



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**AHORRO Y ECONOMÍA CONDUCTUAL: UN NUEVO
ENFOQUE**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

LUIS MARIO VELÁZQUEZ DELGADO

ASESORA: DRA. ERIKA LETICIA GONZÁLEZ RABADÁN

CIUDAD DE MÉXICO

2022





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.

Agradecimientos

Primero que nada a mis padres, mis hermanas, y a Elsa, les debía esto, su apoyo y consejos son fundamentales en la realización de este trabajo, gracias a ustedes por siempre anhelar y desear lo mejor para mí en todo momento, gracias por acompañarme en este triunfo. Tomen este trabajo como muestra de su legado, el amor que tengo hacia ustedes nunca será suficiente.

Para mis sobrinos Elías (el más gracioso) y Nico (el más valiente de todos) que son la mejor parte de llegar a la casa y me hacen dar lo mejor de mí; día con día aprendo de ustedes, me contagian con su alegría e inocencia. Son parte esencial en mi vida.

Gracias a la Dra. Leticia Rabadán por su apoyo, paciencia, dedicación y aportaciones durante este proceso para que este trabajo viera la luz ¡Muchísimas gracias!

Para Lucha que no puede estar conmigo físicamente pero sí espiritualmente, quiero decirte que nos faltaron demasiadas cosas, pero esto no es el fin; sin duda tu hijo tendrá mi amistad, lealtad y cariño como tú lo tuviste conmigo. Nunca te voy a olvidar.

A la familia Moreno Delgado por hacer que cada domingo en la noche pareciera viernes por la tarde, el acompañamiento y toda la enseñanza que han aportado a lo largo de mi vida es fundamental para mí, ocupan una gran parte en mi vida y corazón. No sería lo que soy sino fuera por ustedes.

A mis amigos Samantha, Junco, Laura, Jesús Iván, Mesac, Oliver, Amaya, Paco, que sin su presencia al estudiar en esta facultad no habría sido lo mismo, las juntas en la biblioteca, las risas por los pasillos y las fiestas improvisadas; tienen una parte muy importante de mi corazón, espero aportar algo a su vidas, así como ustedes lo hicieron en la mía.

Para Alejandro y Blanca por retarme cada vez más a superarme y demostrarme de todo lo que soy capaz, gracias infinitas por acompañarme en el largo camino del estudiante, nos quedan muchas cosas más por vivir.

Para José Manuel García Yu, sin duda veía muy lejos este momento y agradezco que la promesa siga en pie y puedas verme alcanzar este sueño, tantos años de amistad no podrían resumirse en un párrafo, gracias por levantarme cada vez que caí. En especial a tu mamá y a tu primo Kevin.

Giselle Yu, gracias por darme las palabras correctas, en el momento correcto, por verme triste y siempre sacarme una sonrisa, por acompañarme cuando más perdido me sentía y sobre todo por enseñarme que se puede salir adelante ¡Muchísimas gracias!

Quiero agradecer profundamente a alguien que se adelantó en el camino, Andrés López Sánchez, fuiste más que mi jefe, fuiste un amigo y una persona que marcó mi vida, siempre me deseaste la mejor de las suertes, me aconsejaste y con este trabajo te digo: *¡Ya soy Licenciado!*

Por último, agradezco a la máxima casa de estudios, la UNAM, por forjar en mí cultura y conocimiento, de la cual estoy eternamente orgulloso como ser humano y profesionalista.

En otras palabras, gracias a todas las personas que me apoyaron y creyeron en la realización de esta tesis.

¡Por mi raza, hablará el espíritu!

Índice General

Contenido

Justificación:.....	4
Objetivo General	5
Objetivos Particulares.	5
Problemática.	5
Hipótesis.....	6
Pregunta general.....	6
Factibilidad	6
Viabilidad.....	7
1.1 El homo economicus.	12
1.2 Relevancia entre la Economía y la Psicología.	12
2.1 ¿Qué es el dinero para una persona?.....	18
2.2.1 Antecedente histórico.	18
2.2.2 Evolución del dinero.	19
2.2.3 Los primeros billetes.....	20
2.4 Clases de dinero.....	22
2.4.1 La demanda de dinero.....	22
2.5 Educación financiera.	23
2.6 ¿Cómo es el ahorro en México?	25
FIGURA 1.2 CUADRO DE LA DESINFORMACIÓN.....	30
FIGURA 1.3 ENCUESTA SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS: CONDUSEF	32
Fuente: Encuesta Nacional sobre la penetración y conocimiento sobre servicios financieros.....	32
Factores que determinan nuestro comportamiento financiero.	34
3.1 Teoría Keynesiana.....	36
3.2 Teoría Marxista.....	36
3.3 Teoría Clásica.....	37
3.3.1 Teoría neoclásica.....	37

3.3.2 Malthus	39
FIGURA 1.1 CRECIMIENTO POBLACIONAL, IDEOLOGÍA MALTHUSIANA	40
Salario.....	43
3.4 Población Económicamente activa y clasificación.....	43
3.5 Población ocupada.	44
3.6 Población económicamente inactiva.....	44
3.7 Población desocupada.....	45
3.8 Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).	47
CAPÍTULO 4: Sistema financiero	49
4.1 Antecedente Histórico.....	50
4.1.1 Sectores en los que se divide el SFM:.....	51
4.1.2 Eficiencia del sector financiero sobre el ahorro en la población mexicana.	52
4.2 La Banca Comercial en México.	52
4.3 La Banca Nacionalizada.	54
4.4 Proceso de Desincorporación Bancaria.	57
4.5 Los primeros años de la Nueva Banca.....	58
4.6 La Crisis.	59
4.7 Comparación a nivel internacional México vs Países desarrollados.	61
4.8 Acciones para Impulsar el sector Financiero en México.	62
CAPÍTULO 5: Ahorro e inversión.	66
5.1 ¿Ahorrar o invertir?	67
5.1.1 Pasos para elegir en qué invertir:.....	68
5.1.2 Errores más comunes que te impiden ahorrar:.....	68
5.2 Instrumentos de renta fija.....	68
BONOS.....	69
UDIBONOS.....	70
SOFIPO.....	70
5.3 Instrumentos de renta variable.....	71
Fondos de Inversión.....	71
5.4 ¿Cómo influyen nuestras emociones al invertir?	72
Creencias.....	73
Emociones.....	74
Sesgo de confirmación:	78

Sesgo de anclaje:	78
Sesgo de observación selectiva:	78
Sesgo de negatividad:	78
Efecto de primera impresión:	78
Disponibilidad heurística:	78
Sesgo de impacto:	79
Sesgo de status quo:	79
Teoría del Desarrollo Cognitivo de Jean Piaget.....	79
CUADRO 3. TEORÍA DEL DESARROLLO COGNITIVO POR JEAN PIAGET	80
5.5 Emociones en el ciclo del mercado.	83
Conclusiones y comentarios.....	86
Bibliografía:	90
Bibliografía electrónica:	92

Metodología

Justificación:

La estructura del ahorro global se ha visto profundamente modificada desde principios de siglo. El ahorro individual ha disminuido progresivamente, mientras que se ha elevado el porcentaje de las administraciones públicas y de las sociedades privadas. Esta evolución se debe, en gran medida, a la irrupción masiva del Estado en la vida social (seguros de enfermedad, pensiones, etc.) y económica (nacionalizaciones, intervenciones diversas).

Los problemas de endeudamiento, desigualdad del ingreso, desregulación del sistema financiero y redistribución de la riqueza, hacen necesaria la investigación sobre el ahorro y el comportamiento de las personas. El ahorro tiene un papel importante en la actividad económica, como medio para prevenir externalidades, aumentar ingresos futuros y la preferencia por la liquidez es cada vez mayor en la actualidad; ligado a todo lo antes mencionado en la parte del ahorro también está el agente económico, quien es el que decide lo que hace con la parte de su ingreso o riqueza, este agente toma malas decisiones aun teniendo información completa, piensa en maximizar su beneficio en el presente que tener una recompensa aún mayor en el futuro.

Por otro lado, la economía conductual, ve la forma en la que la gente hace juicios y toma decisiones para después usar la información y aplicarla en diferentes áreas, al escuchar economía conductual se deduce que solo se trata sobre decisiones económicas o financieras, pero su estudio abarca desde elegir un medio de transporte, hacer las compras y para este trabajo profundizaremos en el cómo ahorramos. Lo fundamental es entender que el comportamiento y los hábitos de las personas son importantes. Conocer la conducta de los individuos permitirá establecer estrategias en diferentes áreas como es el comportamiento

Crediticio, promover reformas políticas para provocar mejores y mayores cambios en sectores como salud, educación, impacto social y generar cultura de ahorro a largo plazo.

En resumen, la Economía Conductual es un tema de todos los días, pero en la actualidad es un tema que está causando profundo interés en la gente y se espera que en este trabajo se tenga una visión más clara de sus aportaciones y relevancia en general.

Objetivo General

- Analizar la conducta de un individuo influye en su manera de ahorrar, así como exhibir que la situación económica-financiera de México no es el más apto para que incentivar al ahorro.

Objetivos Particulares.

- Describir si la conducta de un individuo influye en su plan de ahorro.
- Aportar información sobre la nueva rama de la Economía, la Economía Conductual.
- Descubrir si el ahorro es una herramienta eficaz para generar mayor crecimiento económico.
- Probar que el sistema financiero no trae un beneficio significativo para las personas que desean ahorrar.
- Conocer si con un plan de ahorro se puede reducir el riesgo.

Problemática.

- En México el ahorrar sigue siendo un tabú, la limitante para las personas es definir un plan de inversión financiera, y esto es por falta de cuestión de decisión y voluntad, ya que el no ahorrar es dejar la oportunidad de tener una mayor tranquilidad y previsión personal y familiar.

Hipótesis.

- El nivel de ingresos que percibe un agente económico o persona es insuficiente para la subsistencia y cubrir necesidades, ya que no cuenta con una educación financiera sólida para prolongar el rendimiento de su dinero y cubrir totalmente sus necesidades, las personas gastan dinero que no tienen y prefieren ahorrar de manera informal que tener un respaldo (seguro) de su dinero en una institución financiera especializada en el ahorro.
- Si el agente económico tiene o no tiene ingresos para destinar al ahorro se verá afectado el sistema económico-financiero del país.
- Las personas que cuentan con tarjeta de crédito (TC) no utilizan su plástico de manera adecuada y utilizan más de una tarjeta para pagar otro plástico.
- La población que no es cuentahabiente les genera desconfianza los bancos y las demás instituciones.

Pregunta general.

- Para determinar el alcance del trabajo, se realiza la siguiente pregunta como elemento estructural. ¿Qué factores psicológicos, sociales y personales determinan el ahorro en los agentes económicos?

Factibilidad.

- Es un hábito que consiste en reservar una porción de los ingresos que será usada en los planes que se tengan a futuro. Ahorrar es muy importante para cualquier persona, pues sirve para sortear dificultades económicas o materializar sueños sin necesidad de endeudarse.

Viabilidad.

- La educación financiera permite que las personas adquieran conocimientos y habilidades básicas para administrar mejor sus recursos, incrementen y protejan su patrimonio con la ayuda del uso adecuado y responsable de los productos y servicios financieros.

INTRODUCCIÓN

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo demostrar la relación del ahorro captado por agentes económicos afectados por su comportamiento psicológico (toma de decisiones), a su vez la relación con el sistema financiero mexicano y cómo obtener mejores beneficios si se ahorra una parte de sus ingresos.

El campo de la economía y la psicología ha crecido de manera rápida en la última década, sobre todo por el Premio Nobel de Economía en 2017 por Richard H. Thaler al agregar supuestos psicológicos en el análisis de la toma de decisiones económicas. Explora un sinfín de determinantes para la toma de decisiones en las cuales destaca *la falta de autocontrol, preferencias sociales y una falta de racionalidad* que afecta de manera directa el comportamiento de individuos y el resultado en los mercados.

El primer capítulo se titula *“Economía conductual: un nuevo enfoque”* un capítulo en el cual se profundiza en el tema de la también conocida economía del comportamiento, la relación entre las materias de Economía y Psicología, el sujeto de estudio y la relevancia que ha tomado en los últimos años.

El segundo capítulo se titula *“El dinero en la vida diaria: Ahorro, respaldo económico”* y demuestra que el ahorro es un respaldo que genera un bienestar económico ante cualquier circunstancia (escenarios de incertidumbre), los beneficios que el ahorro trae para los agentes económicos sus determinantes, la educación financiera como motor del crecimiento económico para obtener un mejor nivel de vida.

El tercer capítulo lleva el nombre de *“Empleo v.s ahorro”* aquí se determina los ahorros, analizando si es suficiente lo que ahorra, las medidas que debe de tomar para tener un mejor rendimiento y mayores beneficios a futuros.

El cuarto capítulo se denomina “*Sistema financiero sobre los ahorros*”, se toma los antecedentes de la banca, se profundiza en cómo está determinado el sistema financiero mexicano, dar a conocer las ventajas y los errores dentro del mismo y cómo repercute sobre los ahorros de los agentes económicos, conocer las acciones que pueden impulsar al sistema financiero mexicano a ser más eficiente, saber si necesita de políticas fiscales o monetarias para lograr una mayor captación.

El trabajo finaliza con el capítulo cinco, llamado “*Ahorro vs Inversión*” en donde se analizan los beneficios de invertir el dinero y todos los beneficios que trae empezar a invertir. Se abordan los instrumentos de inversión más comunes (renta fija y renta variable), qué son, cómo se componen y sobretodo el cómo influyen las emociones la invertir, las creencias y las emociones que opacan nuestra clara decisión, llevándonos a un escenario de manera positiva o negativa según sea el caso.

CAPÍTULO 1: Economía conductual.

1.1 El homo economicus.

Del latín *hombre económico*, es una palabra utilizada para la creación de teorías económicas, hace referencia a un modelo económico (modelo neoclásico) que supone que los individuos son egoístas, racionales, cuentan con información completa, es decir, procesan mejor la información para la toma de decisiones.

El término fue acuñado a mediados del siglo XIX por John Stuart Mill que propuso la definición de homo economicus definiendo al actor como *“un agente que inevitablemente hace aquello por lo cual puede obtener la mayor cantidad de artículos de primera necesidad, comodidades, lujos, con la menor cantidad de trabajo y abnegación física con la que se puede obtener”* (Mill, John Stuart, 2013, p. 37).

Generalmente este individuo intenta maximizar su utilidad como consumidor y obtener mayores ganancias como productor. En teoría de juegos el homo economicus está bajo el supuesto de menos restrictivo de racionalidad perfecta.

1.2 Relevancia entre la Economía y la Psicología.

Ambas áreas de estudio han tomado relevancia estos últimos años, la economía conductual toma herramientas y términos entre ellas. La economía conductual busca entender y esclarecer de la mejor manera el funcionamiento del mundo y de las personas.

Es de vital importancia tomar en cuenta que las personas basarán sus decisiones, una persona puede comportarse como consumidor de manera muy diferente en la mañana, ser distinto al momento de tener su quincena completa y cambiar radicalmente al llegar a su casa después de un día de trabajo, porque los factores que determinan su comportamiento son meramente volátiles, basarán sus decisiones en expectativas adaptativas (percepciones del pasado, presente) y los escenarios de incertidumbre a futuro por incentivos explícitos o implícitos, de los cuales hablaremos más adelante en el siguiente capítulo, de refuerzo positivo o negativo, el estado emocional o anímicos que tengo en cierto momento, la forma en la que interpreta la

información requerida, ya se completa o incompleta y las externalidades que determinen nuestra conducta.

Pero históricamente y antes de que la economía moderna confinara el análisis de las elecciones al ámbito de las matemáticas, los economistas dedicaron mucho tiempo a pensar en cómo los incentivos y las motivaciones que forman parte del análisis económico se ven afectados por factores psicológicos, remontándose hasta Adam Smith. A éste se lo asocia siempre con la defensa del libre mercado, expuesta en su obra maestra *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, en la que defiende que «la mano invisible» del mecanismo de fijación de precios debería poder operar sin la intervención de los gobiernos. Pero en su también obra maestra de 1759, *Teoría de los sentimientos morales*, Smith escribió largo y tendido sobre la compasión y otras emociones sociales que impulsan nuestras interacciones con quienes nos rodean, conceptos clave en la investigación de la economía conductual moderna.

Los economistas han dado por hecho desde hace mucho tiempo que, en el caso de los mercados, todo se realiza sin tomar en cuenta algún interés propio y es muy interesante porque las personas que no tienen ninguna relación con economía o alguna rama afín tienen un punto de vista completamente distinto. La teoría económica tradicional pretende reducir el comportamiento humano al consumo, para esta disciplina lo único que les interesa a los agentes económicos es satisfacer necesidades sin importar el por qué. Es aquí donde los psicólogos hacen contribuciones de vital importancia, dando como premisa que el comportamiento humano tiene sesgos, responde a incentivos y todos tenemos distintos patrones de comportamiento.

Este tema es tan importante que en 2015 el Banco Mundial (BM) ha sacado un informe llamado *“Mente, sociedad y conducta”* que explica los análisis y fundamentos de la economía conductual, es un reporte para conocer más sobre el tema, la relación de la economía y la psicología en la aplicación de políticas públicas. Como mencione antes, se pretende esclarece en este trabajo que el ahorro va ligado a la economía conductual.

