todas las variables fueron medidas de manera intervalar salvo por las variables atributivas, y las variables de tipos de ingreso, tipos de gastos habituales, tipos de ahorro, reconocimiento de instituciones financieras formales mexicanas, y tipos de herramientas financieras manejadas, que fueron de tipo nominal. Caso similar sucede con los reactivos de las situaciones hipotéticas.

Para observar las diferencias estadísticamente significativas entre los grupos se utilizó la prueba paramétrica *t* de Student para muestras independientes cuando existieren dos casos. Cuando fueren más, se aplicó la técnica paramétrica ANOVA de una vía para muestras independientes.

Para analizar el grado de influencia y la significación estadística en las conductas de previsión financiera (*i.e.*, ahorro) se aplicó un modelo de regresión de elección multicategorica no ordenada de tipo logístico en donde se miden los riesgos relativos de la pertenencia a una

categoría determinada y observada partiendo de una base de entre las de previsión financiera de interés. Para la totalidad de los resultados, únicamente se discuten aquellos estadísticamente significativos.

RESULTADOS

En este apartado se muestran los resultados obtenidos en diferentes secciones. En primer lugar, está la descripción de las variables principales de interés, seguido del análisis de algunos reactivos del cuestionario que el primer grupo de participantes respondió. En la segunda parte, se detallan las comparaciones de grupos experimentales por sexo, área profesional de estudios y las tres condiciones experimentales propuestas.

Calidad de vida, ahorro y percepción de riesgos

El objetivo principal de este trabajo recayó en averiguar cómo los jóvenes universitarios consideran a la previsión financiera como parte integral de su calidad de vida y cómo creen que cuestiones como la percepción de riesgos y condiciones sociales le afectan a la hora de tomar dichas decisiones.

Por lo anterior, dentro del cuestionario se aplicó la escala de Satisfacción con la Vida de Diener y otros (1985) en la que 21.43% (27) participantes declararon estar muy satisfechos con su vida. En contraparte, y como se aprecia en la figura 1 casi el 35% (44) de los estudiantes contestaron que estaban nada o muy poco satisfechos y que podrían mejorar en varias dimensiones.

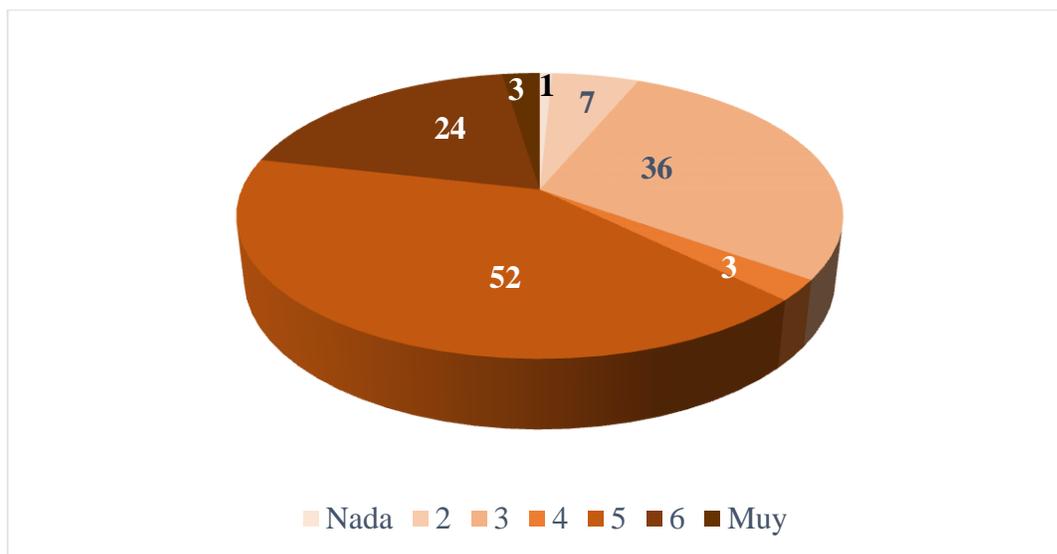


Figura 1. Categorización de participantes según su satisfacción con la vida

Teniendo lo anterior en cuenta, y considerándolo como un componente fuertemente vinculado a la calidad y satisfacción con la vida, se les preguntó sobre si tenían algún tipo de ahorro (formal o informal) en el entendido de que, para aquellos con interés de mejorar su calidad de vida, una vía muy plausible para lograrlo es mediante establecer, mantener o reforzar conductas de ahorro. En esta pregunta, el 59% (74) de las personas reportaron tener alguno de tipo informal (en la figura 2 en tonalidades de verde) mientras que en azules apenas el 32% (40) reportó ahorrar en instrumentos financieros formales. A su vez, dentro de la categoría “Otros” un 4% (o 5 personas) reportó no poseer ningún mecanismo de ahorro.

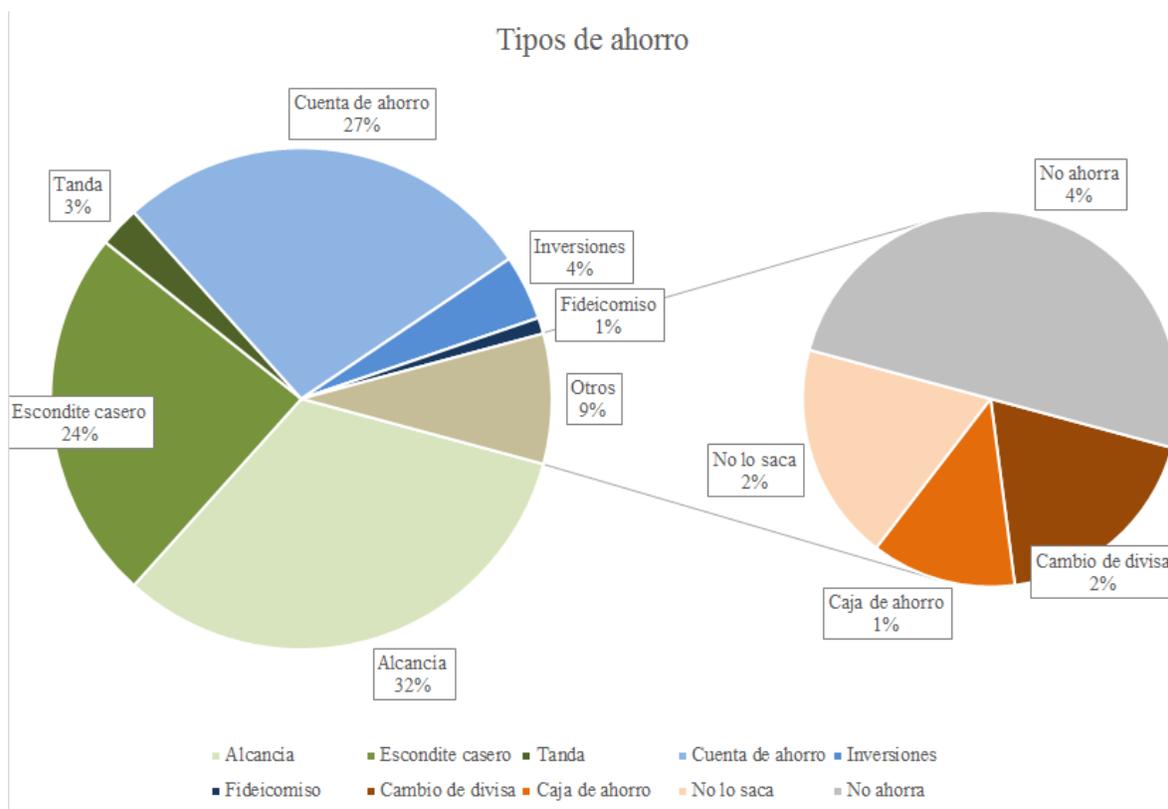


Figura 2. Porcentajes por tipos de ahorro reportados por los participantes

Lo previo permitió describir que más de la mitad de los estudiantes recaen en formas de ahorro que por lo general son de los menos confiables al no tener sustento legal. Sin embargo, el que los participantes declararan mantener este tipo de conductas puede deberse, entre tantas otras razones, a cómo perciben el riesgo alrededor del entorno económico en el que viven. Para ello, dentro de los reactivos del cuestionario se procedió a hacerles dos preguntas sobre cómo sentían ellos que iba la economía nacional en tiempo presente y en el futuro. Como se puede apreciar en

la figura 3, el riesgo percibido para la actualidad por parte de los participantes, casi el 51% (64) de los participantes declaró tenerlo muy presente (puntajes 6 y 5). Sin embargo, si vemos los puntajes para el riesgo futuro, este muestra una tendencia a moverse hacia una perspectiva positiva o de bajo riesgo percibido. Lo anterior se demuestra de considerar en la figura [número de figura] que el 57% (73) de los encuestados pasan a los puntajes medios posibles. Esto último, es una cuestión fundamental para los procesos de inclusión financiera, pues si existe mucha percepción de riesgos hacia los mecanismos formales de ahorro, la gente tenderá a usarlos menos favoreciendo otros más informales, pero más “cercaos”.

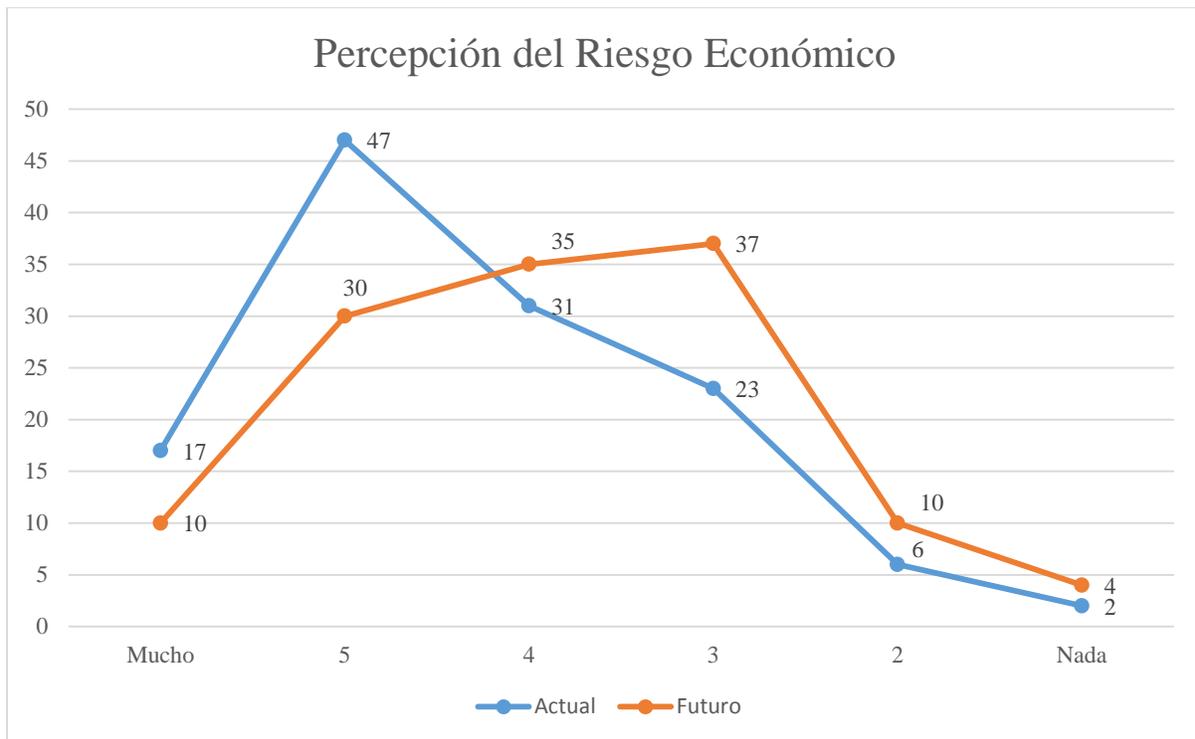


Figura 3. Percepción de riesgo económico reportada por los participantes

Descriptivos del cuestionario

El cuestionario fue elaborado *ex profeso* para el presente estudio y consta de dos secciones generales más una tercera que describe el nivel socioeconómico de los respondientes. La primera parte del cuestionario se enfoca en conocer los hábitos financieros de los respondientes usando 18 ejercicios, entre escalas y preguntas abiertas, cerradas y compuestas. La

segunda parte, se relaciona con la evaluación de los conocimientos financieros de los participantes y se compone de otros nueve ejercicios de opción múltiple más la adaptación de una batería elaborada por Lusardi y Mitchell (2008, 2011)

Hábitos Financieros

El primer reactivo de la sección de “Hábitos” permitió conocer cómo era el ejercicio presupuestal de los participantes. Esto fue bajo una propuesta de asignar hasta en cinco categorías los conceptos que cubren la mayor proporción de su gasto. Según como se aprecia en la figura 4 se reporta que, en una primera intención, la prioridad para el gasto son la alimentación y el transporte. Sin embargo, esta asignación prioritaria es suplantada en un segundo momento, tanto por ropa como por actividades de recreación. Finalmente, es de notar que actividades como la previsión financiera empiezan a tener una ligera relevancia, pero es hasta la quinta y última oportunidad, cuando se han cubierto otras opciones consideradas como de mayor relevancia o atención inmediata.

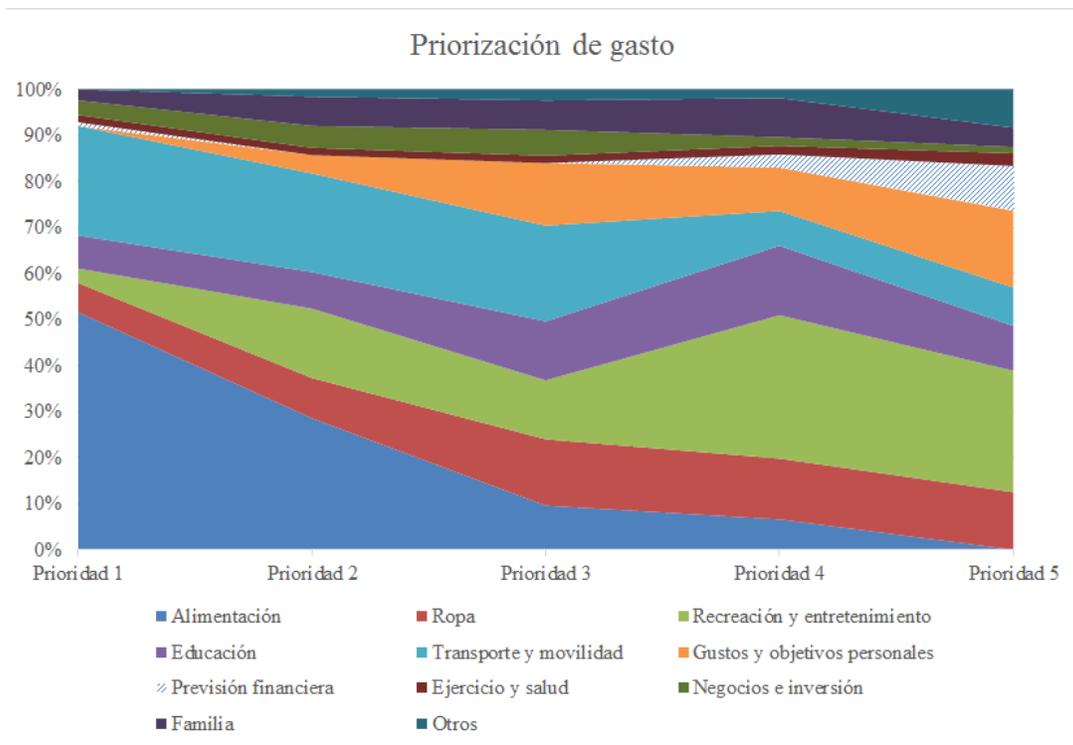


Figura 4. Priorización del gasto por categorías generales

Enseguida, y para caracterizar el sector sociodemográfico de los estudiantes universitarios con respecto del total poblacional, se buscó saber de dónde obtenían sus ingresos y con qué frecuencia. De estos, la muestra reportó que un 34% (34) los obtenía de manera “recurrente” (por medio de una beca o un salario), pero como se aprecia en la figura 5, más de la mitad ejerce lo que les proveen sus progenitores o familiares.

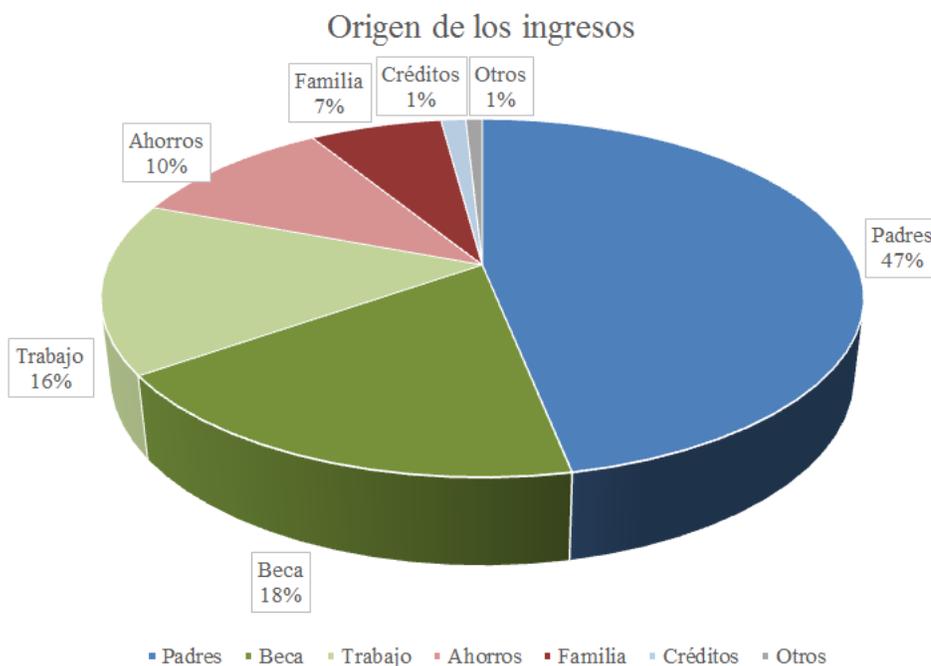


Figura 5. Tipología de origen de los ingresos de los participantes

No obstante, la exposición a los instrumentos financieros y las dinámicas de su ejercicio presupuestal poco a poco se ha ido estableciendo en todos sectores, indiferentemente de cómo se obtengan los ingresos. Por ello, también se les preguntó a los participantes sobre si contaban y manejaban diversos instrumentos y objetivos financieros que involucran su futuro y su calidad de vida.

En este sentido, y como se aprecia en la figura 6, un 80% (101) de ellos reportó tener objetivos de largo plazo que involucran gastos financieros y otro 47% (59 participantes) reportó tener algún tipo de seguro que no fuera seguridad social. Al mismo tiempo, cerca de un 20% (25) reportó ejercer algún crédito y menos del 10% una inversión.

Un dato que resalta es el de la seguridad social en donde un 60% (75) reporta tenerlo. Sin embargo, pese a que en términos financieros esto es relevante pues los gastos médicos (aunque infrecuentes) suelen ser muy altos, en este resultado existe un sesgo puesto que los estudiantes de instituciones públicas tienen por ley acceso a este mecanismo y una práctica (o automática) adscripción al servicio.

Uso de instrumentos financieros

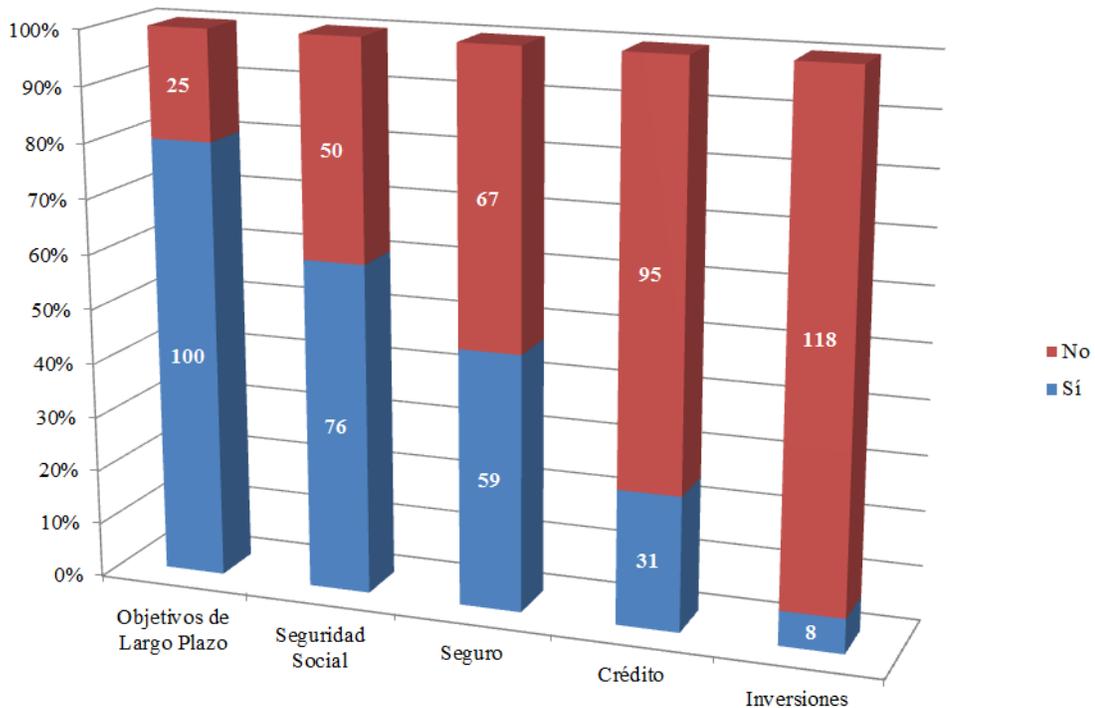


Figura 6. Uso declarado de instrumentos financieros por los participantes

Por otro lado, también se les preguntó sobre de dónde sacarían recursos financieros de presentarse una emergencia que superara sus ingresos o presupuesto habituales. En este sentido, la figura 7 permite distinguir que una primera aproximación de los estudiantes es acudir a su familia inmediata y a la extendida para luego optar por los ingresos tradicionales y emergentes informales como lo son las tandas.

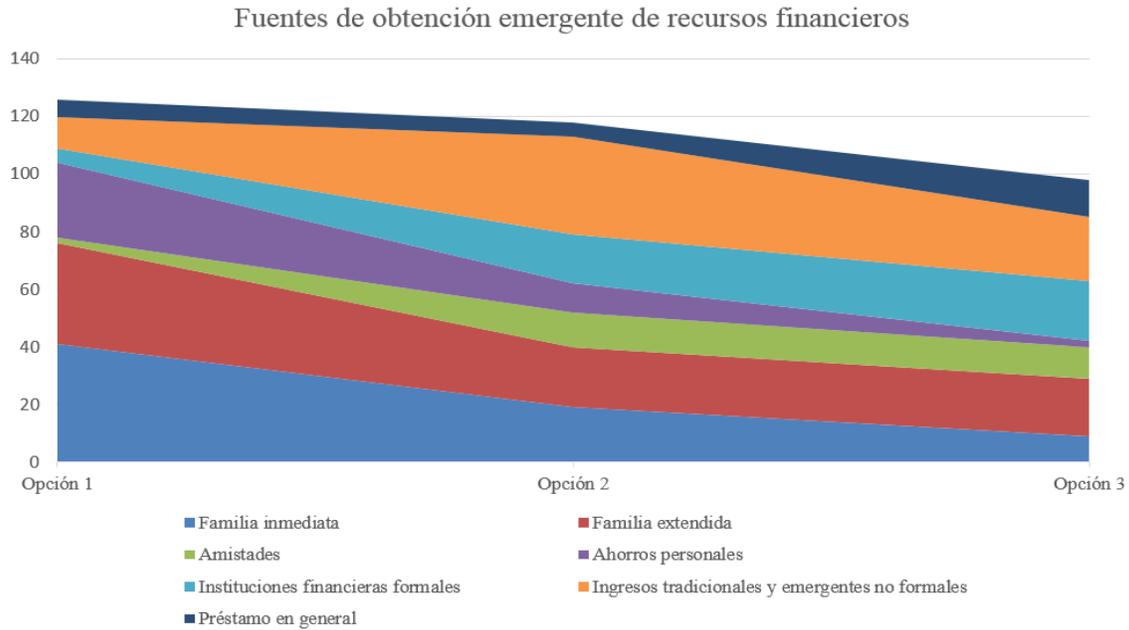


Figura 7. Proporción de fuentes declaradas de obtención emergente de recursos financieros

Para el caso de aquellos participantes que sí ahorraban, también se les preguntó sobre qué los llevó a ahorrar de las maneras reportadas y cómo destinaban las cantidades que se reflejaban en dichos rubros. En cuanto a las razones según se aprecia en la figura 6, más del 30% de la muestra total (37 participantes) dijo que fue por la accesibilidad y liquidez; poco menos del 16% (20 personas) reportaron que, por algún tipo de influencias familiares, y el las 15% (19) restante para gestionarse mejor.

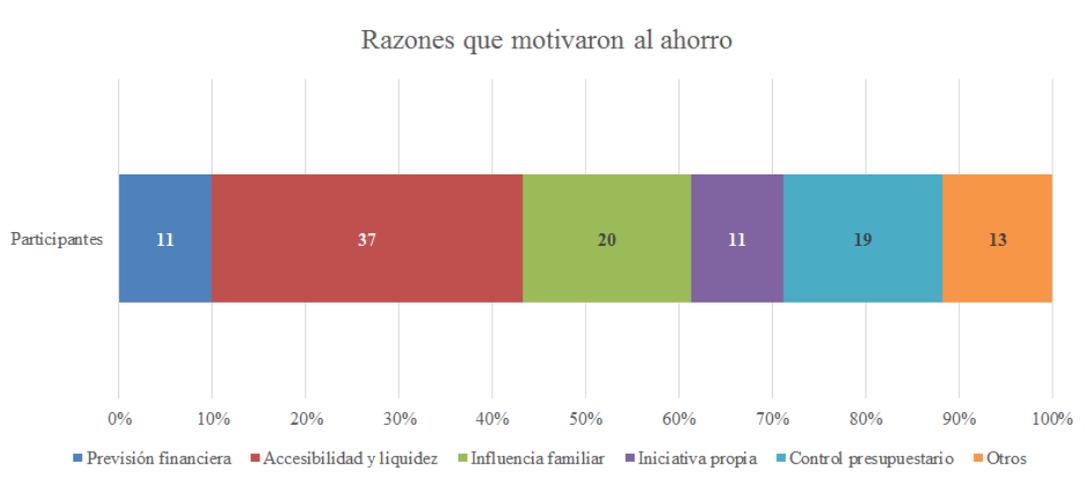


Figura 8. Razones que motivaron al ahorro reportado

En cuanto a las formas que describen cómo ahorran los participantes, es llamativo observar (en la figura 9) que sólo un 30% (38) de ellos lo hacen de manera habitual, y que un 50% (63) lo hace por temporalidades para cumplir objetivos específicos o por ser el sobrante del ejercicio diario.



Figura 9. Porcentajes de razones de ahorro reportados por los participantes

Por último, a los participantes se les preguntó sobre qué tan dispuestos estaban para cambiar su actual estilo de vida en aras de mantener o aumentar su calidad de vida. De estos, el 22% (28) dijo cambiarlo sin ninguna condición y apenas un 3% (3) dijo que no lo haría o sólo si en su entorno social se hiciese. Empero, es sobresaliente que el mayor grupo de respondientes se concentró en la opción “Beneficios a futuro” como factor de cambio conductual con un 57% (72) de la muestra como se aprecia en la figura 10.

DISPOSICIÓN A CAMBIAR ESTILO DE VIDA



Figura 10. Disposición a cambiar estilo de vida reportada.

Conocimientos financieros

En la segunda sección del cuestionario, la relacionada con los conocimientos financieros, a los participantes se les hizo un breve ejercicio de un caso supuesto en el que debían de recomendar a una persona sobre cómo proceder con un ahorro que estaba por realizar, si en su casa o en alguna otra opción y por qué, es decir, si resaltaban los riesgos o los beneficios. Esta persona hipotética nombrada “Federica” acudía a dos amigos para sus opiniones: “Julián”, que le orientaba hacia usar instrumentos formales, y “Pedro” que recomendaba otros informales. Al finalizar, en un tercer reactivo conjunto se optaba por una recomendación dentro de todas las opciones posibles.

Cuando sólo se sopesaba entre casa y los bancos (figura 11) la recomendación general (un 68%) se orientó por meter el dinero a un banco porque atraía mejores beneficios que con respecto a la casa. No obstante, un 3% (4) reportó que preferían la casa por sobre el banco porque éste era “muy riesgoso”.

Mecanismos formales
(Casa vs. Banco)

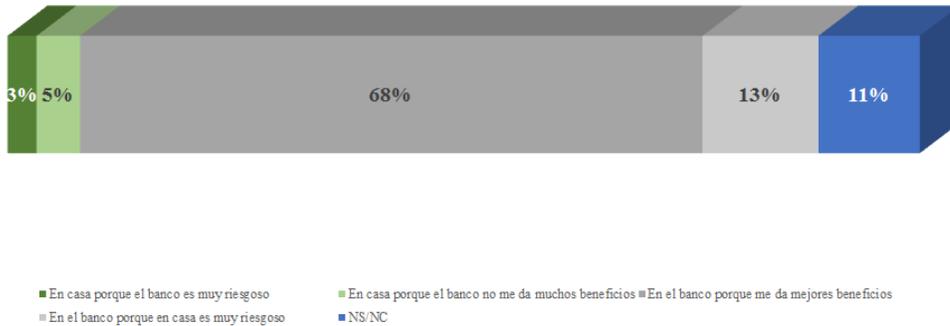


Figura 11. Recomendaciones hipotéticas con mecanismos formales

Cuando el comparativo se hizo entre mecanismos informales, la mayoría de los respondientes prefirieron la casa por sobre la tanda (77%), aunque con un 60% del total (o 76 personas) tomando esta decisión debido al riesgo que conlleva la tanda. Una relación casi de 10:1 con respecto a los potenciales beneficios que esta última pudiera proveer. Por otro lado, según se observa en la figura 12, un 17% (o 21 personas) de la muestra no pudo tomar una decisión al respecto.

Mecanismos informales
(Casa vs. Tanda)



Figura 12. Recomendaciones hipotéticas con mecanismos informales

Cuando se compararon todas las opciones (formales e informales), la opción de “banco porque da los mejores beneficios” se mantuvo como la más recomendada (en relativo y absoluto

a todo el ejercicio) con un 72% (o 91 personas) de la muestra. Por último, es interesante observar en la figura 13 que, para los bancos, en este reactivo no sólo desapareció la percepción de riesgos reportado hacia ellos, sino que se acentuó para el caso de la tanda de la cual también desapareció su percepción de potenciales beneficios.

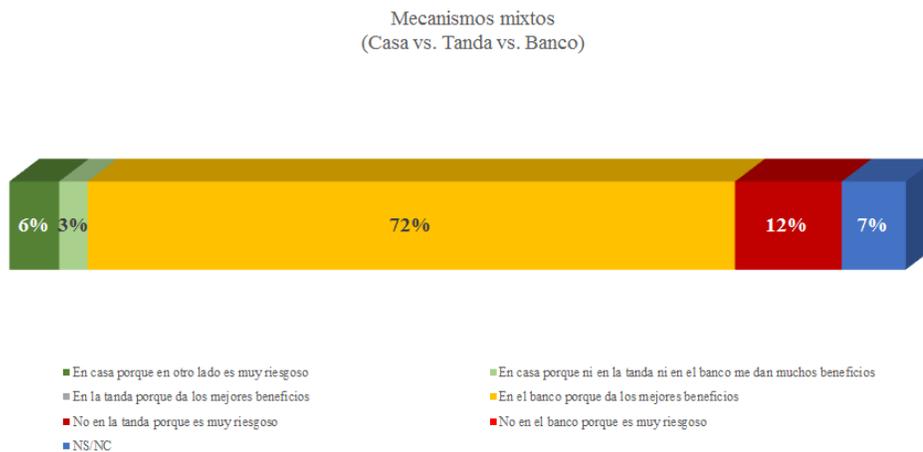


Figura 13. Recomendaciones hipotéticas con todos los mecanismos posibles

Regresión logística multinomial

Posteriormente se realiza una regresión logística multinomial (MRLM). Esta técnica estadística se utilizó para contrastar las hipótesis 1 a la 9, y en general sirve para poder describir cómo influyen diversos factores de interés cuando éste es una variable dependiente de tipo categórica con más de dos opciones (en este caso: si no ahorran, si ahorran informalmente o si reportaron hacerlo mediante mecanismos formales).

Un análisis previo que sirve para diagnosticar qué tan útiles serán las variables usadas para la descripción del fenómeno de interés es la correlación producto-momento de Pearson. Este estadístico, que sirve para ver la fuerza y dirección de la asociación entre las variables dependiente e independiente muestra que, a un 95% de confianza, únicamente las variables que reflejan el nivel socioeconómico ($r=0.2318$, $p=0.0090$) y la importancia otorgada a las finanzas personales ($r=0.3857$, $p=0.0000$) son significativas con respecto a los tres niveles de ahorro disponibles en el cuestionario. El resto de las variables, como se puede apreciar en la tabla 3 no lo son.

Coefficiente de Correlación de Pearson

<i>Variable</i>	<i>r</i>	<i>p-value</i>
Ahorro3	-	-
Nivel socioeconómico	0.2318	0.0090 *
Conocimientos Financieros	0.1524	0.0885
Confianza en las Inst. Fin.	0.1503	0.0908
Importancia de las Fin. Per.	0.3906	0.0000 *
Hábitos Financieros	0.1612	0.0714
Satisfacción con la vida	-0.1049	0.2426
Creencias Financieras	0.1163	0.1945
Percepción del riesgo económico	0.0099	0.9125
Ingresos Recurrentes	0.0789	0.3795

Ahorro3 = no ahorro (0), ahorro informal (1), ahorro formal (2)

* Indica significancia estadística (a dos colas) al 95%.

Tabla 3. Correlaciones entre variables independientes y el tipo de ahorro reportado

Posterior a esto, se realizó el modelo de regresión logístico multinomial para predecir las conductas de ahorro reportadas con tres categorías (no ahorro, ahorro informal y ahorro formal) basado en las nueve variables presentadas en el análisis de correlación anteriormente presentado y obtenidas de la información respondida en los cuestionarios. Establecido lo anterior, la ecuación quedó especificada de la siguiente manera:

$$\begin{aligned}
 & \text{ahorro3}(x)_i \\
 &= \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 NSE_i + \beta_2 CF_i + \beta_3 Conf_i + \beta_4 IFP_i + \beta_5 HF_i + \beta_6 Diener_i + \beta_7 Creencias_i - \beta_8 Riesgo_i + \beta_9 Ingr_i + \varepsilon_i}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 NSE_i + \beta_2 CF_i + \beta_3 Conf_i + \beta_4 IFP_i + \beta_5 HF_i + \beta_6 Diener_i + \beta_7 Creencias_i - \beta_8 Riesgo_i + \beta_9 Ingr_i + \varepsilon_i}}
 \end{aligned}$$

con cada variable especificada según como se presenta en la tabla 4 (y sus distribuciones mostradas en el APÉNDICE E):

Regresor	Definición
NSE	Categórica (1-7); nivel socioeconómico de pertenencia según la metodología de la AMAI (2011).
CF	Categórica (0-5); conocimiento financiero reportado en la escala de Lusardi y Mitchell (2008, 2011).
Conf	Continua (1-4); promedio aritmético de la confianza en las instituciones financieras reportada por los participantes.
IFP	Categórica (1-6); promedio aritmético categorizado de la importancia en las finanzas personales reportados por los participantes.
HF	Continua (1-6); promedio aritmético de los hábitos financieros reportados por los participantes.
Diener	Categórica (1-7); resultados obtenidos para calidad de vida mediante la escala de satisfacción con la vida de Diener (1985).
Creencias	Continua (1-6); promedio aritmético de las creencias de la gestión financieras personales reportadas por los participantes.
Riesgo	Continua (1-6); promedio aritmético de la percepción del riesgo económico reportado por los participantes.
IngrRec	Condición de frecuencia de ingresos
i	Identificador del participante

Tabla 4. Identificadores de regresores (I).

Los resultados de este tipo de regresión, como es propio para estos modelos, se reportarán en probabilidades de razones de riesgos relativos, y siguiendo a la literatura estadística al respecto, se considerarán como predictores estadísticamente significativos a aquellos por debajo o iguales al umbral del 10%.

De los resultados del modelo 2 (M2) observados en la tabla 5, se puede inferir que, en lo general, son la escala de satisfacción con la vida de Diener, el nivel socioeconómico, los ingresos recurrentes, la importancia atribuida a las finanzas personales, y sutilmente la percepción de riesgos, las que resultan ser relevantes para alguna o ambas conductas de los tipos de ahorro reportadas y vistas respecto de ahorrar mediante mecanismos formales.

De manera particular, aumentar en una categoría en la escala de Diener, el riesgo relativo de ahorrar con mecanismos informales aumenta en 61% que con respecto de otros formales. Al mismo tiempo, tener ingresos de manera recurrente representa poco más del 85% de menos chances de no ahorrar que de hacerlo vía la formalidad. Por último, desde los que no ahorran, de aumentar la percepción de riesgos en una unidad, esto indicaría la existencia de un 119% de riesgos relativos de moverse al ahorro formal.

Por otra parte, tanto el nivel socioeconómico como la variable “importancia atribuida a las finanzas personales” tienen un impacto considerable para ambas categorías. En el caso del nivel socioeconómico, subir un escalafón en dicha categorización representa cerca del 40% de menos riesgos de no ahorrar a hacerlo mediante los mecanismos más apropiados. Esta proporción pasa a casi la mitad para un cambio que proviene desde hacerlo por vía de mecanismos informales.

En cuanto a la importancia atribuida a las finanzas personales, aumentar en una categoría en dicho escalafón representa una disminución de prácticamente dos tercios (*i.e.*, 63.49%) de chances desde ahorrar informalmente y de casi un 80% de no ahorrar para hacerlo formalmente. Al observar estos resultados, se ajustó un nuevo modelo que incluyera únicamente las variables que se consideraron como relevantes en la estimación completa en cualquiera de los dos casos. De esta manera, se obtuvo el modelo 2a.

En términos generales, el modelo 2a (M2a) ajusta mejor que la versión inicial si se observan los estadísticos de bondad de ajuste (*i.e.*, AIC y BIC). De igual manera, aunque pierde un poco de poder explicativo, el modelo en su conjunto mantiene su nivel de significación. En lo particular, la relevancia de los predictores no se modificó, aunque las estimaciones de todos los coeficientes bajaron sutilmente. Lo anterior indica que es un mejor modelo y, por tanto, las conclusiones y análisis post-estimatorios se basan en este último.

Al ver los resultados de forma probabilística (APÉNDICE F), se puede referir que ser parte del nivel AB+ representa un 58.39% de probabilidades de ahorrar formalmente. Aquellos que ahorran informalmente se concentran más en los niveles D y C- según como se puede apreciar en esta muestra con proporciones del 89 y 77%, respectivamente. Por otra parte, se observa que aquellos que no ahorran, mientras se sube de nivel socioeconómico bajan proporcionalmente hasta tener el 4% de probabilidades de mantenerse en el no ahorro cuando se llega al nivel AB.