“...la economía conductual vive un momento de esplendor. Combina distintos hallazgos de las ciencias sociales, incluidas las poderosas herramientas analíticas de los economistas, con pruebas reveladoras

sobre el comportamiento humano procedentes de otras disciplinas, en especial la psicología y la sociología. “Thaler, R. (2017), Un pequeño empujón, Grupo Editorial España, pág. 16.

Incentivos

El incentivo tradicional ha sido el dinero, por ejemplo, cuando se explica la decisión de trabajar como un acto de equilibrio en el que el salario persuade a los trabajadores de que renuncien a su tiempo libre. En la economía conductual, los psicólogos aportan una explicación más amplia de la motivación, concretamente, diferenciando las motivaciones extrínsecas de las intrínsecas. Las motivaciones extrínsecas incluyen las recompensas y los castigos que nos son externos (el más obvio es el dinero, pero los castigos físicos serían otro ejemplo). Luego están las motivaciones intrínsecas, como el orgullo por el trabajo bien hecho, el sentido de la responsabilidad y el compromiso intelectual. Debemos algunos de los experimentos conductuales más famosos al psicólogo Dan Ariely y su equipo (ver Ariely, 2008). Algunos de estos estudios experimentales muestran que las decisiones de los participantes de dar dinero a una organización benéfica o a un bien público están en parte motivadas por factores sociales: las personas son más generosas cuando sus donativos se hacen públicos que cuando no se divulgan. Las motivaciones intrínsecas son el motor del esfuerzo, a menudo tanto o más que los incentivos monetarios externos.

A los estudiantes, por ejemplo, los motiva más un desafío intelectual que el dinero. Esto demuestra que no actuamos movidos solo por incentivos y desincentivos externos, sean estos: dinero, recompensa/castigo físico o repercusiones sociales. El ajedrez, los juegos de ordenador y también los desafíos físicos asociados a los deportes concitan la atención y el entusiasmo de las personas incluso cuando no hay recompensas monetarias por medio.

Influencias sociales

A partir sobre estas influencias, los economistas conductuales han explorado otras maneras en que las influencias sociales afectan nuestras decisiones y nuestras elecciones. A grandes rasgos, estas influencias sociales pueden dividirse en informativas y normativas. Las influencias informativas tienen que ver con cómo aprendemos de los demás. En situaciones en las que no

tenemos mucha información o nos enfrentamos a un conjunto complejo e incierto de resultados potenciales, nos parece lógico fijarnos en lo que hacen otros, deduciendo que deben saber mejor que nosotros cuál es la actuación más correcta. Los economistas han analizado este fenómeno en términos de actualización de nuestros cálculos de probabilidades y el ejemplo clásico sería la elección de restaurante descrita por Abhijit Banerjee (Banerjee, 1992). Estamos recién llegados a una ciudad, quizá de visita turística, y vemos dos restaurantes, se parecen mucho, pero no tenemos ni idea de cuál es mejor. Vemos que uno está lleno y que el otro está vacío y, quizá en contra de lo que dictaría el sentido común, no elegimos el vacío, que puede ser más cómodo y tranquilo. ¿Por qué? Porque deducimos que todas esas personas que han preferido el restaurante lleno al vacío saben lo que hacen y seguimos su ejemplo, usamos sus acciones (su elección de restaurante) a la manera de información social. Respondemos a estas influencias informativas de manera racional: quizá no sea la racionalidad extrema que constituye la piedra fundacional de gran parte de la ciencia económica, pero aun así es sensata, pues resulta de un proceso de razonamiento lógico.

CAPÍTULO 2: El dinero en la vida diaria: ahorro, respaldo económico.

2.1 ¿Qué es el dinero para una persona?

Una persona no especializada en materia económica define al dinero como “lo que necesita para que puedas comprar cosas”. Tan solo de imaginar que antes las sociedades primitivas que carecían de dinero o no contaban con alguna moneda y utilizaban el trueque resulta ser casi inconcebible, ahora en nuestros tiempos es sumamente estresante.

Es un activo que se utiliza en las transacciones como medio de pago de aceptación inmediata. Los activos son las distintas formas que se puede materializar la riqueza. Se clasifican en:

1. Activos líquidos (dinero).
2. Activos reales (inmuebles, obras de arte y maquinaria).
3. Activos financieros (acciones).

El dinero es utilizado por el consumidor para comprar y por el productor para obtener algo a cambio de lo que se produce y vende.

Funciones del dinero:

- Medio de cambio: La utilización de una mercancía aceptada de carácter general, tanto para la venta de la propia. El dinero contribuyó a multiplicar los intercambios, favoreciendo la producción como el consumo.
- Unidad de cuenta: Actúa como unidad de medida para determinar los diferentes bienes, de forma que toda mercancía tenga una misma unidad de valor.
- Depósito de valor: Todos los bien tiene que ser representados en relación a una unidad monetaria.

2.2.1 Antecedente histórico.

Para tener un mayor conocimiento de las funciones que desempeña el dinero, así como el significado de cada una de ellas, es conveniente trasladarnos a una etapa del desarrollo económico en que NO existía un medio de cambio aceptable, como el que actualmente nos permite el intercambio. En una economía primitiva se desconocía la moneda, ya que las actividades económicas no habían alcanzado un grado de desarrollo que hiciera necesario su

uso. Eran tan escasos los medios de producción, que el producto obtenido en la sociedad, se distribuía de tal forma entre los miembros de la misma que a cada uno le tocaba una cantidad muy limitada, apenas alcanzando el nivel de subsistencia.

Cuando en una economía fue posible la creación de una cantidad mayor de bienes que la necesaria para subsistir, se empieza a practicar en forma muy rudimentaria el intercambio de bienes, entregándose unos a cambio de otros. Este sistema recibe el nombre natural de trueque y era de práctica difícil, ya que requería condiciones muy específicas: coincidencia entre ambas partes para dicho intercambio, es decir, establecer la proporción en que serían intercambiadas las mercancías. Cuando solo existen dos bienes para el intercambio, no es tan grande el grado de dificultad que como cuando hay un número superior. Muy pronto se observa que este sistema de cambio era bastante burdo y molesto para el sistema. Por ello fue necesario abandonarlo y pensar en adoptar como dinero de alguna mercancía que gozara de aceptación en general en la comunidad.

Para facilitar el intercambio (trueque) se trató de adoptar alguna cosa que simplificara sus fases y se empezaron a usar para ese fin algunos bienes como ganado, ciertos tipos de grano, tabaco, pieles, etc. Sin embargo, estos bienes seguían teniendo la característica de ser usados en el consumo y no reunían cualidades como necesarias como las de aceptación general: ser duraderos, divisibles y ser fáciles de transportar.

2.2.2 Evolución del dinero.

Generalmente se cambiaban alimentos como la sal, el maíz, el cacao, pescados y carnes por oro, plata y/o bronce. El problema era que estos metales eran muy pesados, porque venían en forma de lingotes. Para pesar estos lingotes se usaba la medida “siclo”, que le daba cierto valor. Por lo tanto, en realidad, el dinero se pesaba, no se contaba.

Fue así como, de acuerdo con lo que pesaba cada lingote, se le fue dando un “valor” y un nombre a cada pieza de esos materiales, como el “denario romano”, origen de la palabra dinero. Con esto, ya podemos hablar del concepto de dinero.

Fue así como, de acuerdo con lo que pesaba cada lingote, se le fue dando un “valor” y un nombre a cada pieza de esos materiales, como el “denario romano”, origen de la palabra dinero. Con esto, ya podemos hablar del concepto de dinero.

La principal dificultad que surgió en los inicios del dinero es que este tenía que pesarse, por lo que era necesario tener una balanza, pero no todos los comerciantes poseían una. Aquí es donde surge la idea de las monedas.

Las primeras monedas nacieron en la actual Turquía (Lidia en el siglo VII A.C.), de la idea del rey Argos. Los materiales utilizados para elaborarlas eran oro y plata, ya que eran los metales más valiosos en ese momento. Así, se creó un medio más fácil y cómodo para intercambiar productos, quedando de lado granos, lingotes e incluso ganado.

La moneda se fue expandiendo por varias regiones, hasta incluso comenzar a tener símbolos o dibujos en sus caras. De hecho, uno de los primeros en tener su cara en una moneda fue Alejandro Magno.

Como las monedas eran pesadas y había que transportarlas, se hacía un poco complicado su manejo. Además, existía el riesgo de que fueran robadas. Así fue que nacieron los billetes, como una forma de recibo que se daba para intercambiar objetos.

2.2.3 Los primeros billetes.

En el siglo XI comenzaron a aparecer los primeros billetes de la mano del emperador mongol Kubali Khan. En este caso, los billetes eran certificados sobre la existencia de un depósito de oro en un banco, lo que se asimila a lo que conocemos hoy en día como un cheque.

El uso del billete continuó expandiéndose. En Europa, los primeros billetes aparecieron en Suecia en el año 1661, impresos por el cambista Johan Palmstruch, que los entregaba como recibo o resguardo a quienes depositaba oro o plata en el Banco de Estocolmo.

A España llegaron en 1780 durante el reinado de Carlos III y su uso se popularizó rápidamente por ser mucho más cómodos de llevar que las monedas. Así, no hacía falta cargar con la famosa bolsa llena de monedas, mucho más llamativa y pesada.

El cheque, por su parte, surge de la práctica bancaria de Inglaterra en el siglo XVIII, pero recién en el siglo XIX comenzó su reglamentación legal. Es en Inglaterra donde se dicta la primera Ley de cheques en 1852. Le sigue Francia en 1865 y el ejemplo es seguido por los demás países.

A medida que avanzaban los años, se necesitaron formas más fáciles y rápidas de tener dinero y adquirir diversas cosas. Así es como en 1914 se originan las tarjetas de crédito desde la compañía Western Union, donde ofrecían a seleccionados clientes una tarjeta que les permitía tener una línea de crédito sin ningún cargo.

Ya hacia el 1958 se creó la BankAmericard (hoy la conocemos como VISA) y la Interbank Card Association (que hoy es conocida como MasterCard). En el mismo año American Express lanzó su primera tarjeta de crédito de papel, pero un año más tarde fue reemplazada por el plástico.

Así como surgió el dinero o las distintas formas de intercambiar cosas, también apareció el ahorro. La palabra “ahorro” proviene de la Edad Media, específicamente del árabe “hurr” que significa “libre”. Este término evolucionó a “horro” que significaba dar libertad a los esclavos o prisioneros. Luego la palabra cambió y tomó el significado de librar a alguien de algo, que se podría relacionar con dejar un dinero libre de gastos o para ahorrar.

Los primeros ahorradores los encontramos en la antigüedad con los pueblos incas, chinos y egipcios, quienes guardaban parte de sus cosechas para los más tiempos más difíciles o cuando tuvieran más necesidades.

Volviendo a la Edad Media, es aquí donde surge como tal lo que conocemos como ahorro. En 1462 nació la primera Organización del Ahorro llamada Monte de Piedad donde los monjes italianos protegían los bienes de sus integrantes. Hacían un fondo común que tenían joyas, monedas, joyas, limosnas de la Corona. Fue que en algún momento estos ahorros no fueron suficientes y de ahí fue cuando empezaron a cobrar intereses, de esta manera es como surgen los primeros bancos.

2.4 Clases de dinero.

1. Dinero mercancía: la mercancía empleada como dinero, tiene un papel dual: mercancía como tal (ganado, metales, etc.) y como medio aceptado (dinero) para la cual dicha mercancía ha de cumplir características como ser duraderas, transportable, homogénea, divisible y de alto valor con relación al peso.
2. Dinero pagaré: es la mayor parte del dinero empleado en las economías, un medio de cambio utilizado en la deuda de una empresa o de una persona, es la deuda del banco, la anotación contable en sus libros por la que conoce su deuda a favor del depositante. Los talones no son dinero, sino formas o instrumentos para movilizar el dinero bancario.

2.4.1 La demanda de dinero.

El dinero es una mercancía como cualquier otra, tiene una oferta, una demanda y un precio (tipo de interés). Si queremos conocer cómo funciona el mercado del dinero y de los restantes activos financieros, será necesario estudiar cómo funcionan esas variables.

1. Como medio de pago. La demanda de dinero para transacciones, que es la que realizan los individuos para poder realizar sus compras.
2. Como reserva para transacciones futuras. La demanda de dinero por precaución, que es la que realizan los individuos para poder hacer frente a los pagos que deban realizarse de forma más o menos imprevista en el corto plazo.
3. Para conservar la riqueza. La demanda de dinero como reserva de la riqueza que es la que realizan los individuos como activo en comparación con otros menos líquidos pero probablemente más rentables.

¿Por qué queremos dinero?

Dos teorías explican la demanda de dinero en una sociedad: teoría neoclásica y la keynesiana.

La primera argumenta que se debe a dos motivos:

- Seguridad: permite cumplir el requisito de satisfacer necesidades futuras.
- Convivencia: esto para no tener que recurrir al trueque.

La segunda introduce un tercer motivo que es el *especulativo*. Una persona que acumula cierta riqueza la tendrá diversificada entre otros bienes, y querrá disponer de cierta cantidad de dinero.

En pocas palabras, el ahorro es el ingreso no consumido por las familias, es dinero extra que genera un mayor bienestar, a lo largo de este trabajo se explicarán las dificultades para ahorrar, no sólo por la determinación de una persona, sino también por sus emociones, lo determinantes del mismo, su educación financiera, etc.

2.5 Educación financiera.

De acuerdo con el Banco Nacional de Ahorro y Servicios Financieros (BANSEFI), se define a la educación financiera como *“un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que, mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planificación, 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 bajo condiciones de certeza.”* BANSEFI, *Educación financiera para México*, pág. 9

El promover e inculcar la educación financiera es una tarea urgente y necesaria por un sin número de razones. Para empezar, la información y el interés con el que cuenta la gente sobre temas económicos, servicios financieros, agregando su conducta irracional, etc. Trae consigo un mar de consecuencias adversas a las personas como:

- Endeudamiento excesivo.
- Falta de ahorro a futuro.
- Improductividad en el uso de las remesas.
- Miedo a las inversiones.

Programas e instituciones como CONDUSEF, BBVA Bancomer, BANSEFI, CNBV, IPAB, etc., fomentan el ahorro, el buen manejo de las finanzas personales, capacitaciones, proporcionan herramientas y una mejor planeación a futuro de acuerdo con los ingresos percibidos y situación económica actual.

Los beneficios de la educación financiera son relevantes no solo para un individuo, sino también para la economía nacional, una persona con altos niveles de educación financiera tiende a ahorrar más, lo que se traduce como un mayor nivel de inversión y a su vez un alto crecimiento económico en general. Por ende, la educación financiera va más allá de mejorar el desempeño de instituciones, sino a una mejor toma de decisiones por los agentes económicos, intercambio de información y usuarios que demandan servicios adecuados a sus necesidades, contando con la innovación necesaria, dando lugar a una mayor oferta de productos y servicios financieros.

Resulta de interés mencionar ahora el Programa de Educación Financiera de la Asociación de Bancos de México que destaca entre otros aspectos los siguientes:

"Crear conciencia entre los mexicanos de la importancia del ahorro, del manejo del crédito y del cuidado de su dinero por medio del conocimiento y la prudencia en el manejo de sus recursos financieros. Despertar en los niños y jóvenes de México el interés por los temas de cultura financiera y que la familia se convierta en un espacio privilegiado para hablar de estos temas. Crear conciencia que la cultura financiera representa una oportunidad para incrementar la calidad de vida de las familias. Que los mexicanos sean conscientes que las instituciones bancarias son sus aliados estratégicos en la formación de su patrimonio, y propiciar el interés social en la cultura financiera para que se sumen otros actores en su desarrollo y promoción". Galván, Montserrat, Dispositivos móviles una llave para la educación financiera, El Economista, 10 de octubre 2019, Ciudad de México.

Por otro lado, el uso positivo de la tecnología se revela que una pequeña parte de la población actual, gracias a la banca móvil o en línea, no solamente se permite una mayor inclusión

financiera o facilita los procesos de información entre usuarios e instituciones, expandiendo un poco la educación financiera.

Se llega a la conclusión de que la educación financiera es uno de los motores para el desarrollo económico, ya que tomar las decisiones económicas adecuadas ayuda a mejorar nuestra calidad de vida.

“La mayor complejidad para entender los productos y servicios financieros ha hecho prioritario desarrollar información amigable y sencilla que permita a las personas un mejor entendimiento y una mayor comparación entre instituciones. En los últimos cinco años ha distribuido 16 millones de materiales educativos e informativos y mejorado significativamente su revista Proteja su dinero. El boletín Consejos para tu bolsillo es difundido semanalmente por correo electrónico a más de 300 mil usuarios. Incluye consejos prácticos para administrar correctamente el dinero y sacar el mayor provechoposible del uso de productos y servicios financieros. Ofrece contenidos relacionados con presupuesto, ahorro, crédito, inversión, afores y seguros.”

En <https://www.condusef.gob.mx/?p=contenido&idc=1042&idcat=1>

2.6 ¿Cómo es el ahorro en México?

Una institución financiera en una economía es fundamental para el crecimiento ya que este funge como palanca para el camino al desarrollo. Una economía cuyo sector financiero es sólido y bien definido, es decir, que atiende las necesidades de ahorro y financiamiento de los agentes económicos de una manera óptima, logra una mayor confianza y protección para el consumidor, a través de mecanismos de confianza por parte de la población en los oferentes y demás participantes en el sistema financiero.

Nuestro país cuenta con múltiples instituciones reguladas por el gobierno entre la cuales brinda servicios de crédito y ahorro, una característica principal de estas instituciones es para gente que cuenta con un empleo formal y determinado nivel de ingresos. Debido a que la mayoría de la población no cuenta con estas dos características, su acceso a estas instituciones se ve restringido.

Es por ello por lo que la falta de instituciones que se adopten a sus necesidades debe recurrir

a medios informales tales como:

1- Tandas.

Una tanda es una de las maneras no institucionalizadas de ahorrar dinero. Ésta es una práctica financiera muy recurrida entre los mexicanos, sobre todo en los ambientes familiares y laborales. Para el funcionamiento de una tanda se necesita de un tesorero que es la persona encargada de administrar y recolectar el dinero, además de un determinado número de persona, siendo este número mayor, es mayor la cantidad de dinero captado.

Las tandas cuentan con considerables desventajas entre las cuales destacan:

- I. No hay un contrato o una institución que garantice la seguridad de nuestro dinero. No hay respaldo legal.
- II. Se corre un riesgo muy alto de estafa. Si algún participante decide dejar de pagar después de haber recibido su parte, no se puede tomar ninguna acción legal en su contra.
- III. No hay intereses (precio por prestar dinero), por lo que se genera una pérdida de rendimiento que se podría obtener de haber recurrido a una institución bancaria que nos proporciona rendimientos.
- IV. Pueden resultar tediosas, sobre todo cuando son muy largas, mientras más lejano sea el número que te toca recibir el dinero, menor será el poder adquisitivo debido a la inflación.

2- Pirámides.

Las pirámides de dinero, también conocida como Rueda de la Amistad, Círculo de la Prosperidad o Flor de la Abundancia. Se trata de lo siguiente, cuando una persona está en la punta de la pirámide invita a dos personas que, a su vez, reclutando a otras dos y así sucesivamente, con la finalidad de recibir el dinero. A veces se disfruta con la adquisición de algún producto de alta gama que, siendo realistas, no tiene valor.

3- Crédito exprés.

Los créditos rápidos se han convertido hoy en día y debido a la crisis, en uno de los productos financieros con más demanda y a los que está recurriendo un mayor número de gente que no cuenta con educación financiera adecuada.

Esta clase de créditos se distinguen por ser ordinarios, es decir, ser más fáciles de obtener, no hay barreras y hay liquidez inmediata. Las principales desventajas de estos créditos son las siguientes:

- I. El tipo de interés que manejan suelen rondar entre el 80% y 200%, lo que lo convierte en una de las formas más caras de endeudarse.
- II. La mayoría de las personas que solicita este tipo de créditos suelen ser personales que no pueden demostrar ingresos fijos (pagos por comisiones y sin prestaciones de ley).
- III. Son herramientas de financiación, no sistemáticas, es decir, se tiene que pagar lo que se pidió, incluyendo los intereses.

Estas maneras son coloquialmente conocidas como **Finanzas Populares o ahorro informal.**

“Las Finanzas Populares pueden entenderse como todos los mecanismos instrumentos que las personas de escasos recursos utilizan como modalidades de servicios financieros, así como las instituciones que los ofrecen, por no tener acceso a éstos en el Sistema Financiero Formal (SFF) o por ser prácticas tradicionales en su cultura financiera.” En:

<https://www.anahuac.mx/mexico/educacioncontinua/finanzas-populares>

El riesgo con dichas Finanzas Populares es que, debido a la falta de alguna identidad regulatoria, las tasas de interés se fijan por el prestador que en su mayoría son demasiado altas, provocando que la deuda se incremente y sea imposible pagarla. El ahorro informal no sólo es un riesgo para las personas inmersas en dicha prácticas por razones sumamente riesgosas como son:

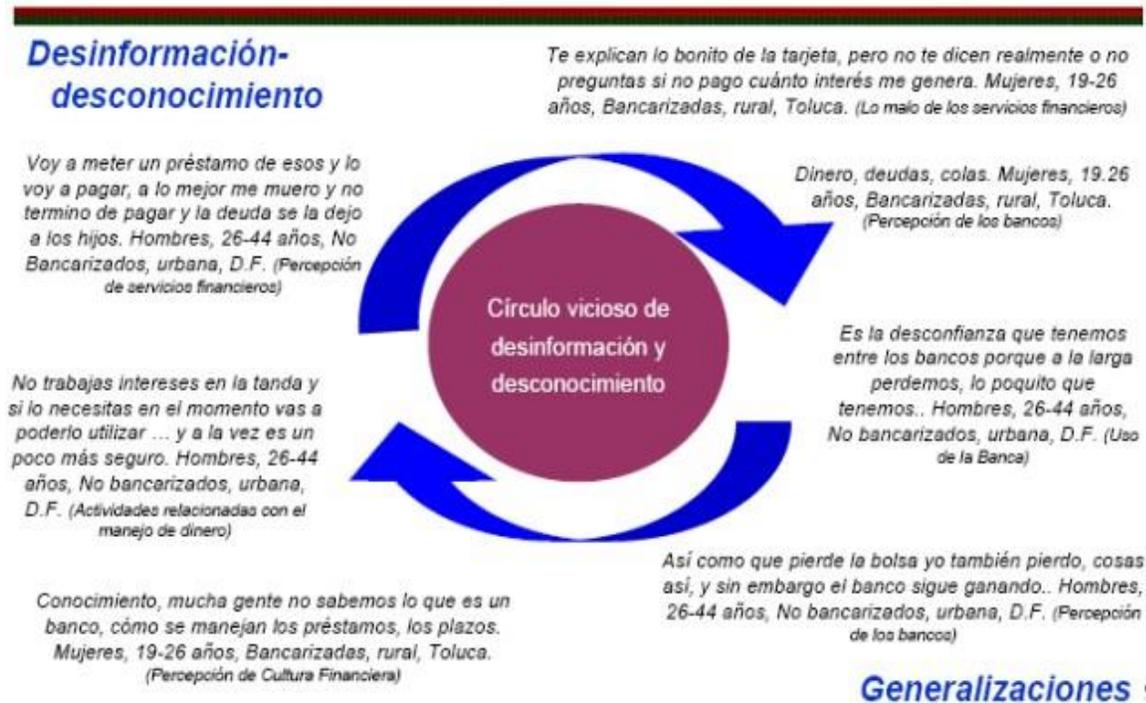
- No genera interés o rendimiento alguno.
- Puede ser robado (no hay seguridad o garantiza de tu dinero depositado).
- Puede perderse.

La gran falla de este sistema es que el dinero no se genera (aumenta la cantidad), simplemente cambia de mano, por lo tanto, llegará un momento en el que no haya una distribución de dinero y la gente no pueda recuperarlo.

La población con poca cultura financiera está inmersa en un círculo vicioso (Figura 1.1) de información y desconocimiento que refuerza las generalizaciones sobre el Sistema Financiero.

FIGURA 1.2 CUADRO DE LA DESINFORMACIÓN

La población con poca cultura financiera está inmersa en un círculo vicioso de desinformación y desconocimiento que refuerza las generalizaciones sobre el Sistema Financiero.



Fuente:

http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/sala_prensa_presentaciones/14_presentacion_werner_encuentro_nacional_educacion_fina pág. 10

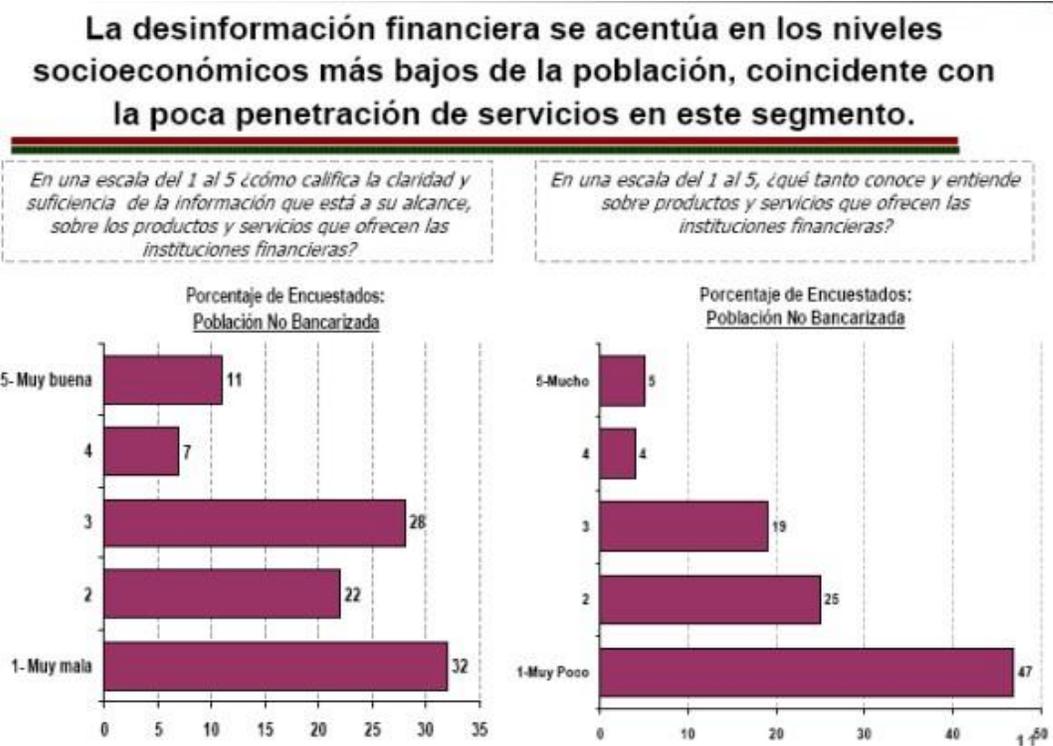
Con base en la información proporcionada por la SHCP en nuestro país la población no bancarizada, es decir, la que no es cuentahabiente de un banco, idealiza al crédito como un factor de endeudamiento familiar y tiene miedo de perder su dinero al usar su línea de crédito, viendo a los servicios financieros como un enemigo común para las personas.

Por el contrario, la población bancarizada es consciente de si quiere tener el control y un buen uso de sus deudas, debe administrarlas. Además, la población que es cuentahabiente no entiende conceptos básicos como la tasa de interés, comisiones y plazos.

La CONDUSEF en su portal de Internet explica básicamente que ahorrar en mecanismos formales brinda una mayor seguridad a los usuarios ya que se cuenta con un seguro de depósito brindado por el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB).

Como parte inicial de una cultura financiera y antes de adquirir un servicio financiero ya sea de ahorro, de crédito o inversión por medio del SF o Informal, debe considerarse la Planeación del Ingreso, de los Gastos, del Ahorro, de Deudas a través de un Balance Personal (un registro de ingreso y egresos que se generan). Esto con la finalidad de poder optimizar los recursos financieros, tener de manera más concreta su manejo y disminuir o eliminar gastos innecesarios.

FIGURA 1.3 ENCUESTA SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS: CONDUSEF



Fuente: Encuesta Nacional sobre la penetración y conocimiento sobre servicios financieros

La figura anterior nos muestra que el 32% de la población no bancarizada, es decir, que no es cuentahabiente de algún banco calificó de como muy mala la claridad y suficiencia de la información que tienen a su alcance sobre los servicios financieros.

Por otra parte el 47% de la población bancarizada (cuenta con tarjeta de crédito) dice que conoce muy poco sobre las ventajas, información y usa de sus servicios financieros. Con todo lo anterior es alarmante que falta proporcionar educación financiera a todo tipo de persona desde educación primaria hasta las personas que están próximas a jubilarse, esto debido a su falta de interés o poca claridad de las instituciones, no permite que exista una mayor inclusión al Sistema Financiero Formal (SFF), teniendo así la desconfianza pro los instrumentos

del ahorro, inversión y crédito que se ofrecen. Además, el Gobierno no logra que las personas quieran ahorrar a largo plazo en Instituciones Financieras de tal manera que ésta cubra sus necesidades específicas como la adquisición de vivienda, educación, salud, etc.

Productos bancarios que sirven para ahorrar.

Según el Reporte Nacional de Inclusión Financiera del 2017 el 24% de los adultos en México no ahorran y el 61% usan medios informales, mientras que el 44% de la población adulta en el país contaba con algún producto de ahorro formal. Hay distintas formas de ahorrar, la gran diferencia entre hacerlo de manera formal e informal ante una institución financiera es que el soporte institucional da respaldo a nuestro dinero. En cambio, si elegimos una manera informal (tanda o guardarlo debajo del colchón) tendremos el dinero que guardamos, pero gracias a la devaluación este perderá valor. Las opciones para ahorrar de manera formal son varias, los bancos no son la única opción. Aunque las características varían dependiendo de la institución y el fin que se quiere lograr, se clasifican de la siguiente manera:

- **Cuentas de ahorro:** como su nombre lo dice, en ellas acumulas tu ahorro, pagan intereses y no te ofrecen un medio de disposición de transacción. Esto quiere decir que tu dinero se va acumulando, ganas un porcentaje de lo que ahorras y no tienes una tarjeta de crédito o alguna otra forma para pagar directamente.
- **Cuentas de depósito a plazo:** Dejas tu dinero por un tiempo determinado desde el principio y al final se entrega junto con un porcentaje de interés.
- **Cuentas transaccionales tradicionales:** Aquí depositas libremente tu dinero sin límite o cantidad a guardar. Es un producto similar a una alcancía, pero con el respaldo de un banco.
- **Cuentas transaccionales de expediente simplificado:** Aquí los depósitos tienen un límite cada mes. Se clasifican por niveles que se miden por Udis (Unidades de Inversión).

Factores que determinan nuestro comportamiento financiero.

Para algunos, el conocimiento financiero se refiere, términos simples a la calidad y cantidad del conocimiento que tenemos sobre variables financieras, como las tasas de interés, aumento de la inflación, y la capacidad para hacer cálculos financieros por nuestra propia cuenta.

El autor Thaler, en su libro, “*Un pequeño empujón*”, aborda un término relevante para la relación de gasto en las decisiones de la gente cuando ésta tiene un excedente económico y es el locus control, dicho concepto es uno fundamental en la Teoría de Aprendizaje de Rotter, que hace referencia al grado de control que tienen las personas sobre acontecimiento en sus vidas y se divide en dos: externo e interno, el primero hace referencia a que no se tiene control sobre lo que sucede y que los factores externo hacen que suceda o se da un resultado distinto, el segundo es básicamente cuando las personas consideran que se tiene control sobre lo que sucede y no factores externos no tienen relevancia.

CAPÍTULO 3: El empleo y el ahorro.

3.1 Teoría Keynesiana.

En la teoría Keynesiana o modelo keynesiano, es una teoría económica anunciada en el siglo XX por John Maynard Keynes. Se trata de un economista que dedicó la mayor parte de su vida a entender las crisis financieras. Elaboró una teoría del comportamiento a corto plazo de una economía de un país y planteó las medidas que deberían tomar para llegar a un escenario más favorable.

A diferencia de otros economistas, para él, el problema no era la escasez de recursos, sino el paro (inactividad) y la existencia de productos en abundancia. La razón era la demanda insuficiente para emplear todos los recursos disponibles. Mientras tanto, el paro, trabajadores sobrantes, reflejaría la existencia una escasez de no recursos.

También acuñe un término llamado *“la paradoja del ahorro”*, a lo que él se refiere es que si las familias y empresas consumen menos, los empresarios reciben menos ingresos, al ser menos los ingresos, deben despedir personal y el desempleo va en aumento, esto produce una renta de las familias caiga, provocando así, que la renta sea cada vez menor y a su vez el ahorro sea mucho menor.

3.2 Teoría Marxista.

Acuñe el término acumulación de capital, este término en su sentido más simple se refiere al aumento disponible no solo de bienes de capital (maquinaria, plantas, etc.) sino también al capital financiero y de capital humano (mano de obra, experiencia, capacitación, etc.). Este aumento se basa en ahorro y la inversión, que debidamente invertidos produce un aumento de la riqueza de la sociedad. Este concepto principalmente criticado para esta escuela responde de manera obligada a la explotación. Una vez que se decide ahorrar hay que ponerse a pensar qué hay que hacer con el ahorro.

3.3 Teoría Clásica.

Adam Smith considerado padre de la Economía, inició la escuela clásica en donde explicaba que el ahorro y el aumento de capital era una de las fuentes de crecimiento económico. Desde su punto de vista, si hay un aumento de ahorro y en cuanto mejor sean las condiciones de inversión para dicho ahorro, mayor será la productividad de trabajo y por lo tanto habría un margen mayor de salarios en conjunto con producir a precios mucho más bajos.

3.3.1 Teoría neoclásica.

Para esta escuela el modelo de la acumulación de capital y crecimiento económico más popular, es el modelo Solow que en pocas palabras, hace que el nivel de renta alcanzado tenga una relación positiva con la tasa de ahorro y negativa con la tasa de nivel poblacional. Este modelo mejoró las ideas que se tenían de la escuela clásica, relacionó analíticamente la tasa de ahorro y la renta per cápita y se observa que en muchos casos la tasa de ahorro es fundamental para la acumulación de capital y para un incremento de la capacidad productiva.