Con respecto a la importancia de las finanzas personales, aquellos que las consideran como muy importantes muestran un 60% de probabilidades de ahorrar formalmente. Los que lo consideran poco importantes, tienden a no ahorrar (35%) o a hacerlo mediante mecanismos informales (36%). Un hecho a resaltar es que mientras se pasa a considerarlas más importantes, se refuerza el punto de transición financiero al usar mecanismos informales (71%), mismo que termina por afianzarse en la formalidad, pero únicamente hasta cuando se considera como altamente importantes.

De tener ingresos recurrentes se puede ver que hay un 55% de probabilidades de ahorrar, pero informalmente; en el caso de la formalidad, esta baja a un 42%. En cuanto a estar más satisfecho con su vida, se opta entre un 60 y 79% a ahorrar informalmente; si no se está tan satisfecho se prefiere ahorrar de manera formal (55-72%). Situación que baja mientras sube la satisfacción. De percibir menos riesgos en el entorno económico, hay más del 50% de probabilidades de ahorrar informalmente. Sin embargo, si esta elicitación es más fuerte, el interés de ahorro se traslada a la formalidad, aunque con menor intensidad (que ronda del 42 al 45%).

Finalmente, como parte de los pasos de revisión del modelo, las pruebas de especificación propias para este tipo de modelos se encuentran en el APÉNDICE G. No obstante, el modelo 2a las cumple todas. De esta manera, y con los anteriores resultados, se procede a aceptar sólo y en su totalidad las hipótesis 1 y 4; y parcialmente la 6 (sólo para ahorro informal) y la 9 (para no ahorro).

Ahorran formalmente (categoria base)	M2	M2a
No ahorran		
Diener	1.1189 (0.32089)	1.0900 (0.3058)
NSE	0.6197 (0.2095)	0.5461 * (0.1708)
IFP	0.1894 *** (0.0889)	0.2140 *** (0.0866)
Conf	0.4337 (0.3007)	
HF	0.9283 (0.3765)	
Creencias	0.7288 (0.4735)	
IngrRec	0.1353 ** (0.1186)	0.1382 ** (0.1154)
CF	1.48877 (0.4424)	
Riesgo	2.1954 * (0.9599)	1.5259 (0.5117)
Constante	16924.37 *** (57953.84)	3900.442 *** (12076.58)
Ahorran informalmente		
Diener	1.6119 *** (0.2880)	1.5792 *** (0.2730)
NSE	0.5454 *** (0.1231)	0.5158 *** (0.1109)
IFP	0.3730 *** (0.1192)	0.3662 *** (0.1102)
Conf	0.7426 (0.2831)	
HF	0.9567 (0.2341)	
Creencias	0.9975 (0.3792)	
IngrRec	0.8990 (0.4304)	0.9649 (0.4527)
CF	0.9333 (0.1466)	
Riesgo	0.9055 (0.2168)	0.8327 (0.1724)
Constante	2249.077 *** (5410.172)	1551.433 *** (3299.911)
N	126	126
Loglikelihood	-88.48133	-90.834987
LR chi2	56.69	51.98
Prob > chi2	0.0000	0.0000
Pseudo R2	0.2426	0.2225
AIC	216.96266	205.66997
BIC	273.6883	239.70536

*Se indica significancia estadística (a dos colas) con * al 90%, ** al 95% y *** al 99%.*

Los regresores están en razones de riesgos relativos. En paréntesis, los errores estándar.

Tabla 5. Resultados de regresiones multinomiales

Comparación entre grupos

En la fase experimental de la investigación, se buscó comprobar si se daba un comportamiento diferenciado entre algunas características de los participantes, así como de los contextos experimentales en cuanto a la presentación de conductas de previsión financiera. Esto, desarrollado con base en normas sociales atribuidas a mejores gestiones dependientes del sexo (hombres), la formación profesional (conocimiento económico y financiero) o el nivel socioeconómico del interesado. Como los casos experimentales estaban adecuados a parámetros sugeridos por niveles socioeconómicos según la regla 8x7 de la AMAI (2011), los rangos de presupuestos asignados diferían en gran medida entre los tres casos presentados. Por lo mismo, los datos obtenidos fueron tratados de manera proporcional (porcentual) con respecto al presupuesto previamente asignado por nivel socioeconómico (potencial) y al efectivamente ejercido por los participantes (real). Este último caso se presenta debido a que no todos los participantes ejercieron la totalidad del presupuesto asignado para cada una de las situaciones experimentales. No obstante, se considera que esto no invalida la aplicación debido a que el fin último del experimento no era el análisis del ejercicio puntual del presupuesto, sino únicamente observar la cantidad asignada a la partida de “previsión financiera”.

Primero, se buscó contrastar y revisar si el área académica de estudios profesionales declarada por los participantes reportaba diferencias estadísticamente significativas. Para ello se obtuvo el promedio aritmético de las proporciones asignadas por cada participante en la totalidad de los casos experimentales expuestos además de analizarse por la particularidad de cada uno de los tres NSE diseñados. Como se mencionó previamente, esto se hizo tanto para lo relativo al presupuesto potencial y el presupuesto real. En la tabla 6, se puede ver que los estudiantes de otras disciplinas otorgan proporcionalmente mayor ingreso a la previsión financiera en todos los casos, salvo para el nivel medio donde los estudiantes de las disciplinas económicas asignaron en promedio un 0.4% más que sus contrapartes.

Caso	Escolaridad	Media	D.E.
<i>Presupuesto Potencial</i>			
Bajo	Otros	0.052	0.0612
	Econ-Admon	0.037	0.0406
Medio	Otros	0.065	0.0491
	Econ-Admon	0.069	0.0658
Alto	Otros	0.089	0.0680
	Econ-Admon	0.069	0.0623
General	Otros	0.069	0.0470
	Econ-Admon	0.058	0.0500
<i>Presupuesto real</i>			
Bajo	Otros	0.052	0.0613
	Econ-Admon	0.034	0.0380
Medio	Otros	0.064	0.0498
	Econ-Admon	0.069	0.0734
Alto	Otros	0.090	0.0690
	Econ-Admon	0.068	0.0630
General	Otros	0.069	0.0479
	Econ-Admon	0.057	0.0518

Tabla 6. Medias y desviaciones estándar (en porcentaje) entre carrera para cada nivel experimental

Como es apreciable en la tabla 7, en este caso no se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre aquellos estudiando ciencias económico-administrativas y aquellos de otras disciplinas. No importando si esto fuese respecto de los ejercicios presupuestales potenciales o reales. Con estos resultados se llega a la determinación de rechazar en la hipótesis 10.

	Prueba de Levene		Prueba T para muestras independientes				
	F	p-value	T	gl	p-value	Dif. Medias	Err. Típico.
<i>Presupuesto Potencial</i>							
Bajo	1.718	0.1950	1.099	59	0.2761	0.0153	0.0140
Medio	1.813	0.1833	-0.301	59	0.7643	-0.0044	0.0147
Alto	0.149	0.7011	1.169	59	0.2469	0.0200	0.0171
General	0.010	0.9200	0.822	59	0.4143	0.0103	0.0125
<i>Presupuesto Real</i>							
Bajo	2.498	0.1193	1.243	59	0.2188	0.0171	0.0138
Medio	3.237	0.0770	-0.352	59	0.7258	-0.0055	0.1575
Alto	0.311	0.5791	1.259	59	0.2128	0.0218	0.0173
General	0.002	0.9674	0.866	59	0.3901	0.0111	0.0128

Tabla 7. Contraste de casos entre carreras por nivel experimental.

Acto seguido, se hizo un segundo conjunto de comparativos entre grupos, pero ahora para conocer si existían diferencias entre hombres y mujeres. En la tabla 8 se muestran las diferencias obtenidas en las medias por sexo. De lo anterior, se puede apreciar que, salvo para el caso de nivel socioeconómico alto (tanto en el potencial como en el real), la proporción asignada a la previsión financiera del presupuesto siempre es mayor por parte de las mujeres. Igualmente, se puede apreciar que mientras más aumenta el poder adquisitivo sugerido de los casos experimentales evaluados (es decir, mayor es su nivel socioeconómico), más es la proporción del presupuesto que se asigna a la previsión financiera.

Caso	Sexo	Media	D.E.
<i>Presupuesto Potencial</i>			
Bajo	Femenino	0.059	0.057
	Masculino	0.028	0.045
Medio	Femenino	0.070	0.058
	Masculino	0.062	0.054
Alto	Femenino	0.078	0.062
	Masculino	0.085	0.072
General	Femenino	0.069	0.050
	Masculino	0.059	0.046
<i>Presupuesto real</i>			
Bajo	Femenino	0.058	0.057
	Masculino	0.026	0.042
Medio	Femenino	0.069	0.059
	Masculino	0.062	0.062
Alto	Femenino	0.077	0.063
	Masculino	0.087	0.073
General	Femenino	0.068	0.051
	Masculino	0.058	0.048

Tabla 8. Medias y desviaciones estándar (en porcentaje) entre sexo para cada nivel experimental

Como se puede apreciar en la tabla 9, las diferencias entre sexos únicamente son significativas para el caso supuesto del nivel socioeconómico bajo. En el caso del presupuesto potencial, y aceptando la hipótesis de igualdad de varianzas según el estadístico de Levene ($F = 3.140$, $p = 0.082$), se obtiene una $t = 2.275$ estadísticamente significativa ($p = 0.027$). Por otro lado, en el presupuesto realmente ejercido, el estadístico t se evalúa en 2.540 con una $p = 0.014$ – pero ahora asumiendo heterogeneidad en las varianzas ($F = 4.314$, $p = 0.042$).

Esto nos muestra que significativamente, sólo para el nivel socioeconómico bajo, las mujeres tienden a tener una mayor previsión financiera que con respecto a los hombres

asignando prácticamente el doble de la proporción presupuestal (un 3% más del total) como se observa en la tabla 8. No obstante, esta conducta desaparece cuando se trata de otros niveles en donde prácticamente los comportamientos son iguales. Así, y según su planteamiento, se rechaza la hipótesis número 11.

	Prueba de Levene		Prueba T para muestras independientes				
	F	p-value	T	gl	p-value	Dif. Medias	Err. Típico.
<i>Presupuesto Potencial</i>							
Bajo	3.140	0.0820	2.275	59	0.0270	0.0306	0.0134
Medio	0.108	0.7444	0.500	59	0.6190	0.0073	0.0146
Alto	1.000	1.0000	-0.434	59	0.6666	-0.0074	0.0172
General	0.448	0.4480	0.814	59	0.4190	0.0102	0.0125
<i>Presupuesto Real</i>							
Bajo	4.314	0.0420	2.540	58.991	0.0140	0.0322	0.0126
Medio	0.127	0.7230	0.460	59	0.6470	0.0071	0.0156
Alto	0.067	0.7970	-0.540	59	0.5910	-0.0094	0.0174
General	0.430	0.7790	0.779	59	0.4390	0.0099	0.0128

Tabla 9. Contraste de casos entre sexos por nivel experimental

Posteriormente, y para analizar los cambios presentados entre los diferentes grupos experimentales se realizaron análisis de varianza (ANOVA) de un factor al contar con más de dos grupos de contraste. Como se puede ver en la tabla 10, se mantuvo el comportamiento promedio por los participantes de asignar más proporción del presupuesto al subir el nivel socioeconómico. Esto, no importando el contexto experimental al cuál se haya expuesto. Empero, este porcentaje promedio, se ve más influido a los extremos para el caso de la elicitación negativa – en donde llegó a promediar hasta en niveles mayores al 9% para el caso del NSE alto y menores o iguales al 3% para el NSE bajo tanto en lo potencial como lo real.

Nivel	Neutro		Positivo		Negativo	
	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.
<i>Presupuesto Potencial</i>						
Bajo	0.058	0.069	0.049	0.051	0.030	0.034
Medio	0.063	0.048	0.071	0.060	0.064	0.061
Alto	0.076	0.073	0.075	0.053	0.092	0.072
General	0.066	0.051	0.065	0.047	0.062	0.049
<i>Presupuesto real</i>						
Bajo	0.056	0.069	0.050	0.051	0.027	0.029
Medio	0.058	0.046	0.072	0.063	0.068	0.071
Alto	0.076	0.074	0.074	0.054	0.094	0.073
General	0.063	0.052	0.065	0.048	0.063	0.051

Tabla 10. Medias y desviaciones estándar (en porcentaje) entre casos y niveles experimentales

Para poner a prueba las hipótesis 12 y 13 se realizó el estadístico paramétrico anteriormente mencionado. Según se puede apreciar en la tabla 11, la prueba realizado mostró que no importando si se analizaba por gasto potencial o por el real, la diferencia en los tres grupos no fue estadísticamente significativa para ninguna de las situaciones experimentales. De esta manera se rechazan las hipótesis previamente mencionadas, sea por el nivel socioeconómico (hipótesis 12) o por el contexto experimental (hipótesis 13).

		<i>Suma de cuadrados</i>	<i>gl</i>	<i>Media cuadrática</i>	<i>F</i>	<i>P-value</i>
<i>Presupuesto Potencial</i>						
Bajo	Inter-grupos	.009	2	.004	1.510	.230
	Intra-grupos	.166	58	.003		
	Total	.174	60			
Medio	Inter-grupos	.001	2	.000	.134	.875
	Intra-grupos	.188	58	.003		
	Total	.188	60			
Alto	Inter-grupos	.004	2	.002	.448	.641
	Intra-grupos	.257	58	.004		
	Total	.261	60			
General	Inter-grupos	.000	2	.000	.029	.971
	Intra-grupos	.139	58	.002		
	Total	.139	60			
<i>Presupuesto real</i>						
Bajo	Inter-grupos	.010	2	.005	1.722	.188
	Intra-grupos	.161	58	.003		
	Total	.170	60			
Medio	Inter-grupos	.002	2	.001	.268	.766
	Intra-grupos	.215	58	.004		
	Total	.217	60			
Alto	Inter-grupos	.005	2	.003	.563	.573
	Intra-grupos	.264	58	.005		
	Total	.269	60			
General	Inter-grupos	.000	2	.000	.011	.989
	Intra-grupos	.146	58	.003		
	Total	.146	60			

Tabla 11. Prueba ANOVA para comparación de medias entre grupos experimentales

Regresión lineal

Al observarse que sólo el nivel bajo (en lo potencial y lo real) salió significativo en la comparación de medias por sexos, se decidió realizar un análisis de regresión lineal para pronosticar cómo diversos factores afectan la asignación presupuestal de ahorro para dicho caso. La definición de las variables usadas se describe en la tabla 12, y los resultados realizados para los casos de presupuestos potenciales y reales se muestran en la tabla 13.

Regresor	Definición
Sexo	Dicotómica (0, mujer); sexo declarado por el participante
Carrera	Dicotómica (0, otras); carrera declarada por el participante
Caso	Tricotómica (0, neutro; 1, negativo; 2, positiva); casos de exposición experimental.
i	Identificador del participante

Tabla 12. Identificadores de regresores (II)

Según se puede observar en la tabla 13, aunque el modelo 1a tiene un mejor poder explicativo en su conjunto ($r^2=0.1799$, $p=0.0234$), así como en la capacidad explicativa de las variables usadas, el modelo 1 (izquierda, o perfil bajo potencial) tiene una mejor bondad de ajuste determinada por las pruebas BIC y AIC. No obstante, se puede referir que las diferencias no son sustanciales con respecto del 1a.

Variab les	modelo 1	modelo 1a
Sexo	-0.0335 ** (0.0139)	-0.0356 *** (0.0136)
Carrera	-0.0240 * (0.0143)	-0.0270 * (0.0140)
Caso		
Negativo	-0.0182 (0.1669)	-0.0182 (0.0162)
Positivo	0.0003 (0.1671)	0.0033 (0.0163)
Intercepto	0.0759 *** (0.0133)	0.0757 *** (0.0130)
N	61	61
R2	0.1537	0.1799
Prob > F	0.0496	0.0234
AIC	-184.45227	-187.66328
BIC	-173.89790	-177.10891

Variab

Modelo 1: Perfil socioeconómico bajo potencial

Modelo 1a: Perfil socioeconómico bajo real

*Se indica significancia estadística (a dos colas) con * al 90%, ** al 95% y *** al 99%.*

Los regresores están en probabilidades. En paréntesis, los errores estándar.

Tabla 13. Resultados de regresiones lineales

De esta manera, tomando como referencia al modelo 1a por ser el que representa las cantidades efectivamente ejercidas por los participantes en los experimentos, con un 99% de confianza, se puede decir que el ser hombre representa una baja de un 3.56% en la cantidad asignada para el ahorro (o previsión financiera) con respecto de ser mujer. Por otra parte, haber estudiado alguna carrera económico-administrativa impacta de manera negativa en un 2.70% dicha asignación – aunque con una confianza menor al 90%.

Finalmente, aunque los casos experimentales no resultaron ser significativos con respecto al caso control o neutro, su impacto se puede interpretar directamente con los signos que resultaron en los estimadores. Como es apreciable en la tabla 13, los casos resultaron con la dirección estimada. El que no hayan resultados significativos da pie a mejorar los mecanismos de intervención en varias de sus aristas.

CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

De manera inicial, los resultados obtenidos parecieran indicar que ninguno de los factores o índices usados, tradicionales a la temática de las finanzas personales, mantiene una relevancia predictiva en la presentación de conductas de ahorro para esta muestra. No obstante, la importancia atribuida a las finanzas personales sí lo fue para el contraste con aquellos que no ahorran y quienes lo hacen de manera informal. Con resultados desiguales, si se resalta este factor, el modelo usado predice que dentro del rango de un 60 a 80%, los estudiantes universitarios procederían a ahorrar en instituciones formales. Este resultado es llamativo en el sentido de que es una variable socioperceptual y no precisamente asociada al aprendizaje formal como lo resaltarían críticos a la educación financiera (Lyons, 2010; Lytons et al, 2006a, 2006b). Además, el interés se realza cuando se observa que los conocimientos financieros no resultan ser significativos, lo que contradice que conocer del tema haría que fueses más proclive a tomar decisiones apropiadas en la temática (Amezcuca et al, 2014; Lusardi, 2015). Esto permite inferir que para promover una mejor cultura financiera primero se debería de concientizar de su necesidad (en tanto beneficios y riesgos inmediatos y futuros) para después proceder con conocimientos específicos.

Simultáneamente, para los jóvenes universitarios subir en el escalafón socioeconómico también es relevante para acudir a ahorrar formalmente al darse una mayor permisibilidad de asignar presupuesto para dicho fin y de un impacto más o menos similar al de la importancia atribuida a las finanzas personales, algo que usualmente se refuerza entre más edad se tenga (Brown et al, 2016). Para ambos casos, lograr subir en este rubro indica razones de poco menos la mitad de riesgos de pasar a ahorrar en bancos e instituciones financieras similares por lo que se infiere que hay que tener mejores condiciones socioeconómicas para siquiera poder considerar el cambio (Cude et al, 2006).

De manera particular, para los que reportaron no ahorrar, el tener ingresos recurrentes se mostró como otra variable relevante que impacta en más del 80% para considerar un cambio al ahorro formal. Por su parte, para los que se encuentran en el punto intermedio del ahorro informal, estar más satisfechos con la vida indica un 57% de probabilidades de cambiar por opciones de ahorro formal. Por último, y aunque de manera preliminar pues pierde su capacidad

predictiva al especificar mejor el modelo, la percepción de riesgos fue significativa para quienes no ahorran pues de aumentar impactaba en un 119% las probabilidades de cambiarse a la formalidad.

Estas últimas variables caracterizan los comportamientos particulares para cada submuestra analizada. Por lo mismo, estas debieran de considerarse como factores incidentes y relevantes para poder instruir a estas personas en mejores conductas de previsión financiera, y con ello poder caracterizar las intervenciones de manera más adecuada para las diferentes realidades existentes en cuanto a los comportamientos financieros presentados.