Provisión futura para emergencias que está relacionada con el flujo del ingreso y la tasa de interés.

Para determinar el ahorro debemos tomar en cuenta que sus variables no solo son macroeconómicas sino también deben ser dentro de un enfoque social, esto se debe llevar a cabo un análisis a fondo de la población referente a su forma de cómo ven el ahorro y cuál es su forma de ahorrar esto ayudaría mucho a tener una nueva perspectiva de la población actual.

Es importante para el correcto funcionamiento de una economía, sin ahorro no hay inversión, sin inversión no hay crecimiento y sin crecimiento no hay desarrollo.

No hay muchos estudios recientemente, se realizó un estudio econométrico sobre las correlaciones entre ahorro y crecimiento y las correlaciones de las diferentes variables.

Cualquiera que sea el destino posterior del dinero, los consumidores deciden guardar una parte de éste en lugar de consumirlo todo. Al ahorrar toman una porción de su ingreso para un consumo o beneficio mayor a futuro.

Nivel de renta: Cuanta más alta sea la renta actual, más se ahorrará, ya que gastando más quedan menos necesidades que satisfacer.

Magnitud de ingresos: Si el consumidor espera que sus ingresos futuros sean mucho mayores que los actuales, no existirá apenas estímulo para el ahorro. En cambio, si cree que sus ingresos van a disminuir, el estímulo será mayor.

Grado de previsión de futuro: Por falta de imaginación, o por cualquier otro motivo, puede ocurrir que se infravaloren las necesidades futuras respecto a las actuales, lo que supone vivir más en el momento actual y despreocuparse por el futuro; esto acarrea un ahorro inferior.

Inflación: A mayor inflación menor es el poder adquisitivo, o sea que no podemos ahorrar con una inflación muy alta. Es un desequilibrio en el mercado que se auto alimenta se acelera por sí mismo y es difícil de controlar. Se define a la inflación como un aumento general del nivel de precios que obedece a la pérdida de valor del dinero. Las causas de dicho fenómeno son diversas, pero generalmente se produce inflación cuando la Oferta Monetaria (OM) crece más que la oferta de bienes y servicios. Cuando esto ocurre, existe una mayor cantidad de dinero a la disposición del público en comparación a los bienes y servicios que no han crecido en la misma proporción.

La inflación se mide a través del Índice de Precios al Consumidor (IPC), el propósito de dicho índice es el de calcular la evolución de los productos de la canasta básica para los consumidores y ver su variación a lo largo del tiempo.

Por lo todo lo anterior, los ahorradores deben de tener como objetivo tener un rendimiento superior a la inflación objetivo que para el caso de México es 3%.

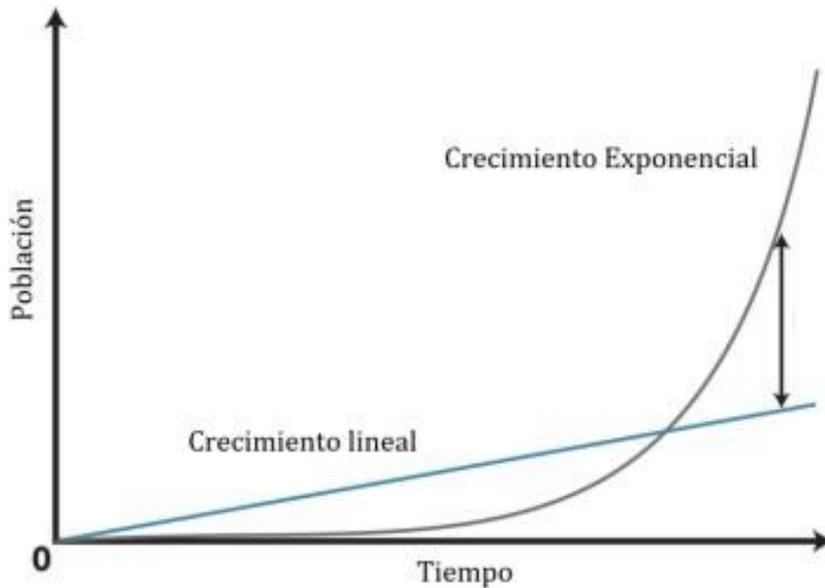
3.3.2 Malthus.

Thomas Robert Malthus, economista y clérigo inglés del siglo XVIII, realizó interesantes contribuciones a la teoría económica. Anticipó el concepto de demanda efectiva, argumentando que los precios suben por exceso de demanda antes que, por exceso de dinero, rechazó la validez de la Ley de Say “toda oferta genera su propia demanda” y al rechazar la tendencia de la economía hacia el empleo contribuyó a formular una teoría de la determinación del ingreso en una situación sin pleno empleo.

Fue severamente criticado por Karl Marx, otro economista heterodoxo de la escuela clásica de la economía, que llamó a la parroquia de Albury «defensor de la burguesía. Los principios de Malthus tuvieron gran influencia en el pensamiento de Darwin y Wallace acerca de la lucha por la vida como la fuente de la selección natural de los más fuertes.

Sin embargo, Malthus es reconocido es conocido más por su teoría sobre el crecimiento poblacional y la producción de alimentos que en economía se conoce como Teoría malthusiana: el crecimiento de población se da de forma geométrica y la producción de alimentos se da forma aritmética, a menos que se tomen medidas drásticas, llegará un momento en que los alimentos no alcanzarán para todos. Malthus pronosticó la aniquilación a mediano plazo de un parte considerable de la población mundial como consecuencia de una crisis alimentaria.

FIGURA 1.1 CRECIMIENTO POBLACIONAL, IDEOLOGÍA MALTHUSIANA



Fuente: <https://policonomics.com/es/teoria-malthusiana-poblacion/>

“Cuando hay escasez de alimentos no es debido a la avaricia de la naturaleza, sino al mantenimiento de instituciones desmañadas. Tenía una fe extraordinaria en el futuro aumento de la productividad agrícola, capaz de alimentar con la misma tierra poblaciones crecientes durante millares de siglos. El despliegue de la razón determinará, por lo demás, no sólo el triunfo del hombre sobre el medio –que también– sino el triunfo sobre sí mismo controlando, en caso necesario, su propio impulso reproductivo.” Malthus, R (1946) Ensayo sobre el principio de la población, pág.27.

Para evitar la catástrofe, Malthus hace una serie de recomendaciones encaminadas al control de la población y son:

- I. Evitar que los individuos contraigan matrimonio antes de que cuenten con los medios suficientes para poder mantener a su posible descendencia.
- II. Eliminar las ayudas del Estado, ya que promueven la pobreza y la pereza.
- III. Hacer predicciones del crecimiento de la población.
- IV. Promover el celibato honesto.

La principal medida recomendada para evitar dicha catástrofe geográfica era el control natural de las tasas de natalidad, mediante el retraso del matrimonio y una reducción en el número de hijos, aunque también confiaba en las guerras y epidemias actuarían como factores naturales para una regulación total y así evitar la crisis total alimentaria. La teoría Malthusiana fracasó debido a los errores metodológicos que tiene su formulación y las conclusiones no tomaron en cuenta la posibilidad de imponer diversos frenos al crecimiento poblacional, como el control de natalidad, ni el progreso de tecnología agrícola en la producción de alimentos.

“El control preventivo fundamental provocado por Malthus fue el de la «restricción moral», que se consideró como una elección de pensamiento con respecto a los hombres para dejar de seguir la administración de la idea de atraer afectivamente a una dama antes de tiempo, es decir, la elección de casarse a una edad superior a la habitual y justo cuando podrían reforzar una familia.”

De la misma manera, Malthus contradijo firmemente la prevención de la concepción dentro del matrimonio y no propuso que los tutores intenten restringir la cantidad de niños considerados después del matrimonio.

El efecto posterior de la hipótesis de la población sería que el resultado de la batalla entre la población y el suministro de sustento comenzaría una economía de subsistencia, donde los salarios nunca podrían subir más que para una medida básica de alimentación importante para alimentarse.

Por ejemplo, las estrategias actuales de prevención de la concepción, o el avance de la innovación agraria en curso de alimentación.

Esto se debe a que El Fondo Monetario Internacional (FMI), distribuyó en abril de 2012 su escrito sobre confiabilidad monetaria mundial, en el que alude al «riesgo de vida útil» o «prolongación del futuro», tomando nota de ello para eliminar los impactos relacionados con el dinero de este peligro en los diseños de jubilación y en marcos gubernamentales de discapacidad

Su análisis manifiesta la importancia de ampliar la edad de jubilación y los compromisos con los diseños de jubilación, uniéndolos a los recortes en futuras ventajas. Así mismo, el postulado fundamental del FMI es que al vivir más tiempo las personas se exponen al riesgo de agotar los recursos jubilatorios, los cuales crecen a una tasa menor que la tasa de aumento de la longevidad.

En términos de desigualdad Malthus entendía que los pobres se multiplicaban, presas del vicio y del instinto de reproducción, sin obstáculos suficientes y aún en condiciones de miseria, entre otras cosas por su irresponsabilidad, fomentada, entendía Malthus, por las leyes de pobres inglesas que para Malthus suponían una liberación de la restricción moral y finalmente una carga innecesaria para el estado en forma de ayudas a padres e hijos que suponían costes innecesarios.

Malthus estableció una relación importante entre población y riqueza (alimentos y otros bienes necesarios para la vida) pero mantuvo esa idea básica como constituyente inexorable de una sociedad desigual, donde unos ricos privilegiados no necesitaban una población excesiva si ésta podía ocasionarles gastos en forma de impuestos. En este sentido Malthus proporcionaba buena conciencia a las clases dominantes, la imprevisión de los pobres y su situación es responsabilidad exclusiva de ellos mismo y fortalecía el orden social existente.

Salario

Se considera al salario como a la remuneración de la producción de trabajo. Claro que esto depende de que uno decida ahorrar o no, empíricamente si una persona tiene un salario bastante alto, lo más probable es que no gaste la cantidad sobrante de su salario, es decir, a mayor salario, mayor probabilidad de ahorro.

3.4 Población Económicamente activa y clasificación.

La *población económicamente activa* (PEA) la integran todas las personas de 12 y más años que realizaron algún tipo de actividad económica, es decir, población ocupada (PO), o que buscaron activamente hacerlo, es decir, población desocupada abierta (PDA).

“Una persona pertenece a la PEA, en términos del mercado laboral, si forma parte del grupo de proveedores u oferentes de servicios laborales, algunos de los cuales han logrado que alguien demande sus servicios, es decir, fueron contratados para desempeñar una actividad económica (ocupados); mientras que otros, aunque aún no lo consiguen (desocupados), están ejerciendo una presión a través de la búsqueda de trabajo, acción que también influye en los mercados laborales.” INEGI, ¿Cómo se hace la ENOE?, 2007, pág. 18.

CUADRO 2. POBLACIÓN SEGÚN SU CONDICIÓN DE ACTIVIDAD.

Indicador	Segundo trimestre				
	2018	2019	Diferencias	Estructura % 2018	Estructura % 2019
Población total ^{a/}	124,587,124	125,782,872	1,195,748		
Población de 15 años y más	93,067,740	94,622,874	1,555,134	100.0	100.0
Población económicamente activa (PEA)	55,643,417	56,951,215	1,307,798	59.8	60.2
Ocupada	53,785,257	54,936,719	1,151,462	96.7	96.5
Desocupada	1,858,160	2,014,496	156,336	3.3	3.5
Población no económicamente activa (PNEA)	37,424,323	37,671,659	247,336	40.2	39.8
Disponible	5,568,494	5,658,651	90,157	14.9	15.0
No disponible	31,855,829	32,013,008	157,179	85.1	85.0

a/ Los datos absolutos de las encuestas en hogares se ajustan siempre a proyecciones demográficas que son generadas por el CONAPO.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Durante el periodo abril a junio de este año, la población de 15 años y más disponible para producir bienes y servicios en el país fue de 57 millones (60.2% del total), cuando un año antes había sido de 55.6 millones (59.8%). El incremento de 1.3 millones de personas es consecuencia tanto del crecimiento demográfico, como de las expectativas que tiene la población de contribuir o no en la actividad económica.

Mientras que 77 de cada 100 hombres en estas edades son económicamente activos, en el caso de las mujeres 45 de cada 100 están en esta situación.

Las comparaciones entre el segundo trimestre de 2018 e igual lapso de 2019 de la Población Económicamente Activa y su división en población ocupada y desocupada se muestran en el cuadro anterior.

3.5 Población ocupada.

Los servicios laborales, en el caso de los trabajadores independientes o autónomos están mediados por la demanda de bienes o mercancías que ofrecen (en términos técnicos se le denomina demanda de trabajo derivada); en el caso de los trabajadores asalariados (trabajadores subordinados remunerados) su servicio laboral es demandado de manera directa. Ambos casos, no obstante, se sitúan en un espacio configurado por demandantes y oferentes de lo que, al final de cuentas, son servicios laborales, y donde éstos definen la magnitud de la oferta, la cual se puede medir en términos de las personas (fuerza laboral) o de horas (las que de hecho se están dedicando, más aquellas que la población está dispuesta a proporcionar).

3.6 Población económicamente inactiva.

Así como existe la PEA, existe la *población económicamente inactiva* (PEI), se define como todas las personas de 12 y más años que no realizaron actividades económicas en la semana de referencia, ni buscaron hacerlo en los dos meses previos de la semana de referencia. Se clasifican en: inactivos disponibles o desocupados encubiertos e inactivos no disponibles. La

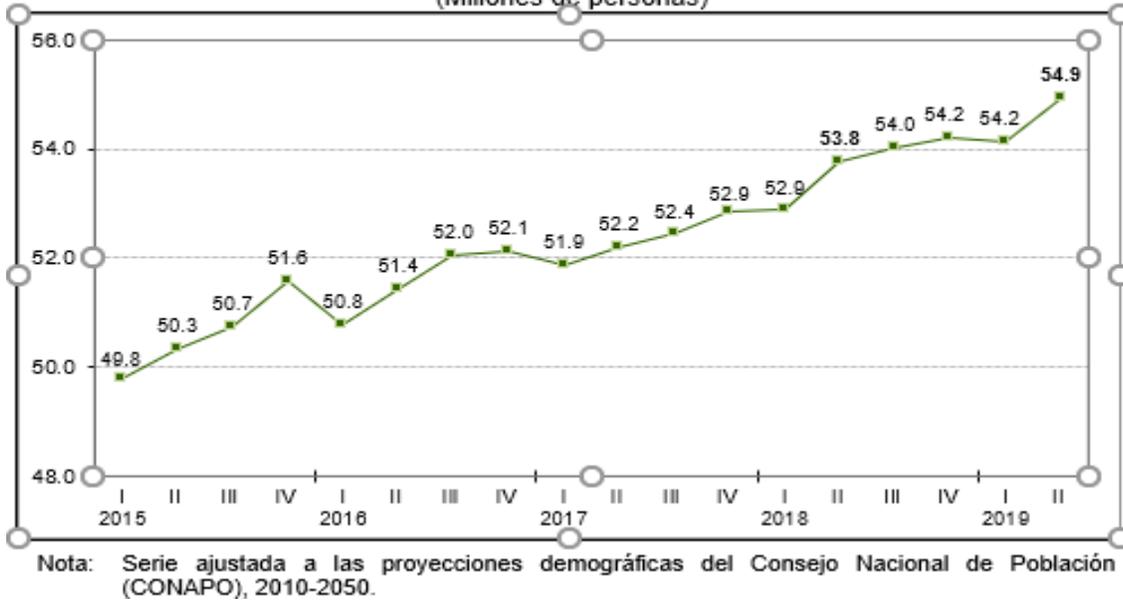
población económicamente inactiva de acuerdo con su condición de inactividad se clasifica en: estudiantes, personas dedicadas a los quehaceres domésticos, pensionados y/o jubilados; personas de edad avanzada; incapacitados para trabajar por el resto de su vida y otros inactivos.

El calificativo de actividades no económicas no tiene que ver con su relevancia, sino con el hecho de que se desarrollan fuera de una lógica de transacciones, y por ende, fuera de los supuestos de una métrica económica. Las actividades no económicas pueden aportar resultados en el presente inmediato (quehaceres del hogar, servicios gratuitos y voluntarios a la comunidad) o a futuro (estudiar y capacitarse). INEGI, ¿Cómo se hace la ENOE?, (2007), pág.23.

3.7 Población desocupada.

Esta población se inserta en el espacio de la oferta laboral a pesar de que todavía no está participando en la generación de bienes o servicios. Se clasifica dentro de la población económicamente activa (PEA) debido, justamente, a que se encuentra realizando acciones concretas de búsqueda (de esa forma se está haciendo presente en el mercado laboral) para participar en el ámbito de transacciones, ofreciendo para ello su tiempo personal. Distinción entre desocupados y no ocupados. Para ser desocupado no basta entonces, con encontrarse sin trabajo, sino que, además, debe haber adoptado acciones concretas de búsqueda para encontrar uno. Esta precisión es clave porque con frecuencia se confunde la expresión “individuos sin trabajo” con la de “individuos desocupados”. En el primer caso se trata de personas que no buscan (o han desistido de buscar) un trabajo, es decir, se trata de personas que no ofrecen sus servicios laborales); mientras que, en el segundo, se trata de personas que sí han emprendido alguna acción concreta para conseguir uno.

Gráfica 1
POBLACIÓN OCUPADA AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2019
(Millones de personas)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Al interior de la PEA es posible identificar a la población que estuvo participando en la generación de algún bien económico o en la prestación de un servicio (población ocupada), la cual en el periodo abril-junio del año en curso alcanzó 54.9 millones de personas (33.4 millones son hombres y 21.5 millones son mujeres), cantidad superior en 1.2 millones de personas a la del mismo periodo de un año antes.

Prácticamente la mitad de la población ocupada (50.4%) se concentra en las ciudades más grandes del país (de 100 mil y más habitantes y/o capitales de estado); le siguen las localidades rurales (menores de 2 500 habitantes) donde se agrupa 20.6% de la población ocupada total; los asentamientos que tienen entre 15 mil y menos de 100 mil habitantes (urbano medio) albergan 15%, y finalmente, el resto de los *ocupados* (14%) residen en localidades de 2 500 a menos de 15 mil habitantes (urbano bajo).

3.8 Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

La Dirección General de Estadística inició las encuestas de los hogares por allá de 1972 con una encuesta de múltiples propósitos llamada Encuesta Nacional de los hogares (ENH), poco después se separa del rubro de empleo, dando origen a la Encuesta Continua de Mano de Obra (ECMO) pero poco tiempo después surge la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) bajo la perspectiva de contribuir al análisis y conocimiento del mercado laboral.

La ENEU tuvo una vigencia de 20 años durante los cuales se adaptaron los criterios de captación y mejoró la amplitud en ciudades, se actualizaron los cuestionarios, procesos y tratamientos de información, incluyendo los manuales actualizados.

A partir de la ENEU, surgió la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENEO), este modelo encuesta es la continuidad de laguna manera, del proyecto seguido por sus anteriores, pero con enfoque y análisis más que corresponde y satisface a las necesidades actuales del país en relación a su fuerza laboral.

La realización de la ENOE requiere de una organización multidisciplinaria para que trabaje de manera coordinada bajo un mismo objetivo y dirección, estas condiciones son las que ofrece el INEGI, cuya misión es generar, integrar y proporcionar información estadística y geográfica de interés nacional, así como normar, coordinar y promover el desarrollo de los Sistemas Nacionales Estadístico y de Información Geográfica, con objeto de satisfacer la necesidad de información de múltiples sectores de la sociedad.

Sus objetivos generales son:

1. Garantizar que el país cuente con información estadística básica con representación nacional sobre las características ocupacionales de la población.
2. Ampliar la oferta de indicadores de carácter estratégico para el conocimiento cabal de la realidad económica nacional y la toma de decisiones orientadas a la formación de políticas laborales.

3. Proporcionar información estadística sociodemográfica que permita complementar y profundizar el análisis de las características ocupacionales de la población mexicana.

Sus objetivos particulares son:

1. Tener una descripción precisa de la población desde el punto de vista de la condición de actividad, qué segmentos se inscriben dentro de la fuerza laboral y cuáles no y a que perfiles sociodemográficos corresponden los de una u otra condición.
2. Identificar a la población que intenta incorporarse al mercado laboral y aún no lo consigue (población desocupada).
3. Conocer las características de la población que se mantiene al margen del mercado de trabajo (PNEA), identificar su potencial y motivos por los que se mantiene al margen.
4. Proporcionar diversos elementos sobre la naturaleza y la calidad de la ocupación, así como una panorámica de modalidades de inserción laboral, sean éstas formales o informales, permitiendo distinguir entre ambas.
5. Captar eventos de inicio y pérdidas de trabajos y el contexto en el que tuvieron lugar.
6. Identificar las características de las unidades económicas en las que trabaja la población ocupada (sector de propiedad y actividad económica, disposición de local, etc.)

CAPÍTULO 4: Sistema financiero sobre los ahorros.

4.1 Antecedente Histórico.

Como es sabido el Sistema Financiero Mexicano (SFM) es una de las actividades terciarias en nuestra economía, la actividad bancaria se ha venido desarrollando desde hace algún tiempo y su evolución ha estado determinada por una serie de hechos ya acontecimientos que han provocado que sea una función profesional.

Se define como el conjunto de Instituciones, operaciones y regulaciones que se involucra en el proceso de contactar oferentes y demandantes de recursos en una economía.

El proceso de modernización del SFM se inició en 1989 con la privatización de la banca comercial con Salinas de Gortari, con la adopción de dos medidas que tuvieron una importancia trascendental en la historia económica nacional.

El SFM tiene como tarea principal garantizar una asignación adecuada de los recursos financieros. A continuación, se enlistan las actividades:

1. Las distintas necesidades que tienes los prestamistas y/o prestatarios sobre el grado de liquidez de rentabilidad, seguridad/riesgo de los activos financieros.
2. Creación de liquidez.

La liquidez consiste en la conversión de un producto financiero en dinero. El dinero corriente y las tarjetas de pagos son los productos financieros de mayor liquidez del SFM.

3. Contribuir a la estabilidad monetaria y financiera y permitir el desarrollo de una política monetaria activa.
4. Propicia la acumulación de capital para generar riqueza.
5. Es la base principal de sistema de pagos del país, con lo que se facilitan las transacciones que dan liquidez al sistema económico.

Para lograr dichos objetivos, es indispensable contar con un marco institucional sólido y una regulación y supervisión financiera que salvaguarde la integridad del mismo sistema y protejan los intereses del público. Banco de México es quien promueve el sano desarrollo del SFM.

Un sistema financiero estable, eficiente, competitivo e innovador contribuye a elevar el crecimiento económico sostenido y el bienestar de la población. De ahí la importancia del mismo.

4.1.1 Sectores en los que se divide el SFM:

1. Bancario.
2. Bursátil.
3. De derivados.
4. Seguros y Fianzas.
5. Pensiones.

El primero es el sector que mayor participación tiene tanto en el mercado como en la sociedad. La banca transforma los depósitos del público en fuente de financiamientos para proyectos productivos, sin que éste sepa que se hizo directamente de los recursos. En este sector se encuentran:

- a) La Banca Comercial, que son los bancos comerciales.
- b) La banca de Desarrollo, como Nafinsa, Banobras, etc.

De este sector también se deriva el No Bancario de Servicios Complementarios, que está formado por Empresas Auxiliares de Crédito como son:

1. Casas de Cambio.
2. Uniones de Crédito.
3. Almacenes Generales de Depósito.
4. Empresas de Factoraje Financiero.
5. Arrendadoras Financieras.
6. Sociedades de Ahorro y Préstamos.
7. Sofomes.
8. Sofipos.

4.1.2 Eficiencia del sector financiero sobre el ahorro en la población mexicana.

Cuando una persona recibe más dinero de lo que gasta tiene la elección de ahorrar esa cantidad que le sobró. Este ahorro le permite aumentar su riqueza y aumentar su gasto a futuro, es decir, amplía sus posibilidades de adquirir bienes y servicios.

Al haber diversificación y fácil acceso al SFM, se logra compaginar necesidades distintas como ahorro, crédito y financiamiento. El primero de estos es muy importante, de aquí provienen la Inversión Extranjera Directa (IED) y viéndolo en un panorama más específico, el crecimiento económico de nuestro país.

La falta de inclusión financiera limita una asignación adecuada de ahorro para la inversión, así como el acceso al SFM para mayores personas físicas y morales.

“Sumado a esto la economía mexicana no cuenta con el panorama óptimo para lograr dos requisitos fundamentales (crecimiento y bienestar) ya que existen diferentes limitantes que frenan el adecuado funcionamiento del sistema financiero. Dentro de las limitantes se encuentra la disponibilidad de crédito, el acceso al mismo y los costos de financiamiento que son altos. Estos factores, por mencionar algunos, son señales de que existe un freno a la eficacia, competencia riesgo y cobertura.” Aguirre, M. (2019) Inclusión Financiera en México.

4.2 La Banca Comercial en México.

“La banca comercial se refiere a las instituciones que han sido autorizadas por el Gobierno Federal para captar recursos financieros y otorgar créditos. Su objetivo es mantener el funcionamiento de las actividades económicas. Para cada transacción, la banca comercial establece tasas de interés.”

Fuente: https://www.bbva.mx/educacion-financiera-b/b/banca_comercial.html

La banca tiene tres principales funciones:

1. Administrar el ahorro.
2. Transformar el ahorro en créditos para apoyar los proyectos productivos.
3. Administrar el sistema de pagos que permite la liquidación de las operaciones comerciales.

Para el primer punto, en una economía siempre hay personas o empresas que por alguna razón tienen ingresos mayores a sus gastos generando así un excedente que ahorran para un consumo o inversión posterior. La administración de una parte importante de los ahorros de todas esas personas y empresas es responsabilidad de la banca; de ahí la relevancia de que los bancos asignen especial cuidado a quién le prestan, pues en última instancia no son sus recursos, si no los de la sociedad.

También por ello existen leyes y regulaciones que indican qué se puede hacer con ese dinero y autoridades que supervisan que se cumplan dichas disposiciones.

Adicionalmente, para proteger los recursos de los ahorradores, como en la mayoría de las naciones desarrolladas, existe un seguro de depósito que busca proteger a los pequeños ahorradores estableciendo un límite a la cobertura que ofrece, en este caso en México será en 2005 el equivalente a 300 mil UDIS; ya que se considera que quienes tienen mayores recursos tienen conocimientos para identificar el riesgo en qué incurren al confiar sus recursos a determinadas instituciones.

En el pasado no muy lejano, la banca fue el principal administrador de los ahorros de la sociedad; sin embargo, múltiples factores como la búsqueda de mayores rendimientos, las diversidades de necesidades y una mayor competencia favorecieron el surgimiento de nuevos instrumentos que gradualmente fueron desplazando a la banca como principal administrador del ahorro.

Para el segundo punto la Banca convierte la gran masa de pequeños ahorros, típicamente de corto plazo y adversos al riesgo, en crédito a distintos plazos y en instrumentos de inversión para otros agentes que toleran mayores niveles de riesgo.

Esta intermediación está sujeta a leyes, regulaciones y políticas que son supervisadas, tanto por las autoridades como por la alta dirección de las instituciones, para no poner en riesgo la estabilidad de las instituciones y en última instancia los recursos de la sociedad.

Por último; Adicional a las funciones de administrar el ahorro y asignar el crédito eficientemente, existe una tercera igualmente importante que consiste en facilitar la liquidación de las obligaciones que se producen entre los agentes económicos, es decir, los bancos desempeñan un papel estratégico al permitir el flujo de los recursos financieros en todo el país al distribuir los billetes y monedas, al pagar los cheques que se emiten, al ofrecer el servicio de pago con tarjetas de débito y crédito, al procesar transferencias electrónicas de fondos, al ampliar la distribución de efectivo a través de los cajeros automáticos, entre otros.

Es importante destacar que, en la medida que las empresas, familias y el gobierno hacen uso de medios de pago más rápidos, de menor costo y seguros, se contribuye a la eficiencia de la economía.

Es por ello que durante los últimos años la Asociación de Bancos de México ha trabajado para hacer más eficientes y seguros los medios de pago y reorientar su desarrollo hacia el uso de los medios electrónicos, en sustitución de los instrumentos físicos, cuyo procesamiento es más costoso y lento. En otras palabras, se busca incentivar el uso de las tarjetas de débito, la domiciliación de pagos y las transferencias electrónicas en sustitución del cheque y de las operaciones en sucursal, tal y como sucede en las economías más desarrolladas.

Gracias a los avances de las telecomunicaciones, a las cuantiosas inversiones realizadas en tecnología y a notables acuerdos entre las instituciones, se han creado las condiciones para dar ese salto y el proceso se ha iniciado de forma exitosa, transformando radicalmente la estructura del sistema de pagos.

4.3 La Banca Nacionalizada.

La crisis económica por la que atravesaba el país a principios de los años ochenta determinó entonces la elección en diversas medidas de política económica que modificaron de raíz la operación del Sistema Financiero Mexicano. En este contexto se dio el anuncio de la

nacionalización de la banca, el 1° de Septiembre de 1982 y el decreto que sentó las bases de operación del nuevo régimen, así como las reformas a los artículos 25 y 28 de la Constitución. Posteriormente en enero del siguiente año, se fijaron los objetivos para el servicio público de banca y crédito, entre los que se comprendieron el establecimiento de garantías para la protección de los intereses de público, la orientación de funcionamiento de los bancos hacia los objetivos de la política de desarrollo y la reestructuración del sistema, delimitando las funciones de cada intermediario según la cobertura del servicio. Como parte complementaria se emprendió el proceso de liquidación de los compromisos derivados de la expropiación, que incluyeron la indemnización a ex accionistas y la venta de activos no crediticios.

Sobresale el proceso de restauración bancaria que inició en Agosto de 1983 cuando 32 sociedades de crédito fueron fusionadas para integrar solo 12, revocándose a otras 11 la concesión. Por lo anterior, la estructura de bancos comerciales que originalmente sumaba 60 entidades, se redujo a 29.

Sin duda el redimensionamiento de instituciones en el mercado constituyó un cambio importante para la operación del sistema financiero. No obstante, la transformación de este había comenzado desde la década de los setenta cuando la propia sofisticación del negocio bancario produjo la transición hacia la banca múltiple. Entonces, las tendencias del mercado llevaron a mejorar la atención al cliente, ofreciéndole en una sola institución operaciones de depósito, ahorro, financieras, hipotecarias y fiduciarias.

Este modelo de servicio presentó grandes ventajas frente a la banca especializada como la superación de las limitaciones de crecimiento y concentración de riesgos o la generación de economía de escala derivadas de la integración. Es por ello que las modificaciones regulatorias de 1974 y 1978, que dieron paso a la banca múltiple, representaron en su momento el reconocimiento a una tendencia irreversible y de amplia ventaja.

Una situación similar comenzó a gestarse en la segunda mitad de los años 80. El número de instituciones se había reducido considerablemente, operando bajo el concepto de bancamúltiple y a diferentes escalas de cobertura, lo que en principio respondió a la tendencia prevaeciente en el mercado. Sin embargo, la difícil situación del país y en particular la crisis de

1986, obligaron al sistema bancario a convertirse en vehículo para financiamiento del gasto público bajo el régimen de máximo encaje legal. Se trató de condiciones de emergencia, que sobre todo en 1987, desembocaron en fenómenos de desintermediación bancaria frente a otros agentes financieros que conformaron verdaderos mercados paralelos.

El llamado proceso de reforma financiero tuvo entonces que reconocer el marco imperante y proceder, a partir de 1988, a la creación o ampliación de medidas que liberaran al sistema bancario, las que culminaron con la reprivatización de las instituciones en 1991.

Dentro de la reforma iniciada en 1988 destacan las medidas tendientes a sustituir los sistemas basados en restricciones cuantitativas al otorgamiento del crédito y a la supresión de los requisitos de reserva obligatoria, así como la terminación de regulación en las tasas de interés, que hasta ese momento actuaba tanto para las operaciones pasivas como las activas.

El desarrollo experimentado en otros mercados financieros a mediados de los ochenta y el creciente flujo de capitales a escala internacional, fueron también incentivos que aceleraron la innovación en el mercado doméstico, constituyendo el segundo eje de la reforma financiera. Así de 1983 y 1991 se diversificaron las opciones de ahorro para el inversionista y los canales de financiamiento. Se trata de un periodo en donde maduraron productos como la cuenta maestra, los depósitos preestablecidos y los pagarés, este último amplió el rango de fondeo de los intermediarios.

A su vez, las operaciones de mercado abierto para valores del sector público conformaron un mercado referencial con participación creciente, no solo en instrumentos líderes como el certificado de tesorería (CETES) y los Bonos de Desarrollo (Bondes), sino también en títulos de cobertura contra la inflación y el riesgo cambiario, tales como Tesobonos.

A esta gama de títulos se sumaron las colocaciones de valores del sector privado, principalmente aceptaciones bancarias y papel comercial y los de instrumentos para la inversión extranjera en el mercado bursátil, como las acciones de libre suscripción y los llamados fondos neutros, que en conjunto dinamizaron la operación de las instituciones bancarias en particular desde 1988.

Finalmente el tercer eje de la reforma financiera se estableció a finales de 1989 con el cambio en las regulaciones de mercado, que abarcaron entre otras, la expedición de reformas a las Leyes de Instituciones de Crédito y para el Mercado de Valores y un paquete de regulaciones para Grupos Financieros. Con este paquete se crearon las bases para la operación de dichos grupos de sus sociedades controladoras, figura que posteriormente se convirtió en el eje para la creación de las nuevas entidades bancarias.

El conjunto de reformas legales dieron paso, por último, a la iniciativa de reforma constitucional para restablecer el régimen mixto en la presentación del servicio de banca y crédito, la cual aprobó en mayo de 1990.

4.4 Proceso de Desincorporación Bancaria.

En Septiembre de ese año fue creado el Comité de Desincorporación Bancaria, que intervino como cuerpo colegiado para diseñar y ejecutar la privatización de la Banca en coordinación con la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiero, quien fungió como órgano principal en la toma de decisiones.