En el contexto experimental, se trató de comprobar la relevancia de normas sociales atribuidas a diferencias en los comportamientos de ahorro, de esta manera uniéndose a trabajos como el de Cole, Mailath y Postlewaite (1992), Croy, Gerrans, y Speelman (2010), Yoon, La Ferle y Edwards (2016) o el de Wahhaj (2010). En particular, se orientó a aquellas descriptivas relacionadas con el sexo de las personas, por el conocimiento económico-financiero previamente obtenido, el nivel socioeconómico propuesto o el riesgo contextual percibido respecto del entorno económico. Si bien los resultados obtenidos de esta muestra, no fueron estadísticamente significativos, por cómo se presentaron ello da pie a varias conclusiones preliminares.

Tratando el último caso se observa que, aunque no son tan fuertes, las normas sociales se mantuvieron para los extremos. Para los del NSE bajo, lo asignado a la previsión financiera disminuye con respecto a los otros casos en un 50%; por otra parte, los de nivel alto, lo subieron en rangos aproximados al 3% con respecto al control. Estos resultados indican que pensar en la situación económica de las personas es relevante para ver cómo consideran a las finanzas personales dentro de su estilo de vida (Lyons, 2010). Como se observa, para los de nivel bajo, ante una emergencia se tiende a solventar necesidades inmediatas o de corto plazo, y los de nivel alto es a la inversa. Esto es de extrema relevancia debido a que, si no se resaltan beneficios a futuro (Bauer, Eberhardt & Smeets, 2017), las personas con escasos recursos seguirán comportándose como socialmente es normativo: sin prever financieramente.

Por su parte, los resultados por sexo y por carreras de estudio también son particularmente reveladores. En la comparativa por sexo, los resultados se unieron a los obtenidos en estudios previos como los de Lusardi y Mitchell (2011b) al respecto de identificar que las mujeres tienden a pensar más en términos de previsión financiera. Lo anterior,

resaltándose particularmente para el nivel socioeconómico bajo. De esta manera, se podría decir que bajo esta dimensión también se respetan las normas sociales descriptivas esperadas. Respecto de los estudios económicos, aquí lo interesante es que para todos los casos fueron los participantes que no estudian cuestiones relacionadas a la economía y/o la administración los que decidieron otorgar más presupuesto a la partida de interés lo que iría en contra de lo planteado en las críticas de Lyons (2010) y Lyons y colaboradores (2006a, 2006b) y que podría suponer que aquellos que saben sobre estos temas, tendrían a estar más afectados por el sesgo optimista que les orilla a mantener conductas de gasto y no de ahorro (Cherry, 2017; Koehler, White & John, 2011; Peetz & Buehler, 2009; Puri & Robinson, 2007). Los anteriores dos resultados son de resaltar porque como una proyección hacia normas descriptivas, estas pueden indicar que las personas más vulnerables indirectamente se dan cuenta de su situación adoptando, conductas de mayor previsión financiera.

A pesar de esto, ha de notarse que los resultados obtenidos se deben tomar con cautela si se pretenden realizar generalizaciones respecto de los mismos. La realidad económica en lo general y la de la previsión financiera en particular son altamente complejas e involucran más condiciones de las cubiertas en los instrumentos e índices aplicados para el presente trabajo.

Los resultados anteriores reafirman para algunas cuestiones la relevancia adquirida en años recientes lo relacionado a la previsión financiera. Aunque hay varias razones que justifican dicho interés, una de las más importantes que se han discutido está vinculada a la precariedad existente en la población en general respecto de la literatura y conocimientos financieros tenidos contra los necesarios para afrontar complicaciones futuras.

Esta situación se agrava si se considera la notable dependencia de la gente a programas públicos en materia de seguridad social y para el ahorro, en particular por aquellos que se encuentran aún en su etapa productiva y que tenderían a optar por una actitud de contribución más que de dependencia (García et al, 2013; Hardcastle, 2012); por otra parte, es preocupante el desarrollo poblacional de los países que, como México, poco a poco se han vuelto más viejos. Como consecuencia de esto, actualmente no cuentan con una base laboral suficiente para sostener las prerrogativas económicas obtenidas por generaciones anteriores, lo que resulta en que en la actualidad exista una creciente vulnerabilidad hacia los adultos que ya no se encuentran en edad productiva como son los pensionados y jubilados (Cardoso, 2015).

Ante esto – y en conjunto con otras condiciones del entorno económico y político a nivel nacional e internacional – el gobierno mexicano comenzó en 1997 a promover mecanismos personalizados de ahorro para el retiro conocidos como Afores para darle más responsabilidad a las propias personas respecto de prever financieramente sus necesidades futuras tras su retiro laboral. En este sentido, tras haberse puesto en marcha esta política pública, los resultados obtenidos se han mostrado un tanto desalentadores pues según instituciones financieras como la AMAFORE (2011), las aportaciones voluntarias son prácticamente nulas.

En términos generales, lo anterior es preocupante porque de mantenerse este tipo de comportamientos, se ha estimado que lo ahorrado sólo alcanzaría para cubrir las necesidades personales para los restantes 20 años de vida que el mexicano promedio vive tras su retiro laboral con lo correspondiente al 30% de los ingresos actuales.

Enfatizando este último punto, diversos factores que teóricamente han sido tratados como importantes para la previsión financiera no fueron abordados en este esfuerzo empírico. Particularmente ha de mencionarse las intervenciones en política pública de previsión financiera bajo la perspectiva de los empujoncitos o “nudges” que le valieron en 2017 el premio nobel de economía al profesor Richard Thaler y que, para la dinámica del ahorro voluntario, han ayudado en diferentes casos a aumentar los niveles de ahorro en contraposición a aquellas otras situaciones en donde sólo se muestra interés, pero sin la acción correspondiente (Thaler & Benartzi, 2004); por otra parte, algunos factores no considerados en los estudios ortodoxos como la percepción de riesgos y la satisfacción con la vida sí resultaron ser relevantes para los modelos de predicción de este trabajo (Buccioli & Miniaci, 2012; Bucher & Ziegelmayer, 2014; Burns, Peters & Slovic, 2012; Gasper, 2010). De esta manera se contribuye a la literatura crítica sobre el efecto, orientación y diseño que los programas de educación financiera consideran actualmente en aras de promover conductas de previsión financiera.

En el aspecto social este comportamiento también es de observarse debido a la evolución presentada en el mercado laboral: existen trabajos, pero la mayoría sin las prestaciones de seguridad social o con salarios bajos que no permiten destinar recursos al ahorro voluntario como se reafirma en los resultados de esta tesis. En este sentido, uno de los sectores sociodemográficos más vulnerables es el de los jóvenes universitarios por causas como sus hábitos de consumo y

ahorro, las ya mencionadas condiciones políticas y económicas bajo las cuales vivirán, así como su reciente inserción laboral bajo condiciones desfavorecedoras.

La primera de estas aristas muestra su relevancia al resaltar que son particularmente los entornos sociales en los que se desenvuelven las personas los que condicionan los comportamientos de consumo (Vermeer, Van Rooij & Van Vuuren, s/f). Con una concepción capitalista de consumo inmediato, se imposibilita la existencia de buenas prácticas de ahorro para el retiro y se promueve el establecimiento de normas sociales de corte cortoplacista. Por su parte, la cuestión relacionada a la transformación del sistema de ahorro comunitario hacia las afores está ampliamente vinculada con las creencias, confianza y riesgos percibidos de las instituciones financieras y del sistema económico en lo general.

En este sentido, estudios en México y el mundo (Bastounis et al, 2004; Citibanamex, 2015, 2008; INEGI 2012, 2015) han mostrado que el común de la población ha desarrollado una animadversión hacia el sistema financiero y una desconfianza hacia la economía. En particular, ocasionadas por los casos de crisis de 1994 y de 2008, en donde los principales perjudicados de las malas prácticas de las instituciones financieras fueron los menos ricos. Lo anterior ha derivado en que, de tomarse conductas de previsión financiera, estas se enfoquen en utilizar mecanismos de acceso inmediato alejadas de la formalidad institucional. No obstante, en términos financieros si bien esto puede crear una mayor confianza ocasionada por su amplia disponibilidad, en términos de seguridad y certidumbre, estos instrumentos no cuentan con respaldo alguno para emergencias, por lo que podrían considerarse como mecanismos ineficientes para el ahorro.

Por lo mismo, varias instituciones han promovido programas para atender esta carencia social. De esta manera se han creado programas públicos como los de la CONDUSEF (2015) o la CONSAR (2015) y privados como en Citibanamex (2015) y BBVA Bancomer (2015) – para proveer a las personas de un mayor conocimiento financiero y desarrollar una mejor cultura correspondiente. No obstante, debido a las irregularidades entre los resultados obtenidos por dichos programas (más enfocados hacia la pura transmisión de información concreta), es que también han devenido fuertes críticas a estos programas por autores como Lyons (2010) y Lyons y colaboradores (2006a, 2006b) que consideran que dichos recursos se debieran usar de manera más eficiente.

Es en este debate en el que se inserta el presente trabajo. A lo largo del mismo, se aborda la problemática concerniente a las conductas de previsión financiera y su impacto en la calidad de vida, pero particularmente se hizo desde una postura crítica de la psicología. A partir de ella, se menciona la relevancia teórica de los conceptos de percepción de riesgos, normas sociales y toma de decisiones individuales para complementar el acercamiento tradicional al tema más relacionado con la proveeduría de información específica. No obstante, este trabajo no es ni por mucho altamente exhaustivo en este fenómeno y por lo mismo tiene muchos puntos a mejorar.

Una crítica se desarrolla a nivel metodológico respecto de la selección de métodos de análisis usados y la recopilación o el tratamiento dado en las variables. Igualmente, esto es extrapolable a la conformación de los grupos experimentales y a la forma en cómo fueron elicitados los casos de percepción de riesgos. Además, para el caso de las normas sociales, faltó probar aquellas relacionadas con las prescriptivas (o *injunctive*, en inglés) que en el estudio de Croy, Gerrans y Speelman (2010) resultaron más fuertes para fines predictivos del comportamiento.

En un nivel de análisis social, tanto por su fenomenología propia como por los resultados obtenidos en este trabajo, se puede apreciar y confirmar la complejidad que representa abordar a la previsión financiera. Son varias las aristas que se han de considerar para poder promover una mejor cultura financiera en la población en general, y en particular en la de los jóvenes universitarios que al término de sus estudios están por afrontar condiciones sociales prácticamente desconocidas para ellos. Por otra parte, en estos esfuerzos de fomento financiero no han de olvidarse que existen condiciones objetivas y subjetivas que subyacen a las puramente consideradas como relevantes en la materia. En este caso, se encuentra particularmente la consideración de la calidad de vida tenida y su satisfacción como factores ampliamente importantes (Gasper, 2010).

Finalmente, factores como la percepción de riesgos también no han de dejarse de lado. Si bien en términos financieros uno siempre está expuesto a riesgos, el darse cuenta de ellos o la capacidad de percibirlos dista mucho de cómo habitualmente se analizan en los estudios económicos (Slovic, Fischhoff & Lichtenstein, 1982b, 1981). Al ser un factor subjetivo y de alto contexto social, la percepción de riesgos es muy voluble. Por lo mismo, la adaptabilidad y resiliencia al riesgo debe de ser considerado como objeto de estudio, así como su relación con

otros factores (Magendans, Gutteling & Zebel, 2017). En particular, si se retoma lo planteado por Trumbo y McComas (2003) al respecto de que la confianza en las instituciones relevantes aminora la percepción de riesgos que, de no atenderse, con el paso del tiempo provocará el desarrollo de nuevas creencias y normas sociales hacia dichas instituciones promoviendo desconfianza, incertidumbre y una mayor percepción de riesgos (Akerlof & Shiller, 2009). Todo lo anterior da pie a hacer más estudios relacionados y a considerar otras dimensiones que actualmente no se han cubierto en la temática de interés de las finanzas personales y la previsión financiera.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, M. (2009). *Risk Perception and Disorder: Their influence in perceptions of safety about victimization* (Unpublished doctoral thesis). University of Surrey, Guilford, England.
- Akerlof, G. A. & Shiller, R. J. (2009). *Animal Spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press
- AMAFORE-Asociación Mexicana de Administradores de Fondos para el Retiro, A.C. (2011). *Ahorro y futuro: cómo piensan los mexicanos*. Recuperado el 2 de octubre de 2015 de http://www.amafore.org/sites/default/files/AMAFORE%20AHORRO%20Y%20FUTURO_0.pdf
- Amezcu García, E. L., Arroyo Grant, M. G. y Espinosa Mejía, F. (2014). Contexto de la educación financiera en México. *Ciencia Administrativa*, 1, 21-30.
- Arimura, T. H., Katayama, H. & Sakudo, M. (2016). Do Social Norms Matter to Energy-Saving Behavior? Endogenous Social and Correlated Effects. *Journal of the Association of Environmental and Resource Economists*, 3 (3), 525-553.
- Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. Harper Collins.
- Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado y Opinión Pública. (2011). *Regla AMAI para niveles socioeconómicos 8x7*.
- Azar, O. F. (2007). The Social Norm of Tipping: A Review. *Journal of Applied Social Psychology*, 37 (2), 380-402.
- BBVA Bancomer (2015). Adelante con tu futuro. Educación Financiera BBVA Bancomer. Recuperado el 21 de agosto de 2015 de <http://www.educacionfinancierabancomer.com/>
- Baht, M. A. & Dar, F. A. (2014). The Role of Demographic Factors in Relationships between emotional influences and investment decisions. An empirical study. *International Journal of Current Research*, 5 (1), 232-238.
- Baker, H. K. & Ricciardi, V. (2015). Understanding Behavioral Aspects of Financial Planning and Investing. *Journal of Financial Planning*, 28 (3), 22-26.
- Banca del Ahorro Nacional y Servicios Financieros. (2015, 2 de octubre). *¿Qué es la educación financiera?* Recuperado de <http://www.bansefi.gob.mx/EDUFINANCIERA/Paginas/queeslaeducacion.aspx>

- Bartra, R. (2013). *Cerebro y Libertad. Ensayo sobre la moral, el juego y el determinismo*. Fondo de Cultura Económica: México.
- Bastounis, M., Leiser, D. & Roland-Levy, C. (2004). Psychosocial variables involved in the construction of lay thinking about the economy: Results of a cross-national survey. *Journal of Economic Psychology*, 25 (82), 263-278.
- Bauer, R., Eberhardt, I. & Smeets, P. (2017). Financial Incentives Beat Social Norms: A Field Experiment on Retirement Information Search, *SSRN Working Paper*.
- Benson, B. (2018). *Cognitive bias cheat sheet. Because thinking is hard*. Recuperado de <https://betterhumans.coach.me/cognitive-bias-cheat-sheet-55a472476b18>
- Bérenger, V. & Verdier-Chouchane, A. (2007). Multidimensional Measures of Well-Being: Standard of Living and Quality of Life Across Countries. *World Development*, 35 (7), 1259-1276.
- Bernheim, D. (1998). Financial illiteracy, Education and Retirement Saving. En O.S. Mitchell & S. Schieber (Eds.), *Living with Defined Contribution Pensions*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, pp. 38-68.
- Bernheim, D. (1995). Do Household Appreciate Their Financial Vulnerabilities? An Analysis of Actions, Perceptions, and Public Policy. *Tax Policy and Economic Growth* (pp. 1-30). Washington, D.C.: American Council for Capital Formation.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C. & Milkman, K. L. (2015). The Effect of Providing Peer Information on Retirement Savings Decisions. *Journal of Finance*, 70 (3), 1161-1201.
- Boshara, R., Gannon, J., Mandell, L., Phillips, J. W. R. & Sass, S. (2010). Consumer trends in the public, private, and nonprofit sector. *Working Paper*, National Endowment for Financial Education, Denver.
- Bradbury, J. A. (1989). The Policy Implications of Differing Concepts of Risk. *Science, Technology, & Human Values*, 14 (4), 380-399.
- Briggs, A. (2002). *The Welfare State in Historical Perspective*. Cambridge: Blackwell.
- Brown, J., Ivkovich, Z., Smith, P. & Weisbenner, S. (2007). Neighbors matter: causal community effects and stock market participation. *NBER Working Paper* 13168.
- Brown, M., Grisby, J., Van der Kaauw, W., Wen, J. & Zafar, B. (2016). Financial Education and the Debt Behavior of the Young. *The Review of Financial Studies*, 29 (9), 2490-2522.

- Buccioli, A. & Miniaci, R. (2012). Financial risk aversion, economic crises and past risk perception. University of Verona, Department of Economics, *Working Paper 28/2012*.
- Bucher-Koenen, T. & Ziegelmeyer, M. (2014). Once Burned, Twice Shy? Financial Literacy and Wealth Losses during the Financial Crisis. *Review of Finance*, 18 (6), 2215-2246.
- Burks, S. V., Carpenter, J. P., Goette, L. & Rustichini, A. (2009). Cognitive skills affect economic preferences, strategic behavior, and job attachment. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106 (19), 7745-7750. doi: 10.1073/pnas.0812360106
- Burns, W. J., Peters, E. & Slovic, P. (2012). Risk perception and the economic crisis: a longitudinal study of the trajectory of perceived risk. *Risk Analysis*, 32 (4), 659-677.
- Burtless, G. (2004). Social Norms, Rules of Thumb, and Retirement: Evidence for Rationality in Retirement Planning. *The Brookings Institution, Working Paper 37*.
- Camerer, C., Loewenstein, G. & Rabin, M. (2003). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Campbell, S. (2006). Risk and the subjectivity of preference. *Journal of Risk Research*, 9 (3), 225-242.
- Campos-Vazquez, R.M. & Cuijly, E. (2014). The role of emotions on risk aversion: A Prospect Theory experiment. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 50, 1-9. doi: 10.1016/j.socec.2014.01.001
- Cardoso, V. (25 de septiembre de 2015). Apremian incentivar ahorro ante el inminente tsunami demográfico. *La Jornada*, pp. 28
- Carlin, B. I., Gervais, S. & Manso, G. (2013). Libertarian paternalism, information production, and financial decision making. *The Review of Financial Studies*, 26 (9), 2204-2228.
- Cialdini, R. B. (2003). Crafting Normative Messages to Protect the Environment. *Current Directions in Psychological Science*, 12 (4), 105-109.
- CITIBANAMEX. (2015). Educación Financiera CitiBanamex. Saber Cuenta. Recuperado el 21 de agosto de 2015 de http://www.banamex.com/esp/grupo/saber_cuenta/cursos/
- CITIBANAMEX. (2014). *Valor*. Emisión de Ago-Sept, 28 (5). México, D.F.: CitiBanamex.
- CITIBANAMEX-UNAM. (2008). *Primera encuesta de cultura financiera en México*. Recuperado el 08 de octubre de 2015 de <http://www.slideshare.net/SaberCuenta/encuesta-corta-final>
- CITIBANAMEX-UNAM. (2014). *Cultura financiera en jóvenes en México*. Recuperado el 08 de octubre de 2015 de

http://www.CitiBanamex.com/es/conoce_CitiBanamex/quienes_somos/prensa/pdf/book_brujula_digital_2014.pdf

- Clark, R. L., D'Ambrosio, M. B., McDermed, A. A. & Swant, K. (2006). Retirement plans and saving decisions: the role of information and education. *Journal of Public Economics*, 88, 1307-1333.
- Cole, H. L., Mailath, G. J. & Postlewaite, A. (1992). Social Norms, Savings Behavior, and Growth. *Journal of Political Economy*, 100 (6), 1092-1125.
- Cole, S., Paulson, A. & Shastry, G. K. (2014). Smart money? The effect of education on financial outcomes. *Review of Financial Studies*, 27 (7), 2022-2051.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (CONDUSEF, 2015a). Educación Financiera. Recuperado el 21 de agosto de 2015 de http://www.condusef.gob.mx/Sitio_Ed_Fin/
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (CONDUSEF, 2015b). Semana Nacional de Educación Financiera. Recuperado el 8 de octubre de 2015 de <http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/eventos/560-semana-nacional-de-educacion-financiera-2015>
- Comisión Nacional del Sistema del Ahorro para el Retiro (CONSAR, 2015). Educación Financiera. Recuperado el 21 de agosto de 2015 de <http://www.consar.gob.mx/BLOG/EducacionFinanciera.aspx>
- Council for Economic Education. (2015). The State of Financial and Economic Education in the US. Recuperado el 08 de octubre de 2015 de <http://www.surveyofthestates.com/>
- Croy, G., Gerrans, P. & Speelman, C. (2010). Injunctive social norms primacy over descriptive social norms in retirement savings decisions. *International Journal of Aging and Human Development*, 71 (4), 259-282.
- Cude, B. J., Lawrence, F. C., Lyons, A. C., Metzger, K., LeJeune, E., Marks, L. & Machtmes, K. (2006). College Students and Financial Literacy: What they know and what we need to learn. *Eastern Family Economics and Resource Management Association 2006 Conference*.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R.J. & Griffin, S. (1985). The Satisfaction with Life Scale, *Journal of Personality Assessment*, 49, 71-75.
- Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D. & Vlaev, I. (2010). *MINDSPACE: Influencing Behaviour Through Public Policy*. Cabinet Office: London.