Asimismo, con la creación de la Comisión se anunciaron los principios del proceso de privatización, entre los que se encontraban los de contribuir a crear un sistema financiero más competitivo y eficiente; obtener una participación diversificada en el capital de los bancos y promover la descentralización de las operaciones para favorecer el desarrollo regional. Además, se buscó la transparencia en la evaluación de las entidades, utilizando para ello criterios generales uniformes y de amplia aceptación, dentro de un proceso que abarcó tres etapas:

1. La valuación contable, referida al patrimonio total de cada banco, agrupando la calificación en cartera y la valuación económica, que adicionaba el valor presente de los flujos esperados en la relación pasivos/activos y la estimación del potencial de generación de utilidades.
2. La desincorporación a través de la enajenación de los títulos representativos del capital social de cada Banco vía la conformación de paquetes accionarios colocados a subasta por el Comité.
3. Finalmente, la autorización para la operación, concedida a grupos y sociedades controladoras de grupos financieros, excluyendo a postores con registro individual. Las condiciones de pago se fueron determinando en cada caso según las convocatorias correspondientes.

4.5 Los primeros años de la Nueva Banca.

Difícilmente se puede realizar el recuento de lo obtenido en el primer par de años de la banca reprivatizada, ya que el peso de la crisis actual tiende a distorsionar cualquier retrospectiva. Sin embargo, hay indicadores que deberán ser revalorados para la definición de las nuevas perspectivas que enfrentará el negocio bancario.

Un ejemplo de este tipo se encuentra en el crecimiento sin precedentes registrado hasta mediados de 1994 en el volumen de ahorro financiero captado por el sistema. Su monto llegó a casi el 50% del PIB, lo que se obtuvo en condiciones de mayor penetración de instrumentos de ahorro emitidos por entidades privadas, cuya participación hacia finales de 1993 se acercaba al 80% frente a solo 20% de instrumentos de deuda pública interna. Estos resultados pueden ser un primer indicio de los pasos a seguir para conformar un mercado maduro.

Asimismo, el crecimiento de los activos bancarios, sobre todo entre 1993-1994, tuvo una estrecha asociación con la dinámica de PIB, incluso mayor a la que tradicionalmente tiene la inversión pública. De hecho, en ese período se detonó la expansión crediticia más importante registrada en el país en las últimas tres décadas.

La superación de las antiguas regulaciones y el favorable desempeño en las finanzas públicas permitieron entonces diversificar la asignación de crédito por lo que entre 1998 y 1993 las proporciones de recursos dirigidas a la industria, la vivienda y el consumo crecieron, en contraste con la contracción del crédito asignado al gobierno. Cabe destacar que en este periodo los créditos vigentes a vivienda y a consumo aumentaron en términos reales por arriba del 250% y hacia finales de 1993, absorbían 23% de la cartera crediticia comercial, 12 puntos más que lo registrado 5 años atrás.

El crecimiento de la intermediación financiera y de la demanda crediticia observó otro aspecto interesante; ocurrió bajo un contexto de reducción gradual en los márgenes de intermediación que, medidos como el diferencial de tasas activas efectivas y el CPP, pasaron de niveles de 10 puntos a inicios de 1989 a solo 5 a finales de 1993. En suma, la intermediación comenzó a realizarse de manera más eficiente, y esto llevó por ejemplo a que la banca revisara el cobro de sus servicios ante una perspectiva de deterioro sistemático en el ingreso financiero.

En contra parte el periodo de 1993-1994 manifestó de inmediato debilidades que marcaron el origen del nuevo sistema financiero. Una de ellas fue el de la deficiente o irregular operación con que algunas administraciones comenzaron a manejarse. La responsabilidad social en el manejo de los recursos quedó seriamente comprometida y de hecho, poco tiempo después, desembocó en la intervención de instituciones.

Por otra parte, el súbito retorno al mercado del crédito implicó en muchos casos, que los bancos carecieran de suficiente experiencia para la mediación de riesgos, por lo que los problemas de cartera irregular comenzaron a presentarse de manera creciente.

4.6 La Crisis.

A lo largo de 1994 y sobre todo el inicio de 1995, las condiciones macroeconómicas bajo las que operó la banca cambiaron drásticamente. La inversión extranjera, en particular la de cartera, disminuyó hasta contraerse, lo que dado el alto nivel de financiamiento de la balanza de pagos, ocasionó devaluación del tipo de cambio, con la consecuente inflación acelerada.

Para el mercado financiero, los desajustes resultaron muy desfavorables. En 1995, la captación de la banca comercial disminuyó 19% en términos reales, una contracción equivalente a la registrada durante el choque petrolero de los años ochenta. El financiamiento a los sectores productivos decreció a su vez en 25% coadyuvando a la contracción en la inversión equivalente a 5 puntos del PIB.

La combinación del estancamiento económico y repunte inflacionario y altas tasas de interés se tradujo en dificultades de los deudores de la banca. Por ello la cartera vencida creció 156% en un año hasta situarse en casi 140 mil millones en diciembre de 1995.

El deterioro en la calidad de la cartera crediticia obligó, no obstante a la profundidad de la crisis a acelerar la capitalización de las instituciones con el fin de cubrir las regulaciones existentes. Así entre 1995 y la erogación programada para 1996, los accionistas de la banca aportaron capital por 35,500 millones de pesos, lo que equivale al monto total pagado entre 1991 y 1992 durante el proceso de desincorporación.

El FOBAPROA, tuvo que redimensionar su actuación antes los problemas enfrentados por los bancos. A finales de 1994 actuó en apoyo del Banco Obrero y en febrero de 1995, en el saneamiento y recapitalización de Banco Unión, Banco Obrero de Oriente, Banco Interestatal y Banco Inverlat se sumaría posteriormente a la lista de instituciones intervenidas. También como el conducto para la canalización de apoyos de Banco de México a 17 bancos comerciales por 3.9 millones de dólares, solventando así las obligaciones de corto plazo en moneda extranjera de la banca comercial.

Los apoyos aliviaron las presiones de liquidez del sistema, por lo que pocos meses después, en septiembre de 1995, se concluyó satisfactoriamente con la liquidación de adeudos.

Durante el mismo año se instrumentó el Programa de Capitalización Temporal (Procapte), que se dirigió a garantizar en la banca mexicana índices de capitalización de por lo menos 8% respecto a los activos en riesgo, satisfaciendo las exigencias de aprovisionamiento en momentos de escasez de capitales. Por ello, en abril del mismo año, el FOBRAPROA participó en la adquisición de obligaciones subordinadas de conversión obligatoria a capital de cinco bancos del sistema, que en una operación que ascendió a 6.5 millones de pesos. La oportunidad de la medida permitió que para marzo de 1996 dos de los bancos liquidaran sus obligaciones y los otros tres estuvieran por concluir sus compromisos.

Finalmente, desde junio de 1995 se instrumentó el Programa de Compra de Cartera, que hasta marzo de 1996 ascendía a 81 mil millones de pesos, equivalente a 12% de la cartera total de la banca comercial. Se trata de un programa en el que el Gobierno Federal emite bonos para la compra de cartera, los cuales sólo pueden ser pagados a través de la cobranza de ésta, de modo que la banca comparte el costo del fondeo emergente y beneficios potenciales de una buena administración en la cartera. Estas operaciones han servido como incentivo para la recapitalización de los bancos o su fusión y reestructura, como se ha observado en la mayoría de las adquisiciones y alianzas estratégicas anunciadas en 1995 y 1996.

Las medidas emergentes se complementan con programas de apoyo a los acreditados. En este terreno se ubican las reestructuras por medio de unidades de inversión (UDIS) dirigidas tanto a los acreditados de la planta productiva, como a los gobiernos de los estados y municipios y a

los deudores de créditos hipotecarios. Se implantó además el Programa de Apoyo Inmediato a los Deudores (ADE), a través del cual se ha reestructurado casi el 88% del universo de préstamos menores ligados principalmente a créditos al consumo. Sumando en conjunto, las medidas de apoyo representarán para 1996 un costo fiscal equivalente al 5.3% del PIB.

4.7 Comparación a nivel internacional México vs Países desarrollados.

Los determinantes del crecimiento económico han inspirado el surgimiento de la ciencia económica, el grado de desarrollo el sistema financiero ha recibido notable atención. El sistema financiero tiene un rol importante dada su función de reducir las ineficiencias derivadas de la existencia de costos de información y costos de transacción entre los agentes económicos.

El desarrollo del sistema financiero se refiere al tamaño. Profundidad, acceso, eficiencia y estabilidad de este, y está compuesto por mercados, intermediarios, activos, instituciones y regulación.

¿Qué hace posible la existencia de un buen sistema financiero? Para Rosseau y Sylla (2001) hay un conjunto de requisitos que se deben cumplir y son: un buen gobierno (incluyendo instituciones políticas representativas), sistema judicial independiente, derechos de propiedad claramente definidos e inteligencia financiera por parte de los líderes (secretarios, gobernadores, banco central, etc.).

Además de lo ya mencionado, creen que debe de tener cinco puntos clave:

- 1) Finanzas públicas sanas. Establecer y controlar las prioridades del gasto público, un buen manejo de la deuda pública para una mejor confianza con los inversionistas y recaudar los impuestos para un buen financiamiento.
- 2) Moneda estable. Debido a conflictos políticos, escenario de incertidumbre, las fluctuaciones y depreciaciones perjudican su uso.

- 3) Los bancos y la banca. La función de conceder créditos convierte a los bancos en administradores de riesgo. Los bancos y el sistema bancario se convierten en problemas cuando los beneficiarios de los créditos bancarios no quieren o no pueden pagar a tiempo.
- 4) Banco central. Un Sistema Financiero moderno tiene la capacidad de prevenir muchos problemas ya sea, vigilando o regulando las operaciones de los bancos y del sistema bancario.
- 5) Mercados de valores. Facilita la emisión de la deuda pública y privada. Los bancos especializados funcionan como intermediarios financieros entre los emisores e inversionistas.

4.8 Acciones para Impulsar el sector Financiero en México.

El 8 de enero del 2019, la Secretaría de Hacienda y el Banco de México emitieron un comunicado en donde se presentan 8 puntos que describen un conjunto de acciones, para impulsar las labores del sector financiero. Si bien en este documento no se consideran áreas sensibles para el consumidor como son las necesarias reducciones a las comisiones que cobran los intermediarios financieros y mejores condiciones de crédito para el financiamiento de capital de trabajo para las pequeñas y medianas empresas, destacan aspectos positivos en materia de inclusión y ciertas facilidades para mejorar la competencia en el sector financiero; estas acciones podrán ser evaluadas en el futuro para determinar su eficacia y sobre todo su impacto en el bienestar de los consumidores, particularmente de aquellos que no tienen alternativas de servicios financieros más adecuados a sus necesidades y preferencias.

Estas acciones tiene como objetivo profundizar tanto el sector bancario como el mercado de valores, contar con medios de pago más eficientes para la población y hacer más eficiente la labor de captar y promover el ahorro, así como canalizarlo a la inversión productiva.

Las acciones son:

1. **Plataforma de pagos mediante dispositivos móviles.** Utilizando la infraestructura del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI) y junto con la banca comercial, se trabaja en una plataforma que permite realizar pagos electrónicos en segundos y sin costo alguno para el comprador y el vendedor, mediante un esquema en el que los vendedores y consumidores podrán realizar transacciones desde un dispositivo móvil o Internet. Esta plataforma permitirá a los consumidores contar con un medio de pago electrónico adicional inmediato, seguro y eficiente, y a los comercios con una mayor seguridad en sus transacciones de liquidación instantánea y sin costo. Con ello se busca reducir el uso de efectivo e incentivara a que un mayor número de establecimientos utilicen esta herramienta, dándoles acceso a otros servicios financieros formales adecuados a sus necesidades.
2. **Apertura de Créditos asociados a la Nómina con cualquier banco,** la cual permitirá que todos los trabajadores puedan usar sus cuentas bancarias de nómina como fuente de pago para todo tipo de créditos y con cualquier institución financiera, bajo una arquitectura abierta. Esta medida hará efectiva la libertad de elección del trabajador, aumentando su poder de negociación y contribuyendo así a la baja de costos en este tipo de créditos.
3. **Regulación de reportos y préstamo de valores,** que se actualizará para que un mayor número de entidades financieras puedan realizar operaciones de reporto o préstamo de valores. Paralelamente, se flexibilizará la gama de títulos que los intermediarios podrán reportar o prestar con lo cual se fomentarán mejores condiciones de liquidez en el

mercado de renta fija y de capitales manteniendo en todo momento un estricto control sobre los riesgos.

Acciones Relativas al Mercado de Valores.

4. **Fortalecimiento de incentivos para la incorporación de empresas al mercado de valores así como eliminación de discriminación entre inversionistas.** Por un lado, cuando haya una Oferta Pública Inicial, se otorgará una tasa equivalente al 10% del impuesto sobre la renta (ISR) sobre la ganancia en la enajenación. Por el otro, para la Compra de Bonos Corporativos, se da la acreditación del 100% de la retención del ISR para extranjeros residentes con inversiones de deuda corporativa.

5. **Mayor flexibilidad a intermediarios financieros** en sus operaciones de reporto y préstamo de valores. Se trabajará con el Banco de México y otras autoridades financieras para fortalecer el esquema de financiamiento a las empresas a través de la autorización a instituciones financieras, entre ellas las Afores, para que puedan dar y recibir en préstamo los valores emitidos por dichas empresas. Así, se dinamizará el financiamiento y con ello el desarrollo de las empresas.

6. **Mayor flexibilidad al régimen de inversión de las Afores.** Esta medida busca que las Afores puedan diversificar mejor sus inversiones y, a la vez, que puedan invertir más y mejor en proyectos de infraestructura productiva. Lo anterior permite alinear mejor los incentivos de las Afores con el fortalecimiento de las pensiones de los trabajadores, promover el ahorro voluntario por parte de ellos y, al mismo tiempo, fortalecer al mercado financiero del país.

7. De acuerdo con la Secretaría de Hacienda, las medidas fiscales anteriores aunadas a las legales y regulatorias, aumentarán la liquidez y profundidad del mercado secundario de valores, facilitando que las empresas emitan acciones y deuda en los mercados de valores y que los inversionistas institucionales diversifiquen más sus portafolios.

8. **Reconfiguración y fortalecimiento a la Banca de Desarrollo para beneficiar a 15 millones de nuevos clientes** en zonas rurales, municipios marginados y áreas semi - urbanas en donde no llega la banca múltiple. Para ello BANSEFI será transformado en el Banco de Bienestar y se establecerá un nuevo grupo financiero para atender de forma integral al sector agropecuario. Este último estará conformado por las siguientes cuatro instituciones: Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Forestal, Rural y Pesquero (FND), Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO) y Agroasemex.

CAPÍTULO 5: Ahorro e inversión.

5.1 ¿Ahorrar o invertir?

La respuesta es algo complicada, ya que te convienen ambas en caso de que solo se pueda escoger una de las dos, la respuesta como cualquier economista es “depende”, invertir y ahorrar tiene ventajas diferentes que se explican más adelante.

Hablando de ahorrar, lo que hace más atractivo al ahorro es su factor de liquidez, esto quiere decir que se puede disponer de él en cualquier momento, caso de emergencia o alguna meta establecida.

Por otra parte, invertir también tiene excelentes beneficios, pues la inversión es una buena forma de ganarle a la inflación pues los rendimientos que conlleva invertir son mucho más atractivos. Si las metas que se anhelan alcanzar son a mediano o largo plazo, esta es una opción indicada.

Para hacer crecer el patrimonio, el mundo de las inversiones tiene opciones para todo tipo de perfiles, desde una persona que busca un bajo riesgo, con un mínimo rendimiento hasta los que deciden arriesgar más para incrementar el capital.

Tomando en cuenta lo que dice la CNBV, ahorrar e invertir no significa lo mismo, el ahorro como hemos mencionado antes es dejar el consumo presente para hacerlo en el futuro. Sin embargo el dinero guardado no genera rendimiento, es decir, no se multiplica. Por otro lado, invertir es poner tu dinero a trabajar, esto gracias a instrumentos de inversión, podemos alcanzar nuestros objetivos/metast.

Es decir, las inversiones son un mecanismo que permite obtener un beneficio a partir de un recurso que podemos mantener sin uso por un tiempo, mientras que el ahorro es acumularlo durante el periodo que sea necesario hasta tener lo requerido para satisfacer una necesidad.

En resumen las inversiones son una manera de que nos permiten obtener un beneficio a partir de un recurso que podemos mantener sin uso sin un tiempo. Se cree que para invertir o saber acerca de la bolsa, es necesario tener una gran cantidad de dinero pero no es así. Existen instrumentos de inversión a los que se puede tener acceso desde los 100 pesos.

5.1.1 Pasos para elegir en qué invertir:

1. Primero define para qué quieres invertir, cuáles son tus metas y plazos. Esto servirá para saber qué tipo de inversión eliges, si es un instrumento a corto, mediano o largo plazo.
2. ¿Con cuánto dinero puedes comenzar a invertir?
3. Ten presente que mientras tu metas sean de menor plazo, deberás buscar opciones de inversión más conservadoras, es decir, menor riesgo. A mayor plazo, puedes buscar opciones con más riesgos que también podrán darte mayores rendimientos.
4. Infórmate, compara, asegúrate de entender bien cómo funciona la opción que te interesa y elige empresas financieras reguladas.