- Douglas, M. & Wildavsky, A. B. (1983). *Risk and culture: an essay on the selection of technical and environmental dangers*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Druckman, J. N. & McDermott, R. (2008). Emotion and the Framing of Risky Choice. *Political Behavior*, 30 (3), 297-321.
- El Financiero. (2013, 13 de enero). Mayoría de mexicanos carecen de cultura del ahorro. Recuperado el 2 de octubre de 2015, de <http://www.elfinanciero.com.mx/secciones/finanzas-personales/1237-mayoria-de-mexicanos-carecen-de-cultura-del-ahorro.html>
- Elster, J. (1989). Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99-117.
- Fehr, E. & Fischbacher, U. (2003). Third-party punishment and social norms. *Evolution & Human Behavior*, 25 (2), 63-87.
- Fernandes, D., Lynch, Jr., J. G. & Netemeyer, R. C. (2014). Financial literacy, financial education and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60 (8), 1861-1883.
- Finucaine, M. L., Alhakami, A., Slovic, P. & Johson, S. M. (2000). The affect heuristic in judgments of risks and benefits. *Journal of Behavioral Decision Making* 13 (1), 1-17.
- Fischhoff, B. & Kadvany, J. (2011). (Eds.), *Risk: A Very Short Introduction*. Oxford University Press.
- Fischhoff, B., Lichtenstein, S., Slovic, P., Debery, S. L. & Keeney, R. L. (1981). *Acceptable Risk*. New York: Cambridge University Press.
- Frydman, C. & Camerer, C. F. (2016). The Psychology and Neuroscience of Financial Decision Making. *Trends in Cognitive Sciences*, 20 (9), 661-675.
- García, N., Grifoni, A., López, J. C., y Mejía, D. M. (2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas. *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva*, 12.
- Gasper, D. (2010). Understanding the diversity of conceptions of well-being and quality of life. *The Journal of Socio-Economics*, 39 (3), 351-360.
- Gigerenzer, G. & Selten, R. (2002). *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Gneezy, U., Meiter, S. & Rey-Biel, P. (2011). When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 25 (4), 191-210.

- Gneezy, U. & Rustichini, A. (2000a). Pay enough or don't pay at all. *Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 791-810.
- Gneezy, U. & Rustichini, A. (2000). A Fine is a price. *The Journal of Legal Studies*, 29, 1-17
- Graham, C. & Behrman, J. R. (2009). How Latin Americans Assess Their Quality of Life: Insights and Puzzles from Novel Metrics of Well-Being. En C. Graham & E. Lora (Eds.). *Paradox and Perception: Measuring Quality of Life in Latin America*. Washington, D.C., U.S.: Inter-American Development Bank and Brookings Institution Press.
- González-Amador, R. (28 de noviembre de 2014). Repunta morosidad en créditos al consumo; no preocupa a bancos. *La Jornada*. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2014/11/28/economia/030n1eco>
- Grandolini, G. M. (2015). Cinco obstáculos que impiden a las personas en los países en desarrollo tener acceso a los servicios financieros. *Banco Mundial*. Recuperado de: <https://blogs.worldbank.org/voices/es/obstaculos-que-impiden-tener-acceso-a-servicios-financieros>
- Hardcastle, R. (2012). How can we incentivise pension saving? A behavioural perspective. Department for Work and Pensions, *Working Paper 109*.
- Hernández, R., Fernández-Collado, C. y Baptista, P. (2009). *Metodología de la Investigación* (4ta ed.). México: McGraw Hill.
- Hilgert, M., Hogarth, J.M. & Beverly, S.G. (2003). Household Financial Management: The Connection Between Knowledge and Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 87 (7), 309-322.
- Hogarth, J. (2002). Financial Literacy and Family and Consumer Sciences. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 94 (1), 14-28.
- Horne, C. (2001). The Enforcement of Norms: Group Cohesion and Meta-Norms. *Social Psychology Quarterly*, 63 (3), 253-266.
- Hong, H., Kubikm, J. & Stein, J. (2004). Social interaction and stock market participation. *NBER Working Paper 8358*.
- IDOnline. (6 de febrero de 2015). Mexicanos vulnerables a anomalías financieras. Recuperado el 08 de octubre de 2015, de <http://www.idconline.com.mx/juridico/2015/02/06/mexicanos-vulnerables-a-anomalias-financieras>
- Instituto Nacional de Geografía e Informática. (2012). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*. Recuperado el 08 de octubre de 2015 de

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/especiales/enif/enif2012/default.aspx>

- Instituto Nacional de Geografía e Informática. (2015). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017 de <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/especiales/enif/2015/>
- Investopedia. (2015a). *Financial Literacy*. Recuperado el 08 de octubre de 2015, de: <http://www.investopedia.com/terms/f/financial-literacy.asp>
- Investopedia. (2015b). *Personal Finance*. Recuperado el 08 de octubre de 2015, de <http://www.investopedia.com/terms/p/personalfinance.asp>
- Investopedia. (2017). *Standard of Living Vs. Quality of Life*. Recuperado el 11 de marzo de 2018, de: <https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/08/standard-of-living-quality-of-life.asp>
- Jaime-Torres, M. M. & Carlsson, F. (2016). Social Norms and Information Diffusion in Water-Saving Programs. *Environment for Development*. Discussion Paper Series 16-05.
- Joffe, H. (2003). Risk: From perception to social representation. *British Journal of Social Psychology*, 42 (1), 55-73.
- Johnson, E. & Sherraden, M. S. (2007). From Financial Literacy to Financial Capability Among Youth. *The Journal of Sociology & Social Welfare*, 34(3), 119-146.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Strauss and Giroux.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47 (2), 263-292.
- Kamenica, E. (2012). Behavioral Economics and Psychology of Incentives. *Annual Review of Economics*, 4 (13), 1-26.
- Kaplan, S. & Garrick, J. B. (1981). On The Quantitative Definition of Risk. *Risk Analysis*, 1 (1), 11-27
- Kasperson, J. X., Kasperson, R., Pidgeon, N. F. & Slovic, P. (2003). The social amplification of risk: assessing fifteen years of research and theory. En N. F. Pidgeon, R. K. Kasperson and P. Slovic (Eds.), *The Social Amplification of Risk* (pp. 13-46). Cambridge: Cambridge University Press.

- Kasperson, R. E., Renn, O., Slovic, P., Brown, H. S., Emel, J., Goble, R., Kasperson, J. X. & Ratick, S. (1998). The Social Amplification of Risk: A Conceptual Framework. *Risk Analysis*, 8 (2), 177-187.
- Kerlinger, F. N. & Lee, H. B. (2002). *Investigación del Comportamiento. Métodos de Investigación en Ciencias Sociales (4ta ed.)*. México: McGraw Hill
- Lapinski, M. K. & Rimal, R. N. (2005). An Explication of Social Norms. *Communication Theory*, 15 (2), 127-147.
- Lewis, A. (2010). The credit crunch: Ideological, psychological and epistemological perspectives. *The Journal of Socio-Economics*, 39 (2), 127-131.
- Linardi, A. & Tanaka, T. (2013). Competition as a savings incentive: A field experiment at a homeless shelter. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, 240-251
- Lindbeck, A. (1997). Incentives and Social Norms in Household Behavior. *The American Economic Review*, 87 (2), 370-377.
- Loewenstein, G. & Thaler, R. H. (1989). Anomalies. Intertemporal Choice. *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4), 181-193.
- Lusardi, A. (2015). Financial literacy: Do people know the ABCs of finance? *Public Understanding of Science*, 24 (3), 260-271. doi: 10.1177/0963662514564516
- Lusardi, A. (2008a). Financial literacy: An essential tool for informed consumer choice? NBER Working Paper No. 14084. Recuperado de: <http://www.nber.org/papers/w14084>
- Lusardi, A. (2008b). Household saving behavior: the role of financial literacy, information, and financial education programs. *NBER Working Paper 1382*.
- Lusardi, M. & Mitchell, O.S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52 (1), 5-44. DOI: 10.1257/jel.52.1.5
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2011a). Financial Literacy and Retirement Planning in the United States. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10 (4), 509-525.
- Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2011b). Financial literacy and planning: Implications for Retirement Wellbeing. *NBER Working Paper 17078*.
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2011c). Financial Literacy around the World: An Overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10 (4), 497-508.
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2008). Planning and Financial Literacy: How do Women Fare? *American Economic Review*, 98 (2), 413-417.

- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2007). Financial literacy and planning: Implication for retirement wellbeing. *Business Economics*, 42 (1), 35-44.
- Lyons, A. C. (2010). “Consideraciones clave para una evaluación eficaz de los programas de educación económica y financiera” presentado en el 4to simposio *La educación económica y financiera en México*, México D.F.: Museo Interactivo de Economía, 10 de septiembre de 2010.
- Lyons, A. C., Chang, Y. & Scherpf, E. (2006a). Translating financial education into behavior change for low-income populations. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 17 (2).
- Lyons, A. C., Palmer, L., Koralalage, S. U. J. & Scherpf, E., (2006b). Are we making the Grade? A national overview of financial education and program evaluation. *Journal of Consumer Affairs*, 40 (2), 208-235.
- Magendas, J., Gutteling, J. M. & Zebel, S. (2017). Psychological determinants of financial buffer savings: the influence of financial risk tolerance and regulatory focus. *Journal of Risk Research*, 20 (8), 1076-1093.
- Mahdavi, M. & Horton, N. J. (2014). Financial Knowledge among Educated Women: Room for Improvement. *The Journal of Consumer Affairs*, 48 (2), 403-417.
- Mandell, L. (2009). The Impact of Financial Education in High School and College On Financial Literacy and Subsequent Financial Decision Making. En *American Economic Association Meetings*. San Francisco, CA.
- Martínez, R. (23 de noviembre de 2011). ¿Automanipularnos para ahorrar? *El Economista*, 17.
- Martínez, R. (13 de agosto de 2014). Algunos factores de percepción que afectan las decisiones de inversión. *El Economista*, 16.
- Mason, C. & Wilson, R. (2000). Conceptualizing financial literacy. *Research Series Paper 2000:7*. Business School: Loughborough University, London.
- Menz, J. (2010). Uncertainty, Social Norms and Consumption Theory: Post and New Keynesian Approaches. *Intervention. European Journal of Economics and Economic Policy*, 7 (1), 125-146.
- Mishra, S. (2014). Decision-making Under Risk: Integration Perspectives from Biology, Economics, and Psychology. *Personality and Social Psychology Review*, 18 (3), 280-307.
- Moscovici, S. (1984). The phenomenon of social representations. En R. M. Farr & S. Moscovici (Eds.), *Social Representations* (pp. 3-63).

- Moreno, B. y Ximénez, C. (1996). Evaluación de la calidad de vida. En G. Buela (Ed.), *Manual de evaluación en psicología clínica y de la Salud* (pp. 1045-1070). Madrid, Siglo XXI.
- Museo Interactivo de Economía (MIDE, 2015). Recuperado el 8 de octubre de 2015, de <http://www.mide.org.mx/mide/>
- Neimun, M. & Stambough, S. J. (1998). Rational Choice Theory and the Evaluation of Public Policy. *Policy Studies Journal*, 26 (3), 449-465.
- Olsen, R. A. (s/f). Financial Risk Perceptions. The Product of Conscious Qualia and Brain Duality.
- Olsen, R. A. (2010). Financial Risk Perceptions: A Behavioral Perspective. En R. Yazdipur (Ed.), *Advances in Entrepreneurial Finance: With Applications from Behavioral Finance and Economics* (pp.44-67). New York: Springer.
- Organización para el Crecimiento y Desarrollo Económicos, (OCDE, 2005). *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*. Paris: OCDE. Recuperado el 8 de octubre de 2015, de http://www.oecd.org/document/28/0,3343,en_2649_15251491_35802524_1_1_1_1,00.html
- Organización para el Crecimiento y Desarrollo Económicos. (OCDE, 2015). Financial Education. Recuperado el 8 de octubre de 2015 de <http://www.oecd.org/finance/financial-education/>
- Pidgeon, N. F. (1998). Risk assessment, risk values and the social science programme: why we do need risk perception research. *Reliability Engineering and System Safety*, 59, 5-15.
- Pidgeon, N. F., Hood, C., Jones, D., Turner, B. & Gibson, R. (1992). Risk perception. En The Royal Society *Risk: Analysis, Perception and Management: Report of a Royal Society Study Group* (pp. 89-134). Londres: The Royal Society.
- Pidgeon, N. F., Kasperson, R. E. & Slovic, P. (2003). *The social amplification of risk*. USA: Cambridge University Press
- Puy, A. y Cortés, B. (2010). Percepción social de los riesgos y comportamiento en los desastres. En J. I. Aragonés y M. Amerigo (Coords.). *Psicología Ambiental* (3ra. ed.). (pp. 355-377). Madrid: Ediciones Pirámide
- Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of Economic Literature*, 36 (1), 11-46
- Renn, O. (1998). Three decades of risk research: accomplishments and new challenges. *Journal of Risk Research*, 1 (1), 49-71.
- Renn, O. & Rohrman, B. (Eds.). (2000). *Cross-cultural risk perception*. Dordrecht: Kluwer

- Riaz, L., Hunjra, A. I. & Azam, R. (2012). Impact of Psychological Facts on Investment Decision Making Mediating by Risk Perception: A Conceptual Study. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 12 (6), 789-795.
- Roa-García, M. J. (2013). Financial education and behavioral finance: New insights into the role of information in financial decisions. *Journal of Economic Surveys*, 27 (2), 297-315.
- Roa-García, M. J., Alonso-Másmela, G. A., García, N. y Rodríguez, D. A. (2014). *Educación e inclusión financieras en América Latina y el Caribe. Programas de bancos centrales y las superintendencias financieras*. México, D.F.: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Rosa, E. (2003). The logical structure of the social amplification of risk framework (SARF): Metatheoretical foundations and policy implications. En Pidgeon, N., Kasperson, R., & Slovic, P. (Eds.). *The social amplification of risk* (pp. 47-79). Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Rötheli, T. F. (2010). Causes of the Financial Crisis: Risk Misperception, Policy mistakes, and Banks' Bounded Rationality. *Journal of Socio-Economics*, 39 (2), 119-126.
- Schultz, P. W., Nolan, J. M., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J. & Griskevicius, V. (2007). The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms. *Psychological Science*, 18 (5), 429-434.
- Schütz, H. & Wiedemann, P.M. (2008). Framing effects on risk perception of nanotechnology. *Public Understanding of Science*, 17 (1), 369-379. doi: 10.1177/0963662506071282
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP, 2015). Educación Financiera. Recuperado el 21 de agosto de 2015 de <http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/Paginas/EDUCACIONFINANCIERA.aspx>
- Shefrin, H. (2002). Behavioral decision-making, forecasting, game theory, and role-play. *International Journal of Forecasting*, 18 (3), 239-246.
- Shiller, R. J. (2005). *Irrational Exuberance*. Princeton, NJ: Princeton University Press
- Siegrist, M. & Cvetkovich, G. (2000). Perception of Hazards: The Role of Social Trust and Knowledge. *Risk Analysis*, 20 (5), 713-720.
- Simon, H. (1957). A Behavioral Model of Rational Choice. En *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley.

- SinEmbargo. (2013). *Mexicanos “viven al día” por falta de bancarización y cultura del ahorro. El País; BM sugiere orientación financiera*. Recuperado el 02 de octubre de 2015, de <http://www.sinembargo.mx/23-11-2013/823819>
- Sjöberg, L. (2000). Factors in Risk Perception. *Risk Analysis*, 20 (1), 1-12.
- Sliwka, D. (2007). Trust as a Signal of a Social Norm and the Hidden Costs of Incentive Schemes. *American Economic Review*, 97 (3), 999-1012.
- Slovic, P. (1987). Perception of Risk. *Science*, 236, 280-285.
- Slovic, P., Finucaine, M. L., Peters, E. & MacGregor, D. G. (2004). Risk as analysis and risk as feelings: some thoughts about affect, reason, risk and rationality. *Risk Analysis*, 24 (2), 311-322.
- Slovic, P., Finucane, M., Peters, E. & MacGregor, D. G. (2002). The affect heuristic. En T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 397–420). New York, NY: Cambridge University Press.
- Slovic, P., Fischhoff, B. & Lichtenstein, S. (1982). Response mode, framing, and information processing effects in risk assessment. En R.M. Hogarth (Ed.), *New directions for methodology of social and behavioral science: The framing of questions and the consistency of response* (pp. 21–36). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Slovic, P., Fischhoff, B. & Lichtenstein, S. (1982a). Facts versus fears: Understanding perceived risk: En D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Eds.), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases* (pp. 463-490). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Slovic, P., Fischhoff, B. & Lichtenstein, S. (1982b). Why Study Risk Perception? *Risk Analysis*, 2 (2), 83-93.
- Slovic, P., Fischhoff, B. & Lichtenstein, S. (1981). Facts and Fears: Societal Perception of Risk. *Advances in Consumer Research*, 8, 497-502
- Slovic, P., Fischhoff, B. & Lichtenstein, S. (1980). Facts and Fears: Understanding Perceived Risk. En: R. O. Schwing & W. A. Albers. (Eds.). *Societal Risk Assessment: How Safe is Safe Enough* (pp. 231-250). New York: Plenum Press.
- Slovic, P. & Peters, E. (2006). Risk Perception and Affect. *Current Directions in Psychological Science*, 15 (6), 322-325.
- Smith, B. & Stewart, F. (2008). Learning from the Experience of OECD Countries: Lessons for Policy, Programs and Evaluations. En A. Lusardi (Ed.). *Overcoming the Saving Slump: How*

- to Increase the Effectiveness of Financial Education and Saving Programs* (pp. 345-367), Chicago: University of Chicago Press.
- Soto, S. y Gutiérrez, F. (23 de septiembre de 2013). La educación financiera es tarea de todos. *El Economista*, 20.
- Stewart, J. (1998). Rational choice theory, public policy and the liberal state. *Policy Sciences*, 26 (84), 317-330.
- Stewart, N., Brown, G. D. A. & Chater, N. (2006). Decision by sampling. *Cognitive Psychology*, 53 (1), 1-26.
- Thaler, R. & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164-S187.
- Thaler, R. & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, US: Yale University Press
- Trumbo, C. W. & McComas, K. A. (2003). The Function of Credibility in Information Processing for Risk Perception. *Risk Analysis*, 23 (2), 343-353.
- Valadez, B. (12 de agosto de 2014). Plantean que SEP capacite financieramente a jóvenes. *Milenio*, 06.
- Van Rooij, M., Lusardi, A. & Alessie, R. (2007). Financial Literacy and Stock Market Participation. En *Italian Congress of Econometrics and Empirical Economics*. Rimini, Italia.
- Veenhoven, R. (2000). Wellbeing in the Welfare State, Level not higher, distribution not more equitable. *Journal of Comparative Policy Analysis*, 2 (1), 91-125.
- Velarde, E. y Ávila, C. (2002). Evaluación de la calidad de vida. *Salud Pública de México*, 44 (4), 349-361.
- Vermeer, N., van Rooij, M. & Van Vuuren, D. (s/f). Social norms and retirement behavior. *Working Paper*.
- Vlaev, I., Chater, N. & Stewart, N. (2009). Dimensionality of risk perception: factors affecting consumer understanding and evaluation of financial risk. *Journal of Behavioral Finance*, 10 (3), 158-181.
- Vlaev, I., Chater, N. & Stewart, N. (2007a). Relativistic financial decisions: Context effects on retirement saving and investment risk preferences. *Judgment and Decision Making*, 2, 292-311.