5.1.2 Errores más comunes que te impiden ahorrar:

1. No hacer un presupuesto. Mientras no lleves registrado tus ingresos y tus gastos, será difícil cuál es tu capacidad de ahorro.
2. Ahorrar solamente cuando te sobre dinero.
3. Pensar que ahorro una pequeña cantidad no sirve.
4. Esperar a tener un ingreso mayor u otro sueldo. Si no existe un plan, mientras más dinero haya, más se gasta.
5. Ahorrar en casa. El dinero debe ahorrarse en un instrumento de inversión y automatizarse para reinvertir.

5.2 Instrumentos de renta fija.

Invertir en instrumentos de renta fija consiste básicamente, en hacer una inversión y que te sea pagado un porcentaje de rendimiento, definido desde el principio. Para el caso de México se considera que la mejor forma para ahorrar es guardando tu dinero

en Certificados de la Tesorería (CETES). Los CETES son bonos emitidos por el gobierno y están catalogados como seguros debido a quien es el mismo gobierno quien los emite. En pocas palabras, le prestamos dinero al gobierno, nos paga con un rendimiento arriba de la inflación.

“Cada Cete tiene un valor nominal de 10 pesos, con un precio de adquisición menor. Se emiten a plazos de 28, 91, 182 y 364 días. Es decir, puedes invertir en 100 Cetes (1000 pesos) en un periodo de un mes, 3 meses, 6 meses o un año. Al finalizar el plazo que elijas recibirás puntualmente los rendimientos de tu inversión”.

Fuente:

<https://blog.finerio.mx/blog/guia-para-invertir-en-cetes#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1les%20son%20las%20ventajas%20de,como%20la%20compra%20de%20accion es.>

Los CETES son instrumentos financieros que tienen tasas de interés más altas que varios de los fondos de inversión o ahorro de las instituciones bancarias. Desde un principio conoces los rendimientos de tu inversión porque la tasa de interés es fija.

BONOS.

Los bonos o bonos m son mejo conocidos como “Bonos de desarrollo el gobierno federal con tasa de interés fija”. Es una clase de activos más utilizado por el inversor individual a largo plazo, ya que son activos más conservadores y preferidos por las familias e instituciones que buscan la percepción de una renta a lo largo del tiempo.

Es decir, le vamos a prestar dinero al gobierno para que ellos lo invierten en otros proyectos. Los bonos son un excelente complemento para una cartera de acciones o de activos aún más riesgosos ya que proporcionan estabilidad y le quitan volatilidad a la cartera de inversión. En épocas de pánico en los mercados o incluso de recesión, podemos llegar a ver a las acciones perder su valor con rapidez.

“El grado de “seguridad” que proporciona un bono dependerá de la calificación crediticia de la compañía/país y de su salud financiera. Por eso se recomienda llevar a cabo un minucioso análisis de los estados contables, naturaleza del negocio, fuentes de generación de fondos, entre otros, tal como cualquier entidad crediticia lo haría antes de decidir prestar dinero a una compañía.” Fuente:

<http://www.dwqlobalinvestments.com/2015/10/por-que-invertir-en-bonos-cuales-son-las-ventajas/#:~:text=Ahora%2C%20%BFcu%C3%A1les%20son%20las%20principales,que%20debemos%20invertir%20en%20obonos%3F&text=Son%20una%20fuente%20adicional%20de,la%20renta%20peri%C3%B3dica%20que%20proporciona.>

UDIBONOS.

Son iguales a los bonos solo que se van a vender en UDIS (unidades de inversión) en lugar de pesos, sirven para protegerte de la inflación, es decir, preservar el valor de tu dinero a través del tiempo. Lo interesante aquí es que como vas a comprar en UDIS, su valor en pesos va a ir cambiando con el tiempo dependiendo de la inflación, por ejemplo, si la inflación es del 4% en un año, entonces el valor de las UDIS también va a subir 4%.

Se pueden obtener a 3, 10 y 30 años al igual que los BONOS y tienen un costo que ronda entre los \$600 y \$700 pesos por unidad.

SOFIPO.

La CONDUSEF define a una SOFIPO (Sociedad Financiera Popular) a una institución que se dedica a ofrecer servicios de ahorro, crédito e inversión popular en zonas geográficas rurales y periferias urbanas.

Tiene como propósito fomentar el ahorro popular y expandir el acceso al financiamiento a personas, negocios y al segmento de bajos recursos que normalmente no tienen acceso a los bancos.

Los beneficios de las SOFIPOS son los siguientes:

- Se encuentran regulados por la CONDUSEF en materia de protección al cliente.
- Están reguladas por el Banco de México en temas relacionados con el sistema de pagos.
- Tus inversiones están cubiertas por un seguro llamado PROSOFIPO, un fideicomiso constituido para garantizar tus depósitos por hasta 25,000 UDIS por cuenta, alrededor de \$160,00 pesos.

- También están reguladas por la CNBV por lo cual cuentan con autorización para captar depósitos del público.
- Cuentan con un beneficio fiscal que te permite no pagar impuestos mientras tu saldo promedio en SOFIPOS no exceda 5 UMAS (Unidad de Medida y Actualización) que son alrededor de \$158,000 pesos.

Para evaluar qué tan segura es una SOFIPO existe un parámetro llamado Nivel de Capitalización (NICAP) y con base a esto dividen a las SOFIPOS en las siguientes categorías:

5.3 Instrumentos de renta variable.

Como su nombre lo indica, son aquellos instrumentos cuya rentabilidad es variable, es decir, no hay una manera de saber cuánto se va ganar de manera exacta y depende de múltiples factores (expectativas adaptativas, situación económica del país, información, comportamiento, etc.)

Fondos de Inversión.

El fondo de inversión o también conocido como fondo mutualista, es un instrumento que junta el dinero de muchas personas y alguien que se conoce como gestor de fondo, en otras palabras, asesor financiero, se encargará de administrar ese dinero. Lo va a invertir en otros instrumentos financieros como son acciones, deuda de gobierno, otros fondos, etc. Todo esto con el objetivo de generar buenos rendimientos a los inversionistas.

Para invertir en un fondo de inversión debes comprar una acción de ese mismo fondo, por lo cual la persona que la compra se hace dueño de una parte del fondo que es proporcional a la cantidad de dinero que se invierte. Mientras que por otro lado, el asesor financiero no hará esto de forma gratuita, cobrará una comisión por manejar tu dinero.

En estos fondos, su principal beneficio es que se diversifican las inversiones ya que tu dinero irá a todos los activo que adquiera un asesor financiero, tu dinero va estar en buenas manos y no hay preocupación por investigar activos.

Existen miles de fondos de inversión diferentes, hay los que invierten en renta fija o variable, es cuestión de encontrar el que más que se adapte a nuestras necesidades.

Los puntos que se deben evaluar para elegir un fondo de inversión:

- Perfil de riesgo: Que puede ser conservador, moderado o agresivo.
- Duración recomendada de la inversión: Hay que revisar que nuestro dinero invertido se mantenga en ese fondo, es verlo como una inversión a largo plazo, ya que en el corto puede tener una gran volatilidad.
- Comisiones: Es importante ya que al rendimiento total del fondo menos la comisión del asesor, sería el rendimiento neto.
- Inversión mínima: Como su nombre lo indica, hay que estar seguros de contar con el dinero suficiente para poder cumplir con este monto.

5.4 ¿Cómo influyen nuestras emociones al invertir?

Lo más importante a la hora de invertir está dentro de la cabeza del inversionista. Las creencias y emociones juegan un papel fundamental a la hora de invertir en los mercados financieros.

Hay algo fundamental que cualquier persona necesita a la hora de invertir en la bolsa y ese algo se encuentre en sí mismo. La Bolsa es un lugar que se mueve debido a creencias y emociones humanas.

Detrás de cada subida o bajada de precios hay un agente económico actuando bajo a sus emociones. Como se menciona en la introducción de este trabajo, si los seres humanos son

totalmente emocionales y esta circunstancia se ve reflejada en todo aquello que ejecutan, por lo tanto, se ve reflejada en la compra-venta de acciones de valores o acciones y solamente se necesita una noticia buena o mala para elevar los precios o mandarlos al abismo, haciendo reaccionar a los inversionistas.

Todo esto sucede porque detrás de casa acciones, moneda, títulos o empresa que hay en la Bolsa, existe una persona particular o profesionalista con su manera de actuar, es decir, estamos nosotros con nuestros pensamientos y emociones.

Se tiene la siguiente estadística:

La Bolsa es un 80% emocional y un 20% conocimiento.

El dinero y la Economía están compuestos por números, cifras y cálculos matemáticos, lo lógico sería pensar que la inversión es una actividad que se realiza completamente mediante la lógica y no hay margen para el error, pero claro, que cuando se trata de dinero propio que está en juego las cosas cambian de manera radical. Ante la posibilidad de ganar o perder, pasan por nuestra cabeza los sentidos, que son movidos por las creencias y emociones, factores determinantes a la hora de invertir.

Creencias.

Las creencias es eso que se toma por verdadero, una opinión que asegura un convencimiento que se piensa que es verdad sin tener ninguna evidencia de que ese acontecimiento es real. Habiendo posibilidad de ganar o perder dinero nuestros instintos comienzan a salir, por ejemplo: *“Te doy 100 pesos si haces...”*

Lo más seguro es que esta frase desencadena una respuesta emocional dentro de nosotros mismo. *“Puedo o No puedo.”*

Este sentimiento de ganar o perder dinero de acuerdo a las creencias, influye en las creencias, influye en las emociones, por lo tanto el comportamiento se ve afectado. Algunas de las creencias se dan dentro de la cultura o seno familiar, de igual manera en vivencias personales.

Si se tiene alguna que me impida actuar o tomar alguna decisión, la razón puede quedar nublada, entonces las creencias limitan y no dejan avanzar.

Para esto, es necesario modificar las creencias pero ¿cómo puedo modificar una? Existe un procedimiento que es fácil de entender:

1. Identificar la creencia.

2. Analizar:
 - a) Con objetividad (falso o verdadero).
 - b) Con sus posibles.
 - c) Darle un valor a una creencia menor, cuando se relaciona con otros aspectos de vida.

3. Sustituir a través del aprendizaje.

Emociones.

Saber identificar las propias emociones y aprender a controlarlas, es fundamental a la hora de tener buenos resultados en inversiones personales.

A la hora de invertir se tiene que ser lo menos emocional posible y darle el mejor manejo a los sentimientos. El dinero nunca se ha llevado bien con las emociones, ya que éstas representan:

- Experiencias que sentimos a través de un estímulo que se percibe en el ámbito externo o interno.
- Esta experiencia la recibimos a través de los sentidos, produce una alteración en el ánimo.
- Esta alteración provoca una sensación positiva o negativa, al procesarse, genera una emoción que dura más tiempo.

El miedo y la codicia son sentimientos que pueden distorsionar todo a la hora de comprar o vender una acción. El primero puede ser una emoción irracional. Hay personas que tienen

Miedo a las alturas, oscuridad, etc. Es un sentimiento profundo en el ser humano que sirve para protegernos, es un mecanismo de defensa ya que nos pone alerta, en la toma de decisiones por una inversión es relevante, para muchas personas es limitante e incapacitante. El temor de perder nuestro dinero nos impide lanzarse a invertir perdiendo la oportunidad de conseguir un buen rendimiento por su dinero u obtener un buen patrimonio.

Cualquier cosa puede generar miedo en un inversionista, una noticia mal interpretada, perspectivas económicas, una operación apresurada o la más sencilla; vender acciones cuando no es el momento.

Nos suele afectar de diferentes maneras:

- Tener miedo al fracaso.
- No saber cuándo o cómo actuar.
- Paralizarnos o rendirnos.
- Abandono por pensamientos confusos.

Por otra parte, la codicia, un sentimiento causante miserias humanas, corrupción, tráfico de drogas, lavado de dinero, entre otras, conlleva a justo a todo lo contrario.

La idea de una ganancia fácil y segura de dinero, puede despertar una emoción intensa de codicia en las personas y puede empujarlas a tomar una decisión irracional que puede ser desastrosa ante la pérdida de valores y principios.

Siendo entonces, que lo más importante es el manejo de emociones, se tienen que reconocer, darse cuenta de donde vienen y poder anticiparnos a esos eventos y a la emoción por sí misma.

Los sesgos son errores que comete nuestro cerebro cuando trabaja automáticamente (que es la mayor parte del tiempo). Los distintos tipos de sesgos (cognitivos y emocionales) interfieren en nuestra toma de decisiones. Por ello, conocer es fundamental para poder controlarlos.

La razón fundamental por la que las emociones lideran nuestra toma de decisiones es que lo relevante no es el riesgo considerado de forma objetiva, sino la percepción del riesgo que tenemos ya tatuada por nuestros sesgos. Para tomar mejores decisiones a la hora de invertir es imprescindible detectar los sesgos que tenemos como inversores, saber cuáles dominan

¿Cognitivos o emocionales? y dentro de ellos, cuál es más importante. También reconocer cómo afecta estos sesgos a nuestras decisiones.

La inteligencia emocional es la habilidad para percibir, asimilar, comprender y regular las propias emociones y las de los demás, promoviendo un crecimiento emocional intelectual.

Sirve para controlar nuestras propias emociones, ponerlas en orden y orientarlas a un camino más eficiente para nuestro beneficio personal, de esta manera guía a nuestro comportamiento y forma de pensar. Por ejemplo, enojarse es fácil pero enojarse con la persona correcta requiere de madurez y de demasiada inteligencia emocional, cosa que muy pocos de nosotros hacemos adecuadamente y terminamos arrepentidos de nuestra acción.

Alexander Elder en su libro “Vivir del trading” hace la siguiente reflexión:

“Lo que nos ocurre por dentro tiene un impacto directo en nuestra cuenta bancaria y de inversiones, por eso a la hora de invertir, debemos establecer primero un aprendizaje en el manejo de las emociones y, después adquirir la habilidad de estar conscientes de lo que está pasando en el mercado”.

Recordando que las creencias influyen en la manera en cómo reaccionamos ante el manejo de decisiones y la manera de cambiar las creencias, genera un bienestar a la hora de tomar decisiones.

Los sesgos cognitivos pueden influir en la manera en la que vemos el mundo. Están determinados por implicaciones culturales, influencia social, motivos emocionales o de ética, atajos en el proceso de información o recuerdos.

Hay diferentes tipos de sesgos:

Sesgo de confirmación:

Es la tendencia a buscar, propiciar, interpretar o recordar información de manera que confirma algo que hayas decidido previamente o que favorece creencias y suposiciones muy arraigadas.

Sesgo de anclaje:

En este caso, ponemos nuestra atención casi exclusivamente en la primera información que recibimos para tomar una decisión, como es el caso de una entrega de calificaciones o la negociación salarial para la vacante en una empresa.

Sesgo de observación selectiva:

Este tipo de sesgo se da cuando diriges a algo en función de tus expectativas y desatendes el resto de la información.

Sesgo de negatividad:

Prestas más atención y le das mucha más importancia a experiencias e información negativa, en vez de positiva o neutral (expectativas adaptativas).

Efecto de primera impresión:

Es también llamado efecto halo, explica el motivo por el que las primeras impresiones tienen tanto peso y describe cómo la impresión positiva acerca de alguien, conduce a impresiones también positivas sobre otros aspectos de esa misma persona.

Por ejemplo, en el momento de evaluar a un candidato a una entrevista de selección personal, se corre el riesgo de no ser objetivo porque los primeros rasgos tienen una enorme influencia en percepciones posteriores.

Disponibilidad heurística:

Es un atajo mental que otorga más valor y credibilidad a la primera información que llega a tu mente y que es más fácil recordar. No importa la opinión que se tenga con respecto al cambio climático o alguna circunstancia ambiental; cuando hace calor en otoño el responsable es el cambio climático.

Sesgo de impacto:

Es la tendencia a sobrestimar la intensidad y duración de una reacción entre acontecimientos o eventos futuros de carácter bueno o malo. Por ejemplo, el hecho de ganar la lotería, no va a variar tu nivel de felicidad, ni tu estado emocional promedio, poco después, dejas de verlo como algo excepcional.

Sesgo de status quo:

A causa de este sesgo cognitivo se tienden a favorecer las decisiones que mantienen el status quo, es decir el estado de las cosas actual.

Las personas afectadas por este sesgo eligen no desviarse de los comportamientos establecidos a menos que haya un incentivo conveniente para cambiar.

Teoría del Desarrollo Cognitivo de Jean Piaget.

Para el caso de Piaget influyó profundamente en nuestra forma de concebir el desarrollo de un niño. Antes de que postulara sus teorías, se pensaba generalmente que los niños eran organismos pasivos plasmados y moldeados por el medio ambiente. Piaget comentó que se comportan como pequeños científicos que tratan de entender el mundo, teniendo su propia lógica y formas de conocer, las cuales siguen patrones predecibles del desarrollo conforme van alcanzado la madurez e interactúan en el entorno.

Fue un teórico de fases que dividió el desarrollo cognoscitivo en cuatro grandes etapas:

CUADRO 3. TEORÍA DEL DESARROLLO COGNITIVO POR JEAN PIAGET

Etapas	Edad	Característica
Sensoriomotora (niño activo)	Del nacimiento a los 2 años	Los niños pretenden la conducta propositiva, el pensamiento orientado a medios y fines de permanencia de los objetos.
Pre-operacional (niño intuitivo)	De 2 a los 7 años	El niño puede usar símbolos y palabras para pensar, pero el pensamiento está limitado por la rigidez.
Operaciones concretas (niño práctico)	De 7 a los 11 años	El niño aprende las operaciones lógicas de seriación, clasificación y conversación.
Operaciones formales (niño reflexivo)	De los 11 años en adelante	El niño aprende sistemas abstractos del pensamiento que le permiten usar la lógica proposicional y el razonamiento científico.

Fuente: <https://mexico.unir.net/educacion/noticias/desarrollo-cognoscitivo-cognitivo-piaget/>

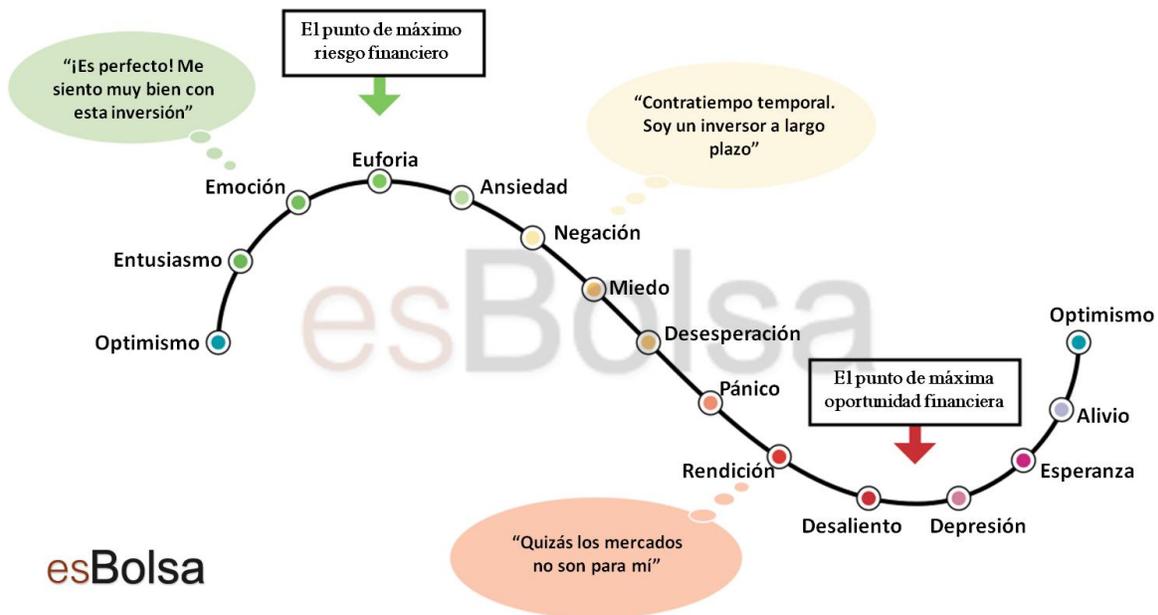
Por otro lado, ya entendiendo un poco más la psicología del homo economicus, lo que lo lleva a ser quien es y cómo se desenvuelve en la sociedad, es hora de adentrarnos al tema de la psicología del mercado.

La psicología del mercado es la teoría de los movimientos que ocurren dentro del mismo, se deben a los estados emocionales de sus participantes. Muchos analistas creen que las emociones de los inversores son las que hacen subir y bajar los precios. La idea es que el

Sentimiento de los inversores es lo que crea la psicología de un ciclo de mercado. Como hablamos de seres racionales, los sentimientos de los inversores difieren, es por ello que se observan muchas fluctuaciones en los precios de los activos.

Los ciclos de mercado pueden durar desde unos minutos hasta unos años, dependiendo del mercado que se esté analizando. Las diferentes carreras a menudo conducen a canalizar varios aspectos de estos rangos. Lo que pasa es que la tendencia es difícil de identificar hasta que el período termina. Cuando estás en medio de un ciclo, puede ser difícil identificar el punto claro de inicio y final, lo que a menudo puede causar confusión con respecto a la evaluación de la estrategia comercial que se tenga.

Figura 3. Emociones en el ciclo de Mercado



Fuente: <https://esbolsa.com/blog/psicologia/ciclo-emocional-trading/>

5.5 Emociones en el ciclo del mercado.

La figura 3 nos explica que existen 4 etapas en cada ciclo de mercado:

1. Optimismo, emoción y euforia.

Este ciclo siempre comienza con una actitud positiva en general, ya que la primera inversión de cualquier persona se realiza con optimismo, esperando a obtener un mejor rendimiento o ganancias altas.

Cuando el mercado en general tiene esta actitud y se cumplen muchas de las expectativas de los inversores, es fácil entusiasmarse con retornos aún mayores. Es entonces cuando los inversores experimentan la emoción de realizar transacciones.

Cuando el ciclo llega al punto máximo, los inversores empiezan a experimentar la *euforia*. En este punto ***creemos que no podemos equivocarnos***, que le ganamos al mercado, convirtiéndose en la etapa más peligrosa del ciclo. Los inversores piensan que es imposible equivocarnos y que somos más tolerante al riesgo.

2. Arrogancia, negociación y miedo (esperanza).

En esta etapa es cuando el mercado deja de cumplir con nuestras nuevas expectativas de retornos excesivos. Sin embargo, nos mantenemos confiados y seguros, hasta se puede decir arrogantes; de que el mercado volverá a su estado alcista.

Aquí es cuando comienza la ansiedad. Empezamos a ver el mercado esperanza y rezando de que vuelva a subir. Tan pronto como el valor de nuestras inversiones continúa disminuyendo, esa ansiedad se convierte en miedo. Ese miedo puede hacer que muchos inversores se pongan a la defensiva, transfiriendo sus activos a acciones o a otras clases de activos más estables. Otros pueden seguir manteniendo la posición de pérdida y esperar a que el mercado se recupere.

3. Pánico.

A medidas que el mercado alcista retrocede en gran velocidad, los inversores pueden desesperarse y comenzar a entrar en pánico. Todo rastro de confianza ha desaparecido y los inversores ahora buscan minimizar las pérdidas. Algunos quedan completamente destrozados de con la certeza de que el mercado nunca se recuperará.

4. Precaución.

A este punto de ciclo de mercado, lo peor ya ha pasado. Hay subidas de precios una vez más, pero los inversores se mantienen alerta. Tendrán que actuar con cautela cuando piensen en volver a entrar al mercado.

Controlar las emociones y obtener habilidades en la inversión en la Bolsa no es sencillo, de hecho exige actuar con base a los propios objetivos personales, que se aplica a la vida cotidiana como a la hora de invertir, pero la verdad es que si no se tiene un control de emociones, se pierde el interés por el mercado.

No es fácil para un inversor conocer sus sesgos y actuar en consecuencia en las decisiones financieras. La labor de los asesores incluye la necesidad de conocer suficientemente al inversor como para ayudarlo en la toma de dichas decisiones. Tomar una asesoría por personal calificado cuenta con ventajas como son combatir y limitar ciertos sesgos, que en la mayoría de los casos son consideradas malas inversiones. Un asesor evalúa la situación y el perfil del inversionista, ayuda a garantizar un planteamiento más racional a las decisiones de inversión. Además de su información y experiencia es clave para el éxito de nuestras inversiones ya que considera nuestras finanzas y nos asesora desde la distancia emocional y eso contribuye a minimizar los efectos de los sesgos en las decisiones de inversión. Por lo tanto, el primer paso de todo este proceso es contar con un asesoramiento profesional que nos ayude y oriente.

“Para un economista, las decisiones que tomas los agentes económicos son racionales y buscan maximizar la utilidad, mientras que para un psicólogo es evidente que las personas no son ni enteramente racionales, ni enteramente egoístas y que sus gustos son cualquier cosa menos estables. Nuestras disciplinas parecen estudiar especies diferentes. Daniel Kahneman.”

En conclusión, lo que nos hace perder el miedo a invertir en acciones es el conocimiento de las mismas emociones y las habilidades que se pueden aprender en el proceso. Este conocimiento se puede adquirir con el tiempo de invertir en la Bolsa revisando resultados.

Conclusiones y comentarios.

El presente trabajo permitió conocer que más a detalle el comportamiento humano junto con las decisiones económicas, el sistema financiero y la importancia del mismo, se acepta la hipótesis de que personas que no tienen bases de educación financiera gastan su dinero de manera inadecuada y tienen preferencia al ahorro informal que acercarse a una institución financiera para poder invertir y darle un mejor uso y mayor rendimiento a su dinero.

La economía conductual, existe y da mucho de qué hablar, los seres humanos no somos ese agente económico preciso, metódico y racional que dicen las teorías (*homo economicus*), las crisis económicas, malas decisiones financieras, son un claro ejemplo de esta nueva rama de la Economía, al ser personas con emociones cometemos errores que a son consecuencia de unos sesgos cuyos efectos pueden ser totalmente predecibles

Toda persona lleva consigo una parte irracional y para la toma de decisiones financieras-económicas, no es una excepción. Se creía que los modelos económicos estándar eran suficientes para explicar nuestro comportamiento para una decisión importante, tomando en cuenta los supuestos de competencia perfecta: La información es completa y al alcance de todos.

La educación financiera es primordial para una mayor captación de recursos, es necesario incluir de manera urgente la educación financiera en la educación básica para que en la edad productiva tengamos en cuenta los factores antes mencionados como incertidumbre, ahorro informal y, sobre todo los programas de educación económica y financiera en las escuelas, y la divulgación de programas de formación y desarrollo basados en las aportaciones de la economía conductual ofrecen enseñanzas prácticas y reveladoras sobre cómo se adoptan decisiones en la vida profesional o personal y cómo además el uso de diferentes técnicas nos puede proteger de fallos mentales que nos causan problemas a la hora de formular nuestros juicios o decisiones económicas.

Por otro lado, este tipo de educación se usaría como un catalizador en la reducción de pobreza, siendo un punto clave y para impulsar la prosperidad. Se ha hecho un llamado a las autoridades

e instituciones pertinentes para lograr el acceso universal, fácil y dinámico mediante establecimientos regulados y reformas óptimas, el uso de la tecnología, modelos, datos y el desarrollo de los sectores públicos y privado para una ampliación eficiente.

El ahorro es fundamental para que las personas puedan hacerse de recursos a lo largo de su vida, con el fin de cumplir diversos objetivos (retiro, vivienda, educación, pagos, ocio, etc.). Se ahorra para facilitar transacciones o contar con un capital de inversión en un plazo determinado. Es necesario concientizar a las personas de que ahorrar es un beneficio propio para evitar cualquier imprevisto, situación o simplemente para satisfacer alguna necesidad en un momento determinado.

Por otra parte, es importante que las instituciones encargadas de un buen uso del ahorro (IPAB, FOBAPROA, etc.) y los bancos comerciales generen confianza en los agentes económicos y dar equilibrio al SF, de no hacerlo la brecha entre la gente que ahorra de manera informal a la formal se haría grande y el resultado sería catastrófico. El poco crecimiento del ahorro de manera formal se debe principalmente a programas sociales, becas y otras ayudas por parte del gobierno, la edad de las personas, nivel de estudios

Así mismo se observa en las gráficas anteriores que el problema es el no contar con una educación financiera y la poca participación de los agentes económicos debido a los siguientes factores tales como: 1) los instrumentos del sector informal, que tienen una preferencia mucho mayor a los del sector formal, 2) el bajo nivel de confianza que tiene la sociedad a las instituciones , el cual está estrechamente relacionado con la falta de información, nivel socioeconómico , 3) el acceso limitado por los requisitos solicitados para ser tarjetahabiente o una inclusión financiera nula por parte de las instituciones.

Diferentes teorías económicas confirman que el ahorro puede llevar a un desarrollo económico más avanzado, debido a que el ahorro se transforma en crédito o financiamiento para empresas y al mismo tiempo para una inversión a largo plazo.

Si bien ha habido avances para una mayor captación del ahorro, pero estos avances no son suficientes, el comportamiento de las personas es bastante complejo, pero al mismo tiempo se puede medir y descifrar gracias a la Economía Conductual aplicando la investigación científica a los conocimientos, percepción y emociones del ser humano para así crear modelos que justifiquen las decisiones económicas de la sociedad y como repercuten en el precio del mercado. No obstante, esta teoría no se exenta de críticas, sino que pretende complementar el panorama de lo que ya se sabe.

El comportamiento de los consumidores, que es uno de los principales temas de interés en el área empresarial y económico, pues no puede expresarse desde un solo punto de vista. Ambas corrientes (Economía y Psicología) pueden explicar una mejor toma de decisiones, que a veces son racionales o (muy) irracionales. Las posibilidades de ganar o perder dinero hacen que los sentimientos y creencias salgan a la luz opacando nuestro sentido racional o la mejor decisión para nosotros.

La estrategia de utilizar la inteligencia emocional es recomendable para cualquier persona que le interese invertir la Bolsa incluso sin una carrera especializada en conocimientos bursátiles.

La Economía no puede desligarse de la Psicología humana, ni de la Sociología. Se trata de una ciencia social que está totalmente influenciada por las personas y éstas no se rigen siempre por la razón.

Bibliografía:

1. Aguirre, M. (2019) *Inclusión Financiera en México*.
2. Campos, P. (2005) *El ahorro popular en México: acumulando activos para superar la pobreza*, México, Porrúa.
3. Campos, R. (2016), *Cooperación y preferencias sociales. Análisis económico sobre altruismo, justicia y equidad*, México, FCE, COLMEX.
4. Campos, R. (2017) *Economía y Psicología*, México; FCE, COLMEX.
5. Carbajal, R. (2015) *El Banco de Londres y México: su papel en la conformación de la banca mexicana (1864-1910)*, Posgrado UNAM.
6. Cartwright, E. (2011), *Behavioral Economics*, Routledge Abingdon.
7. Guerrero, J. (coord.) (2004). *Impuestos y gasto público en México desde una perspectiva multidisciplinaria*, México: Miguel Ángel Porrúa.
8. Harris, D. (1986), *Acumulación de capital y distribución del ingreso*, México, FCE.
9. Haveman, R. y Margolis, J. (1992). *Un análisis del gasto y las políticas gubernamentales*, México: Fondo de Cultura Económica.
10. Helpman, E. (2007), *El misterio del crecimiento económico*, Barcelona, A. Bosch.
11. Ibarra, J. (2000) *Producto, empleo, distribución y ganancias: un enfoque poskeynesiano de corto plazo*, México, Facultad de Economía, UNAM.
12. Ibarra, J. (2013) *Análisis macroeconómico: producto, empleo, nivel de precios y balance externo*, México, Facultad de Economía, UNAM.
13. Ivancevich, J. (2006), *Comportamiento organizacional*, México, McGrawHill.
14. Kahneman, D. (2011) *Pensar rápido, pensar despacio*, México, Debolsillo.
15. Keynes, J. (2003), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, FCE.
16. Krugman, P. (2015) *International economics: theory and policy*, Boston, Pearson.
17. Mikesell, R. (1974), *La naturaleza de la función del ahorro en los países en desarrollo: Un examen a los estudios teóricos y empíricos, con referencia especial a América*

Latina, México, CEMLA.

18. Mill, John (2013) *Principles of political economy: with some of their applicationsto social philosophy*.
19. Mochón, F. (2014), *Macroeconomía con aplicaciones en América Latina*, México, McGrawHill.
20. Musgrave, R., y Peggy B. Musgrave (1995). *Hacienda pública. Teórica y aplicada*, México: Mc Graw-Hill.
21. Riquelme, R. (2016) 6 datos para entender la economía conductual, *El Economista*.
22. Roemer, John E. (1998). *Igualdad de oportunidades* en ISEGORÍA, Núm. 18. pp.71-87.
23. Thaler, R. (2017) *Un pequeño empujón*,
24. Villagómez, A (2008) *El ahorro en México desde 1960: estructura, evolución y determinación*, México, CIDE.
25. Villareal, A. (2004) *Antropología de la deuda: crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.
26. Westley, G., etal. (2000) *Dinero seguro: Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo.

Bibliografía electrónica:

1. <http://pubdocs.worldbank.org/en/954941482349916044/Main-Messages-Spanish.pdf>
2. <https://www.youtube.com/watch?v=wopVQK0sN3U>
3. <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/ahorro/ahorro/168-como-ahorramos-los-mexicanos>
4. <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/1044-de-la-a-a-la-z>
5. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/en-mexico-el-ahorro-es-informal>
6. <https://www.forbes.com.mx/mexico-mejora-en-educacion-financiera-pero-no-lo-suficiente/>
7. <http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html>
8. <https://www.mide.org.mx/>
9. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/29638>
10. <http://www3.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/497>
11. <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825006541>
12. <https://www.inegi.org.mx/app/glosario/default.html?p=ENEU#letraGloP>
13. <http://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825099060>
14. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
15. <https://esbolsa.com/blog/psicologia/ciclo-emocional-trading/>
16. <https://www.principal.cl/ciclo-vida/breve-historia-del-dinero-0>
17. <https://policonomics.com/es/teoria-malthusiana-poblacion/>

18. <https://www.rankia.mx/blog/mejores-certificados-deposito/1845552-quien-regula-sistema-financiero-mexico>