- (2007b). Financial prospect relativity: Context effects in financial decision making under risk. *Journal of Behavioral Decision Making*, 20, 273-304.
- Wagenaar, W. A. (1992). Risk taking and accident causation. En J. Yates, J. Yates (Eds.), *Risk-taking behavior* (pp. 257–281). Oxford: John Wiley & Sons
- Wahhaj, Z. (2010). Social norms and individual savings in the context of informal insurance. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76, 511-530.
- Willis, L.E. (2008). Against Financial Literacy Education. *Iowa Law Review*, 94.
- Xu, L. & Zia, B. (2012). Financial Literacy around the World: An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward. The World Bank Group Policy Research Working Papers, <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-6107>
- Yoon, H. J., La Ferle, C. & Edwards, S. M. (2016). A normative approach to motivating savings behavior: the moderating effects of attention to social comparison information. *International Journal of Advertising*, 35 (2), 799-822.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35(2), 151-175.

LISTA DE ACRÓNIMOS

AMAI	Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado y Opinión Pública, A.C
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
BANSEFI	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S. N. C.
CITIBANAMEX	Banco Nacional de México, S. A.
MRLM	Modelo de regresión logístico multinomial
NSE	Nivel socioeconómico
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

APÉNDICES

A. Cuestionario “Hábitos de consumo”



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Psicología

Cuestionario sobre hábitos de consumo



La Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México te invita a participar en este estudio que tiene como finalidad conocer la opinión de las personas sobre algunas situaciones que involucran hábitos de consumo. Esta investigación es únicamente con fines académicos por lo que puedes tener la confianza de que las respuestas serán tratadas y analizadas de forma grupal, anónima y confidencial.

Agradecemos tu aceptación para participar en el mismo y te pedimos que leas cuidadosamente las siguientes instrucciones. La duración total del cuestionario ronda los 25 minutos, aunque no tiene tiempo límite. Por favor, contesta lo más acorde a tu realidad leyendo detenidamente las preguntas y sus opciones de respuesta. Una vez terminado entrégaselo a quien te lo dio.

INSTRUCCIONES DE LLENADO DEL CUESTIONARIO

El presente cuestionario se compone de dos apartados y cuenta con cinco tipos de preguntas que se responden de diferente forma. A continuación, te las presentamos y ejemplificamos.

- En las preguntas con opción de respuesta con paréntesis abierto por favor responde con una “X” dentro del paréntesis correspondiente a tu elección.

Ejemplo:

¿Acostumbas ver televisión? (X) Sí () No

- En las preguntas con opciones de respuesta pre-establecidas responde circulando, subrayando o marcando únicamente la opción de entre los incisos disponibles que corresponda con tu respuesta seleccionada.

Ejemplo:

¿Qué tan feliz te sientes el día de hoy?

a) Mucho b) Algo c) Poco

- En las preguntas abiertas responde escribiendo tu respuesta (con número o letra) dentro del espacio indicado correspondiente.

Ejemplos:

¿Cuánto es 5+3?

R: 8 u ocho

¿Cuáles son tus colores favoritos?

A. Verde B. Gris C. Lila

- En las preguntas con escala responde marcando con una “X” dentro de la casilla que mejor represente tu opinión o esté más cerca de tu preferencia respecto de los extremos propuestos.

Ejemplo:

¿Qué tan nublado crees que está hoy?							
POCO NUBLADO	1	2	3	<input checked="" type="checkbox"/>	5	6	MUY NUBLADO

- En las preguntas de jerarquización responde colocando en la casilla a la derecha de cada opción los números del menor a mayor asignando el menor a la opción que sea más acorde a tus preferencias y el mayor al que sea menos acorde.

Ejemplo:

¿Qué tipo de música te gusta más?

Rock
Clásica
Electrónica

Pseudónimo: _____

PRIMER APARTADO

En este apartado del cuestionario se te recuerda que no existen respuestas correctas o incorrectas y se te pide que intentes contestar con la primera idea que se te venga a la mente. No olvides contestar todas las preguntas. Si tienes dudas puedes consultar con la persona que te entregó el cuestionario.

1.1. En los renglones siguientes por favor escribe hasta cinco principales conceptos o categorías en los cuales gastas tu dinero de manera habitual o cotidiana.

1.2. ¿De qué manera obtienes el dinero para cubrir los gastos que realizas? Contesta marcando en el paréntesis todas las opciones que apliquen según sea tu caso.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Padres | <input type="checkbox"/> Créditos y préstamos |
| <input type="checkbox"/> Trabajo | <input type="checkbox"/> Otros familiares |
| <input type="checkbox"/> Beca | <input type="checkbox"/> No deseo contestar |
| <input type="checkbox"/> Fideicomiso y/o ahorros | Otro: _____ |

1.3. Responde la siguiente pregunta marcando con una "X" dentro del recuadro que mejor represente tu opinión.

Actualmente, ¿cómo crees que es la situación de la economía mexicana?							
EN CRISIS	1	2	3	4	5	6	ESTABLE

1.4. Responde la siguiente pregunta marcando con una "X" dentro del recuadro que mejor represente tu opinión. El "1" representa que dicha consideración es nada importante. El "6" representa que dicha consideración es muy importante.

¿Qué tan importante consideras...								
	Nada importante	1	2	3	4	5	6	Muy importante
programar tus gastos e ingresos?								
ahorrar como acción voluntaria individual?								
prevenir gastos súbitos o imprevistos?								
ahorrar de acuerdo a tu actual ingreso?								
ahorrar considerando tu estilo de vida (preferencias)?								
ahorrar para tu retiro?								

1.5. ¿Cuentas con algún tipo de seguridad social (por ejemplo: IMSS, ISSSTE o Seguro Popular)? Sí No

1.6. ¿Tienes algún crédito o préstamo (por ejemplo: automotriz, hipotecario, tarjeta de crédito, u otras)? Sí No

1.7. ¿Cuentas con algún otro tipo de seguro (por ejemplo: de auto, vida, bancario, gastos médicos, etc.)? Sí No

1.8. ¿Tienes algún tipo de inversión o fideicomiso (por ejemplo: pagaré, CETES, acciones u otros)? Sí No

1.9. ¿Tienes objetivos personales a largo plazo (más de dos años) que involucren algún gasto financiero? Sí No
Si contestaste que "Sí", ¿cuáles?

1.10. En caso de algún imprevisto o necesidad, ¿de dónde sacarías los recursos financieros necesarios para poder cubrir los gastos? Anota tus hasta tres primeras o principales fuentes en los siguientes espacios.

1.11. Para cada una de las siguientes preguntas, responde marcando con una "X" dentro del recuadro que mejor represente tu opinión. El "1" representa nunca realizar dicha acción. El "6" representa siempre hacer dicha acción.

¿Qué tan seguido...								
haces planes de tus gastos financieros personales?	Nunca	1	2	3	4	5	6	Siempre
mantienes un registro de tus movimientos financieros personales?	Nunca	1	2	3	4	5	6	Siempre
haces seguimiento de tus finanzas personales?	Nunca	1	2	3	4	5	6	Siempre
tus gastos sobrepasan lo que habías estimado?	Nunca	1	2	3	4	5	6	Siempre

1.12. Si manejas algún tipo de ahorro de manera voluntaria, señala con una "X" en el paréntesis a la izquierda de la opción correspondiente. Se te recuerda que puedes marcar más de una opción. En el renglón a la derecha de cada opción marcada, por favor escribe qué te llevó a ahorrar de esta manera. Si la opción marcada es "Otro", marca el paréntesis correspondiente y escribe en el primer renglón a la derecha el nombre del tipo de ahorro al que te refieres, y en el segundo el cómo te enteraste.

TIPO DE AHORRO

QUÉ TE LLEVÓ A AHORRAR DE ESTA MANERA

- () Alcancía _____
- () Escondite casero _____
- () Tanda (o vaquita) _____
- () Cuenta de ahorro _____
- () Cuenta de inversión _____
- () Fideicomiso _____
- () Otro: _____

1.13. Responde la siguiente pregunta marcando con una "X" dentro del recuadro que mejor represente tu opinión.

En los años venideros, ¿cómo crees que se desempeñe la economía mexicana respecto de ahora?							
MUCHO PEOR	1	2	3	4	5	6	MUCHO MEJOR

1.14. En caso de sobrarte o tener algún dinero extra respecto de tu gasto diario, ¿en dónde los utilizas generalmente? Anota tu respuesta en el siguiente espacio.

1.15. Responde la siguiente pregunta marcando con una "X" dentro del recuadro que mejor represente tu opinión. Elige solo una opción.

¿Qué tanto crees que...	Mucho	Algo	Poco	Nada	No lo he pensado
sabes sobre finanzas personales?					
controlas responsablemente tus ingresos y gastos?					
seas propenso a que te suceda algún imprevisto con repercusiones financieras?					

1.16. ¿Qué tanto estarías dispuesto a cambiar tus hábitos y tu estilo de vida actual para mantener o aumentar tu calidad de vida futura? Elige solo una opción.

<input type="checkbox"/>	Cambiaría mi estilo de vida sin ninguna condición.
<input type="checkbox"/>	Cambiaría mi estilo de vida solamente si no me significa algún sacrificio.
<input type="checkbox"/>	Cambiaría mi estilo de vida solamente si no me cuesta más.
<input type="checkbox"/>	Cambiaría mi estilo de vida solamente si veo muchos beneficios a futuro.
<input type="checkbox"/>	Cambiaría mi estilo de vida solamente si en mi círculo social lo hacen.
<input type="checkbox"/>	No cambiaría mi estilo de vida bajo ninguna circunstancia.
<input type="checkbox"/>	Otro (escríbelo):

1.17. De acuerdo a tu opinión, ¿qué tan confiables te parecen las siguientes instituciones como proveedoras de información y servicios financieros? Marca con una "X" en el recuadro que mejor refleje tu opinión para cada institución.

Grado de confiabilidad	Muy confiable	Algo confiable	Poco confiable	Nada confiable	No lo conozco
Institución					
Banco de México					
Secretaría de Hacienda y Crédito Público					
Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros					
Banca financiera (o tradicionales)					
Banca comercial (o de tiendas de servicios)					
Microfinancieras					
Cajas de ahorro o populares					
Casas de empeño					

1.18. A continuación hay cinco afirmaciones con las que puedes estar de acuerdo o en desacuerdo. Utilizando la siguiente escala de 1 a 7, indique su acuerdo con cada uno poniendo el número apropiado en la línea anterior al número de cada afirmación. Por favor, responda a las preguntas abierta y sinceramente.

Escala

7. Completamente de acuerdo
6. De acuerdo
5. Más bien de acuerdo
4. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
3. Más bien en desacuerdo
2. En desacuerdo
1. Completamente en desacuerdo

Preguntas:

- _____ 1. En la mayoría de las cosas, mi vida está cerca de mi ideal.
- _____ 2. Las condiciones en mi vida son excelentes.
- _____ 3. Estoy satisfecho con mi vida.
- _____ 4. Hasta ahora, he conseguido las cosas que para mí son importantes en la vida.
- _____ 5. Si volviese a nacer, no cambiaría casi nada de mi vida.

SEGUNDO APARTADO

Para responder las preguntas de cálculo de esta sección del cuestionario puedes hacer uso de los costados de la hoja o de la última del cuadernillo. Si no sabes alguna (o todas) las respuestas de las preguntas abiertas deja el espacio en blanco.

2.1. Si la posibilidad de contraer una enfermedad es del 15% y hay 2,000 personas, ¿cuántas de ellas puedes esperar que enfermen?

R:

2.2. Si 5 personas tienen un cachito del número ganador de la lotería y el premio es de 6 millones de pesos, ¿cuánto ganaría cada persona individualmente?

R:

2.3. Supón que tienes \$1,000 pesos en una cuenta de ahorro y la tasa de interés fue del 2% anual. Después de 5 años, ¿cuánto dinero crees que tendrás en la cuenta si no has sacado el dinero?

- a) Más de \$1,100 pesos
- b) Exactamente \$1,100 pesos
- c) Menos de \$1,100 pesos
- d) No sé

2.4. Supón que ganaste \$100,000 pesos debido a un premio en el que participaste y quieres guardar ese dinero para alguna eventualidad o emergencia. Igualmente, sabes que la inflación es del 5% anual. Tú puedes guardar ese dinero en una cuenta de ahorro, una cuenta de fondos mutuos o en un cajón de tu casa. Sabiendo esto, ¿en dónde lo guardarías?

- a) En la cuenta de ahorro
- b) En el cajón de la casa
- c) En la cuenta de fondos mutuos
- d) En alguna combinación entre las opciones a, b y c
- e) En cualquiera, son lo mismo
- f) No sé

2.5. Paula acaba de comenzar a trabajar y quiere tener un ahorro para poder comprarse cosas que antes no podía. Por ello decidió empezar a separar una parte de su dinero. Pensó en una cuenta de ahorros, pero le pareció muy engorroso y riesgoso hacerlo, por eso pensó mejor guardarlos en su casa. Sin embargo, pidió consejo a sus dos mejores amigos: Julián y Pedro.

Julián le recomendó a Paula que metiera ese ahorro en una cuenta de inversión en el banco donde a ella le pagan. Ellos mes con mes le indican cómo va el saldo de la cuenta y además Paula puede decidir la cantidad de ahorro que le descuentan mensualmente sin ningún trámite o costo extra, por lo que es muy seguro. Julián le dijo que así él pudo sacar para su carro y además en unos años tendrá lo suficiente para dar el enganche de su propio departamento.

A. Si tú fueras Paula, en este caso, ¿cómo ahorrarías?

- a) En casa porque el banco es muy riesgoso
- b) En casa porque el banco no me da muchos beneficios
- c) En el banco porque me da mejores beneficios
- d) En el banco porque en casa es muy riesgoso
- e) No sé

Por otro lado, Paula habló también con Pedro. Él le dijo que ahorrar de tan poquito no servía de nada y que mejor usara ese dinero para cumplir algunos gustitos o que lo metiera en una tanda; le comentó que él conocía una tanda organizada por una vecina suya y que estaba por comenzar. Participando en ellas Pedro había podido comprarse varias cosas personales como su laptop y su celular; sin embargo, ha habido otros casos en los que por el número que le tocó en la tanda ésta fue muy tardada y se gastó el dinero en algo diferente de lo que había pensado en un inicio. Igualmente, Paula sabe de otros casos en donde el organizador complica las cosas para pagar o no paga. Además, es la primera vez que participaría en una.

B. En este otro caso, siendo tu Paula, ¿dónde ahorrarías?

- a) En casa porque la tanda es muy riesgosa
- b) En casa porque la tanda no me da muchos beneficios
- c) En la tanda porque me da mejores beneficios
- d) En la tanda porque en casa es muy riesgoso
- e) No sé

C. Considerando los dos casos anteriores conjuntamente, ¿dónde le aconsejarías a Paula para que comenzara a ahorrar?

- a) En casa porque en otro lado es muy riesgoso
- b) En casa porque ni la tanda ni el banco le dan muchos beneficios
- c) En la tanda porque da los mejores beneficios
- d) En el banco porque da los mejores beneficios
- e) No en la tanda porque es muy riesgoso
- f) No en el banco porque es muy riesgoso
- g) No sé

2.6. Define con tus primeras ideas los objetivos o las actividades que realizan las siguientes entidades en el espacio a la derecha de cada opción. Si no sabes alguna (o todas) deja el espacio en blanco.

IPAB	
AFORE	
CONDUSEF	
CONSAR	

2.7. Supón que la tasa de interés de tu cuenta de ahorro fue del 3.8% y que la inflación fue del 4.5%, ambas anuales. Tras unos tres años, ¿qué podrías comprar con ese dinero?

- a) Más que ahora
- b) Exactamente lo mismo que ahora
- c) Menos que ahora
- d) No sé

DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS

Por favor responde con una "X" en los espacios indicados o con la información que se te pide.

PSEUDÓNIMO: _____

3.1. Sexo: () Hombre () Mujer **3.2.** Edad: años cumplidos.

3.3. Actualmente, ¿eres estudiante de nivel licenciatura (o pregrado)? () Sí () No

3.4. Institución educativa:

3.5. Carrera (sin abreviaturas):

3.6. Semestre: **3.7.** Nacionalidad:

3.8. El piso de tu hogar es de: () Tierra () Cemento () Otro material o acabado (loseta, linóleo, madera, etc.)

3.9. ¿Cuántos automóviles propios, sin contar taxis (u otros vehículos destinados al transporte público o concesionado), tienen en tu hogar?

3.10. En tu casa, ¿cuentan con estufa de gas o eléctrica? () Sí () No

3.11. En tu casa, ¿cuentas con acceso a una computadora que funcione? () Sí () No

3.12. ¿Eres el/la jefe/a de familia (o el/la que provee el mayor ingreso económico al gasto familiar)?

() Sí	() No																				
Si contestaste que "Sí", ¿cuántas personas dependen económicamente de ti? <input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/>	Si contestaste que "No", a continuación, marca con una "X" el máximo nivel de estudios del jefe/a de familia de tu hogar. <table style="width: 100%; margin-top: 10px;"> <tr> <td>Hasta secundaria o carrera técnica</td> <td>()</td> <td>Incompleta</td> <td>()</td> <td>Terminada</td> </tr> <tr> <td>Preparatoria o bachillerato</td> <td>()</td> <td>Incompleta</td> <td>()</td> <td>Terminada</td> </tr> <tr> <td>Licenciatura o ingeniería</td> <td>()</td> <td>Incompleta</td> <td>()</td> <td>Terminada</td> </tr> <tr> <td>Posgrado</td> <td>()</td> <td>Incompleta</td> <td>()</td> <td>Terminada</td> </tr> </table>	Hasta secundaria o carrera técnica	()	Incompleta	()	Terminada	Preparatoria o bachillerato	()	Incompleta	()	Terminada	Licenciatura o ingeniería	()	Incompleta	()	Terminada	Posgrado	()	Incompleta	()	Terminada
Hasta secundaria o carrera técnica	()	Incompleta	()	Terminada																	
Preparatoria o bachillerato	()	Incompleta	()	Terminada																	
Licenciatura o ingeniería	()	Incompleta	()	Terminada																	
Posgrado	()	Incompleta	()	Terminada																	

3.13. ¿Cuál es el total de piezas o habitaciones con las que cuenta tu hogar? No incluyas baños, medios baños, pasillos, patios y/o zotehuelas.

3.14. ¿Cuántos baños completos (y funcionando) hay para uso exclusivo de los integrantes de tu hogar?

3.15. Contando todos los focos que utilizan para iluminar tu casa, incluyendo los de techos, paredes, lámparas de buró o de piso, ¿cuántos focos tienes en tu vivienda?

3.16. Si deseas que se te envíen posteriormente los resultados obtenidos en el estudio, por favor escribe tu correo electrónico

MUCHAS GRACIAS POR TU COOPERACIÓN.

B. Casos de evaluación experimental

Caso: **María Guadalupe Gutiérrez López - N.S.E. Bajo #4**

Descripción: María tiene 22 años. Es de Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México y está por comenzar a estudiar en la universidad pública estatal la carrera de Derecho. Entró tan tarde a estudiar porque el ingreso económico en su familia era muy poco (su madre vende sándwiches a la salida de una primaria; su padre es carpintero) y tuvo que trabajar para ayudar a mantener a los cinco que son. Por esta razón terminó la preparatoria a los 20 años. Después, entre que juntaba para poder estudiar y pasaba el examen de admisión, pasaron otros dos años. Escogió Derecho porque cree que hay muchas injusticias en el mundo, en particular con los pobres, y ella quiere ayudar a remediarlo especializándose en derechos humanos o derecho civil. Esto, aunque haga tres horas de viaje en transporte público entre su casa y la universidad, ida y vuelta, todos los días.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a María Guadalupe que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$5,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
	TOTAL	

Caso: Daniel Sebastian Müller del Monte - N.S.E. Alto #2

Descripción: Daniel es un joven de 22 años. Él nació en el Distrito Federal, pero su familia, por parte de su abuelo paterno, es de ascendencia alemana. Por esta razón, y hasta la secundaria, realizó su educación en México para inmediatamente después ser mandado a estudiar la preparatoria (o *gymnasium*) a Alemania. Para sus estudios superiores, regresó a México -ya viviendo por su cuenta- para formarse con una licenciatura doble en matemáticas aplicadas y en economía en una institución privada del D.F., programas que está por terminar. Él desea conocer un poco más del mundo antes de enfocarse por completo en el mundo laboral. Por ello no ha perdido oportunidad de realizar prácticas profesionales en verano y semestres de intercambio en el extranjero -en Brasil, Rumania y Estados Unidos, respectivamente-, algo que sus padres, inclusive, le han motivado hacer. Al terminar sus licenciaturas espera seguir trabajando en el banco de inversión en el que actualmente labora, pero ya de tiempo completo. En unos dos o tres años pensaría proseguir sus estudios con una maestría en finanzas o economía, en el extranjero, para continuar con su crecimiento profesional en el mundo financiero internacional.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Daniel Sebastian que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$20,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
	TOTAL	

Caso: Aranza Sofía de la O Rühle - N.S.E. Alto #3

Descripción: Aranza es una joven de 22 años. Nació en el Distrito Federal, pero su familia, por parte de su abuelo paterno, es de ascendencia alemana. Por esta razón, y hasta la secundaria, realizó su educación en México para inmediatamente después ser mandada a estudiar la preparatoria (o *gymnasium*) a Alemania. Para sus estudios superiores, regresó a México -ya viviendo por su cuenta- para formarse con una licenciatura doble en matemáticas aplicadas y en economía -en una institución privada del D.F.- que está por terminarlas. Ella desea conocer un poco más del mundo antes de enfocarse por completo en el mundo laboral y por ello no ha perdido oportunidad de realizar prácticas profesionales en verano y semestres de intercambio en el extranjero -en Brasil, Rumania y Estados Unidos, respectivamente-, algo que sus padres, inclusive, le han motivado hacer. Al terminar sus licenciaturas espera seguir trabajando en el banco de inversión en el que actualmente labora, pero ya de tiempo completo. En unos dos o tres años pensaría proseguir sus estudios con una maestría en finanzas o en economía en el extranjero para continuar con su crecimiento profesional en el mundo financiero internacional.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Aranza Sofía que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$20,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
	TOTAL	

Caso: José Carlos Hernández Chávez - N.S.E. Bajo #2

Descripción: José Carlos tiene 22 años. Es de Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México y está por comenzar a estudiar en la universidad pública estatal la carrera de Derecho. Entró tan tarde a estudiar porque el ingreso económico en su familia era muy poco (su madre vende sándwiches a la salida de una primaria; su padre es carpintero) y tuvo que trabajar para ayudar a mantener a los cinco que son. Por esta razón terminó la preparatoria a los 20 años. Después, entre que juntaba para poder estudiar y pasaba el examen de admisión, pasaron otros dos años. Escogió Derecho porque cree que hay muchas injusticias en el mundo, en particular con los pobres, y él quiere ayudar a remediarlo especializándose en derechos humanos o derecho civil. Esto, aunque haga tres horas de viaje en transporte público entre su casa y la universidad, ida y vuelta, todos los días.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a José Carlos que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$5,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
	TOTAL	

Caso: Ana Alejandra Marín Duarte - N.S.E. Medio #4

Descripción: Ana es una chava de 19 años de edad. Es de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas y es integrante de una familia de cinco: su padre, su madre y dos hermanos (uno mayor y otro menor que ella). Desde chica quiso superarse y ser un referente familiar en formación y profesión (dado que su padre había cursado solo hasta la preparatoria, su madre sí estudió hasta la licenciatura, pero nunca ejerció y su hermano mayor no estudió). Por ello, terminó sus estudios de preparatoria ahí en Tuxtla y tras realizar el examen de admisión y otorgársele una beca del 100% por sus resultados, se fue a Puebla, Puebla a estudiar en una de las mejores universidades privadas del país la carrera de Ingeniería Civil. Sus padres se mostraron orgullosos de tal logro y por ello le dan todo su apoyo. Por eso Ana se dedica de manera exclusiva al estudio. Si bien sabe que es difícil, ella sigue con su objetivo de acabar sus estudios para luego trabajar en una importante empresa constructora y después poder ayudar a su ciudad a crecer construyendo la infraestructura necesaria que le hace falta.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Ana Alejandra que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$11,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
	TOTAL	

Caso: Hans Luis Gerardo Garza Peñaloza - N.S.E. Alto #1

Descripción: Luis Gerardo es un chico de 20 años de edad. Es de Monterrey, Nuevo León, pero desde hace cuatro años radica solo: primero en la Ciudad de México (por la zona de San Ángel) cuando se fue a estudiar el bachillerato en una institución particular de educación superior; y luego ya en Monterrey, Nuevo León (en San Pedro) cuando se regresó al campus principal de la misma institución a estudiar la carrera de Ingeniería en Sistemas Digitales y Robótica dado su gusto por los últimos. Como hijo único, sus padres -ambos exitosos empresarios- le dan todo su apoyo y por eso ha tenido oportunidad de estudiar semestres y veranos en el extranjero (en Europa). Su propia iniciativa le ha permitido que también haya podido realizar prácticas profesionales en una importante empresa de su sector. Al terminar de estudiar, y tras trabajar un poco, Luis Gerardo desea continuar con una maestría en mecatrónica en alguna de las mejores universidades estadounidenses que le permita crecer profesionalmente.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Luis Gerardo que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$20,000.00
CONCEPTOS		
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
		TOTAL

Caso: Montserrat Ramírez Chacón - N.S.E. Bajo #3

Descripción: Montserrat es una joven de 20 años de edad. Nació en Colima, Colima y cursó allá su educación hasta la preparatoria, tiempo en el que decidió que, para poder crecer profesionalmente, tenía que irse a otra ciudad que le proveyera mejores oportunidades y que le permitiera estudiar lo que a ella le gusta: las finanzas. Decidido esto, lo platicó con su familia (es decir, su hermana, su padre y su madre), y con algunos esfuerzos y su apoyo, se fue a Guadalajara, Jalisco a estudiar la licenciatura en administración financiera en una reconocida institución privada. Eso sí, y como le dijo su padre, únicamente con beca porque no podrían costear toda la colegiatura. Finalmente, obtuvo una beca completa. El tener que esforzarse para mantener esta beca le quita mucho tiempo, y por eso tiene que dejar de lado muchas actividades de ocio, pero esto a Montserrat no le importa porque de terminar sus estudios profesionales así, dice, podrá aspirar a un mejor trabajo que posteriormente le permita estudiar una maestría en una de las mejores instituciones del país.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Montserrat que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$11,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
TOTAL		

Caso: Mariana García Pérez - N.S.E. Bajo #3

Descripción: Mariana es una chica de 21 años de edad originaria del Distrito Federal. Vive con su familia, en la delegación Iztapalapa, en una casita de dos pisos, pero en obra negra. Tiene 2 hermanos y 1 hermana siendo ella la mayor. Su padre se dedica a la mecánica automotriz; su madre es ama de casa. Mariana estudia el cuarto semestre de la licenciatura en administración en una institución pública de educación superior local y para ello, todos los días, toma tres microbuses que hacen hora y media de viaje, por vuelta. No obstante, ella está muy orgullosa de haber pasado el examen de admisión (después de haberlo intentado en cuatro ocasiones) puesto que es la primera de su familia que llega a este nivel de estudios. Hoy, aun estudiando y a pesar del apoyo familiar, tiene que continuar trabajando para poder mantenerse puesto que lo que gana su padre no alcanza para que ella vaya a la universidad y a la vez mantenga al resto de su familia. Cuando termine sus estudios desea encontrar un trabajo que le permita ayudar, de una manera más efectiva, a la subsistencia de familiar.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Mariana que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$5,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
	TOTAL	

Caso: Francisco Rubio Sánchez - N.S.E. Medio #1

Descripción: Francisco es un joven de 20 años de edad. Nació en Colima, Colima y cursó allá su educación hasta la preparatoria, tiempo en el que decidió que, para poder crecer profesionalmente, tenía que irse a otra ciudad que le proveyera mejores oportunidades y que le permitiera estudiar lo que a él le gusta: finanzas. Decidido esto, lo platicó con su familia (es decir, su hermana, su padre y su madre), y con algunos esfuerzos y su apoyo, se fue a Guadalajara, Jalisco a estudiar la licenciatura en administración financiera en una reconocida institución privada. Eso sí, y como le dijo su padre, únicamente con beca porque no podrían costear toda la colegiatura. Finalmente, obtuvo una beca completa. El tener que esforzarse para mantener esta beca le quita mucho tiempo, y por eso tiene que dejar de lado muchas actividades de ocio, pero esto a Francisco no le importa porque de terminar sus estudios profesionales así, dice, podrá aspirar a un mejor trabajo que posteriormente le permita estudiar una maestría en una de las mejores instituciones del país.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Francisco que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$11,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
	TOTAL	

Caso: Juan Pérez García - N.S.E. Bajo #1

Descripción: Juan es un chico de 21 años de edad originario del Distrito Federal. Vive con su familia, en la delegación Iztapalapa, en una casita de dos pisos, pero en obra negra. Tiene 2 hermanos y 1 hermana siendo él el mayor. Su padre se dedica a la mecánica automotriz; su madre es ama de casa. Juan estudia el cuarto semestre de la licenciatura en administración en una institución pública de educación superior local y para ello, todos los días, toma tres microbuses que hacen hora y media de viaje, por vuelta. No obstante, él está muy orgulloso de haber pasado el examen de admisión (después de haberlo intentado en cuatro ocasiones) puesto que es el primero de su familia que llega a este nivel de estudios. Hoy, aun estudiando y a pesar del apoyo familiar, tiene que continuar trabajando para poder mantenerse puesto que lo que gana su padre no alcanza para que él vaya a la universidad y a la vez mantenga al resto de su familia. Cuando termine sus estudios desea encontrar un trabajo que le permita ayudar, de una manera más efectiva, a la subsistencia de su familia.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Juan que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$5,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
	TOTAL	

Caso: Irma Susana Ledesma Covarrubias - N.S.E. Alto #4

Descripción: Irma Susana es una chica de 20 años de edad. Es de Monterrey, Nuevo León, pero desde hace cuatro años radica sola: primero en la Ciudad de México cuando se fue a estudiar el bachillerato en una institución particular de educación superior; y luego ya en Monterrey, Nuevo León (en San Pedro) cuando se regresó al campus principal de la misma institución a estudiar la carrera de Ingeniería en Sistemas Digitales y Robótica dado su gusto por los últimos. Como hija única, sus padres -ambos exitosos empresarios- le dan todo su apoyo y por eso ha tenido oportunidad de estudiar semestres y veranos en el extranjero (en Europa). Su propia iniciativa le ha permitido que también haya podido realizar prácticas profesionales en una importante empresa internacional de su sector. Al terminar de estudiar, y tras trabajar un poco, Susana desea continuar con una maestría en mecatrónica en alguna de las mejores universidades estadounidenses que le permita crecer profesionalmente.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Irma Susana que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$20,000.00
CONCEPTOS		
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
		TOTAL

Caso: Rodrigo de la Torre López - N.S.E. Medio #2

Descripción: Rodrigo es un chico de 19 años de edad. Es de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas y es integrante de una familia de cinco: su padre, su madre y dos hermanas (una mayor y otra menor que él). Desde chico quiso superarse y ser un referente familiar en formación y profesión (dado que su padre había cursado solo hasta la preparatoria, su madre sí estudió hasta la licenciatura, pero nunca ejerció y su hermana mayor no estudió). Por ello, terminó sus estudios de preparatoria ahí en Tuxtla y tras realizar el examen de admisión y otorgársele una beca del 100% por sus resultados, se fue a Puebla, Puebla a estudiar en una de las mejores universidades privadas del país la carrera de Ingeniería Civil. Sus padres se mostraron orgullosos de tal logro y por ello le dan todo su apoyo. Por eso Rodrigo se dedica de manera exclusiva al estudio. Si bien sabe que es difícil, Rodrigo sigue con su objetivo de acabar sus estudios para luego trabajar en una importante empresa constructora y después poder ayudar a su ciudad a crecer construyendo la infraestructura necesaria que le hace falta.

Evaluación: Y tú, ¿cómo le recomendarías a Rodrigo que gastara su presupuesto mensual?

PRESUPUESTO MENSUAL		\$11,000.00
CONCEPTOS	CANTIDAD	
Alimentación		
Vestido y calzado		
Recreación y entretenimiento		
Transporte y movilidad		
Gastos personales		
Previsión financiera		
Actividades físicas y deportes		
Gastos de Familia		
Servicios básicos y otros gastos del hogar		
Gastos hormiga		
Negocios e inversiones		
Gastos en educación		
Salud en general		
Otros:		
	TOTAL	

Noticia neutra o de control

Registra 320 mil visitas exposición de Miguel Ángel en Bellas Artes

De acuerdo con los organizadores, la exposición "Miguel Ángel Buonarroti. Un artista entre dos mundos", que estará abierta hasta el próximo 27 de septiembre, ha registrado una afluencia de más de 320 mil personas hasta el pasado 29 de agosto, y de la que mencionaron, "ha bajado la asistencia" luego que la exhibición de Leonardo da Vinci concluyó en este mismo espacio.

La muestra está integrada por cerca de 75 obras entre las que destacan las esculturas: el "David-Apolo" (1532-1534), realizada en mármol de 1.47 metros; el "Cristo Portacroce" (Cristo Giustiniani) de 1514-1516, obra en mármol de 2.50 metros y que se presenta por primera vez fuera de Italia, y una réplica de "La Piedad".

El objetivo de la exhibición es presentar la trayectoria del artista mediante dibujos, óleos, documentos y esculturas, que permiten apreciar la participación de Miguel Ángel (1475-1564) en la renovación de los procesos artísticos y arquitectónicos del arte renacentista del Cinquecento, al tiempo de revelar su influencia artística en la historia del arte de la Nueva España.

También se presentan dibujos y bocetos originales que sirvieron como preparación para las pinturas de la bóveda de la Capilla Sixtina de entre 1508 y 1510; así como correspondencia del artista, entre otras piezas.

Noticia negativa

INEGI: Se deterioró la confianza del consumidor mexicano.

La confianza del consumidor registró un descalabro sobre todo en lo que se refiere al presente y porvenir de la situación económica del país, informó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Según los resultados del índice de confianza del consumidor, en el comparativo mensual de julio los cinco componentes que integran este indicador de percepción mostraron contracciones en comparación al mes pasado. Los más afectados fueron los relacionados con la situación económica actual del país, comparada con la de hace un año, la cual se desplomó 5.87 por ciento, y la que aborda las condiciones de la economía nacional esperadas para dentro de 12 meses, con una depresión de 4.5 por ciento.

Los resultados anuales mostraron caídas en los dos componentes relacionados con la situación presente y esperada de la economía mexicana; avances en los dos referidos a las condiciones económicas de los integrantes del hogar y también, en el que aborda la posibilidad de comprar bienes muebles y electrodomésticos.

Sobre la situación económica actual del país, comparada con la de hace un año, el indicador de la confianza del consumidor reportó un derrumbe anual de 2.6 por ciento respecto a la posición que tuvo este componente el año pasado. En tanto, el que atañe a las condiciones económicas nacionales esperadas dentro de 12 meses presentó un descenso de 0.6 por ciento.

Noticia positiva

Aumenta la confianza de los consumidores mexicanos: INEGI

El Índice de Confianza del Consumidor (ICC) elaborado de manera conjunta por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y el Banco de México registró un incremento mensual de 0.11%.

En el detalle, de los cinco componentes que lo conforman, se observaron aumentos mensuales en los correspondientes a la situación económica actual de los miembros del hogar y del país, a la situación económica futura del país, y el referente a la posibilidad en el momento actual por parte de los miembros del hogar para efectuar compras de bienes durables. El avance anual que presentó el ICC se derivó de alzas en cuatro de los cinco indicadores parciales que lo constituyen y muestra tendencias positivas en el desempeño de la economía.

El componente que evalúa la percepción de los consumidores acerca de la situación económica del país reportó un aumento mensual de 2.61 por ciento. El rubro que capta las expectativas sobre la condición económica del país dentro de un año respecto a la situación actual registró un alza de 0.18%. Por último, el indicador que hace mención a las posibilidades en el momento actual por parte de los integrantes del hogar, comparadas con las de hace un año, para efectuar compras de bienes durables, tales como muebles, televisor, lavadora y otros aparatos electrodomésticos, avanzó 2.72% a tasa mensual.

D. Pruebas diagnóstico para el modelo de regresión lineal

Variable	VIF	Tolerancia
Sexo	1.07	0.9307
Carrera	1.16	0.8643
Caso Exp.	1.09	0.9197
Media	1.11	

Tabla 14. Análisis de multicolinealidad entre las variables independientes

Prueba Breusch-Pagan

Variables	modelo 1	modelo 1a
chi2	2.7700	5.0300
P>chi2	0.0962	0.0249

Variables dependientes

Modelo 1: Perfil socioeconómico bajo potencial

Modelo 1a: Perfil socioeconómico bajo real

Tabla 15. Análisis de heterocedasticidad entre las variables independientes

Pearson chi2

Variable	Chi2	gl	p-value
Sexo	20.4610	11	0.039
Carrera	10.7524	11	0.464
Caso Exp.	21.0678	22	0.517

Tabla 16. Análisis de independencia entre las variables independientes

E. Distribuciones de variables predictoras del MRLM

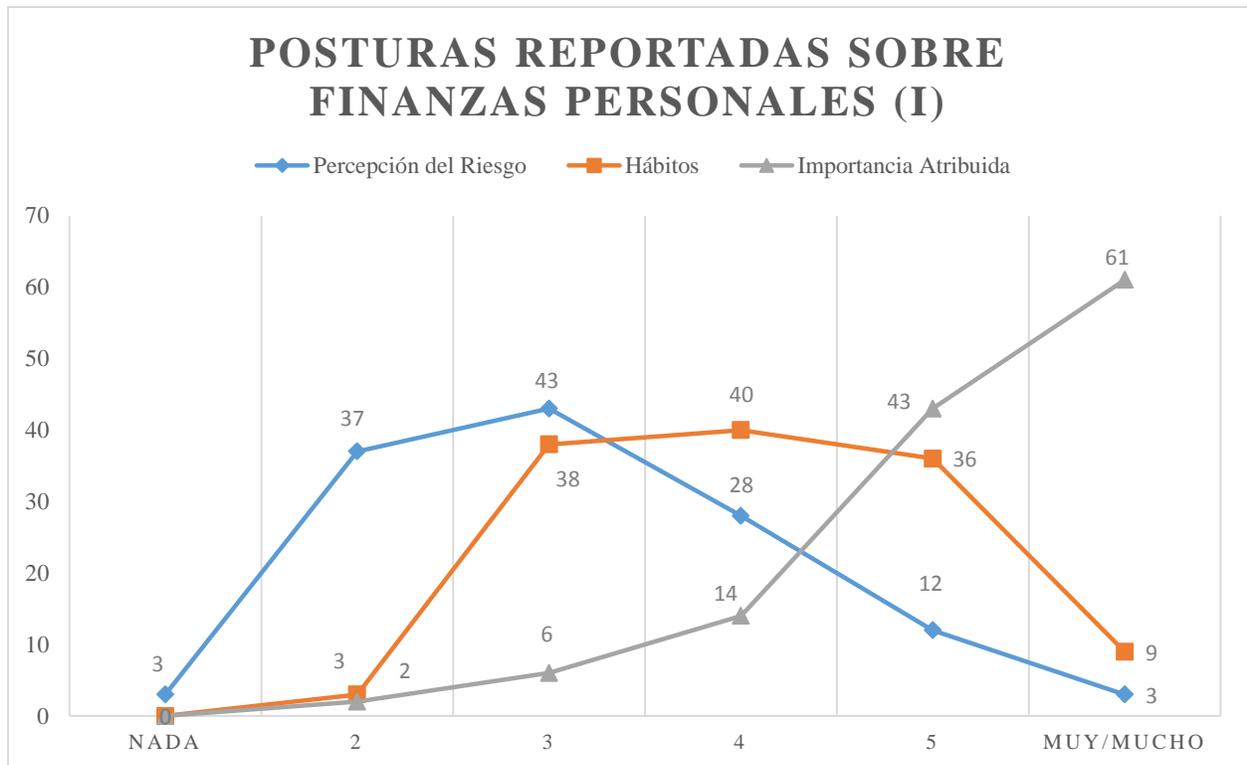


Figura 14. Reporte de participantes sobre percepción de riesgos, hábitos financieros e importancia atribuida

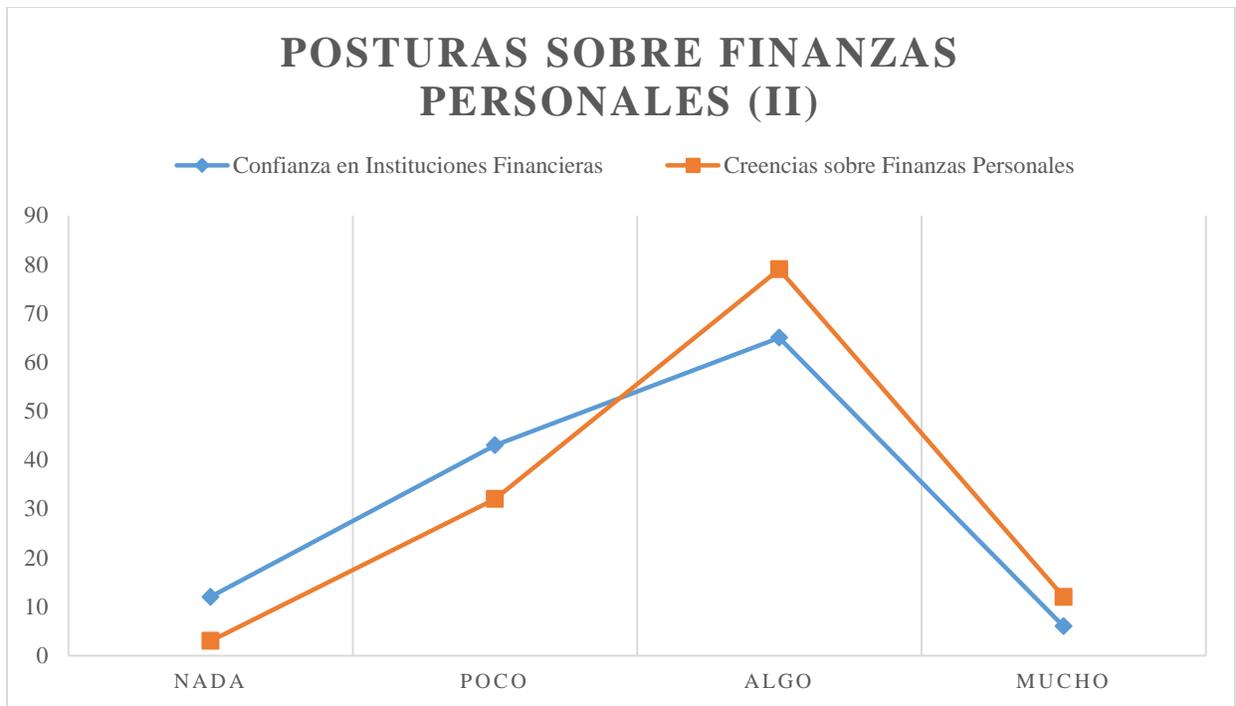


Figura 15. Reportes de participantes sobre confianza institucional y creencias de autogestión

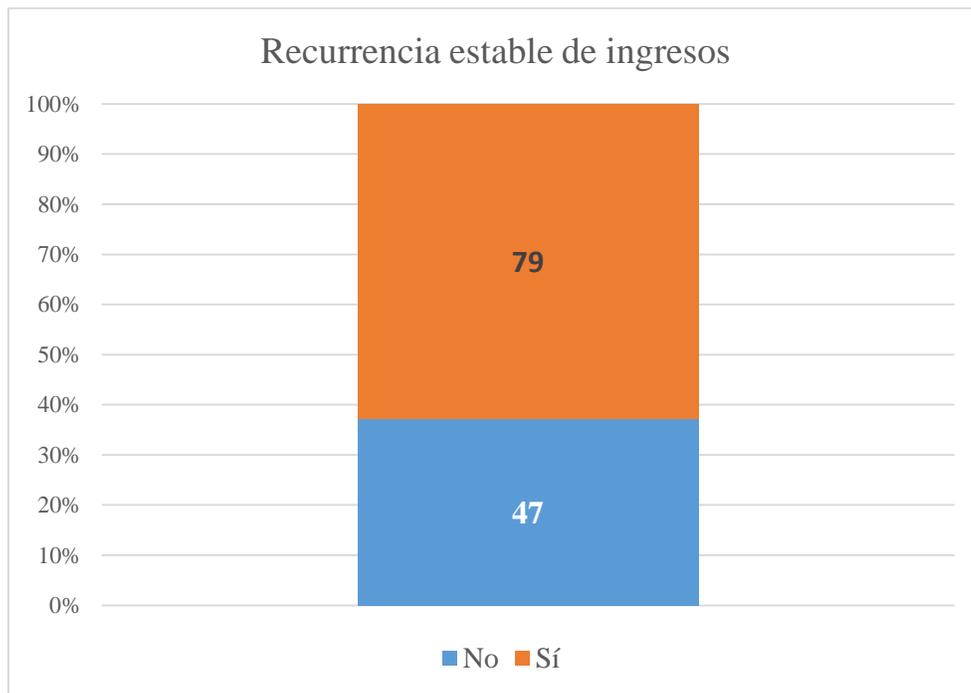


Figura 16. Reporte sobre frecuencia en la obtención de ingresos

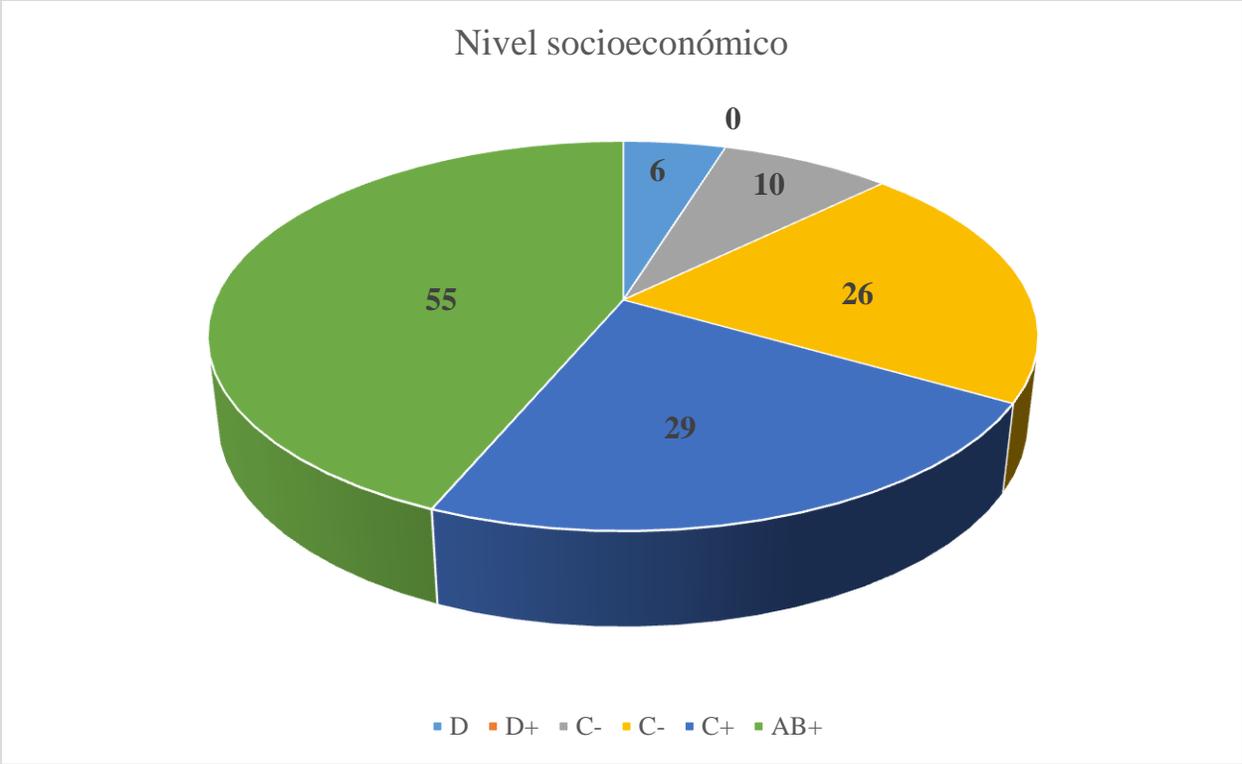


Figura 17. Categorización de participantes por escalafón socioeconómico

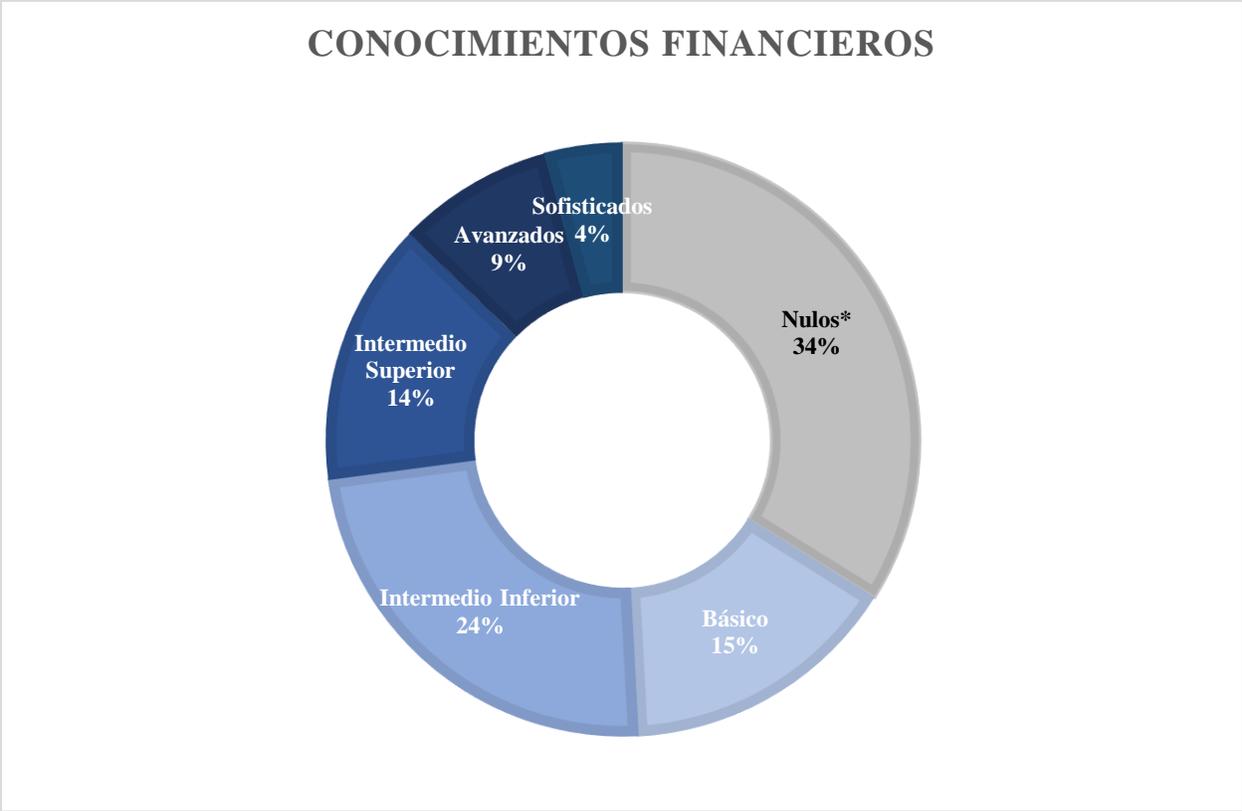


Figura 18. Categorización de participantes por conocimientos financieros

F. Tablas de probabilidades de respuesta para el MRLM

Diener	No ahorro	Informal	Formal
1	0.0720	0.2022	0.7258
2	0.0699	0.2841	0.6460
3	0.0651	0.3832	0.5517
4	0.0578	0.4929	0.4493
5	0.0488	0.6031	0.3481
6	0.0393	0.7035	0.2572
7	0.0303	0.7874	0.1823

Tabla 17. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según la escala de satisfacción con la vida de Diener

NSE	No ahorro	Informal	Formal
D	0.0577	0.8915	0.0508
D+	-	-	-
C-	0.0623	0.7723	0.1654
C	0.0599	0.6643	0.2758
C+	0.0528	0.5247	0.4224
AB+	0.0421	0.3741	0.5839

Tabla 18. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según el escalafón de pertenencia en el NSE

Importancia de las Finanzas Personales	No ahorro	Informal	Formal
Nada	-	-	-
2	0.3537	0.3580	0.0182
3	0.2337	0.7100	0.0562
4	0.1366	0.7099	0.1535
5	0.0660	0.5872	0.3467
Mucho	0.0245	0.3734	0.6020

Tabla 19. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según la importancia atribuida a las finanzas personales

Ingresos Recurrentes	No ahorro	Informal	Formal
No	0.1629	0.4846	0.3526
Sí	0.0267	0.5549	0.4184

Tabla 20. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según si se cuenta con ingresos recurrentes o no

Percepción del Riesgo	No ahorro	Informal	Formal
1	0.0177	0.6537	0.3286
2	0.0301	0.6048	0.3651
3	0.0502	0.5507	0.3992
4	0.0820	0.4908	0.4272
5	0.1302	0.4253	0.4445
6	0.1992	0.3551	0.4457

Tabla 21. Probabilidades de optar por cada tipo de ahorro según su percepción de riesgos económicos

G. Pruebas diagnóstico para el MRLM

<i>Variable</i>	<i>W</i>	<i>P-value</i>
Ahorro	0.9830	0.1154
NSE	0.9014	0.0000 *
Conoc. Fin	0.9700	0.0067 *
Conf. Fin.	0.9898	0.4843
Imp. Fin. Per.	0.8767	0.0000 *
Hábitos Fin.	0.9962	0.9861
Escala Diener	0.9582	0.0006 *
Creencias Fin.	0.9888	0.3993
Percep. Riesgo	0.9877	0.3193
Ingresos Rec.	0.9956	0.9677

* Indica significancia estadística al 95% (a dos colas).

Tabla 22. Prueba Shapiro-Wilk para el análisis de normalidad de variables independientes

<i>Variable</i>	<i>VIF</i>	<i>Tolerancia</i>
NSE	1.17	0.8577
Conoc. Fin	1.22	0.8185
Conf. Fin.	1.43	0.6974
Imp. Fin. Per.	1.21	0.8242
Hábitos Fin.	1.20	0.8300
Escala Diener	1.05	0.9516
Creencias Fin.	1.12	0.8935
Percep. Riesgo	1.38	0.7231
Ingresos Rec.	1.07	0.9380
Media	1.21	

Tabla 23. Análisis de multicolinealidad entre las variables independientes

Prueba Hausman

VD: Tipo de ahorro

Variables	Chi2	gl	p>chi2	Evidencia
No ahorran	-1.228	6	1.000	A favor de la Ho
Informalmente	-1.312	6	1.000	A favor de la Ho
Formalmente	1.709	6	0.944	A favor de la Ho

Ho: Momios (Resultados-J vs. Resultados-K) son independientes de otras alternativas.

Tabla 24. Prueba Hausman para el supuesto de independencia de alternativas irrelevantes (IIA)

Prueba Hausman basado en Suest

VD: Tipo de ahorro

Variables	Chi2	gl	p>chi2	Evidencia
No ahorran	5.318	6	0.504	A favor de la Ho
Informalmente	3.881	6	0.693	A favor de la Ho
Formalmente	2.138	6	0.907	A favor de la Ho

Ho: Momios (Resultados-J vs. Resultados-K) son independientes de otras alternativas.

Tabla 25. Prueba Hausman-suest para el supuesto de independencia de alternativas irrelevantes (IIA)

Prueba Small-Shiao

VD: Tipo de ahorro

Variables	lnL (completo)	lnL (omitido)	Chi2	gl	p>chi2	Evidencia
No ahorran	-30.175	-90.835	-121.32	12	1.000	A favor de la Ho
Informalmente	-24.260	-40.770	-33.02	12	1.000	A favor de la Ho
Formalmente	-14.059	-40.770	-53.422	12	1.000	A favor de la Ho

Ho: Momios (Resultados-J vs. Resultados-K) son independientes de otras alternativas.

Tabla 26. Prueba Small-Shiao para el supuesto de independencia de alternativas irrelevantes (IIA)

Razón de verosimilitudes

VD: Tipo de ahorro

Variables	Chi2	gl	p>chi2
Diener	7.999	2	0.018
NSE	12.123	2	0.002
ImpFinPer	22.024	2	0.000
Riesgo	4.022	2	0.134
IngrRec	7.449	2	0.024

Ho: Todos los coeficientes asociados a la VD son 0.

Prueba de Wald

VD: Tipo de ahorro

Variables	Chi2	gl	p>chi2
Diener	7.424	2	0.024
NSE	9.485	2	0.009
ImpFinPer	16.194	2	0.000
Riesgo	3.789	2	0.150
IngrRec	6.303	2	0.043

Ho: Todos los coeficientes asociados a la VD son 0.

Tabla 27. Pruebas de independencia de variables

Prueba Wald

VD: Tipo de ahorro

Categorías	Chi2	gl	p>chi2
No ahorro - Informal	10.807	5	0.055
No ahorro - Formal	18.800	5	0.002
Informal - Formal	23.108	5	0.000

Ho: Todas las asociaciones de los coeficientes excepto la constante entre pares de resultados es 0 (i.e., las categorías pueden ser combinadas).

Razón de verosimilitudes

VD: Tipo de ahorro

Categorías	Chi2	gl	p>chi2
No ahorro - Informal	15.092	5	0.010
No ahorro - Formal	24.029	5	0.000
Informal - Formal	35.813	5	0.000

Ho: Todas las asociaciones de los coeficientes excepto la constante entre pares de resultados es 0 (i.e., las categorías pueden ser colapsadas).

Tabla 28. Pruebas de contraste para combinación de categorías